

E. Cuestiones de hecho o de derecho no controvertidas

Orden del día: Averiguar si las partes estarían dispuestas a convenir en que ciertos hechos y cuestiones de derecho no son controvertidos.

Observaciones

1. De convenir las partes en algunos hechos o cuestiones de derecho relativos a la controversia, no sería necesario ni probar esos hechos ni dilucidar esas cuestiones de derecho. Con ello se ahorraría tiempo y dinero en la práctica de la prueba y la argumentación del caso.

2. Cabe llegar de diversos modos a una declaración de los hechos y cuestiones de derecho no controvertidos. El tribunal arbitral podrá dar un plazo a las partes para preparar una declaración conjunta de los hechos y cuestiones de derecho no controvertidos. Otra posibilidad sería que el tribunal arbitral o su presidente formulen, sobre la base de los escritos presentados y en consulta con las partes, una declaración de hechos y cuestiones de derecho que sería presentada a las partes para obtener su acuerdo.

[3. El tribunal arbitral podrá hacer saber en la reunión preparatoria que, de negarse una parte a admitir un hecho alegado por la otra parte que sea demostrable que no tenía motivo para cuestionar, esa consideración sería tenida en cuenta, junto con otras, por el tribunal al atribuir las costas del arbitraje. Se daría así un estímulo eficaz para ahorrar tiempo y dinero en la práctica de la prueba.]

F. Disposiciones relativas a la prueba documental

Orden del día: Cabría considerar lo siguiente respecto de la prueba documental:

- i) calendario para la presentación de pruebas documentales;
- ii) regla por la que, de no impugnar una parte un documento en un plazo especificado, a) se daría el documento por emanado de la fuente que en él se indique, b) se aceptaría sin más una comunicación (p. ej., carta, télex, telefax) como recibida por el destinatario y c) se aceptaría como exacta una fotocopia;
- iii) la posibilidad de que las partes convengan en presentar un único juego de pruebas documentales cuya autenticidad no sea controvertida;
- iv) la conveniencia de que ciertas pruebas voluminosas o complejas sean presentadas por profesionales en forma de informes con resúmenes, cuadros, gráficos, extractos o muestras;
- v) la posibilidad de que una parte desee que el tribunal arbitral comine a la otra a presentar alguna prueba documental.

Observaciones

Punto i)

1. Muchos reglamentos de arbitraje facultan al tribunal para fijar plazos para la presentación de las pruebas documentales y de otra índole, que de ser examinados en la reunión preparatoria podrían ser más realistas y equitativos.

2. En casos en los que tal vez no sea posible o aconsejable fijar en una etapa temprana del proceso un calendario definitivo y completo, cabría decidir que el calendario inicial será revisado y complementado según convenga.

3. El tribunal arbitral podrá hacer saber a las partes que no se admitirán las pruebas presentadas tardíamente. En aras de la equidad del proceso, podrán hacerse excepciones, especialmente para la admisión de nuevas pruebas destinadas a rebatir otras, de descubrirse alguna prueba vencido ya el plazo para su presentación, o de considerar el tribunal que deba admitirse cierta prueba tardía por alguna otra razón.

Punto ii)

4. Cabe decidir que la presunción relativa al origen y recepción de un documento y a la exactitud de la copia será aplicable a todos o sólo a ciertas categorías de documentos. Esa decisión serviría para simplificar la presentación de pruebas documentales o para disuadir toda objeción infundada o dilatoria en una fase avanzada del proceso sobre el valor probatorio de los documentos.

5. Para que cada parte pueda examinar los documentos antes de que sea aplicable la presunción debe disponerse que ésta sólo será aplicable de no haber sido impugnada dentro de cierto plazo. Cabría añadir que aun cuando la impugnación del documento haya sido tardía, la presunción no será aplicable de considerar el tribunal arbitral que la demora estaba justificada.

Punto iii)

6. Las partes tal vez deseen presentar conjuntamente un solo juego de documentos cuya autenticidad no esté controvertida. Debe hacerse ver a las partes que con ello se trata de evitar que se presenten documentos por duplicado y se cuestione su autenticidad, sin prejuzgar en nada el significado que las partes puedan dar al contenido de esos documentos. En aquellos casos en los que el volumen de ese juego de documentos lo haga de difícil manejo, tal vez convenga seleccionar los que más se vayan a utilizar para constituir un juego de documentos "de trabajo".

Punto iv)

7. Cuando la documentación probatoria sea técnica o voluminosa, su examen puede llevar demasiado tiempo. En esos casos, puede ser rentable designar a un experto, contador público o ingeniero consultor, para que analice la documentación y presente un informe al respecto cuyas conclusiones podrán presentarse en forma de resúmenes, cuadros, gráficos, extractos o muestras. Es aconsejable considerar con cuidado las instrucciones y el calendario para la preparación de ese informe.

8. De adoptarse esa decisión, deberá darse a las partes la oportunidad de comprobar la metodología y los datos utilizados en la preparación del informe.

Punto v)

9. Muchos reglamentos de arbitraje facultan expresamente al tribunal arbitral para conminar a las partes a que presenten pruebas documentales o de otra índole. Además de esa facultad, en algunos lugares de arbitraje existen determinados trámites para obtener diversas formas de "descubrimiento" de pruebas y que reconocen ciertos derechos a las partes para obtener elementos de prueba de la otra parte. Son muy diversos los trámites previstos para este fin en los reglamentos de arbitraje, el derecho interno y la práctica arbitral.

10. De no haberse previsto una solución en el reglamento de arbitraje aplicable, el tribunal arbitral deseará quizá examinar en la reunión preparatoria el alcance del derecho que se reconocerá a las partes para obtener de la otra la presentación de algún documento. Ese examen puede ser oportuno cuando, por razón de su origen, los árbitros y las partes entiendan de diverso modo el ejercicio de este derecho.

11. Cabría condicionar la solicitud de un documento de la otra parte a que: se describa con precisión razonable; sea un documento del que quepa esperar alguna aclaración del caso; el documento esté al alcance de la parte a la que se pida su presentación; la parte requirente haya efectuado un esfuerzo razonable, pero infructuoso, para obtener el documento. Como condición adicional cabría exigir, en todo caso a discreción del tribunal, que el documento haya pasado de una mano a otra entre la parte requerida y un tercero que no sea parte en el arbitraje, con lo que se excluiría la solicitud de documentos puramente internos. Tal vez sea apropiado aclarar que, de denegar la parte requerida la solicitud, será el tribunal arbitral quien decida si su denegación está o no justificada.

12. Como alternativa a la técnica de condicionar la solicitud eventual de un documento mencionada en el párrafo anterior, las partes podrían convenir en una cláusula genérica por la que se comprometan a facilitarse mutuamente los documentos de interés para el caso, dejando que sea el tribunal arbitral quien decida si determinada solicitud debe ser o no atendida.

13. Al resolver algunas diferencias sobre si se debe o no atender la solicitud de determinado documento, el tribunal arbitral tendrá en cuenta, entre otras cosas, los principios del derecho interno relativos a los motivos que la parte requerida pueda tener para denegar la presentación de un documento. Cabe citar al respecto razones de defensa nacional, la ausencia de relaciones diplomáticas entre los países, ciertas medidas de la administración pública, algún acuerdo entre un cliente y su abogado, el derecho de toda persona a no autoincriminarse.

14. Tal vez convenga fijar un calendario para la solicitud de documentos y para la presentación del documento requerido o de una respuesta alternativa. Debe recordarse a las partes que el tribunal arbitral interpretará a su leal entender la denegación de un documento correctamente requerido.

G. Disposiciones relativas a las pruebas materiales

- Orden del día:*
- i) Averiguar si se van a presentar pruebas materiales que no sean documentos;
 - ii) Averiguar si el tribunal arbitral deberá inspeccionar *in situ* bienes raíces o de otra índole.

Observaciones

Punto i)

1. Para una plena comprensión de los hechos puede ser necesario valorar ciertas pruebas materiales (p. ej., inspeccionar muestras de mercancías u otros materiales, ver una película o un modelo o asistir a la demostración del funcionamiento de una máquina). Convendría averiguar si se presentarán pruebas de ese tipo para adoptar medidas oportunas, tales como fijar un calendario para la práctica de la prueba, cerciorarse de que la otra parte dispone del margen requerido para prepararse para la misma, y adoptar tal vez medidas para la custodia de las muestras.

Punto ii)

2. De desear alguna parte, o de proyectar el tribunal, una inspección *in situ* de bienes raíces o de otra índole convendría efectuar algún preparativo y fijar el calendario.

3. El lugar que ha de inspeccionarse suele estar bajo el control de una de las partes, lo que significa que empleados de esa parte estarán presentes para servir de guías y dar explicaciones. Para evitar contactos de los árbitros con un representante o empleado de una de las partes en ausencia de la otra, se ha de prestar particular atención a la determinación de los invitados, del lugar, y de la fecha y hora de la inspección. Debe recordarse además que, de no haber sido citados como testigos, las respuestas de los empleados en el lugar de la inspección ni son testimonio ni podrán ser catalogadas como pruebas en el proceso.

H. Disposiciones relativas a la prueba de testigos

Orden del día: Cabe considerar los siguientes puntos:

- i) comunicación escrita de la prueba de testigos;
- ii) práctica de la prueba testimonial;
- iii) práctica de esta prueba con personas asociadas a una de las partes.

Observaciones

Punto i)

1. De no haberse previsto en el reglamento seleccionado el procedimiento para anunciar y practicar la prueba de testigos, cabría considerar si deberá exigirse a la parte que vaya a presentar testigos que presente al tribunal arbitral y a la otra parte, con anterioridad a la vista, un escrito comunicando su intención. Cabe exigir que ese escrito contenga algunos de los siguientes datos:

a) el nombre y la dirección de cada testigo y el idioma o idiomas que se utilizarían de practicarse la prueba oral;

b) la materia sobre la que prestará testimonio oral; cabe exigir además que se presente una reseña del contenido de la deposición oral, o incluso el texto completo de esa deposición firmado por el testigo;

c) pormenores de las relaciones del testigo con una o las dos partes, sus calificaciones y experiencia, y cómo le constan los hechos declarados.

En las instrucciones a las partes, convendría darles alguna orientación sobre la minuciosidad requerida para las deposiciones y resúmenes.

2. Al no ser conocida esta forma de practicar la prueba testimonial en todos los ordenamientos, convendría que, de ordenar este trámite, el tribunal arbitral se cerciorara de que todas las partes han entendido lo que desea.

3. La presentación de los escritos con anterioridad a la vista agilizará y acelerará el proceso, facilitando a la parte contraria la preparación de la vista y a ambas partes la determinación de los puntos no controvertidos. De recoger el escrito la deposición completa del testigo, las partes a veces renuncian a la prueba oral, remitiéndose únicamente al testimonio escrito.

4. Deberá decidirse si el intercambio de los escritos ha de ser simultáneo o consecutivo. En algunos casos, cabe pensar que la parte que presenta en primer lugar el escrito de un testigo está dando una ventaja a su adversario para la preparación del testimonio escrito de sus testigos, ya que podrá adaptarlo al testimonio de la otra parte. Por ello, suele ser preferible que el intercambio de escritos de los testigos sea simultáneo. (Véase más adelante, J, "Disposiciones relativas a la presentación de escritos", iii), en lo relativo al orden para su presentación.)

5. El tribunal podrá hacer saber que se reserva el derecho de negarse a oír a un testigo de no presentarse a tiempo el escrito requerido.

6. La normativa y la práctica jurídica varían respecto de si la deposición escrita de un testigo ha de ser jurada. De exigirse el juramento, tal vez no esté claro cómo se ha de tomar y por quién. Se aconseja por ello adoptar una fórmula viable y aceptable para ambas partes. Una solución posible sería la de evitar el juramento tradicional, exigiendo al testigo una declaración firmada de que a su leal saber y entender su testimonio es verdadero.

Punto ii)

7. El derecho arbitral interno ni suele reglamentar la práctica de la prueba testimonial ni exige que se siga la práctica judicial al respecto. Por ello, con tal de que se respeten los principios de equidad y de igualdad entre las partes podrá practicarse esta prueba como se estime oportuno. Convendría aclarar en lo posible antes de la vista cómo se ha de practicar esta prueba a fin de evitar sorpresas y de que las partes puedan prepararse para la misma.

8. El método preferido para la práctica de la prueba testimonial suele depender de la experiencia de los participantes con los métodos tradicionales desarrollados en la práctica

judicial. Esos métodos tradicionales se inspiran más o menos en uno u otro de los dos grandes regímenes de derecho procesal. Conforme a uno de ellos serán, en principio, las propias partes las que preparen y presenten la prueba testimonial. Por ejemplo, la parte que presente un testigo habrá de interrogarlo para obtener el testimonio deseado y la parte contraria lo interrogará a su vez para poner a prueba la veracidad de sus respuestas. Conforme a este sistema el juez se limita a ejercer el control procesal del interrogatorio del testigo por una y otra parte. Conforme al otro gran régimen los jueces tienden a participar activamente en el interrogatorio de los testigos, por lo que en él es importante que el juez se informe lo mejor posible de los supuestos de hecho del caso con anterioridad a la vista, lo que se consigue presentándole con anterioridad a la vista los escritos de las partes y la documentación probatoria.

9. El interrogatorio de los testigos podrá inspirarse en uno de los dos métodos siguientes:

- el tribunal arbitral podrá iniciar el interrogatorio del testigo, dándole a continuación, bajo su control, la oportunidad de seguir haciéndolo a la parte que lo presentó y por último a la parte contraria;
- el testigo será interrogado por una y otra parte en el orden prescrito, reservándose el tribunal el control del proceso y la posibilidad de hacer preguntas con ocasión o después del interrogatorio de las partes.

10. El control por el tribunal varía en la práctica arbitral. Por ejemplo, algunos árbitros prefieren permitir que las partes interroguen libremente al testigo, bajo el control del tribunal que podrá desautorizar ciertas preguntas; otros árbitros prefieren que las partes dirijan sus preguntas por conducto del propio tribunal. Conviene que el tribunal aclare este punto lo antes posible.

11. Cuando se vaya a interrogar a varios testigos durante dos o más días, cabría reducir probablemente las costas de conocerse por adelantado el orden en el que habrán de deponer los testigos al poderse programar adecuadamente su comparecencia. Se podrá invitar a las partes a que sugieran el orden en el que deseen presentar sus testigos, reservándose el tribunal el dar su visto bueno a este orden y autorizar cualquier modificación del mismo.

12. Algunos árbitros siguen la regla de que, de no exigir las circunstancias del caso otra cosa, la presencia del testigo en la sala quede limitada al tiempo requerido para prestar testimonio; se trata con ello de evitar que su testimonio se vea afectado por lo que se diga en la vista. Otros árbitros consideran, en cambio, provechosa la presencia de los demás testigos durante el testimonio, por considerar que ayuda a aclarar ciertas contradicciones y puede disuadir de testimoniar en falso. Otra solución sería que los testigos, que normalmente se personarán al ir a prestar testimonio, permanezcan en la sala después de haberlo prestado.

13. En ocasiones se toma nota taquigráfica de la prueba testifical, mientras que en otras un miembro del tribunal arbitral, por lo general su presidente, dicta un resumen de la misma. En otros casos, los participantes toman sus propias notas y no constará en autos ni el resumen ni la relación completa de la prueba oral. (Véase más adelante, L, "Vistas", punto vi).

Punto iii)

14. Tal vez se desee obtener información relativa a algún hecho de una persona asociada con alguna de las partes en el proceso, por ejemplo, un mandatario, directivo o empleado de esa parte. Los ordenamientos jurídicos difieren entre sí acerca de si es admisible el testimonio de personas que puedan tener algún interés en el resultado del proceso. En algunos ordenamientos tales personas no podrán testificar, por lo que quizás sea preciso considerar qué criterios se aplicarán para excluir a determinadas personas o categorías de personas. De no admitirse ciertas personas como testigo, convendría considerar qué habrá de hacer el tribunal arbitral para obtener información de ellas.

15. Cuando se admite el testimonio de personas interesadas, prevalece el parecer de que su testimonio debe ser tratado en ciertos aspectos de forma distinta que el de otros testigos. Se acostumbra a hacer diferencias como las siguientes: si bien es frecuente que el tribunal arbitral goce de discrecionalidad para decidir si se ha de admitir el testimonio de determinado testigo, el tribunal carece de esa discrecionalidad respecto del testimonio del mandatario de alguna de las partes; a diferencia del mandatario, que podrá asistir a la totalidad de las vistas, el tribunal arbitral podrá desautorizar la presencia de un testigo durante el testimonio de otros o durante la práctica de otras pruebas; además, de haberse de jurar el testimonio, tal vez convenga eximir de ello al mandatario.

I. Disposiciones relativas a la prueba pericial

- Orden del día:*
- i) De desear el tribunal arbitral el dictamen de uno o más peritos, se deberán prever los trámites requeridos;
 - ii) averiguar si alguna de las partes desea el dictamen de un perito y, en ese caso, prever los trámites para ello.

Observaciones

1. Los reglamentos de arbitraje y el derecho procesal interno aplicable suelen resolver algunos aspectos relativos a la práctica de la prueba pericial. En muchos casos el tribunal arbitral podrá recabar, al igual que las partes, el dictamen de un experto, pero en otros sólo las partes podrán hacerlo. De ser así, la reunión preparatoria deberá considerar únicamente el punto ii).

2. De no saberse aún, al tiempo de la reunión preparatoria, si será preciso designar a un perito, el tribunal arbitral podrá aplazar la consideración de este punto.

Punto i)

3. Convendría considerar la eventualidad de que se haya de contratar a un perito designado por el tribunal de preverse que, pese a estar el tribunal facultado para ello, las partes puedan ser reacias a que el parecer de una persona para ellas desconocida influya en el resultado del proceso. También sería útil plantear esta cuestión cuando el tribunal arbitral no estime necesario un perito o, pese a estimarlo necesario, prefiera no designarlo, ya que esa actitud del

tribunal puede inducir a las partes a modificar la forma de presentar sus pruebas.

4. De designar el tribunal un perito, cabría examinar las siguientes cuestiones: a) procedimiento para su designación, b) mandato del perito, c) participación de las partes en la valoración del dictamen pericial, y presentando incluso candidatos, y d) costo de la prueba pericial.

5. Existen diversas vías posibles para la designación de un perito; por ejemplo, el tribunal podrá designar a una persona que goce de su confianza o podrá recabar para ello el parecer de las partes, lo que podría hacer presentando, sin mención alguna, una lista de candidatos, o invitando a cada parte a que presente su propia lista con miras a seleccionar un candidato de común acuerdo. Conviene que el tribunal tenga presente todas las circunstancias del caso al decidir el método para la designación del perito y sobre si se ha de procurar hacer la designación con el acuerdo de las partes.

6. El mandato del perito tiene por objeto especificar las cuestiones que habrá de aclarar y evitar que se pronuncie sobre puntos que no le hayan sido sometidos. Aun cuando el mandato deba ser fijado por el tribunal arbitral, éste podrá consultar con las partes antes de finalizarlo. Para facilitar la valoración del dictamen pericial, es aconsejable exigir al perito que incluya en él información sobre el método por el que ha llegado a sus conclusiones y sobre las pruebas y los datos en los que haya fundado esas conclusiones. Dado que los asuntos sobre los que se ha de dictaminar suelen ser técnicos y detallados, el perito deberá dictaminar normalmente por escrito. De irse a celebrar vistas orales, es normal que se le exija que esté dispuesto a prestar testimonio sobre su dictamen en alguna vista.

7. Dado que de conformidad con los principios generales del procedimiento arbitral las partes están facultadas para comentar o rebatir el dictamen del perito, tal vez convenga considerar en la reunión preparatoria la manera y el momento de hacerlo. De haber de presentar el perito su dictamen por escrito, deberá darse a las partes la oportunidad de hacer alguna observación por escrito sobre el mismo. Si además de ese escrito, o en casos excepcionales en su lugar, se ha de celebrar una vista para que el perito explique sus conclusiones, sería conforme a los principios generales del proceso arbitral que ambas partes tengan la oportunidad de interrogar al perito durante la vista y a presentar como testigo a otro perito para que dictamine a su vez sobre los puntos controvertidos del dictamen del perito designado por el tribunal.

8. De no bastar la suma depositada para costas para cubrir los gastos del perito designado por el tribunal, tal vez convenga que la reunión preparatoria decida que se deposite alguna suma adicional tan pronto como se conozcan los gastos del perito.

Punto ii)

9. Si alguna de las partes desea presentar como testigo a uno o más peritos, cabría decidir que todo perito deberá ser anunciado y estar disponible a participar en las vistas en donde deberá responder a las preguntas que se le hagan, al

igual que otros testigos (véase anteriormente H, "Disposiciones relativas a la prueba de testigos", puntos i) y ii) del orden del día).

J. Disposiciones relativas a la presentación de escritos

Orden del día: Convendría considerar los siguientes puntos:

- i) si las partes serán requeridas a que presenten otros escritos además de la demanda y la contestación, o si ellas mismas desean hacerlo;
- ii) etapa del proceso en la que deberán presentarse esos escritos;
- iii) deseo del tribunal arbitral de que la presentación de los escritos sobre cada cuestión se haga de forma consecutiva o simultánea;
- iv) modalidad de presentación;
- v) calendario para la presentación;
- vi) conducto por el que deberán presentarse los escritos.

Observaciones

Punto i)

1. Una vez que las partes hayan presentado al tribunal arbitral sus escritos de demanda y de contestación, tal vez ellas mismas, o el tribunal, desearan la presentación de otros escritos en los que se expliquen ciertas pruebas o asertos de derecho, se analicen los hechos, se admitan o denieguen ciertas alegaciones, o se haga alguna propuesta o se dé respuesta a ella. Los escritos así presentados se conocen en la práctica por términos como los de memoria y contestación a la memoria, reseña y contestación a la reseña, réplica, réplica, refutación. Esos términos reflejan ciertos usos lingüísticos o el orden de presentación de los escritos.

2. Entre los escritos presentados por las partes cabría citar también ejemplos como los siguientes:

- lista de los puntos controvertidos entre las partes (véase anteriormente, D, "Definición de las cuestiones controvertidas y orden en que habrán de resolverse", punto i), observación 4);
- documentación relativa a la ley aplicable al fondo de la controversia, tales como textos legales, sentencias u otros precedentes, o doctrina jurídica;
- lista de sentencias y demás precedentes citados en los escritos de las partes;
- cronología de los hechos (se prepara en ocasiones, para facilitar las deliberaciones, una lista de los hechos que sean del caso, conforme al orden en que sucedieron, con remisiones a otros hechos relevantes; en esa lista podrán figurar tanto los hechos controvertidos como los no controvertidos);
- una lista de personas (no todos los participantes en el proceso conocerán a todas las personas cuyo nombre pueda ser mencionado en el mismo, por lo que convendría disponer de una lista de esas personas. Cabría

mencionar el nombre y la función actual de cada persona y quizá su papel en los hechos controvertidos, empleos subsiguientes, dirección, nacionalidad).

Punto ii)

3. Los escritos suelen presentarse antes de las vistas para aclarar las cuestiones y preparar a los participantes para las vistas, o, de no celebrarse ninguna vista, para resolver la controversia. De plantearse nuevas cuestiones durante las vistas, tal vez se permita o se exija la presentación de algún escrito con posterioridad a la vista. Por limitarse normalmente esos escritos a aclarar las cuestiones pendientes, su plazo suele ser más breve.

4. Ahora bien, la práctica de algunos tribunales arbitrales es la de no exigir que las partes presenten pruebas o argumentos jurídicos por escrito al tribunal arbitral con anterioridad a la vista. En ese caso, el tribunal arbitral tal vez considere apropiado que esos escritos se presenten con posterioridad a la vista.

Punto iii)

5. Las partes tal vez puedan presentar sus escritos sobre determinada cuestión consecutivamente, es decir, que se dará a la parte que reciba un escrito cierto plazo para responder con otro escrito. Este enfoque, que permite que las partes concentren sus respuestas en los puntos controvertidos, tiene la ventaja de ser un método eficaz para obtener los pareceres de las partes sobre determinada cuestión. Su posible desventaja está, no obstante, en que la parte que ha de responder puede tener cierta ventaja al preparar su escrito con conocimiento de los argumentos y propuestas de la otra parte. Eso se puede evitar dando a ambas partes el mismo plazo para presentar al tribunal su declaración sobre determinada cuestión; de cumplir ambas partes este requerimiento, cada una de ellas recibirá simultáneamente el escrito de la otra. (Veánse las consideraciones relativas a la preparación de la prueba de testigos en H, "Disposiciones relativas a la prueba testimonial", observación 4).

Punto iv)

6. Conviene que la demanda vaya estructurada de forma que enuncie los hechos y las cuestiones de derecho, y exprese algún parecer o propuesta; la contestación podrá admitir o denegar los hechos enunciados en la demanda, enunciar algún hecho adicional, hacer observaciones sobre los asertos de derecho o su interpretación en la demanda, facilitando posiblemente alguna otra interpretación del derecho, y expresando algún parecer o propuesta.

Punto v)

7. Es aconsejable que el tribunal arbitral fije algún plazo para la presentación de escritos. Al imponer esos plazos, el tribunal deseará tal vez cerciorarse de que el proceso no será indebidamente retrasado, pero tal vez desee preservar al mismo tiempo cierto grado de flexibilidad aceptando algún escrito tardío de juzgarlo apropiado a la luz de las circunstancias del caso. Entre las razones que puede tener el tribunal para aceptar algún escrito tardío cabe citar, por ejemplo, la equidad, el contenido del documento y la conveniencia de que ambas partes sientan que se les ha dado

la oportunidad debida para presentar su caso. Tal vez convenga exigir una explicación de toda demora en la presentación, decidiendo el tribunal caso por caso si la admite o no. (Véase anteriormente, F, "Disposiciones relativas a la prueba documental", punto i)).

Punto vi)

8. En un proceso arbitral se pueden intercambiar escritos por conductos diversos. Cabe que cada parte transmita sus escritos al tribunal arbitral en el entendimiento de que el tribunal transmitirá una copia a la otra parte. Cuando el proceso sea administrado por una institución existe también la posibilidad de que los escritos sean presentados a la institución que los hará llegar al tribunal arbitral y a la otra parte. Otra posibilidad sería que los escritos sean intercambiados directamente entre las partes, enviándose una copia de los mismos al tribunal. Cuando sea nombrado un secretario o escribano del tribunal arbitral (véase más adelante, la sección O), uno de sus deberes será el de transmitir los escritos entre las partes y el tribunal.

K. Detalles prácticos relativos a los escritos y elementos de prueba

Orden del día: Considerar algunos detalles prácticos respecto de los escritos y elementos de prueba, tales como el número de ejemplares de cada escrito que han de presentarse; un sistema uniforme para la numeración de las pruebas presentadas; un método para identificar las pruebas, por ejemplo, etiquetas; la obligación que, al referirse a los documentos por ellas presentados, las partes mencionen su título y el número que le haya sido asignado; la obligación de numerar los párrafos de los documentos preparados para el proceso a fin de facilitar la remisión a cada una de sus partes; la decisión de si las traducciones serán presentadas en el mismo volumen que el texto original o por separado; el tamaño de los folios utilizados para los escritos a fin de facilitar su conservación ordenada en ficheros.

Observación

Quizá convenga adoptar alguna de estas disposiciones prácticas, especialmente de haberse de tramitar una documentación voluminosa.

L. Vistas

Orden del día: Estudiar la posibilidad de celebrar vistas; si se decide hacerlo, sería útil examinar lo siguiente:

- i) duración prevista de las vistas, su celebración en días consecutivos o aislados, y calendario de las vistas;
- ii) posibilidad de que el tribunal arbitral limite la duración de las exposiciones y testimonios orales;

- iii) orden en que las partes harán sus presentaciones orales y si habrá declaraciones iniciales o finales;
- iv) posibilidad de que las partes presenten por escrito un resumen de los argumentos expuestos verbalmente; de ser así, determinar si esos resúmenes serán presentados durante la vista o si podrán presentarse poco después;
- v) determinar si los testigos habrán de prestar juramento o hacer alguna aserción y, en tal caso, forma que deberá revestir, habida cuenta de cualquier régimen legal aplicable en el lugar del arbitraje a la toma del juramento;
- vi) consignación por escrito de las vistas.

Observaciones

1. El derecho interno contiene a menudo disposiciones, algunas de ellas imperativas, sobre cuándo deberán celebrarse vistas orales y cuándo el tribunal arbitral podrá decidirlo a su arbitrio. En muchos reglamentos de arbitraje se aborda también esta cuestión.

[2. La celebración de vistas tiene las siguientes ventajas: cuando las pruebas sean contradictorias, se dude de la exactitud de algún testimonio escrito, o sea preciso aclarar los argumentos expuestos en documentos, se resolverá en general mejor y más de prisa estas cuestiones en una vista oral contradictoria que por correspondencia, que ambas partes deberán recibir y poder comentar. Además, la vista ofrece al tribunal arbitral una buena oportunidad para indicar a las partes, de forma equitativa e imparcial, lo que a su juicio son los puntos fuertes y débiles de los argumentos de las partes, lo cual puede propiciar una presentación más eficaz de los argumentos. Las vistas orales pueden tener los siguientes inconvenientes: elevados costos de viajes; la presentación de un caso en una vista requiere experiencia y profesionalidad, para lo cual hará falta a veces representación letrada; de haberse de recurrir a profesionales, cuyos servicios estén contratados con meses de antelación, será difícil concertar un calendario de vistas que resulte expeditivo.]

Punto i)

3. De celebrarse vistas, suele haber discrepancias sobre la duración adecuada de las mismas y sobre el modo de organizarlas. Algunos profesionales esperan que la mayoría o la totalidad de las pruebas o de los argumentos sean presentados oralmente en las vistas, mientras que otros prefieren trabajar sobre documentos y limitar las vistas a dilucidar las cuestiones que no se hayan aclarado en el intercambio de escritos. La reunión preparatoria puede ser una buena oportunidad para aclarar estos puntos.

4. Cuando se prevé que las vistas durarán varios días, se recurre a distintos métodos para programarlas. En algunos lugares de arbitraje, las vistas se celebran en días sucesivos hasta su conclusión. Algunos profesionales recomiendan que, cada tres o cuatro días, se interrumpan las vistas durante un día para repasar las notas, analizar los progresos

y preparar las actuaciones de la siguiente serie de vistas. En otros lugares de arbitraje, en vez de una larga vista continua, se tienden a programar diversas series de vistas, por ejemplo de dos o tres días, para diversos segmentos del caso; por ejemplo, cabría dedicar las vistas iniciales a la prueba testifical y las ulteriores a la argumentación oral.

[5. Las vistas continuas tienen las siguientes ventajas: entrañan menos gastos de viajes, los participantes pueden abordar y resolver la totalidad del caso, la continuidad impide que se olvide lo tratado, puede mantenerse mejor el ritmo de las actuaciones, y es menos probable que haya cambios en la representación de las partes. Por otro lado, cuanto más duran las vistas, más difícil resulta encontrar fechas aceptables para todos los participantes. La ventaja de la celebración de distintos períodos de vistas radica en que suelen ser más fáciles de programar y en que queda tiempo para analizar las actas y las negociaciones entre las partes sobre la forma de limar las divergencias para llegar a un acuerdo. Cuidando de no perder su imparcialidad, el tribunal arbitral podrá ayudar a las partes a limar sus divergencias indicándoles su evaluación de las cuestiones que sigan controvertidas.]

6. Sea cual fuera la programación de las vistas, puede ocurrir que en el curso de las mismas surjan nuevas pruebas o nuevas cuestiones o que las partes no consigan presentar todas las pruebas y concluir sus argumentos en el plazo previsto. Si bien cabría reducir este riesgo con una planificación cuidadosa en una reunión preparatoria, convendría dejar cierto margen para estas eventualidades.

7. Si para cuando se celebre la reunión preparatoria no se han definido plenamente las cuestiones mediante el intercambio de escritos, el tribunal arbitral se mostrará reacio a fijar las fechas de las vistas orales en la reunión preparatoria. Esto tiene el inconveniente de que, cuando llegue el momento de fijar las fechas, quizá algunos participantes (letrados o testigos periciales) no estén disponibles a corto plazo. Este inconveniente puede mitigarse concertando unas "fechas límite" en la reunión preparatoria, en el entendimiento de que esas fechas serán confirmadas o reprogramadas en un plazo razonable.

Punto ii)

8. Por lo que respecta a la duración de la argumentación oral y de la prueba testimonial, el tribunal tal vez desee considerar con las partes el tiempo que crean precisar. A la luz del parecer de las partes, el tribunal arbitral asignará a cada parte un número adecuado de horas para su argumentación oral y el interrogatorio de sus testigos o de los de la otra parte. Conviene en general asignar a cada parte el mismo tiempo, de no estimarse justificada alguna diferencia. El tribunal arbitral tal vez desee también obtener de las partes el compromiso expreso de que observarán el plazo fijado. Esta planificación del tiempo y un control prudencial firme, por el tribunal arbitral, de su utilización permitirán a las partes preparar mejor sus intervenciones y evitarán que alguna de las partes haga un uso desmesurado del tiempo.

9. Además, si se cuida de que los escritos estén bien presentados y exhaustiva pero no prolijamente argumentados, será más fácil evitar que las vistas se prolonguen más de lo deseado.

Punto iii)

10. En muchos regímenes internos y reglas de arbitraje, la facultad del tribunal para dirigir las actuaciones le da amplios poderes para determinar el orden de las intervenciones. Dado que los criterios de organización de las vistas difieren, se fomentará la previsibilidad y la equidad de las actuaciones si el orden de las intervenciones se fija, al menos a grandes rasgos, antes de las vistas. [Al determinar el orden, podrán tomarse en consideración los dos siguientes modelos de procedimiento.]

[11. Cuando no se espere del tribunal arbitral que se familiarice previamente con las cuestiones que vayan a ser tratadas en la vista, es normal que se conceda abundante tiempo al demandante para hacer una exposición inicial de los hechos, de los principales argumentos y de lo que se pretende demostrar con las pruebas presentadas en la vista. A continuación, el demandante podrá llamar e interrogar a sus testigos y el demandado podrá a su vez interrogarlos para poner a prueba la veracidad de su testimonio. A raíz de ello, el demandado contestará a la demanda, tras lo cual interrogará a sus testigos, que serán a su vez interrogados por el demandante. Para terminar, se dará al demandado y al demandante la oportunidad de hacer una declaración final.]

[12. Cuando el tribunal haya sido informado antes de la vista por el intercambio de pruebas documentales y exposiciones escritas sobre los puntos controvertidos, es probable que las declaraciones iniciales de las partes sean mucho más breves que en el caso anterior e incluso puede que no se hagan. El interrogatorio eventual de los testigos suele hacerse después de las declaraciones iniciales, tras lo cual comienza la argumentación oral. Es frecuente que se pida al demandante que exponga primero sus argumentos para que el demandado haga uso de su derecho de réplica. Conforme a este esquema simétrico, posiblemente con varias rondas de argumentos, es frecuente que el demandado tenga la última palabra, aunque a veces el tribunal arbitral permite que el demandante, sobre quien recae la carga de la prueba de la demanda, hable en último lugar.]

[13. Los modelos procesales expuestos son ejemplos que podrán adaptarse en función de las circunstancias del caso y de los deseos de los árbitros y de las partes.]

Punto iv)

14. Algunos letrados acostumbran a presentar al tribunal arbitral y a la otra parte sendas notas con un resumen de su argumentación oral. Esta nota suele entregarse al final o poco después de las vistas y en ocasiones antes de la vista.

15. A fin de evitar sorpresas, de fomentar la igualdad entre las partes y de facilitar los preparativos de las vistas, convendría considerar en la reunión preparatoria la oportunidad de preparar e intercambiar notas y las modalidades de su preparación e intercambio. Quizá convenga que el tribunal arbitral recuerde que las notas deben limitarse a resumir la argumentación oral y que, por lo tanto, no deben aportar nuevas pruebas o argumentos ni remitir a nuevos textos jurídicos.

Punto v)

16. Existen divergencias en la práctica y la legislación acerca de si el testimonio oral de los testigos debe prestarse bajo juramento. En algunos ordenamientos, los árbitros están facultados para obligar a los testigos a declarar bajo juramento, pero en general gozan de discrecionalidad al respecto. En otros ordenamientos, se desconoce la práctica del testimonio oral bajo juramento, e incluso se considera inapropiada, ya que sólo ciertos cargos públicos, como el de juez o notario, están habilitados para tomar el juramento. (Véase también *supra*, H, "Disposiciones relativas a la prueba testimonial", observación 6.)

Punto vi)

17. Existen varias formas de consignar por escrito una relación de las vistas. Una de ellas sería que los miembros del tribunal arbitral tomen notas personales. Otra sería que el presidente del tribunal dicte seguidamente a un mecanógrafo un resumen de las intervenciones orales. También puede disponerse la grabación en cinta magnetofónica o la transcripción taquigráfica por profesionales de las vistas para su transcripción literal dentro de cierto plazo, que pudiera ser incluso de un día. El tribunal arbitral tal vez desee examinar con las partes los diversos métodos, aclarar ciertos puntos y, de haberse de contratar a profesionales, la financiación de los gastos.

18. Si la transcripción ha de ser literal, cabría concertar el modo en que cada persona podrá comprobar la transcripción de sus intervenciones. Por ejemplo, puede convenirse en que todo cambio que se introduzca en los autos o expediente del proceso habrá de ser aprobado por las partes o, de no haber acuerdo entre ellas, remitido a uno de los árbitros o al tribunal arbitral. Si se nombra un secretario del tribunal arbitral, uno de sus cometidos sería supervisar todo cambio introducido en el expediente.

M. Idioma de las actuaciones

Orden del día: Si las partes no han acordado el idioma de las actuaciones, determinar en qué idioma o idiomas se celebrarán.

Observaciones

1. Conviene que las partes resuelvan la cuestión del idioma o los idiomas en que habrán de celebrarse las vistas lo antes posible, preferiblemente a tiempo para que su decisión pueda tenerse en cuenta al elegir a los árbitros y representantes o asesores jurídicos. Si al comenzar las actuaciones aún no se ha resuelto la cuestión, muchos reglamentos de arbitraje y normas de derecho interno procesal facultan al tribunal para resolverla.

2. En todo caso, tal vez convenga examinar en la reunión preparatoria si la decisión ha de adoptarse por acuerdo entre las partes o si ha de dejarse en manos del tribunal arbitral. La duda puede estar en si ciertos tipos de documentos que no figuren en el idioma de las actuaciones arbitrales podrán presentarse en su idioma original o si deberán acompañarse de una traducción. Por ejemplo, los participantes tal vez deseen aclarar si hará falta traducir, y en qué

medida, textos posiblemente largos de la ley aplicable al fondo de la controversia, como leyes, decisiones judiciales o comentarios.

3. De requerirse interpretación durante las vistas, es aconsejable considerar medidas al respecto; además, cabría decidir si su costo se sufragará con cargo a la suma depositada para costas y será prorrateada entre las partes junto con los demás costos del arbitraje, o si será abonado directamente por una de las partes.

N. Apoyo administrativo

Orden del día: Recabar la opinión de las partes sobre el tipo y el alcance de los servicios administrativos requeridos para las actuaciones arbitrales, la persona encargada de prestar los servicios y los costos que suponen.

Observaciones

1. El apoyo administrativo requerido en un arbitraje puede consistir, por ejemplo, en salas de reunión, fotocopadoras, grabación y transcripción de cintas y administración de los fondos depositados. Cuando las partes han presentado su caso a una institución arbitral, estos servicios suelen correr a cargo de dicha institución. Las organizaciones que también pueden prestar estos servicios son las cámaras de comercio, los hoteles o las empresas especializadas en servicios de secretaría.

O. Secretario o escribano de un tribunal arbitral

Orden del día: Averiguar si procede que el tribunal arbitral designe a una persona para ocuparse de ciertas tareas administrativas bajo la dirección del tribunal arbitral (secretario, escribano o administrador).

Observaciones

1. Existen distintas prácticas y actitudes con respecto al nombramiento de un secretario de un tribunal arbitral (denominado también escribano, administrador o términos similares). En algunas regiones o lugares de arbitraje, se acostumbra a nombrar a un secretario del tribunal arbitral, al menos para ciertos casos, mientras que en otros no.

2. Si ha de nombrarse a un secretario, según cierta práctica arbitral el tribunal selecciona por su cuenta al secretario, mientras que según otra el tribunal arbitral hace el nombramiento tras consultar con las partes.

3. Por lo que respecta a las tareas que cabe encomendar a un secretario, las prácticas y actitudes también varían. Las tareas que suelen encomendarse a los secretarios de tribunales arbitrales pueden agruparse en dos categorías:

a) *tareas de organización*, como la administración de las sumas depositadas, la reserva de salas de reunión, los viajes y las reservas de hotel para los árbitros, la obtención del equipo necesario (fotocopadoras, procesadores de textos, grabadoras en cinta, etc.), y de material de oficina,

la supervisión o coordinación del personal auxiliar (mecanógrafos, taquígrafos, editores de transcripciones, archivadores, traductores e intérpretes, etc.), y a veces también la contratación de personal auxiliar;

b) *investigación jurídica y otros tipos de asistencia profesional al tribunal arbitral*, que pueden incluir funciones como la recopilación de jurisprudencia o de documentación publicada sobre cuestiones especificadas por el tribunal arbitral, la preparación de resúmenes de jurisprudencia y de publicaciones, y a veces también la preparación de borradores de ciertas decisiones procesales o de ciertas partes del laudo arbitral, en particular en lo relativo a los supuestos de hechos del caso.

4. Los tipos de tareas mencionadas en el inciso a) de la observación anterior no suelen ser controvertidas. En cambio, las tareas enunciadas en el inciso b) pueden ser conflictivas, en particular si se estima que entrañan la delegación de una función propia de los árbitros, o cuando una función requiere la presencia del secretario durante las consultas del tribunal arbitral. En opinión de algunos comentaristas, este tipo de función del secretario es inadmisibles o sólo es admisible con ciertas restricciones, a saber, que las partes hayan dado su asentimiento y que la participación del secretario no viole los principios fundamentales del procedimiento arbitral.

P. Lugar del arbitraje

- Orden del día:* i) De no haberse determinado ya el lugar del arbitraje, considerar la determinación de ese lugar así como del propio local en donde se celebrarán las actuaciones;
- ii) averiguar si existe alguna necesidad que obligue a celebrar parte de las actuaciones fuera del lugar del arbitraje.

Observaciones

Punto i)

1. El lugar del arbitraje podrá determinarse indicando el país o la demarcación (por ejemplo, Egipto o British Columbia en el Canadá), la ciudad o el lugar en esa ciudad (por ejemplo, las oficinas de una cámara de comercio o un hotel). El principio de que el arbitraje se rige por la ley procesal del lugar del arbitraje está generalmente aceptado. No obstante, algunos ordenamientos permiten que las partes opten para su arbitraje por la ley procesal de algún lugar distinto de aquel donde se celebre el arbitraje.

[2. Entre los diversos factores que pueden influir en la elección del lugar del arbitraje cabe señalar: a) su conveniencia para las partes y los árbitros; b) la disponibilidad de los servicios requeridos durante las actuaciones; c) los costos que dependen del lugar del arbitraje; d) la ubicación del objeto de la controversia y el acceso a las pruebas; e) la idoneidad del régimen procesal del lugar del arbitraje; f) la disponibilidad de asistencia y supervisión judicial en el lugar del arbitraje (por ejemplo, para el nombramiento, la

recusación y la sustitución eventual de un árbitro; las cuestiones de competencia arbitral; las solicitudes de anulación de laudos; o el reconocimiento o la ejecución de los laudos); g) la existencia de un tratado multilateral o bilateral en vigor entre el Estado en que tiene lugar el arbitraje y el Estado o los Estados en donde quizá haya de ejecutarse el laudo.]

3. De no haber estipulado las partes de común acuerdo el lugar del arbitraje, son muchos los reglamentos que facultan al tribunal arbitral para determinar ese lugar. Las instituciones arbitrales pueden tener alguna regla especial para determinar el lugar del arbitraje o tal vez dispongan incluso dónde ha de celebrarse.

Punto ii)

4. El reglamento de arbitraje seleccionado o el régimen de la ley aplicable al arbitraje tal vez permitan que el tribunal celebre parte de las actuaciones fuera del lugar del arbitraje. El tribunal pudiera considerar más eficiente o económico reunirse fuera del lugar del arbitraje, por ejemplo, para inspeccionar algún inmueble o ciertos documentos, interrogar a un testigo, practicar alguna prueba pericial, o celebrar consultas entre los miembros del tribunal.

Q. Normas imperativas aplicables al proceso arbitral

- Orden del día:* i) Solicitar el parecer de las partes sobre si existe alguna norma del derecho interno aplicable al arbitraje sustraída a la autonomía de las partes que imponga alguna condición no enunciada en ningún reglamento de arbitraje aplicable;]
- ii) preguntar a las partes si es necesario o aconsejable archivar o registrar el laudo arbitral ante alguna autoridad o presentarlo a las partes con alguna formalidad.

Observaciones

Punto i)

[1. El tribunal arbitral tiene el deber de conocer y de interpretar el derecho procesal aplicable, especialmente el derecho imperativo, y el tribunal no podrá confiar esta responsabilidad a las partes. Así pues, la indagación sugerida en el punto i) deberá entenderse como referida a una de las vías por las que el tribunal arbitral deberá informarse de la normativa procesal. Esta vía puede ser aconsejable cuando el tribunal arbitral no posea un conocimiento cabal del idioma oficial del lugar del arbitraje, cuando por algún otro motivo tenga dificultad para informarse bien de la legislación, y cuando sea posible que la ley contenga reglas imperativas poco usuales en otros ordenamientos.]

[2. Existe una serie de principios y reglas de derecho imperativo, de aceptación muy difundida en el derecho procesal interno, aunque difieran en su formulación y en ciertos detalles. Estos principios y reglas prevén, por ejemplo, que la cláusula compromisoria debe cumplir con ciertos

requisitos de forma; que debe dispensarse a las partes un trato equitativo, por lo que deberá darse a cada parte la plena oportunidad de presentar su caso; que todo árbitro debe ser imparcial e independiente, por lo que será recusable de ponerse en entredicho su imparcialidad o independencia; que el tribunal arbitral debe resolver en toda controversia conforme a derecho, por lo que no podrá decidir *ex aequo et bono* o a título de amigable componedor sin una autorización expresa de las partes; que el laudo deberá ser consignado por escrito y firmado; que en ciertos casos el tribunal judicial competente del lugar del arbitraje será competente para intervenir en el arbitraje, especialmente para resolver en lo relativo a la jurisdicción del tribunal arbitral o el mandato de un árbitro, o para anular el laudo.]

[3. En la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, cuyo texto fue aprobado por consenso internacional, puede verse cuáles son los principios y reglas de derecho imperativo generalmente considerados como aceptables en el derecho interno. No obstante, conviene recordar que toda norma nacional inspirada en la Ley Modelo puede enunciar además alguna otra regla de derecho imperativo.]

Punto ii)

4. El derecho interno exige a veces que los laudos arbitrales sean archivados o inscritos en algún registro llevado por un tribunal o alguna autoridad similar o que sean emitidos con ciertos requisitos de forma o por determinada autoridad. Existen divergencias, por ejemplo, con respecto al tipo de laudo al que se aplica cierto requisito (por ejemplo, a todos los laudos o sólo a los no dictados bajo los auspicios de una institución arbitral); los plazos para archivar, registrar o emitir el laudo (en algunos casos, el plazo podrá ser bastante breve); o las consecuencias del incumplimiento de cierto requisito (que pueden ser, por ejemplo, la nulidad del laudo o la imposibilidad de ejecutarlo por determinada vía).

5. Si estos requisitos existen, puede ser aconsejable aclarar detalles como los plazos, los costos y los participantes en el arbitraje a quienes corresponderá adoptar las medidas necesarias.

R. Arbitraje multilateral

Orden del día: Cuando en el arbitraje intervienen dos o más partes, estudiar la organización de las actuaciones.

Observaciones

1. Un único arbitraje en el que intervienen dos o más partes (arbitraje multilateral) puede darse en diversas situaciones. A continuación se exponen algunos de los numerosos ejemplos que podrían darse.

a) Uno sería que determinado acontecimiento diera lugar a controversias entre diversas partes. Esta situación se daría, por ejemplo, en un contrato de obras de haberse de dirimir en un arbitraje dos controversias resultantes de un defecto de construcción: una entre el comprador y el diseñador y otra entre el comprador y el contratista; si bien una y otra son fruto del mismo defecto y algunas de las

pruebas pueden ser las mismas, se trata de dos controversias distintas, en el sentido de que el resultado de una de ellas no prejuzga necesariamente el resultado de la otra;

b) Otro sería el de un arbitraje entre dos partes, pero con un tercero que, aun no siendo demandante ni demandado, tenga algún interés en el resultado de la controversia y que, a causa de ese interés, sea invitado a participar en las actuaciones a fin de presentar pruebas y deponer en favor de una de las partes en la controversia. Esta participación de un tercero (denominada a veces "intervención", "asociación de acciones" o "tercerías") se daría, por ejemplo, en una disputa entre el comprador A y el vendedor B por defectos de la mercancía vendida, si C, que vendió las mercancías a B, desea y se le permite participar en el proceso para ayudar a conseguir una decisión que exonere al vendedor B de toda responsabilidad por el defecto; C está interesado en ayudar a conseguir la exoneración de B para evitar que B dirija a su vez una demanda contra C por defecto en las mercancías;

c) Otro ejemplo sería el de un arbitraje entre partes en un contrato multilateral, como una empresa conjunta o un consorcio de empresas, en el que dos o más partes contratantes sean demandantes o demandados.

2. En el arbitraje multilateral, al igual que en el bilateral, se requiere que todas las partes participantes hayan convenido en recurrir al arbitraje y que el tribunal se establezca por un procedimiento convenido entre todas las partes. No obstante, de darse ciertas condiciones, algunos ordenamientos permiten el arbitraje multilateral ordenado por un tribunal, aun de no mediar un acuerdo entre todas las partes de recurrir a un solo arbitraje.

3. Por haberse de tratar con más de dos partes, el proceso multilateral puede resultar más complicado de llevar que el bilateral. La reunión preparatoria brinda la oportunidad de examinar el curso previsto del proceso multilateral, de adoptar medidas para evitar demoras y costos innecesarios y de asegurar el respeto de los derechos procesales de cada parte.

4. Cabría que la reunión preparatoria determinara los principales puntos controvertidos en cada disputa, con miras a determinar la conveniencia de dividir en etapas el proceso multilateral. La primera etapa se dedicaría a las objeciones relativas a la competencia del tribunal arbitral. Las siguientes etapas podrán dedicarse a adoptar por el debido orden decisiones que por algún motivo sean preliminares en otra controversia (por ejemplo, los hechos dilucidados en una controversia pueden ser pertinentes en otra controversia, o la imputación de responsabilidad en una controversia puede influir en la resolución de otra).

5. También podría ser útil examinar en la conferencia preparatoria decisiones sobre cuestiones como el calendario de reuniones, el intercambio de comunicaciones entre las partes y el tribunal arbitral, la forma en que las partes participarán en la deposición de los testigos, el nombramiento de peritos y la práctica de la prueba pericial, el orden en que las partes harán sus declaraciones y el reparto de la suma depositada para costas.

[6. Cuando haya más de una controversia y las controversias estén relacionadas entre sí, es importante tener presente

que la decisión sobre una de las controversias puede influir en la postura que adopte una parte en otra controversia, y que, por consiguiente, debe darse a cada parte interesada la oportunidad de presentar sus alegaciones sobre las cuestiones que la afectan. Sin embargo, a veces puede haber que decidir cuestiones que no afectan a todas las partes en el proceso, lo cual permitiría planificar, por razones de economía, las vistas de forma que en algunas no hayan de estar presentes todas las partes.]

S. Suma depositada para sufragar las costas procesales

Orden del día: Examinar las costas previstas y considerar la suma a depositar para sufragarlas.

Observaciones

1. Es costumbre que el tribunal arbitral, al constituirse, pida a las partes que depositen una suma igual para todas

ellas como anticipo para sufragar las costas del arbitraje. Al celebrarse la reunión preparatoria, las cuestiones en ella tratadas pueden hacer necesario pedir a las partes que hagan depósitos suplementarios.

2. En arbitrajes complejos que se prevean de larga duración, se conviene ocasionalmente en escalonar los pagos a fin de extender las obligaciones de pago durante un largo período. Cuando una parte sustancial de los costos hayan de producirse en una fase ulterior de las actuaciones, es posible que algunos tribunales arbitrales estén dispuestos a aceptar una garantía bancaria independiente y adecuada para cubrir estos costos.

T. Otras cuestiones de procedimiento

El tribunal arbitral puede decidir, por iniciativa propia o por sugerencia de una parte, examinar otra cuestión de procedimiento con miras a facilitar el procedimiento arbitral.

V. POSIBLE LABOR FUTURA

A. Aspectos jurídicos del financiamiento mediante efectos a cobrar: informe del Secretario General (A/CN.9/397) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-2
I. ALCANCE DE LA LABOR	3-19
A. Cesión de efectos a cobrar	3-5
B. La cesión por venta o a título de garantía	6-9
C. La cesión sin aviso	10
D. El facturaje	11-12
E. El facturaje a tanto alzado	13
F. Negociabilización	14-15
G. Financiamiento del propio proyecto	16
H. Efectos a cobrar comerciales o efectos a cobrar del consumidor	17
I. Efectos a cobrar internos o internacionales	18-19
II. POSIBLES CUESTIONES	20-51
A. Transferibilidad de los efectos a cobrar	20-25
1. Cláusula de intransferibilidad	21-23
2. La cesión global	24-25
B. Requisitos de forma	26-27
C. Validez de la cesión entre el cedente y el cesionario	28
D. Validez de la cesión frente al deudor	29-35
E. Validez de la cesión frente a terceros: prioridades	36-42
F. Inscripción en un registro	43-51
III. CONCLUSIONES	52-56

INTRODUCCIÓN

1. En su 26.º período de sesiones, celebrado en 1993, la Comisión examinó una nota de la Secretaría que contenía un breve examen de algunos problemas jurídicos de la cesión de créditos y de ciertos trabajos anteriores y en curso sobre la cesión y asuntos conexos¹. Tras haber examinado esa nota, la Comisión pidió a la Secretaría que preparara, en cooperación con el UNIDROIT y otras organizaciones internacionales, un estudio sobre la viabilidad de una eventual labor de unificación en la esfera de la cesión de créditos, para que, en su 27.º período de sesiones, la Comisión decidiera a la luz de ese estudio si debía emprender o no alguna tarea en esta esfera². Se ha preparado

el presente informe en respuesta a esa solicitud. El informe está centrado sobre la cesión de efectos a cobrar como técnica jurídica utilizada en el contexto del financiamiento mediante efectos a cobrar.

2. Con miras a determinar la viabilidad de cualquier labor futura sobre el financiamiento mediante efectos a cobrar, la primera parte del informe examina el posible alcance de esa labor, y define los conceptos utilizados en el presente informe; en la segunda parte, se examinan algunos problemas suscitados por la cesión de efectos a cobrar junto con las soluciones posibles que cabría adoptar en cualquier régimen uniforme que se adoptara en el futuro en forma de convenio o de ley modelo. Al aplicar el mandato de que preparara este informe en cooperación con el UNIDROIT y otras organizaciones internacionales, la Secretaría suministró un anteproyecto de informe al UNIDROIT, a la Conferencia Internacional de La Haya de Derecho Internacional Privado

¹A/CN.9/378/Add.3.

²Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17, (A/48/17) párr. 301.

y al Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF) para que pudieran presentar sus observaciones. La Secretaría presentará, además, este informe verbalmente al Consejo de Administración del UNIDROIT en su próxima reunión (Roma, 9 a 14 de mayo de 1994).

I. ALCANCE DE LA LABOR

A. Cesión de efectos a cobrar

3. El término "financiamiento mediante efectos a cobrar" se utiliza en la práctica para describir una amplia gama de operaciones por las que se consiguen recursos financieros mediante la cesión de efectos a cobrar. El financiamiento mediante efectos a cobrar puede estar vinculado con operaciones muy complejas, tales como la formación de empresas conjuntas, diversos arreglos contractuales o la emisión de títulos negociables o de valores bursátiles³. En una cesión de efectos a cobrar una de las partes ("cedente") transfiere a la otra ("cesionario") reclamaciones de pago que el cedente tiene contra un tercero ("deudor") en virtud de una operación independiente de venta o de arriendo de bienes, de arriendo de instalaciones o de servicios prestados ("la operación inicial"). La cesión se hace en cumplimiento de una operación de crédito o de venta por la que el cedente sea deudor y el cesionario acreedor ("la operación subyacente"). No existe ninguna definición universalmente aceptada del término "efectos a cobrar", que se utiliza muy a menudo como denominación genérica de las reclamaciones de pago pendientes. El financiamiento mediante efectos a cobrar puede efectuarse mediante la cesión de esos efectos a cobrar o valores exigibles por vía de venta o por vía de garantía real (véanse los párrafos 6 a 9), o mediante la cesión sin aviso (véase el párrafo 10), el facturaje (véanse los párrafos 11 y 12), el facturaje a tanto alzado (véase el párrafo 13), o incluso mediante técnicas más sofisticadas como determinadas formas de negociabilización de los efectos a cobrar (*securitization*) y financiamiento del propio proyecto (véanse los párrafos 14 a 16).

4. Se diría que cierta labor de unificación en el campo del financiamiento mediante efectos a cobrar sería tan deseable como factible. Las diferencias existentes entre los ordenamientos jurídicos en lo relativo a la cesión de efectos a cobrar, y el hecho de que los Estados suelen exigir el cumplimiento de sus propios requisitos y formalidades para que la cesión pueda ser tenida por válida y surta efecto tanto frente al deudor como frente a terceros, pueden dar lugar a que una misma cesión sea válida en el Estado en donde fue concertada pero no surta efecto frente a un deudor residente en otro Estado. Además, las incertidumbres jurídicas resultantes de la falta de un régimen moderno apropiado para la cesión de efectos a cobrar puede restar utilidad práctica a la cesión en un contexto transfronterizo. Como resultado las partes pueden verse a menudo forzadas a prescindir en el comercio internacional de la financiación mediante efectos a cobrar, y a recurrir a otros medios potencialmente más caros de financiación como el sobre- giro en cuenta, las cartas de crédito o las garantías a la exportación, o si no a garantizar los efectos a cobrar

mediante garantías bancarias o cartas de crédito, o a aceptar la cesión de los mismos a un valor notoriamente inferior a su valor nominal, por razón del elevado riesgo asumido por el cesionario, que tal vez no consiga cobrar parte o la totalidad de su valor.

5. El éxito de la labor reciente de unificación de ciertas técnicas de este sector puede verse como un indicio de viabilidad de la unificación del financiamiento mediante efectos a cobrar. Los convenios del UNIDROIT en materia de facturaje internacional (*factoring*) y de arriendo financiero internacional con opción de compra (*financial leasing*) (Ottawa, 1988) han sido ratificados por dos Estados y requieren una sola ratificación o adhesión para entrar en vigor. Además, algunos países en donde funciona el BERF están a punto de promulgar o de estudiar la eventualidad de promulgar normas legales basadas en una ley modelo preparada por el BERF sobre la cesión en garantía ("*secured transactions*").

B. La cesión por venta o a título de garantía

6. Los efectos a cobrar pueden ser vendidos o dados en garantía, o, expresando lo mismo en términos comerciales, pueden ser cedidos para obtener ingresos (por medio de su venta) o para facilitar la obtención de un crédito (a título de garantía). Cabe definir la cesión por venta de efectos a cobrar como la operación por la que el cesionario adquiere la plena propiedad de los efectos cedidos, adelantándole todo o parte de su valor al cesionario. La cesión por venta puede o no comportar el derecho de reclamar el pago al propio cedente, es decir, puede o no comportar una garantía del cedente al cesionario contra la falta de pago de los deudores. Esa cesión se denomina en la práctica "descuento de facturas" o "descuento global" (véase el párrafo 8). En algunas circunstancias, se designa también como "facturaje" (véanse los párrafos 9 y 10). La cesión de efectos a cobrar a título de garantía es la operación por la que el cesionario adquiere un derecho real limitado sobre los efectos cedidos, en el sentido de que el cesionario podrá cobrarlos únicamente de incumplir el cedente alguna obligación con el cesionario fundada en la operación de crédito subyacente. Cabe señalar que, en algunos ordenamientos, el cesionario en una cesión efectuada a título de garantía adquiere un derecho real sobre los efectos, y tan sólo la operación subyacente podrá limitar ese derecho de ser una operación de crédito. Pese a que ambas formas de cesión suscitan en buena parte las mismas cuestiones, cabe señalar algunas diferencias. Por ejemplo, en el supuesto de incumplimiento por el cedente de la operación subyacente, de haberse efectuado la cesión por venta, el cesionario podrá guardarse cualquier excedente que le reporte el cobro de los efectos, mientras que en una cesión a título de garantía cualquier excedente deberá ser devuelto al cedente. Además, en la cesión a título de garantía, de cobrar del deudor el cesionario los efectos cedidos sin que el cedente haya incumplido la operación subyacente, el cesionario podrá ser acusado de incumplimiento de contrato.

7. Existen varios enfoques posibles para abordar en el contexto de un régimen uniforme la cesión de efectos a cobrar. Una posibilidad basada en el enfoque adoptado por algunos ordenamientos sería la de enunciar un régimen

³Fidelis Odiah, *Legal aspects of receivables financing* (Londres, Sweet & Maxwell, 1991), pág. 19.

genérico de la cesión dejando al derecho interno de la compraventa que regule los pormenores de la cesión por venta y al derecho interno de las operaciones de crédito que regule la cesión a título de garantía. La principal desventaja de este enfoque sería que no uniformaría una parte considerable del régimen de la cesión. Conforme al enfoque adoptado por otros ordenamientos, cabría configurar la cesión como una operación básicamente de venta. Si bien este enfoque no impediría que un Estado aplicara el régimen uniforme a la cesión efectuada a título de garantía, sí impediría reglamentar un sector importante del financiamiento mediante efectos a cobrar, sector al que también le convendría que se uniformara su régimen. Esa solución parcial ignoraría además que la mayoría de las cuestiones planteadas por la cesión por vía de venta y por vía de garantía son idénticas, y daría lugar a los inconvenientes de una dualidad de regímenes. Otra solución, adoptada por algunos ordenamientos y recomendada en el presente trabajo, sería reglamentar ambas formas de cesión en un único régimen. Esa solución reconocería el objetivo financiero de ambas formas de cesión. Cabe suponer que se habrían de excluir de este régimen las ventas de efectos a cobrar que no se hicieran para fines de financiamiento, por ejemplo, las ventas para cobro únicamente, las ventas en que el cesionario asuma las obligaciones del cedente fundadas en la operación inicial, las ventas de efectos individuales a cobrar a título de pago de deudas preexistentes y las ventas efectuadas como parte de la venta de un negocio. Si bien la mayoría de las cuestiones podrían ser reguladas por un régimen común aplicable a ambas formas de cesión, algunas cuestiones requerirían un régimen algo distinto, por ejemplo, la cuestión del incumplimiento del cedente.

8. En algunos ordenamientos, la cesión a título de garantía se conoce por el nombre de operación garantizada (*secured transaction*: en adelante denominada "cesión de garantía"), es decir, de operación por la que se crea un derecho real de garantía sobre los efectos a cobrar, en el sentido de un derecho del cesionario a cobrar los efectos de incumplir el cedente la operación subyacente. En esos ordenamientos, se considera como una cesión en garantía la propia cesión por vía de venta, con tal de que se haga para fines de financiamiento. Al mismo tiempo, en esos ordenamientos, las cesiones en garantía están sometidas a un mismo régimen global que rige todas las cesiones en garantía de efectos personales, así como de mercancías, equipo móvil, existencias, efectos a cobrar y activos intangibles en general. Cabe señalar que ese enfoque global será examinado por la Secretaría del UNIDROIT que ha sido autorizada por su Consejo de Administración en su 72a. reunión, celebrada en junio de 1993, a preparar un estudio sobre la viabilidad y conveniencia de elaborar un régimen modelo de la cesión en garantía⁴. En la preparación de ese estudio y en la preparación eventual de cualquier régimen en la materia sería de aconsejar una estrecha cooperación entre la Comisión y el UNIDROIT (véase también el párrafo 55 *infra*).

9. De concluir el estudio del UNIDROIT que ese enfoque global sería viable, se habría de dilucidar claramente la relación entre esa labor y el proyecto aquí sugerido respecto de las técnicas de financiamiento mediante efectos a cobrar,

y concretamente se habría de decidir sobre la conveniencia de que, de enunciarse en ese régimen del UNIDROIT disposiciones sobre el financiamiento mediante efectos a cobrar, esas disposiciones sean incorporadas a otro régimen legislativo modelo de alcance bastante más ambicioso; debería evitarse, al menos, toda incompatibilidad sustantiva eventual entre dos textos sobre operaciones que poseen características comunes. Cabe observar que el propio UNIDROIT tropezaría con esta misma situación de manera más aguda, dado que está siguiendo también este enfoque sectorial al preparar un proyecto de convenio sobre ciertos aspectos de las garantías reales en bienes de equipo móvil, en la inteligencia de que una delimitación estricta del ámbito de la labor uniformadora es una condición indispensable para el éxito de esa labor⁵.

C. La cesión sin aviso

10. La "cesión sin aviso" corresponde a un tipo de cesión en el que al deudor no se le notifica la cesión. Una razón importante para no notificarla es la posibilidad de que la cesión sea considerada como un indicio de debilidad financiera o de gestión del cedente. Al deudor se le daría únicamente aviso de la cesión en supuestos excepcionales, como sería la insolvencia del cedente, que obligaría tal vez al cesionario a reclamar al deudor el cobro de los efectos por vía judicial. La cesión sin aviso es inherentemente más riesgada para el cesionario, ya que el deudor podría liberarse de su deuda pagando al cedente. Además de depender la prioridad entre varios cesionarios de la notificación de la cesión al deudor o de su inscripción en un registro, un cesionario ulterior que se adelante en dar aviso al deudor de la cesión o en inscribirla dispondría de un crédito prioritario. Como ejemplos de cesión sin aviso cabe citar las técnicas del "descuento global" y del "descuento de facturas". El "descuento global" supone una venta no notificada de efectos a cobrar por la que el cesionario retiene, además de una garantía en forma de una parte del valor nominal de los efectos, un descuento calculado en función del promedio del tiempo que requerirá para cobrar su dinero. El cesionario suele comprometerse a cobrar los efectos a título de mandatario del cedente y a garantizar el pago de los efectos por los deudores. El "descuento de facturas" supone la venta no notificada de efectos a cobrar por la que el cedente sigue encargado del cobro de los efectos como mandatario del gestor, que sería su mandante oculto⁶.

D. El facturaje

11. En la práctica se suele entender por facturaje ("*factoring*") la venta de efectos a cobrar para fines de financiamiento y de otra índole. Ahora bien, el Convenio del UNIDROIT sobre facturaje internacional ("Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje") abarca tanto la cesión por vía de venta como a título de garantía. Para los fines del Convenio se entiende por facturaje "todo contrato concertado entre una de las partes (el proveedor) y la otra parte (la empresa de facturaje, en adelante denominada el cesionario)

⁴UNIDROIT 1992, Study LXXII—Doc. 5, párr. 6.

⁶Roy M. Goode, *Commercial law* (Harmondsworth, Penguin Books, 1982), pág. 856.

en virtud del cual: a) el proveedor podrá o deberá ceder al cesionario los efectos a cobrar por la venta de mercancías por el proveedor a sus clientes (deudores), que no sean mercancías compradas primordialmente para el consumo personal, familiar o doméstico; b) el cesionario deberá asumir al menos dos de las funciones siguientes: financiar al proveedor, especialmente mediante préstamos o pagos anticipados; llevar la contabilidad de los efectos a cobrar; cobrar los efectos; amparar contra la falta de pago de los deudores; c) deberá notificarse a los deudores la cesión de los efectos a cobrar" (art. 1). El Convenio precisa además que lo dispuesto respecto de las "mercancías" deberá entenderse asimismo respecto de los servicios (art. 13)) y que el Convenio será aplicable cuando se hayan de cobrar efectos que emanen de la compraventa internacional de mercancías (que el proveedor y el deudor tengan sus establecimientos en distintos países) y que los establecimientos del proveedor y del deudor, así como del cesionario, estén situados en Estados contratantes o que tanto el contrato de compraventa de mercancías como el contrato de facturaje se rijan por la ley de un Estado contratante (art. 2).

12. El Convenio regula así un número considerable de modalidades del facturaje, pero no todas, y remite cierto número de cuestiones que se suscitan en la esfera del facturaje al derecho interno aplicable (el título inicial del proyecto de Convenio, es decir, "proyecto de Convenio sobre determinados aspectos del facturaje internacional", indicaba claramente que no se había previsto que su régimen fuera completo). En particular, el Convenio no regula el facturaje cuyo único objeto sea servir como técnica de financiamiento o que ofrezca algún servicio adicional a los enunciados en el artículo 1 del Convenio. El Convenio no regula la cesión de efectos a cobrar nacionales o de efectos a cobrar por operaciones de arriendo con opción de compra o de esa misma índole que sirvan para el suministro de equipo o instalaciones. Además, el Convenio no se aplica tampoco a las cesiones no notificadas, como el descuento global o el descuento de facturas. El Convenio tampoco regula ciertas cuestiones que se suscitan en la cesión de efectos a cobrar, especialmente las consecuencias que pueda tener la cesión sobre terceros.

E. El facturaje a tanto alzado

13. Cabe describir el facturaje a tanto alzado como la venta de efectos a cobrar documentarios, es decir de efectos a cobrar incorporados en títulos negociables tales como la letra de cambio, el pagaré, la carta de crédito o la garantía bancaria. Ahora bien, cabe utilizar también el término de "facturaje a tanto alzado" ("*forfeiting*") para designar la venta de efectos a cobrar no documentarios que suele estar respaldada por una garantía bancaria o una carta de crédito. Trabajar por unificar el facturaje a tanto alzado de los efectos a cobrar documentarios pudiera no ser deseable ya que la cesión de los efectos documentarios ha sido ya objeto de un régimen legal uniforme (a saber, el Convenio estableciendo una ley uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden, de Ginebra) o de regímenes uniformes de carácter contractual (por ejemplo, la cesión del producto de la carta de crédito con arreglo a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios de la CCI y la cesión del producto de las garantías bancarias con

arreglo a las Reglas Uniformes relativas a las garantías pagaderas a su reclamación de la CCI), o es actualmente objeto de una tentativa en marcha de unificación (por ejemplo, el proyecto de Convención de la CNUDMI sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente). Cabe señalar, además, que las cuestiones suscitadas por la cesión de efectos a cobrar habrían de ser enfocadas de modo distinto de ser aplicable también a los efectos a cobrar documentarios. Por ejemplo, en la cesión de los efectos a cobrar documentarios sólo cabe oponer al cesionario excepciones fundadas en el propio documento que incorpore el efecto a cobrar considerado, y la prioridad entre diversos cesionarios estaría basada en la posesión legítima del documento. Ahora bien, la futura labor de unificación podría abarcar también el facturaje a tanto alzado de efectos a cobrar no documentarios.

F. Negociabilización

14. La posible labor futura de unificación podría abarcar la amplia gama de operaciones utilizadas para negociabilizar los efectos a cobrar (*securitization*), que puede suponer la cesión de efectos a cobrar, no por un mercader a una institución financiera sino por una institución financiera a otra. La negociabilización puede servir para diversos fines y abarcar una amplia gama de activos y si bien no parece haber ni una definición ni una práctica uniformes de esta técnica, cabe describirla como la transformación de activos no comercializados, como las hipotecas sobre viviendas, en activos comercializables, como títulos negociables o valores bursátiles. Una estructura general y básica de la negociabilización que puede conllevar la cesión de efectos a cobrar comerciales de una institución financiera a otra para fines de refinanciación puede ser descrita como sigue: en una primera etapa, la empresa o empresas que crearon un bloque independiente de activos financieros ("el iniciador") podrá cederlos a otra empresa a cambio de acciones bursátiles o de dinero. En una segunda etapa, el cesionario inicial vuelve a ceder los activos a un fondo de inversión a cambio de dinero y de valores bursátiles, es decir, a cambio de acciones o de obligaciones del tipo que el fondo emita y venda a los inversionistas ("títulos respaldados por activos"). El cedente inicial podrá asumir la totalidad del riesgo por las pérdidas en que incurran esos activos y tal vez no disponga de ninguna acción contra el iniciador. El detentador de valores bursátiles emitidos por el fondo de inversiones tal vez tenga derecho a una distribución mensual de intereses conforme al tipo de interés que se haya indicado.

15. La negociabilización es una técnica financiera relativamente nueva que está difundándose en el ámbito internacional y que puede servir a diversos fines, como para mejorar la situación contable (por ejemplo, sustitución en el balance de situación de activos no metálicos por dinero en efectivo, mejora de la tasa de rentabilidad de los activos y de la *ratio* capital permanente-activo inmovilizado que podría mejorar la solvencia del iniciador ante sus acreedores), recaudación de capitales (mejor clasificación crediticia de los valores emitidos que la que posee el propio iniciador y menores costos financieros) y cumplimiento de alguna reglamentación (por ejemplo, cumplimiento de ciertos límites de crédito y del coeficiente legal de cobertura de riesgos del banco).

G. Financiamiento del propio proyecto

16. La labor de simplificación del financiamiento mediante efectos a cobrar puede ser de interés para el financiamiento de un proyecto cuyos ingresos futuros vayan a servir de garantía para recaudar fondos. Esta técnica financiera suele requerir una estructura bien compensada de diversas operaciones, de las que una sería la cesión de efectos a cobrar, y es muy frecuente en proyectos relacionados con la explotación de recursos naturales, o en proyectos de infraestructura, como la construcción de centrales de energía, puentes, autopistas y otras instalaciones similares. Esta forma de financiar proyectos está suscitando al parecer un interés creciente, en particular en países en desarrollo y en países cuyas economías se encuentran en transición.

H. Efectos a cobrar comerciales o efectos a cobrar del consumidor

17. Cabría restringir la futura labor a las operaciones comerciales o hacerla extensiva también a las operaciones con el consumidor. Una razón para excluir las operaciones con el consumidor es que la legislación protectora del consumidor suele regirse por criterios de política social que los Estados desean decidir por sí mismos y que son, por ello, difíciles de unificar. Otra razón sería la de que, al menos de momento, el volumen de las operaciones con consumidores catalogables como internacionales tal vez no justifique su examen. Quizá sea, por ello, preferible limitar el alcance de la futura labor tan sólo a los efectos a cobrar comerciales. Ahora bien, la noción de efectos a cobrar "comerciales" o "mercantiles" pudiera plantear dificultades por no existir en algunos ordenamientos un derecho mercantil concebido como rama independiente del derecho. En otros ordenamientos, se define la noción de "mercantil" en razón ya sea de la índole de la operación o ya sea de la condición de las partes como "comerciantes". Cabe señalar que, al igual que la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa, el Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje está centrado sobre las operaciones mercantiles, con exclusión de toda operación que sea para fines "personales, familiares o domésticos".

I. Efectos a cobrar internos o internacionales

18. Otra cuestión importante para determinar el ámbito de la labor sería la de decidir si el régimen uniforme eventualmente aprobado debe ser aplicable únicamente a los efectos a cobrar derivados de operaciones internacionales o también a los que resulten de operaciones internas. El criterio a utilizar en las convenciones más modernas, como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa y el Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje, ha sido el de determinar la internacionalidad de una operación en función únicamente del lugar donde esté situado el establecimiento de las partes que intervienen en la operación. Se estima preferible ese criterio por su sencillez y para maximizar el alcance de la labor⁷. Cabría aducir en favor de que

el futuro régimen sea aplicable a los efectos a cobrar tanto internos como internacionales que la necesidad de una mayor certeza jurídica se da en el comercio tanto interno como internacional. Además, la coexistencia de una dualidad de regímenes, uno nacional para los efectos a cobrar internos y otro uniforme para los efectos a cobrar internacionales, pudiera crear obstáculos al comercio al ampliar la diversidad existente de regímenes aplicables. Por el contrario, limitar el alcance de la labor eventual a los efectos a cobrar internacionales correspondería a la finalidad propuesta, que no es sino la de facilitar el comercio internacional, y cabe prever que los Estados se muestren reacios a aceptar que se modifique su régimen interno de la cesión para las operaciones puramente internas. Además, la instauración de un régimen aplicable a las operaciones internacionales puede contribuir a unificar los regímenes aplicables a las operaciones internas, ya que cada Estado podría optar libremente por extender ese régimen a sus operaciones internas. Por todo ello, tal vez lo más indicado sea limitar el alcance de la labor eventual a los efectos a cobrar internacionales.

19. Ahora bien, no estaría justificado limitar aún más el alcance de la futura labor restringiéndola a la cesión internacional de efectos a cobrar internacionales únicamente (es decir, a supuestos en los que los establecimientos del cedente y del deudor estén situados en distintos Estados). Esa limitación excluiría del ámbito del nuevo régimen la gran mayoría de las cesiones, que suelen ser internas. Además, el problema crucial de la eventual imposibilidad de hacer ejecutar un efecto a cobrar internacional surgiría con independencia de que la cesión sea interna o internacional, y, de limitarse la futura labor a la cesión internacional, habría dos regímenes jurídicos aplicables a la cesión, uno para las cesiones internas y otro para las internacionales. Cabe señalar que el Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje se aplica al facturaje tanto interno como internacional de efectos a cobrar internacionales.

II. POSIBLES CUESTIONES

A. Transferibilidad de los efectos a cobrar

20. En general, cabe decir que todo efecto a cobrar es transferible de no estar prohibida su cesión por acuerdo, por ley o por consideraciones de orden público. Las prohibiciones legales contra la cesión de efectos a cobrar, tales como la prohibición de ceder el salario, no serán examinadas en el presente informe; no sería ni viable ni conveniente preparar un régimen uniforme que previera todas las prohibiciones legales posibles. Ahora bien, se examinarán, por razón de su importancia práctica, las prohibiciones por razones de orden público y por acuerdo (véanse los párrafos 21 a 25).

1. Cláusula de intransferibilidad

21. Las partes incluyen a menudo en sus contratos una cláusula por la que se impide al acreedor que transfiera los derechos que resulten del contrato. El reconocimiento judicial de esas cláusulas varía de unos ordenamientos a otros.

⁷Roy M. Goode, "Reflections on the harmonization of law", *Uniform Law Review*, vol. I (1991), pág. 64.

La cesión efectuada en contra de lo estipulado en una de esas cláusulas será en algunos ordenamientos válida frente a todos, en otros válida únicamente entre el acreedor inicial (cedente) y el cesionario, y en otros inválida.

22. Un enfoque que habría que adoptar en un texto uniforme sería el de considerar que la cesión concluida en violación de una cláusula de intransferibilidad sería únicamente válida de cumplirse ciertos requisitos. Ese enfoque tendría la ventaja de proteger al deudor contra ciertos efectos adversos que podría ocasionar el cambio de acreedor, entre los que cabe citar: la dificultad de mantenerse al corriente de una o más cesiones; el riesgo de que el deudor no preste atención al aviso de una cesión y haya de pagar por segunda vez; y el riesgo de que el deudor no pueda oponer al cesionario alguna excepción, que haya surgido antes o que surja después de serle notificada la cesión. Un requisito a considerar sería el de que, dentro de un cierto plazo, el deudor no haya objetado contra la cesión concertada en violación de una cláusula de intransferibilidad, o haya consentido en ella. Ahora bien, sería difícil convenir en un método para calcular ese plazo. Además, ese requisito facultaría al deudor para decidir cuál de dos o más cesionarios tendría prioridad mediante el procedimiento de consentir en una cesión y de oponerse a otra. Ésa no suele ser la finalidad de la cláusula de intransferibilidad, que suele concertarse para proteger los intereses del deudor y no para que éste sea el que determine quién ha de reclamarle la deuda. Otro requisito sería que el acreedor inicial (cedente) haya aceptado expresamente por escrito la cláusula de intransferibilidad. Ahora bien, esto resultaría inviable en la práctica del financiamiento mediante efectos a cobrar ya que el cesionario tendría que verificar cuidadosamente cada una de las operaciones iniciales para cerciorarse de que el cedente no ha aceptado expresamente ninguna cláusula de intransferibilidad.

23. Otro enfoque consistiría en disponer, como lo hace el Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje, que la cesión será válida aun cuando el cedente y el deudor la hayan prohibido en su contrato. Esa regla facilitaría la práctica del financiamiento mediante efectos a cobrar, que se beneficiaría de una transferibilidad pura y simple de los efectos a cobrar. Además, cabría considerar que los deudores no necesitan la protección adicional que pueda darles una cláusula de intransferibilidad, ya que nada suele obstaculizar que el deudor oponga al cesionario todas las excepciones de que disponga, y haga valer incluso el derecho que pueda tener a compensar un pago. Si bien el mantenerse al corriente de las cesiones y evitar algún error eventual de secretaría o contabilidad puede ocasionar gastos al deudor, cabría considerar esos gastos como parte del costo normal de llevar un negocio. Cabe señalar que a fin de acomodar las necesidades de Estados que tengan una fuerte tradición de respetar las cláusulas de intransferibilidad, el artículo 6 del Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje lleva incorporada una salvedad a esa regla. Ese artículo permite que los Estados declaren que toda cesión contraria a una cláusula de intransferibilidad no tendrá validez alguna contra el deudor si, en el momento de concertarse la operación inicial, el deudor tenía su establecimiento en el Estado que hace esa declaración.

2. La cesión global

24. En algunos ordenamientos, la cesión global de efectos a cobrar futuros se considera inválida como contraria al orden público, sobre todo de no haberse concertado aún, en el momento de la cesión, los contratos que vayan a dar lugar a los futuros efectos a cobrar. En esos ordenamientos, los tribunales tratan de eliminar obstáculos al reconocimiento del financiamiento mediante efectos a cobrar reconociendo la validez de la cesión global de futuros efectos a cobrar con tal de que esos efectos sean, en el momento en que adquieran existencia, "determinados" o "determinables" en sus pormenores básicos (por ejemplo, la cuantía a pagar y la identidad del deudor)⁸.

25. Un posible enfoque, adoptado en el artículo 5 del Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje, sería disponer que la cesión global de todas las reclamaciones de pago presentes y futuras será válida únicamente entre el cedente y el cesionario, remitiendo la cuestión de su validez frente a terceros al derecho nacional aplicable. Esa regla tendría el inconveniente de que una misma cesión global sería válida entre las partes en la cesión e inválida frente al deudor y frente a terceros. Como resultado, el deudor podría alegar que la cesión no era válida frente a él y liberarse de su deuda pagando al cedente. Por igual motivo de ser la cesión válida únicamente entre el cedente y el cesionario, los acreedores del cedente podrían reclamar el embargo de los efectos a cobrar basándose en que la cesión era inválida frente a ellos de modo que el cesionario perdería de hecho esos efectos a cobrar. Otro posible criterio, muy difundido en el derecho interno, sería reconocer en principio la validez de la cesión global de futuros efectos a cobrar. Con ello se facilita el financiamiento mediante efectos a cobrar. Los intereses del deudor quedarían protegidos, al no estar el deudor obligado a pagar al cesionario hasta haber recibido aviso de la cesión (respecto de los intereses de terceros, véanse los párrafos 36 a 42).

B. Requisitos de forma

26. Los requisitos de forma varían mucho de un ordenamiento a otro. En algunos ordenamientos, la cesión habrá de hacerse por escrito mientras que en otros se reconoce la validez de las cesiones puramente verbales. Como resultado, la misma cesión sería válida en un país e inválida en otro. Otro problema consiste en que en un mismo país puede ser difícil cerciorarse de los requisitos de forma para determinada cesión, ya que los requisitos pueden ser diversos para cada tipo de cesión (por ejemplo, para la cesión por venta y para la cesión a título de garantía).

27. Parece ser que la exigencia de un "escrito" entendida con la debida amplitud, constituiría un requisito de forma apropiado, ya que, incluso en aquellos ordenamientos en los que se admite la cesión verbal, las partes tienden a consignar la cesión por escrito. Tal vez no haga falta ningún otro requisito de forma para la validez de la cesión entre las partes que la concierten, pero convendría exigir

⁸Hein Kötz, "Rights of Third Parties. Third Party Beneficiaries and Assignment", en *International Encyclopedia of Comparative Law* (Tübingen, Mohr (Paul Siebeck), 1992) vol. VII, cap. 13, párr. 82.

que se dé aviso de la misma al deudor. Ahora bien, imponer ese requisito pudiera crear obstáculos para la cesión, y en particular para la cesión sin aviso, sin proporcionarle ninguna protección adicional al deudor, ya que en cualquier caso, el deudor podrá denegar su pago al cesionario de no habersele dado aviso o de no tener conocimiento de la cesión.

C. Validez de la cesión entre el cedente y el cesionario

28. La validez de una cesión entre el cedente y el cesionario se regirá normalmente por su contrato de cesión, mientras que frente al deudor estará supeditada a los términos de la operación inicial. En la práctica, las partes en una operación de financiamiento mediante efectos a cobrar tienden a precisar con sumo detalle sus derechos y obligaciones. Además, conforme a los principios generales de derecho contractual el cedente y el cesionario deberán abstenerse de toda medida que pudiera anular o poner en peligro la finalidad de la cesión. De no haberse pormenorizado lo bastante el acuerdo, el asunto sería resuelto conforme al régimen legal aplicable. Ese régimen suele determinar hasta qué punto el cedente deberá responder de la existencia y exigibilidad de los efectos a cobrar y de la solvencia del deudor. Parecen ser escasas las diferencias entre los ordenamientos jurídicos a este respecto. Por lo general, se considera que el cedente que perciba un precio por los efectos a cobrar garantiza su existencia. Esa garantía no existiría de haber adquirido el cesionario los efectos a cobrar sin abonar un precio por ellos, de no haber dado el cedente una garantía explícita. Por lo demás, el cedente no acostumbra a garantizar la solvencia del deudor, de no haberse estipulado expresamente otra cosa.

D. Validez de la cesión frente al deudor

29. La finalidad primaria del eventual régimen de la cesión sería la de equilibrar, la necesidad, por una parte, de permitir que las partes movilicen sus efectos a cobrar para financiar sus operaciones con la necesidad, por otra, de asegurar que la posición jurídica del deudor, que no es parte en la cesión, no se vea adversamente afectada por el cambio de acreedor. A este respecto, se plantean dos cuestiones básicas, las condiciones que habrán de cumplirse para que la cesión sea válida frente al deudor y las excepciones que el deudor podrá oponer frente al cesionario.

30. Aun cuando una cesión sea válida y vinculante para el cedente y el cesionario, no surtirá efecto frente al deudor de no cumplirse una condición adicional. Si bien la obligación del deudor de pagar al cesionario dependerá de que tenga noticia de la cesión, los ordenamientos jurídicos difieren entre sí sobre si se debe dar aviso al deudor o si cabe considerar que algún otro acto le ha dado conocimiento de la cesión. Además, los propios ordenamientos jurídicos que exigen que se dé aviso difieren entre sí sobre las consecuencias que pueda tener para el deudor el que tenga conocimiento de la cesión sin habersele dado aviso de la misma.

31. El requisito de una notificación plena por escrito protegería al deudor de toda ambigüedad que pudiera haber

de no darse aviso, por ejemplo, cuando el deudor ha tenido noticia de la cesión pero carece de datos sobre la identidad del cesionario o sobre el importe exacto de los efectos a cobrar cedidos. Cabe preguntar respecto de la notificación escrita: si podrá hacerse por medios modernos de comunicación, como el fax o la comunicación electrónica de datos; cuál será su contenido mínimo, por ejemplo, datos suficientes sobre los efectos a cobrar cedidos y el cesionario; qué parte dará aviso, el cedente o el cesionario, de haber autorizado al cedente al cesionario para dar aviso; momento de validez del aviso, es decir, al ser expedido, a su recepción o al ser leído por el deudor. Debería además decidirse si el deudor, que no haya recibido el aviso formal de la cesión pero tenga conocimiento de ella, quedará liberado de su deuda pagando al cedente.

32. Los ordenamientos jurídicos difieren respecto de las excepciones que el deudor podrá oponer frente al cesionario. En algunos ordenamientos se permite que el deudor oponga frente al cesionario cualquier excepción fundada en el contrato del que dimana el efecto a cobrar cedido, con independencia de que el motivo en que se funde esa excepción sea anterior o posterior a la notificación de la cesión. En otros ordenamientos el deudor podrá incluso oponer excepciones fundadas en algún otro contrato entre deudor y el cedente, de ser éstas oponibles antes de que se diera aviso al deudor de la cesión, pero cualquiera que sea el momento en que los efectos pasen a ser cobrables. Mientras que en otros ordenamientos esa permisión de oponer excepciones fundadas en algún otro contrato entre deudor y el cedente dependerá de que correspondan a reclamaciones exigibles en el momento de darse el aviso y en el momento en que pasen a ser cobrables los efectos cedidos. Por último, en algunos ordenamientos, se sigue un enfoque más liberal porque se permite que se opongan esas excepciones con independencia del momento en que se haya dado aviso o del momento en que pasaron a ser cobrables los efectos cedidos.

33. Los ordenamientos jurídicos difieren respecto de dos otras importantes cuestiones relacionadas con las excepciones del deudor frente al cesionario que reclame el pago de los efectos a cobrar cedidos: el tipo de prueba que el deudor podrá exigir, de dudarse de que la cesión tuvo lugar, y si el cesionario habrá de devolver al deudor alguna suma percibida, de no haber cumplido el cedente sus obligaciones para con el deudor con arreglo a la operación inicial. Respecto de la primera cuestión, conforme a algunos ordenamientos, el deudor está facultado para exigir una prueba "razonable", criterio que tiene la ventaja de que "razonable" es un término bien conocido que, incluso en ordenamientos en los que no ha sido admitido como tecnicismo jurídico, no ocasiona problemas en la práctica. Un posible inconveniente de este enfoque está en que el término "razonable" no daría certidumbre y pronosticabilidad, dado que su significado depende de las circunstancias en que se haya concertado la cesión. Otra solución sería la de exigir una prueba escrita, a fin de aumentar la certidumbre y pronosticabilidad. Respecto de la segunda cuestión, el artículo 10 del Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje dispone que el cesionario no estará obligado a devolver ningún anticipo que el deudor haya efectuado, de no mediar enriquecimiento injusto o mala fe por parte del cesionario. Podría mediar enriquecimiento injusto de haber recibido el

cesionario el pago del deudor sin haber pagado por su parte al cedente en el momento en que el deudor reclame la devolución de los anticipos pagados. El cesionario podría haber obrado de mala fe si, por ejemplo, paga al cedente por los efectos a cobrar cedidos, a sabiendas de que el cedente no ha cumplido sus obligaciones con el deudor a tenor de la operación inicial.

34. Se podrían presentar algunas otras cuestiones, respecto de las cuales ni sería viable ni necesario buscar la unificación, entre las que cabe citar la posibilidad de que el deudor pueda oponer excepciones fundadas en alguna operación aparte entre el deudor y el cesionario o entre el deudor y otros cedentes que hayan cedido sus efectos a cobrar a ese mismo cesionario; así como de haber habido cesiones subsiguientes, la posibilidad de que el deudor pueda oponer al último cesionario que reclame el pago alguna excepción que hubiera podido oponer a un cesionario anterior.

35. Las excepciones oponibles por el deudor frente al cesionario serán fuentes de incertidumbre para el cobro de los efectos por el cesionario. Por esa razón, en la práctica se introducen con frecuencia cláusulas de renuncia a las excepciones en el texto del contrato de la operación inicial. En la mayoría de los ordenamientos esas cláusulas de renuncia a las excepciones convenidas al concluirse el contrato inicial suelen ser válidas para las operaciones comerciales pero no necesariamente para las efectuadas con consumidores⁹. Algunos ordenamientos reconocen las cláusulas de renuncia a las excepciones convenidas entre el deudor y el cesionario una vez que se haya dado aviso al deudor de la cesión, con tal de que se refieran a excepciones que el deudor sabía o debería saber en el momento de renunciar a ellas que podrían ser invocadas por él. En otros ordenamientos, la aceptación por el deudor de la cesión, ya sea verbal o por escrito, podrá ser interpretada como una renuncia de alguna o de todas las excepciones que pudiera haber opuesto al cesionario con tal de que sea evidente sin lugar a duda que el deudor, al aceptar la cesión, tenía la intención de renunciar a sus excepciones.

E. Validez de la cesión frente a terceros: prioridades

36. Al ser considerada la cesión, en la mayoría de los ordenamientos, como un contrato entre el cedente y cesionario, como tal contrato surte efecto entre las partes. Ahora bien, la cesión implica también la transferencia de bienes, y como tal puede surtir algún efecto frente a terceros, como sería frente a otros cesionarios contrapuestos, frente a los acreedores del cedente o frente al síndico de la quiebra del cedente. Los ordenamientos difieren entre sí sobre si los efectos de la cesión frente a terceros dimanar de la propia cesión o de algún acto adicional, como sería la notificación al deudor o la inscripción de la cesión en un registro. Una cuestión conexa es la del orden de prioridad entre varios acreedores que invoquen algún derecho sobre unos mismos efectos a cobrar. La cuestión de la prioridad se plantea principalmente cuando los efectos a cobrar cedidos sean el principal activo que le quede al cedente, como sería en

casos de insolvencia, ya que de lo contrario el cedente tendría otros activos con que pagar a sus acreedores. Podrían darse conflictos de prioridad en los supuestos siguientes: entre varios cesionarios, por multiplicidad de cesiones de unos mismos efectos por fraude o descuido del cedente; entre el cesionario y el síndico de la quiebra, que trate, por ejemplo, de invalidar la cesión a título de operación en fraude de acreedores; entre el cesionario y la administración pública como acreedor fiscal del cedente. Todo conflicto de prioridad con un síndico de la quiebra o con la administración pública involucraría consideraciones sociales, económicas y políticas, por lo que más vale remitirla al derecho nacional aplicable o aplazarla para cuando se examine la posible unificación del régimen de las insolvencias transfronterizas. Este informe se limitará a examinar el conflicto de prioridad entre los derechos de diversos cesionarios y entre el cesionario y los acreedores del cedente.

37. Si bien la cuestión de la validez frente a terceros y la cuestión conexa de la prioridad de derechos son importantes en el contexto de ciertas formas de cesión, tal vez su importancia no sea tan crucial en el contexto de otras formas de cesión, como por ejemplo en la negociabilización, en la que el riesgo de insolvencia del cedente sería menor por ser el cedente una institución financiera; en el facturaje a tanto alzado, en el que los efectos a cobrar suelen estar respaldados por una garantía bancaria o por una carta de crédito contingente, por lo que, en caso de insolvencia del cedente, es probable que el cesionario sea reembolsado con el producto de la garantía bancaria o de la carta de crédito; y en el financiamiento de un proyecto, en el que es probable que el cesionario obtenga del proyecto financiado cierto número de títulos o garantías además del futuro producto del cobro de los efectos.

38. Otra solución, adoptada en algunos ordenamientos, es la de dar prioridad al primer cesionario en razón de que tan pronto como el cedente haya cedido los efectos a cobrar esos efectos no le pertenecen y no podrá por ello cederlos por segunda vez. Conforme a este criterio, los acreedores del cedente no podrán embargar los efectos a cobrar, dado que, desde el momento de la cesión en adelante, esos efectos no pertenecen ya al cedente. Otra solución similar, adoptada recientemente en un país para facilitar la cesión de efectos a cobrar comerciales en el contexto de operaciones financieras, es la de dar prioridad al cesionario que esté en posesión de un documento firmado por el cedente, con arreglo a la fecha consignada en ese documento, que contenga una lista de los efectos a cobrar (artículo 4 de la llamada *loi Dailly*). Este criterio tiene la ventaja de su simplicidad y de la certeza jurídica que da, ya que en ningún caso podría prevalecer un cesionario subsiguiente. El inconveniente de este enfoque sería, no obstante, que no protege en absoluto ni a los cesionarios subsiguientes ni a los acreedores del cedente, que pudieran haber otorgado crédito al cedente fiándose de sus efectos a cobrar como garantía y que no dispondrían de ningún medio para cerciorarse de que esos efectos a cobrar no han sido previamente cedidos.

39. Otro criterio sería el de dar prioridad al primero de los cesionarios que haya notificado al deudor. En caso de embargo de los efectos cedidos por los acreedores del cedente, el derecho del cesionario prevalecería de haber

⁹*Ibid.*, párr. 99.

notificado al deudor previamente de la cesión. Cabría argüir en favor de este criterio que puesto que el dominio sobre los bienes muebles sólo se adquiere al tomar el cesionario posesión de los mismos, la titularidad de los efectos a cobrar sólo se transferiría al dar noticia al deudor de la cesión, lo que cabe considerar como el equivalente más próximo de la toma de posesión. Esta regla ofrece cierta protección a algunos terceros, como sería el caso de los eventuales acreedores del cedente, ya que les sería posible averiguar si el deudor ha recibido aviso de alguna cesión anterior antes de otorgar crédito al cedente. Sin embargo, la aplicación de esta regla resultaría poco práctica en el financiamiento mediante efectos a cobrar, en el que los terceros habrían quizá de ponerse en contacto con un gran número de deudores destinatarios de diversos avisos. Además, no cabría obligar a los deudores a informar a los acreedores o exigirles responsabilidad por la inexactitud o la falsedad de su información.

40. Otra solución sería la de dar prioridad al primer cesionario que haga inscribir su cesión en un registro público, en cuyo caso, de ser embargados los efectos a cobrar, prevalecería el derecho del cesionario si la fecha de su inscripción es anterior a la fecha del embargo (en los párrafos 43 a 51 se examina este tema de la inscripción en un registro). Otro enfoque basado en otro tipo de inscripción sería el de dar prioridad al cesionario que haga inscribir su cesión en los libros de comercio del cedente. Este sistema tiene, sin embargo, algunos inconvenientes, ya que pudiera no inspirar confianza al haberse de basar en la presunción de que el cedente anotaría como es debido en sus libros todas las cesiones. De no llevar el cedente sus libros al día, quizá anote primero una cesión posterior o cometa algún otro error de inscripción que haga perder al primer cesionario su prioridad, sin que éste pueda repetir contra el cedente de incurrir éste en insolvencia. Cabría amainar los inconvenientes de este sistema exigiendo que el cedente presente sus libros al cesionario para que el cesionario compruebe la inscripción que haya hecho el cedente o la haga él mismo. Ahora bien, la utilidad de este sistema sería dudosa en vista de su dificultad y del costo y tiempo que harían falta para inscribir ciertas cesiones globales y para obtener acceso a la información así consignada.

41. De no poderse dar una solución legal sustantiva al problema de las prioridades, cabría resolver este problema por la vía del derecho internacional privado, designando, por ejemplo, la ley del Estado donde el cedente tenga su establecimiento como ley aplicable a la validez de la cesión frente a terceros y a la cuestión conexas de la prioridad de los créditos. Este enfoque ofrece ciertas ventajas. Señala un solo punto de referencia para la cesión global en el marco del financiamiento mediante efectos a cobrar, aun cuando los deudores residan en diversos países. Además, la ley del lugar donde esté situado el establecimiento del deudor será determinable en el momento de efectuarse la cesión aun cuando las deudas a cobrar no existan aún. Además, la selección de esta ley parece idónea en el supuesto de que haya de inscribirse la cesión en un registro, dado que el cesionario eventual se informará probablemente de si el cedente ha asignado ya sus efectos a cobrar en el lugar donde éste tenga su establecimiento. Una posible dificultad con este enfoque radica en que pudiera no ser fácil precisar

el establecimiento, por ejemplo, de ser el cedente una empresa domiciliada en determinada plaza pero que funcione además en otras. Otra posible dificultad podría ser que el conflicto de prioridades sea configurado como un conflicto contractual, un cuasidelito, o un problema de derechos reales, de derecho de la quiebra o de derecho procesal, lo que complicaría sin duda la formulación de una regla de derecho internacional privado aceptable para todos.

42. Otra solución posible sería la de formular una regla que combine criterios de derecho sustantivo con criterios de derecho internacional privado por la que se dispusiera que será prioritario el derecho del primer cesionario en cuanto tal, del primer cesionario que haya notificado al deudor, o del primer cesionario que haga inscribir su cesión en un registro público, según cuál sea el criterio adoptado en el derecho interno del Estado en donde el cedente tenga su establecimiento. Esta solución tendría la desventaja de la diversidad de sus resultados pero reforzaría, en cierto grado, la certidumbre jurídica y sería aceptable por no alterar el criterio de prioridad existente en cada lugar.

F. Inscripción en un registro

43. Cabe describir la inscripción de la cesión como el proceso de anotar datos de la cesión en un registro administrado por una autoridad pública para dar fe de la titularidad adquirida sobre los efectos, notificar la cesión a los terceros interesados o determinar la prioridad del título. Algunos países conocen ya la práctica de inscribir la cesión y otras operaciones similares en un registro, mientras que en otros se está estudiando su adopción en el seno de comisiones de reforma legislativa que tienen encomendada la tarea de modernizar el derecho de las operaciones aseguradas, o se está sugiriendo esta práctica como solución eventual del problema de las prioridades¹⁰. En aquellos países en los que no se practica la inscripción en un registro de la cesión o de otras operaciones similares, la noción en sí no es desconocida, ya que otros tipos de operaciones o de derechos sí han de ser inscritos en un registro, por ejemplo, las operaciones garantizadas con bienes raíces y las operaciones sobre titularidad de las naves, aeronaves, patentes, marcas registradas y los derechos de autor. Debe observarse que la inscripción en un registro se practica igualmente en el ámbito internacional. Por ejemplo, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) actúa como registro internacional de diseños y marcas comerciales. La OMPI actúa también como banco centralizado internacional de datos sobre patentes, que da acceso a los usuarios internacionales a los datos inscritos en los registros nacionales. El Grupo de Estudio del UNIDROIT encargado de preparar un régimen uniforme sobre determinados aspectos internacionales de las garantías reales sobre bienes de equipo móvil ha reconocido también la utilidad de esta práctica registrada en el ámbito internacional¹¹.

¹⁰John Duley, *A National Register of Personal Property Securities* (Australian Law Reform Commission, Personal Property Securities Research Paper 1); Lane H. Blumenfeld, "A hole in the bucket. The unavailability of financial credit due to the lack of a registry in Russian collateral law", *Law in Transition*, Winter/Spring 1994, pág. 14.

¹¹Véase UNIDROIT 1993, Study LXXII—Doc. 7, párr. 11.

44. La disponibilidad de un registro tiene importancia no sólo para la cesión de efectos a cobrar sino también para otros temas eventuales de la labor futura de la CNUDMI. La inscripción y transferencia de derechos en el ámbito internacional es una cuestión importante para la negociabilidad de los derechos sobre mercaderías. El Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos aprobó en su 27.º período de sesiones (Nueva York, 28 de febrero a 11 de marzo de 1994) una recomendación para la Comisión de que autorizara al Grupo de Trabajo a iniciar una labor preparatoria preliminar sobre la negociabilidad de derechos sobre mercaderías tan pronto como hubiera completado la preparación de un régimen legal modelo sobre los aspectos jurídicos del intercambio electrónico de datos y otros medios conexos de comunicación de datos¹². Cabe también señalar que la inscripción en un registro de valores no incorporados en un título, es decir, de valores carentes de forma tangible, es una cuestión importante que será abordada en una nota preliminar sobre su labor futura que la Secretaría tiene previsto presentar a la Comisión en algún período futuro de sesiones. Muchas de las cuestiones jurídicas que se plantean respecto de la inscripción de derechos en un registro en esas diversas esferas pudieran ser idénticas, con independencia de que el derecho transferido sea sobre mercancías, efectos a cobrar, o valores, aun cuando algunas cuestiones difieran según que los derechos inscritos sean sobre mercancías, efectos a cobrar o valores.

45. Se diría que una solución basada en la inscripción protegería los intereses de terceros y proporcionaría un criterio objetivo para resolver eventuales conflictos de prioridades. Además, la inscripción no sería una operación excesivamente costosa o lenta ya que se podría efectuar en un registro informático accesible mediante sistemas modernos de comunicación. Respecto del derecho a la intimidad del cedente, que desee salvaguardar su imagen en el mercado, cabe observar que siempre habría alguna forma de sólo dar acceso a la información a personas frente a las cuales la inscripción pudiera surtir algún efecto y de darse ciertas condiciones (véase el párrafo 48). Cabe además observar, en este contexto, que en muchos ordenamientos los bancos centrales o los bancos comerciales y otras instituciones están ya recogiendo datos financieros de las empresas, tales como activos, gravámenes sobre los activos, reembolso de préstamos, impagos y cheques desatendidos, para tenerlos a disposición de las instituciones financieras mediante sistemas de telecomunicación nacionales o internacionales. Respecto de la preocupación de que un requisito aun restringido de publicidad invada indebidamente la intimidad del cedente, cabe observar que el impacto posiblemente negativo de un registro público sobre la intimidad del cedente estaría contrarrestado por una mayor facilidad para obtener crédito mediante efectos a cobrar en una cuantía más cercana a su valor nominal.

46. La inscripción podría efectuarse en un registro internacional o en un registro central nacional accesible a través de un banco de datos internacional centralizado. Un registro internacional facilitaría tanto la inscripción como el acceso a la información registrada, pero ese registro internacional requeriría como marco un régimen uniforme que es muy probable que habría de concertarse en forma de una

convención. Cabría aliviar, al menos en parte, la inquietud por el costo de establecer y llevar un registro internacional encomendando esta función a algún organismo de las Naciones Unidas, aprovechando así los servicios de que disponga y la universalidad de las Naciones Unidas para dar a todo el mundo acceso al registro. Con ello no se facilitaría tal vez la inscripción a los acreedores internacionales, pero sí se les facilitaría el acceso a la información registrada. Dar acceso a través de un banco internacional de datos centralizado a los registros centrales nacionales tendría la ventaja de que su puesta en práctica podría resultar más fácil y menos costosa, ya que aprovecharía los registros y las bases de datos nacionales ya existentes, que, con algunas modificaciones, podrían ser integrados en un nuevo sistema de registro. Ahora bien, ese sistema de registro no daría, en parte, resultados uniformes; las inscripciones en el registro y sus efectos frente a terceros quedarían supeditados al derecho interno, mientras que el acceso a la información registrada se regiría por una convención o una ley modelo. Respecto de la conveniencia de establecer un registro o un banco internacional de datos centralizado, cabe referirse a la experiencia de la OMPI como registro internacional de marcas comerciales y como banco internacional centralizado de datos sobre patentes (véase el párrafo 43).

47. La inscripción plantea cuestiones como la de su validez jurídica, la autenticación del documento que vaya a ser inscrito, la responsabilidad de la autoridad registral por omisión de algún trámite de autenticación o por errores en el documento emitido a solicitud de alguna parte interesada, el valor probatorio de ese documento, y la inscripción de la eventual declaración de liberación del cedente de ser la cesión a título de garantía.

48. La inscripción puede tener diversos efectos jurídicos, entre ellos: prueba de titularidad o de algún otro derecho sobre los efectos a cobrar; notificación a terceros de la cesión, y determinación de la prioridad entre los derechos contrapuestos de los reclamantes. Una cuestión que habría de dilucidarse es la validez de su efecto notificador frente a cualquier tercero o frente a ciertas categorías únicamente, por ejemplo, frente a aquellos que sea razonable prever que vayan a consultar el registro. Por ejemplo, cabe prever que una institución financiera que, en el curso normal de sus negocios, vaya a dar un crédito respaldado por efectos a cobrar se informe en el registro de su situación. Ahora bien, para medianos o pequeños proveedores a crédito de ciertos materiales, que retienen la titularidad de los materiales en tanto que éstos no hayan sido plenamente pagados y que, a título de cesionarios, obtienen derechos sobre los efectos a cobrar por la reventa del producto final, tal vez no resulte práctico acudir al registro para informarse. Otra cuestión que habrá de resolverse de funcionar el registro como un sistema para la asignación de prioridades es la de si se dará prioridad al cesionario que inscriba su cesión sobre aquellos que no hayan cumplido este trámite o que lo cumplan posteriormente y sobre los acreedores del cedente que intenten embargar los efectos a cobrar cedidos una vez inscritos. De adoptarse esta regla, se habrían de hacer algunas excepciones.

49. Sería preciso autenticar el documento que se vaya a presentar al registro, ya sea en su totalidad o en forma

¹²A/CN.9/390, párrs. 154 a 158.

resumida. La autenticación habría de confirmar, en particular, si el cedente y el cesionario mencionados en el documento son efectivamente las partes en la cesión y si aprueban el contenido del documento presentado. La autenticación plantea el problema del método que la dirección del registro deberá seguir, por ejemplo, un método convenido al efecto y, en ausencia de un acuerdo, un método razonable o cualquier método de autenticación. Otra cuestión conexas sería la responsabilidad de la dirección del registro por no haber seguido algún método de autenticación con el resultado de que se haya inscrito información inexacta o falsa, ocasionando con ello un perjuicio a las partes, sin olvidar tampoco la responsabilidad de las partes facultadas para inscribir por haber presentado información inexacta o falsa. Convendría tal vez disponer que el cesionario que haga inscribir una notificación inexacta o falsa no podrá prevalerse de la misma, y habrá de responder por concepto de daños ante el cedente, de sufrir éste alguna pérdida como resultado de su conducta indebida. La asignación de responsabilidad por la presentación de información inexacta o falsa habría de ser diferente de ser la inscripción un acto conjunto del cedente y del cesionario.

50. De solicitarlo alguna parte que tenga derecho a obtener acceso a la información registrada, la dirección del registro habría de emitir un documento atestiguando la información registrada. Ese documento podría ser necesario para el cedente o para sus eventuales acreedores que deseen cerciorarse de la "solvencia" del cedente en función de sus efectos a cobrar. Sería importante determinar el valor probatorio de ese documento especialmente si se presenta en forma de fax o de comunicación electrónica, así como la cuestión conexas de la responsabilidad eventual de la dirección del registro por errores en ese documento, que resulte de alguna disparidad entre la información registrada y la información consignada en el documento emitido. La responsabilidad de la dirección del registro podría limitarse a los daños directos ocasionados por negligencia grave y dolo o extenderse al lucro cesante como resultado de los errores en el documento emitido con negligencia. En este contexto, convendría prever un mecanismo para el pago de las reclamaciones fundadas en algún error de la dirección del registro. Por ejemplo, cabría depositar parte de los ingresos por inscripción o algún otro concepto en un fondo destinado al pago de las reclamaciones que prosperaran contra la dirección del registro.

51. En una cesión a título de garantía, de cumplir el cedente con sus obligaciones en virtud de la operación de crédito subyacente o aportar alguna otra garantía, se habría de inscribir una declaración por la que se liberara al cedente y el cesionario renunciara a su derecho sobre los efectos a cobrar. Esa declaración habría de ser inscrita por el cesionario a iniciativa propia o de ser requerido a ello por el cedente. De no hacer el cesionario esa declaración con la puntualidad debida, el cedente podría verse privado de negociar algún crédito adicional respaldado por sus efectos a cobrar. A este respecto, deberá estudiarse cómo habilitar al cedente para resolver esta situación, reconociéndole, por ejemplo, un derecho para requerir y obtener mediante la presentación de ciertos documentos una declaración de exoneración emitida por el registro. Esta solución podría tener el inconveniente de imponer una carga indebida a la dirección del registro que habría de verificar el

contenido de los documentos que le sean presentados. Además expondría a la dirección del registro a incurrir en responsabilidad por algún error eventual en la evaluación de esos documentos. Otra solución sería facultar al cedente para obtener alguna medida cautelar en forma de un mandato judicial por el que se ordene a la dirección del registro que emita, o al cesionario que presente, una declaración de exoneración.

III. CONCLUSIONES

52. Sobre la base de lo examinado hasta aquí, cabe concluir que la disparidad de los regímenes aplicables en materia de cesión afecta desfavorablemente a la disponibilidad y buena marcha del financiamiento mediante efectos a cobrar en el ámbito internacional. Cabe concluir además que la situación mejoraría de prepararse un régimen jurídico uniforme que tuviera en cuenta lo conseguido por el Convenio del UNIDROIT sobre el facturaje pero que tratara de ir bastante más lejos, especialmente en lo relativo a su ámbito de aplicación.

53. Como se examina en los párrafos 11 a 16, cabría ampliar el alcance del nuevo régimen para que incluyera supuestos de facturaje no previstos por el Convenio del UNIDROIT, así como muchas otras operaciones con las que se tropieza en el campo financiero de la bursatilización, del financiamiento del propio proyecto y del facturaje a tanto alzado de efectos a cobrar no documentarios. Cabe sugerir que la decisión definitiva sobre si debe o no abordarse la cesión de efectos a cobrar en cada uno de estos contextos requerirá un estudio más a fondo de la problemática del alcance presentado en la parte I (párrafos 3 a 10, 17 a 19) respecto de cada uno de estos contextos financieros así como un examen algo más pormenorizado, tal vez acompañado por un primer anteproyecto de reglas, de las diversas cuestiones sustantivas identificadas y examinadas en la parte II.

54. De todas las cuestiones sustantivas abordadas en la parte II, tal vez la más compleja y difícil sea la de la validez de la cesión frente a terceros y la cuestión conexas de la prioridad eventual de derechos contrapuestos. Como cabe concluir del examen de los párrafos 36 a 51, la viabilidad de resolver esa cuestión de una manera apropiada y aceptable para todos dependerá, al menos en parte, de que sea viable establecer un sistema fidedigno de registro. Dado que ese registro podría servir también en otras esferas distintas de los efectos a cobrar (por ejemplo, los títulos de propiedad, las garantías, los valores bursátiles), se sugiere que se emprenda un estudio aparte para examinar en detalle los puntos pertinentes, especialmente los aspectos jurídicos del establecimiento y funcionamiento de un registro internacional central.

55. Como conclusión del presente informe, cabe también señalar la conveniencia de una estrecha cooperación con el UNIDROIT. Deberían, ciertamente, examinarse todas las posibles vías de cooperación, incluso las aún no exploradas, seleccionándose para cada etapa de la labor preparatoria la más apropiada, según cuál sea la actitud del UNIDROIT hacia el proyecto sugerido y su propia labor en esferas conexas.

56. De compartir la Comisión las anteriores conclusiones, tal vez desee pedir a la Secretaría que prepare los dos estudios mencionados en los párrafos 53 y 54, sobre cuya base cabría decidir cuál ha de ser su curso de acción

en este proyecto y especialmente si se ha de encomendar a un grupo de trabajo la tarea de preparar un régimen jurídico uniforme sobre financiamiento mediante efectos a cobrar.

B. Insolvencia transfronteriza: informe sobre el coloquio CNUDMI-INSOL relativo a la insolvencia transfronteriza: nota de la Secretaría

(A/CN.9/398) [Original: inglés]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-3
I. EXAMEN DEL MARCO JURÍDICO IMPERANTE.....	4-14
A. Observaciones generales	4-7
B. Iniciativas internas para la reforma del régimen legal	8-9
C. Iniciativas de ámbito internacional	10-11
D. Cooperación judicial transfronteriza, concordatos y protocolos especiales ...	12-14
II. CONCLUSIONES	15-19

INTRODUCCIÓN

1. En el Congreso de la CNUDMI celebrado bajo el lema "Un Derecho Mercantil Uniforme para el Siglo XXI", con ocasión de su 25.º período de sesiones (1992), se propuso que la Comisión considerara la posibilidad de emprender alguna tarea sobre los aspectos internacionales de la quiebra. A raíz de esa decisión, la Secretaría presentó a la Comisión, en su 26.º período de sesiones (1993), una nota sobre la insolvencia transfronteriza en la que se describían varias cuestiones jurídicas que pudieran suscitar problemas por la falta de armonía entre los diversos regímenes internos (A/CN.9/378/Add.4). Esa nota describía además brevemente la labor anterior emprendida en el ámbito internacional para la armonización del derecho en este campo. En el último período de sesiones, prevaleció el parecer de que pese a las dudas sobre la viabilidad de armonizar el régimen aplicable a los aspectos internacionales de la insolvencia, los problemas prácticos ocasionados por la falta de armonía de los regímenes internos aplicables a la insolvencia transfronteriza justificaban que prosiguiera el estudio de las cuestiones planteadas por la insolvencia transfronteriza y la búsqueda de una solución internacional aceptable. Se pidió a la Secretaría que preparara para algún período ulterior de sesiones de la Comisión un estudio en profundidad de la conveniencia y viabilidad de un régimen armonizado para la insolvencia transfronteriza en el que se examinaran los aspectos del régimen de la insolvencia transfronteriza que se prestaran mejor a ser armonizados y cuál sería la vía más adecuada para esa armonización (A/48/17, párrs. 302 a 306).

2. Como medida inicial para reunir información para la evaluación pedida por la Comisión, la Secretaría organizó, con la asistencia y el patrocinio conjunto de INSOL Internacional, un Coloquio sobre insolvencia transfronteriza (Viena, 17 a 19 de abril de 1994). La INSOL es una asociación internacional de especialistas en casos de insolvencia transfronteriza. Este coloquio tuvo como principal objetivo el de proporcionar un foro para el diálogo entre especialistas en casos de insolvencia de diversas regiones que tenían experiencia directa en la práctica de las insolvencias transfronterizas, o que hubieran participado en alguno de los esfuerzos por armonizar su régimen. El Coloquio tenía por objeto facilitar la evaluación práctica por la Comisión de la conveniencia y viabilidad de cualquier labor futura que pudiera emprender en esta esfera. Acudieron unos 90 participantes de diversos países, entre los que figuraban abogados, contadores jurados, banqueros y magistrados que tuvieran experiencia en algún caso notable de insolvencia, así como representantes de los ministerios competentes de algunos países y de organizaciones internacionales, tales como la INSOL y el Comité J de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación Internacional de la Abogacía. Intervinieron en particular jueces y abogados con alguna experiencia significativa en casos de insolvencia transfronteriza, así como ciertas personas y representantes de organizaciones que hubieran participado activamente en algún esfuerzo de armonización internacional o regional.

3. En la presente nota se describen los pareceres y puntos de vista que se expresaron en el Coloquio, y se hace un esbozo de la orientación y posibles etapas de la labor

eventual de la Comisión que cabría deducir del intercambio de pareceres y de datos que tuvo lugar durante el Coloquio.

I. EXAMEN DEL MARCO JURÍDICO IMPERANTE

A. Observaciones generales

4. Se expresó el parecer de que seguirían proliferando casos de insolvencia transfronteriza como resultado de la expansión de las actividades económicas multinacionales. Se insistió en la consiguiente necesidad de elaborar un marco jurídico que limitara la medida en que, en casos de insolvencia transfronteriza, la disparidad de los regímenes nacionales aplicables creara obstáculos innecesarios al logro de los objetivos sociales y económicos básicos de todo proceso de insolvencia. Esos objetivos consistían normalmente en proteger los derechos e intereses de los acreedores, del personal empleado y de los deudores. En términos más concretos, el régimen aplicable a los casos de insolvencia transfronteriza debería facilitar la rehabilitación de aquellos negocios que, desde una perspectiva principalmente económica, merecían ser preservados a fin de preservar empleos y, de haberse de proceder a una liquidación, de maximizar el valor de los activos disponibles para pagar los créditos de los acreedores, sin que influya en demasía la ubicación eventual de esos activos.

5. La información recibida da a entender que, en marcado contraste con la proliferación de la actividad económica multinacional, el marco jurídico imperante no se presta por lo general al logro de los objetivos anteriormente mencionados en los casos de insolvencia transfronteriza. Muchos regímenes nacionales de la insolvencia reclamaban, para sus propias causas de insolvencia, la aplicación del principio de la "universalidad", según el cual el objetivo había de ser una administración unificada de la masa de la insolvencia y que los mandatos del tribunal fueran aplicables a los activos ubicados en el exterior, pero denegaban el reconocimiento de este principio de la universalidad para las causas incoadas en el exterior. Como ejemplo de las dificultades que pudieran darse, cabe pensar en el supuesto de que un tribunal, habiéndose optado por la reorganización de la empresa, disponga que el "deudor en posesión" siga ejerciendo las funciones de gestión, mientras que en otro Estado en el que se hubiera incoado una causa simultánea de insolvencia respecto del mismo deudor se le retirara a ese deudor, conforme a la ley del foro, la gestión o se decretara que sus negocios habían de ser liquidados.

6. Las noticias que se tienen son de que, en el marco jurídico imperante, las insolvencias transfronterizas daban lugar a que la administración se fragmentara y compartimentalizara por fronteras. Se tiene noticia además que, dadas las insuficiencias y lagunas de la ley, los tribunales y abogados que trataban de armonizar la administración de la masa de la quiebra o insolvencia transfronteriza se encontraban que, en el mejor de los casos, habían de intentar concertar un acuerdo o protocolo especial entre las partes en las causas de insolvencia para tratar de concertar una administración armonizada del patrimonio insolvente en un contexto transfronterizo. Tales iniciativas basadas

en ciertas nociones generales, como la cortesía judicial internacional, se emprendían a menudo en una atmósfera de incertidumbre jurídica dimanante de la insuficiencia del marco legal existente para la cooperación.

7. Pese al parecer dominante de que no sería viable, al menos en un futuro previsible, resolver estos problemas por vía de una unificación del régimen legal sustantivo aplicable a la insolvencia transfronteriza, se señalaron diversas necesidades concretas que cabría abordar sin necesidad de unificar el derecho sustantivo. Entre esas necesidades cabe citar las siguientes: sistemas para facilitar, de decretarse la liquidación, la salvaguardia de ciertas garantías y la prontitud de la liquidación o, de decretarse la reorganización, mecanismos judiciales para facilitar el rescate y rehabilitación de los negocios viables por medio de moratorias decretadas para prevenir las tentativas de ejecución por acreedores aislados, y mecanismos legales para facilitar el reconocimiento de representantes o síndicos debidamente nombrados y la recuperación de activos, especialmente suministrando información pertinente a los procesos de insolvencia incoados en el extranjero, así como aportando a los prestamistas que dispongan de alguna garantía real mayor información y certidumbre sobre la ubicación de los bienes sobre los que recaiga la garantía, simplificando la prueba de la demanda, permitiendo a los acreedores a que, en circunstancias apropiadas presenten una demanda en su propio país y en su propio idioma, reconociendo los mandatos judiciales extranjeros, y facilitando el reconocimiento y la exigibilidad de los "saldos multilaterales" ("*net positions*") de los bancos que participan en algún arreglo compensatorio multilateral.

B. Iniciativas internas para la reforma del régimen legal

8. Se mencionaron las tentativas de reforma legislativa efectuadas, o actualmente en marcha, en algunos Estados para favorecer una mayor universalidad en la administración de las insolvencias transfronterizas, para fundamentar la asistencia judicial recíproca sobre una base más sólida que la cortesía judicial o las meras reglas de derecho internacional privado. Se sugirió que esas tentativas, consistentes normalmente en facilitar vías de acceso a los tribunales a los representantes de causas de insolvencia celebradas en el extranjero y otras formas de reconocimiento de esas causas, podrían servir de indicio de lo que sería viable en términos de armonización internacional.

9. Cabe citar como rasgos típicos de esas reformas legislativas internas por las que se trata de establecer un marco flexible para resolver las insolvencias transfronterizas los siguientes: la oportunidad dada a los representantes de procesos incoados en el extranjero para solicitar al tribunal competente en materia de quiebras la adopción de alguna medida auxiliar, que el tribunal esté facultado para otorgar o que sea quizá legalmente exigible, que pueda ser útil para el proceso celebrado en el extranjero; diversas modalidades de medidas cautelares para interrumpir la ejecución de otras medidas judiciales contra los bienes de un deudor extranjero sitos en el territorio de su jurisdicción y la entrega de bienes al representante extranjero para su administración en el proceso incoado en el exterior; la suspensión

o denegación de un proceso de quiebra ante un tribunal en deferencia a un proceso pendiente de insolvencia en el extranjero; la oportunidad dada al representante de solicitar la apertura de un proceso involuntario de quiebra como alternativa de la apertura de un proceso involuntario meramente auxiliar; la comparecencia ante el tribunal del foro de representantes extranjeros a título de "comparecencia especial", de modo que el representante extranjero no quede sometido a la jurisdicción del foro por ningún otro concepto; criterios para evaluar procesos extranjeros para los fines de determinar cuándo debe gozar el tribunal de discrecionalidad para reconocer al representante extranjero o para otorgar alguna medida cautelar (por ejemplo, similitud en algunos puntos esenciales entre el régimen jurídico del Estado requerido y del Estado requirente; trato equitativo de todos los acreedores; cortesía judicial internacional).

C. Iniciativas de ámbito internacional

10. Se observó que, al igual que la adopción en el derecho interno de disposiciones especiales para ocuparse de la insolvencia transfronteriza seguía siendo la excepción a la regla, se hacía sentir a escala internacional la falta de una extensa red de tratados bilaterales que facilitara la cooperación judicial, así como la falta de un tratado multilateral que facilitara esa cooperación a escala mundial. Existen algunos tratados multilaterales de ámbito regional, por ejemplo, en: América Latina, los tratados de Montevideo de 1889 y de 1940; en la región nórdica, el Convenio entre Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia relativo a la quiebra (concertado en 1933 y enmendado en 1977 y 1982); entre los Estados miembros del Consejo de Europa, el Convenio Europeo sobre determinados aspectos internacionales de la quiebra (Estambul, 1990); y, en la Unión Europea, el proyecto de Convenio sobre el procedimiento de quiebra.

11. Cabe mencionar también ciertas iniciativas no gubernamentales destinadas a sentar las bases para la armonización o la elaboración de un marco jurídico de los juicios de insolvencia transfronterizos. Una de estas iniciativas es una ley modelo internacional de cooperación en materia de insolvencia ("MIICA"), formulada por el Comité J de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación Internacional de la Abogacía. Se expresó el parecer de que la experiencia con esta ley modelo sugería la importancia para el éxito de la labor armonizadora, especialmente si el objetivo de esa labor era la adopción de un régimen modelo, de que las autoridades nacionales participaran en el proceso de formulación. Se observó que el Comité J trabajaba actualmente en un examen y análisis de las nociones esenciales en materia de insolvencia con miras a preparar una norma modelo para los casos de insolvencia, es decir, un conjunto de nociones uniformes aceptables para el derecho interno o adaptables al mismo. Otra iniciativa señalada fue la investigación que se está llevando a cabo en el *American Law Institute* sobre un marco eventual para la insolvencia transfronteriza entre los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). (En el documento A/CN.9/378/Add.4 puede verse información complementaria sobre ciertas iniciativas multilaterales para la regulación de la insolvencia transfronteriza.)

D. Cooperación judicial transfronteriza, concordatos y protocolos especiales

12. El Coloquio prestó particular atención a la función crucial para la insolvencia transfronteriza de la cooperación entre la judicatura y la asistencia letrada de los diversos Estados en los que puedan encontrarse los activos del deudor y en los que se haya incoado un proceso de insolvencia. Se observó que la falta de un marco legal adecuado para la insolvencia transfronteriza y la necesidad de conciliar ciertas divergencias entre los regímenes internos aplicables a la insolvencia hacían más necesaria esa cooperación, al tiempo que la dificultaban. Diversos magistrados y letrados describieron ante el Coloquio ciertos ejemplos notables de cooperación judicial, así como de cooperación entre abogados y representantes de los acreedores y deudores, en algunos casos particularmente significativos de insolvencia transfronteriza ocurridos recientemente. Se observó en general que un obstáculo que dificultaba la cooperación judicial y que la hacía poco segura era que los tribunales que trataban de entablar esta cooperación se encontraban, por lo general, con que la normativa aplicable no les daba demasiada orientación al respecto.

13. Se prestó también particular atención en las deliberaciones a la función que cabía esperar en un caso de insolvencia transfronteriza de la concertación por las diversas partes interesadas de un protocolo especial aprobado por el tribunal supervisor. Ese protocolo serviría, por ejemplo, para definir el sistema de administración que sería aplicable a los negocios del deudor durante la reorganización de sus actividades. Un protocolo relativo a la administración de su empresa podría prever, por ejemplo, la designación de los miembros del consejo de administración, el reglamento del consejo, el control judicial de la destitución de sus miembros, y el reconocimiento de ciertos derechos del administrador del patrimonio insolvente, especialmente de su derecho a obtener datos.

14. El Coloquio tomó nota, respecto de este tipo de arreglos especiales, de la labor efectuada por el Comité J de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación Internacional de la Abogacía en orden a la preparación de un "concordato para la insolvencia transfronteriza". La finalidad de este concordato, inspirado básicamente en el derecho internacional privado, es sugerir ciertas reglas, algunas de ellas aplicables a cualquier insolvencia transfronteriza, a las que los participantes o los tribunales puedan hacer remisión para resolver diversas cuestiones. Entre esas cuestiones cabe citar, por ejemplo, la designación del foro en cuyo territorio vaya a ser administrado el patrimonio insolvente, la aplicación de las reglas de prelación de ese foro, la regla aplicable cuando la masa patrimonial vaya a ser administrada en el territorio de dos o más jurisdicciones y la designación de la normativa aplicable para evitar los traslados de activos efectuados en el período que precedió a la insolvencia.

II. CONCLUSIONES

15. Se observó que los participantes en el Coloquio compartieron en gran medida el interés expresado por la Comisión en un proyecto eventual relativo a la insolvencia

transfronteriza. La Secretaría proseguirá su labor de evaluación de la viabilidad de emprender alguna tarea en esta esfera, encomendada por la Comisión, teniendo particularmente presentes los pareceres y observaciones formulados durante el Coloquio por los magistrados, letrados y los representantes de países y de organizaciones interesadas en este tema. A este respecto, la Secretaría seguirá cooperando con las organizaciones interesadas y agradece la oferta de asistencia en la labor de investigación que le ha ofrecido INSOL Internacional.

16. A la luz de la evaluación actual de la viabilidad de emprender alguna tarea en este campo y de las deliberaciones y consultas con expertos y organizaciones interesadas habidas durante el Coloquio, cabe señalar ya algunos subsectores de la insolvencia transfronteriza en los que la labor de la Comisión sería no sólo bien acogida, sino también viable y provechosa. Sería además posible emprender esa labor sin adentrarse necesariamente en campos, como sería el régimen sustantivo interno de la insolvencia, en los que, al menos de momento, no se considera ni viable ni siquiera conveniente un proyecto de unificación.

17. Uno de los subsectores de una tarea que tal vez comience por parecer modesta, pero que suscitó particular interés durante el Coloquio y que podría dar al parecer resultado en un plazo relativamente breve, es el subsector de la cooperación judicial. Se ha presentado ya una oportunidad de trabajar en esta esfera, al haber propuesto INSOL Internacional copatrocinar y organizar conjuntamente con la CNUDMI un coloquio para jueces sobre cooperación judicial en casos de insolvencia transfronteriza, que se celebraría paralelamente a una conferencia regional que la INSOL Internacional organizará en Toronto en marzo de 1995. El doble objetivo de este coloquio de magistrados sería: en primer lugar, recabar la opinión de los magistrados participantes sobre el alcance posible de la cooperación judicial en el marco del derecho actual, recurriendo por ejemplo a la noción de la cortesía judicial internacional, y explorar los límites impuestos a esa cooperación por el derecho interno actual; en segundo lugar, determinar qué reglas posibilitarían la cooperación judicial como primera medida para soslayar las dificultades que se dan en la celebración de procesos paralelos con posibles conflictos de jurisdicción y regímenes difícilmente compatibles.

18. Un segundo subsector, que tal vez convenga abordar y que duplicaría ciertos aspectos de la tarea anteriormente recomendada, sería el tema que cabría designar como de "acceso y reconocimiento". Cabe interpretar estos términos como la obtención de acceso ante los tribunales para los acreedores extranjeros y para los representantes de procesos de insolvencia abiertos en el extranjero y como el reconocimiento de los mandatos de los tribunales extranjeros que hayan de conocer en una causa de insolvencia. La labor preliminar en esta esfera permitiría dilucidar las ventajas y los inconvenientes de los diversos regímenes por los que se da actualmente ese acceso o se otorga ese reconocimiento, así como las ventajas y los inconvenientes de las diversas tentativas de reforma legal de ámbito interno o multilateral. Cabría asimismo explorar, desde una perspectiva de las necesidades prácticas y de los objetivos de todo régimen de la insolvencia (es decir, la igualdad de trato para los acreedores), la conveniencia de formular un régimen uniforme en materia de acceso y reconocimiento.

19. Una tercera posibilidad que cabría considerar en su momento como posible tarea para la Comisión sería la formulación de un régimen legal modelo para la insolvencia. Pese a no haber sido ésta la conclusión del Coloquio y pese a no proponerse en esta nota la formulación de un régimen modelo completo de la insolvencia para la unificación del derecho sustantivo aplicable en la materia, la labor que se hiciera en esta esfera podría ser eventualmente importante no sólo para las autoridades públicas interesadas en el proceso de modernización del derecho interno sino también para el mundo comercial y los profesionales del derecho. Cabe suponer que gran parte de esa labor podría llevarse a cabo evitando los escollos que suscitaría una tentativa de unificación mundial del derecho sustantivo aplicable a la insolvencia. Concretamente, cabría diseñar ese proyecto de modo que se tuvieran en cuenta las diferentes opciones de política legal que un Estado desearía considerar al formular su propio régimen de la insolvencia y se presentarían disposiciones modelo para la puesta en práctica de los diversos criterios normativos existentes. La Comisión tal vez desee tomar en consideración a este respecto, y con miras a una eventual cooperación con el Comité J de la Sección de Derecho Comercial de la Asociación Internacional de la Abogacía, la labor exploratoria que está efectuando el Comité J sobre las nociones fundamentales de un régimen modelo para la insolvencia (véase el párrafo 11).

C. Proyectos de construcción, explotación y traspaso: nota de la Secretaría (A/CN.9/399) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1
I. EL CONCEPTO DE CONSTRUCCIÓN, EXPLOTACIÓN Y TRASPASO	2-8
II. DIRECTRICES DE LA ONUDI	9-11
CONCLUSIÓN	12

INTRODUCCIÓN

1. Durante el Congreso sobre Derecho Mercantil Internacional que se celebró en Nueva York en mayo de 1992, en el marco del 25.º período de sesiones de la Comisión, se propuso que la Comisión considerara la posibilidad de iniciar actividades en el ámbito de la financiación de proyectos de construcción, explotación y traspaso (en adelante denominados "proyectos CET"). En atención a esa propuesta, en su 26.º período de sesiones celebrado en 1993, la Comisión tuvo ante sí una nota sobre su posible labor futura (A/CN.9/378) en que la Secretaría comunicaba que estaba siguiendo la evolución de los trabajos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) relativos a la preparación de "directrices para la elaboración, negociación y contratación de proyectos CET". La Comisión destacó la importancia de los proyectos CET y tomó nota con reconocimiento de la intención de la Secretaría de presentarle una nota sobre la posible labor futura en esa esfera. La presente nota tiene por objeto informar a la Comisión de la situación actual a ese respecto.

I. EL CONCEPTO DE CONSTRUCCIÓN, EXPLOTACIÓN Y TRASPASO

2. Esencialmente, en los proyectos CET el Gobierno otorga a un consorcio privado una concesión para desarrollar un proyecto durante un período determinado. El consorcio se encarga de la construcción del proyecto, lo explota y administra durante varios años después de terminado, y recupera los gastos de construcción y extrae una ganancia de los ingresos percibidos de la utilización y explotación comercial del proyecto. Al concluir el período de concesión, el proyecto es traspasado al Gobierno.

3. En este tipo de acuerdo, el Gobierno no garantiza el reembolso de los préstamos ni el rendimiento de las inversiones efectuadas en el proyecto; éstos dependen de los ingresos que el proyecto genere. Ya que no se requiere la aportación directa de fondos del presupuesto público, se reduce la presión que experimenta el Gobierno para conseguir empréstitos y se transfieren al sector privado los riesgos industriales, así como las nuevas tecnologías. Además, como el consorcio construye el proyecto y lo explota durante el período de concesión, el Gobierno se beneficia también de la experiencia que adquiere el sector privado en esas esferas.

4. Aunque el concepto CET se ha aplicado mayormente en grandes obras de infraestructura como la construcción de redes de telecomunicaciones, carreteras y otros proyectos de transporte público, construcción de instalaciones portuarias y abastecimiento de energía, también se está utilizando con frecuencia cada vez mayor en proyectos de mediana y pequeña escala. Así pues, existe la posibilidad de que el concepto CET abra nuevas oportunidades para promover el comercio internacional.

5. Los proyectos CET resultan convenientes por diversos motivos. Entre otras cosas, ofrecen a los países que tienen escasa capacidad de préstamo y pocos recursos presupuestarios la posibilidad de financiar proyectos sin comprometer fondos públicos. También ofrecen las ventajas de estimular

las inversiones y promover la privatización. Por ello, cada vez más países, en particular los países en desarrollo, así como los organismos de crédito muestran interés en obviar esas dificultades de financiación recurriendo a proyectos CET.

6. Una de las principales características de los proyectos CET, que los distinguen de otras formas de ejecución de proyectos, es que el Gobierno no garantiza los préstamos para la financiación del proyecto, por lo que se hace necesaria una distribución no convencional de los riesgos entre diversas partes contractuales interrelacionadas. Normalmente, las partes más importantes en un proyecto CET son: la empresa encargada del proyecto (el consorcio), el Gobierno, las entidades de crédito, la empresa constructora, la empresa aseguradora, y los compradores o usuarios del producto del proyecto. La diversidad de las partes y sus relaciones contractuales interconexas dan lugar a negociaciones complejas y prolongadas. Además, la falta de experiencia, especialmente de los gobiernos, para la organización de los proyectos CET entorpece el proceso de negociación.

7. El hecho de que el responsable por el reembolso de los préstamos no sea un "cliente" tradicional (el Gobierno) sino un consorcio privado supone un mayor riesgo para las entidades de crédito, que se ven obligadas a buscar otros medios de reducir sus riesgos, incluida la aseguración. Este elemento de distribución no convencional de los riesgos entre las diversas partes hace que la etapa precontractual de un proyecto CET sea por lo general bastante compleja.

8. Otro factor que a veces dificulta el establecimiento de proyectos CET en algunos Estados es la falta de certeza jurídica con respecto a la ejecución de determinados aspectos de un proyecto. Por ejemplo, puede no estar claro en qué medida es lícito que entidades privadas perciban ingresos de la explotación de proyectos de infraestructura pública, como las carreteras de peaje. Dada esa incertidumbre, es difícil, por ejemplo, que el Gobierno otorgue una concesión para el desarrollo de un proyecto CET de carreteras ya que, en la mayoría de los casos, el consorcio sólo puede asegurar la recuperación de sus inversiones mediante el cobro de derechos de peaje. En otros casos puede haber dudas en cuanto al fundamento y los efectos de ciertas seguridades contractuales a largo plazo que el Gobierno tendría que dar al consorcio privado. Por tanto, puede ser necesario adoptar disposiciones legislativas adecuadas a fin de crear un marco jurídico propicio para los proyectos CET.

II. LAS DIRECTRICES DE LA ONUDI

9. Teniendo en cuenta los problemas mencionados, así como otros problemas, y las posibilidades de ejecutar proyectos CET, la ONUDI estimó conveniente comenzar a preparar "directrices para la elaboración, negociación y contratación de proyectos CET". Además, de difundir información al respecto, las directrices tienen por objeto conseguir que los Estados y otras partes interesadas formulen y adopten un enfoque adecuado para la promoción y el desarrollo de proyectos CET.

10. Las directrices de la ONUDI comprenderán los capítulos siguientes:

Introducción al concepto CET; fases de un proyecto CET; consideraciones macroeconómicas; función del Gobierno; análisis financiero (estudio de viabilidad) y análisis económico; asignación de riesgos y gestión (estructura financiera); contratación pública; transferencia de tecnología y fortalecimiento de la capacidad nacional; construcción e instalaciones; explotación y mantenimiento; traspaso de propiedad; el paquete contractual y la coordinación de contratos (esquema de los contratos necesarios); acuerdo sobre el proyecto; y conclusiones (capítulo que posiblemente incluirá un resumen de casos ejemplares).

11. La Secretaría ha seguido el proceso de los trabajos sobre las directrices en el marco de la ONUDI. Éstos se encuentran en una etapa avanzada y se prevé que las directrices se terminarán en septiembre de 1994.

CONCLUSIÓN

12. Aunque las directrices de la ONUDI contemplan aspectos jurídicos de los proyectos CET, dado el campo que abarcan, no podrán tratar algunos de esos aspectos en forma detallada. Una vez finalizadas las directrices de la ONUDI, la Secretaría se propone estudiar la conveniencia y viabilidad de que la Comisión realice trabajos ulteriores sobre algunos de los problemas planteados con respecto a los proyectos CET. Esto podría comprender la preparación de un marco jurídico para los proyectos CET, concretamente para el acuerdo de concesión, o de una guía sobre contratación destinada a las partes contratantes que podría presentarse, por ejemplo, como suplemento de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales.

VI. PAGOS INTERNACIONALES

A. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito: nota de la Secretaría^{*} (A/CN.9/384) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1
I. LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS EN GENERAL	2-6
II. UNIFICACIÓN DE LA LEGISLACIÓN	7-9
III. ÁMBITO DE APLICACIÓN	10-18
A. Categorías de operaciones que abarca la Ley Modelo	10-15
B. Partes de una transferencia internacional de crédito	16-18
IV. GRADO DE OBLIGATORIEDAD DE LA LEY MODELO	19
V. CARACTERÍSTICAS DESTACADAS DE LA LEY MODELO	20-51
A. Obligaciones del expedidor de una orden de pago	20-27
B. Pago del expedidor al banco receptor	28-32
C. Obligaciones del banco receptor	33-42
D. Responsabilidad del banco por incumplimiento de una de sus obligaciones ..	43-47
E. Conclusión de la transferencia de crédito y sus consecuencias	48-51

INTRODUCCIÓN

1. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito, aprobada en 1992 por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, fue preparada para atender al cambio fundamental que se había producido en los medios de efectuar transferencias internacionales de fondos. Ese cambio comprendía dos elementos: la creciente utilización de medios electrónicos, y no papel, para el envío de órdenes de pago, y el paso de la utilización generalizada de las transferencias de débito a la utilización generalizada de las transferencias de crédito. A consecuencia de ello, los esfuerzos realizados anteriormente por unificar la legislación que rige las transferencias internacionales de débito dejaron de ser pertinentes, al no ajustarse a las nuevas técnicas de transferencia de fondos. La Ley Modelo brinda a los países la oportunidad de unificar sus legislaciones sobre transferencias bancarias

promulgando un texto que fue concebido con la finalidad de atender las necesidades de las técnicas modernas de transferencia de fondos.

I. LAS TRANSFERENCIAS DE FONDOS EN GENERAL

2. Hasta mediados del decenio de 1970, quien deseara transferir fondos a otro país, ya fuera para pagar una obligación o para disponer de fondos en ese país, tenía un número limitado de opciones. Se podía enviar un cheque, a título personal o en nombre de una empresa, al destinatario de los fondos, pero el cobro internacional de tales títulos era lento y costoso. Se podía comprar en el propio banco un cheque girado contra su corresponsal bancario en el país del destinatario. El cobro de este cheque bancario internacional era más rápido que el de un cheque personal o empresarial, ya que era pagadero en el país receptor y en la moneda de dicho país.

3. Desde mediados del siglo XIX existía un tercer procedimiento aun más rápido. El banco del iniciador podía enviar telegráficamente una orden de pago a su corresponsal del país receptor, dando instrucciones al banco receptor

^{*}La Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) ha preparado la presente nota únicamente a efectos de información; no es un comentario oficial sobre la Ley Modelo. El comentario preparado por la Secretaría sobre un proyecto anterior de Ley Modelo figura en el documento A/CN.9/346 (reproducido en *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Anuario*, vol. XXII: 1991, segunda parte, I, A).

de pagar al destinatario de los fondos. (La orden de pago también podía transmitirse por escrito entre los bancos. Éste es el método habitual que se sigue en muchos países para hacer transferencias de fondos. No obstante, no se utilizaba con tanta frecuencia para transferencias internacionales.) Si bien el telégrafo era más rápido que los otros dos métodos, representaba un modo relativamente costoso de comunicación y a veces se producían errores. Cuando el télex reemplazó al telégrafo, la operación bancaria básica no varió, pero se redujo el costo y aumentó la precisión. Así, se tendió cada vez menos a utilizar cheques bancarios para los pagos internacionales. A mediados del decenio de 1970, con la introducción de las comunicaciones interbancarias de computadora a computadora, el costo disminuyó aún más, al mismo tiempo que la celeridad y la precisión mejoraron espectacularmente. La extensión de las instalaciones de telecomunicación interbancaria de computadora a computadora a un número cada vez mayor de países ha supuesto una disminución drástica de la utilización de cheques bancarios para las transferencias internacionales de fondos y una notable pérdida de importancia del papel de las transferencias por télex.

4. El cobro de los cheques bancarios, de las transferencias por télex y de las transferencias modernas de computadora a computadora tienen en común un importante elemento: se transfiere el valor del iniciador al beneficiario adeudando la cuenta bancaria del iniciador y acreditando la del beneficiario. Los pagos entre los bancos se efectúan también adeudando y acreditando las cuentas pertinentes. Esas cuentas pueden mantenerse entre los bancos interesados o con terceros bancos, incluido el banco central de uno o de los dos países.

5. Existe también una notable diferencia entre, por un lado, el cobro de un cheque bancario (o el cobro de un cheque personal o empresarial) y, por otro, una transferencia por télex o de computadora a computadora. El cheque se transmite al beneficiario por correo o por otros medios independientes de los canales bancarios. Por consiguiente, el beneficiario de la transferencia de fondos es quien inicia los trámites bancarios para el cobro del cheque. La transferencia de fondos cuyo beneficiario inicia los trámites bancarios tiende a denominarse cada vez más transferencia de débito. El cobro de una letra de cambio o de un pagaré es también una transferencia de débito, ya que el beneficiario de la transferencia de fondos inicia ésta, y existen otras técnicas de transferencia de débito, algunas de las cuales se basan en la utilización de computadoras.

6. En las transferencias por télex y las transferencias de computadora a computadora es el iniciador de la transferencia de fondos quien empieza los trámites bancarios emitiendo una orden de pago a su banco para que adeude su cuenta y acredite la del beneficiario. La transferencia de fondos cuyo iniciador es quien pone en marcha los trámites bancarios suele denominarse transferencia de crédito, y ése es el término utilizado en la Ley Modelo.

II. UNIFICACIÓN DE LA LEGISLACIÓN

7. A consecuencia de la amplia utilización internacional de las transferencias de débito derivadas del cobro de cheques y letras de cambio, se han realizado diversos

esfuerzos de unificación de la legislación que rige los títulos negociables y su cobro¹. Inversamente, hasta hace poco tiempo no se había manifestado mucho interés en la unificación de la legislación que rige la utilización internacional de las transferencias de crédito en papel y por télex.

8. La situación empezó a cambiar en 1975, cuando entró en servicio el primer sistema internacional de mensajes interbancarios de computadora a computadora. Simultáneamente, en varios países empezaban a aparecer sistemas de transferencia de fondos por medios electrónicos destinados a empresas o a consumidores. Al no estar claro si las reglas que regían las transferencias de fondos mediante papel debían aplicarse o se aplicarían total o parcialmente a las transferencias de fondos por medios electrónicos, el primer esfuerzo de la CNUDMI consistió en preparar la *Guía Jurídica de la CNUDMI sobre Transferencias Electrónicas de Fondos* (A/CN.9/SER.B/1; publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.87.V.9). En la *Guía Jurídica* se estudiaban las cuestiones jurídicas que se plantearían al pasarse de un sistema de transferencias de fondos mediante papel a un sistema por medios electrónicos. Dado que la *Guía Jurídica* analizaba las consecuencias del paso de un sistema a otro, trataba tanto de las transferencias de débito como de crédito.

9. Cuando la CNUDMI autorizó la publicación de la *Guía Jurídica* en 1986, decidió también preparar reglas jurídicas modelo para influir en la evolución de las prácticas y leyes nacionales que regían los medios de reciente aparición para las transferencias de fondos. Posteriormente se decidió que las reglas jurídicas modelo se adoptaran en forma de ley modelo, y que la ley modelo se redactara con miras a su adopción por los Estados.

III. ÁMBITO DE APLICACIÓN

A. Categorías de operaciones que abarca la Ley Modelo

10. Como indica su título, y a diferencia de la *Guía Jurídica*, la Ley Modelo es aplicable a las transferencias de crédito. No es aplicable a las transferencias de débito, aun cuando se hagan por medios electrónicos. La Ley Modelo no se limita a las transferencias de crédito efectuadas de computadora a computadora o mediante otras técnicas electrónicas, si bien la necesidad de adoptar la Ley Modelo surgió a raíz de la enorme expansión de los sistemas de transferencias de crédito por medios electrónicos. Muchas

¹El esfuerzo más fructífero hasta la fecha han sido la Ley uniforme referente a las letras de cambio y pagarés a la orden y la Ley uniforme sobre el derecho de timbre en materia de cheques, que fueron aprobadas por la Sociedad de las Naciones en 1930 y 1931. Un esfuerzo más reciente fue el que culminó con la aprobación de la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, que fue preparada por la CNUDMI y aprobada por la Asamblea General en 1988. La Convención de la CNUDMI es de aplicación facultativa en el comercio internacional (para información sobre esa Convención, véase la nota explicativa del documento A/CN.9/386). A fin de complementar esos esfuerzos intergubernamentales, la Cámara de Comercio Internacional ha formulado las Normas uniformes para cobros (publicación de la CCI No. 322), que han sido adoptadas por bancos de más de 130 Estados y territorios y que regulan los medios por los que los bancos proceden al cobro internacional de letras. En el momento de redactar el presente documento, las Normas uniformes para cobros están siendo objeto de revisión.

transferencias de crédito, tanto nacionales como internacionales, se inician con una orden de pago sobre papel dada por el iniciador a su banco, seguida de una orden de pago interbancaria por medios electrónicos. Por consiguiente, sería difícil y ocioso definir una transferencia de crédito por medios electrónicos. La solución apropiada para sólo algunos problemas jurídicos parecía depender de si la orden de pago se daba por medios electrónicos o mediante papel. Se han redactado reglas apropiadas para hacer frente a esas situaciones.

11. Si bien muchas transferencias de crédito requieren únicamente los servicios del banco del iniciador y del banco del beneficiario, otras requieren los servicios de uno o varios bancos intermediarios. En tales casos, la transferencia de crédito se inicia por una orden de pago emitida por el iniciador a su banco, seguida de órdenes de pago dadas por el banco del iniciador al banco intermediario y por el banco intermediario al banco del beneficiario. La transferencia de crédito requiere asimismo el pago de cada uno de los tres expedidores a su banco receptor. Conforme a lo dispuesto en el inciso a) del artículo 2, una transferencia de crédito, y, por consiguiente una operación sujeta a la Ley Modelo, abarca toda "la serie de operaciones que comienza con la orden de pago de un iniciador hechas con el propósito de poner fondos a disposición de un beneficiario".

12. Los propios términos de la Ley Modelo limitan su ámbito de aplicación a las transferencias internacionales de crédito. Esta limitación obedece en parte al reconocimiento del hecho de que la CNUDMI fue creada para unificar la legislación que rige el comercio internacional. También obedece a que, si bien al aplicar las transferencias internacionales de crédito todos los países tienen que hacer frente esencialmente a los mismos problemas jurídicos y prácticos, las circunstancias en que se efectúan las transferencias de crédito de ámbito nacional varían notablemente de un país a otro.

13. El criterio establecido en el artículo 1 para determinar si una transferencia de crédito es internacional y, por consiguiente, si está sujeta a la Ley Modelo, es que haya un banco expedidor y un banco receptor de la transferencia de crédito que se encuentren en Estados diferentes. Desde el momento en que hay un banco expedidor y un banco receptor que se encuentran en Estados diferentes, cualquier aspecto de la transferencia de crédito entrará en el ámbito de la Ley Modelo.

14. Aunque en algunos países los medios para efectuar transferencias nacionales de crédito se diferencian notablemente de los medios empleados en las transferencias internacionales de crédito, la Comisión reconoció que no había en la Ley Modelo ninguna regla sustantiva que fuera únicamente adecuada para transferencias internacionales de crédito. Por consiguiente, algunos Estados tal vez deseen adoptar la Ley Modelo como instrumento que rija a la vez sus transferencias de crédito nacionales e internacionales, propiciando así la unificación de la legislación. Para ello, bastaría con modificar el ámbito de aplicación en el artículo 1.

15. Las transferencias de crédito pueden ser efectuadas por personas a título personal o por entidades comerciales por motivos comerciales. Algunos países disponen de leyes especiales de protección de los consumidores que regulan ciertos aspectos de las transferencias de crédito. En la nota

de pie de página correspondiente al artículo 1 se reconoce que cualquier ley de protección de los consumidores puede prevalecer sobre las disposiciones de la Ley Modelo. Si una persona es iniciador o beneficiario de una transferencia de crédito, sus derechos y obligaciones estarán regulados por la Ley Modelo, sin perjuicio de posibles leyes aplicables de protección de los consumidores.

B. Partes de una transferencia internacional de crédito

16. Una vez adoptado el criterio de que la Ley Modelo debía redactarse con el fin de que fuera aplicable a toda "la serie de operaciones... hechas con el propósito de poner fondos a disposición de un beneficiario", y no únicamente a la orden de pago que pasaba de un banco de un país a un banco de otro país, fue necesario decidir si todos los aspectos de una transferencia internacional de crédito determinada deberían estar sujetos a la Ley Modelo, caso de estar promulgada en un país determinado. Todas las partes interesadas reconocieron que ése sería un resultado deseable, ya que aseguraría la aplicación de un único régimen jurídico a la totalidad de la transferencia de crédito. En un momento dado se propuso que se incluyera una regla a tal efecto en la Ley Modelo. La CNUDMI decidió que semejante regla, aunque fuera deseable desde un punto de vista abstracto, no resultaba viable ni técnica ni políticamente. Así pues, la CNUDMI aceptó que cada una de las operaciones realizadas en la transferencia de crédito estuviera sujeta a la legislación aplicable a dicha operación. Se esperaba, por supuesto, que la Ley Modelo fuera adoptada ampliamente, para que las distintas operaciones realizadas en una determinada transferencia de crédito estuvieran sujetas a un régimen jurídico coherente.

17. Durante todo el período de preparación de la Ley Modelo, la CNUDMI aplicó su decisión de que todas las operaciones efectuadas en una transferencia de crédito habían de estar sujetas a la legislación aplicable a cada operación en virtud de un artículo relativo al conflicto de leyes. Ese artículo permitía a las partes elegir la ley aplicable a su relación. Esta elección se incluiría probablemente en un acuerdo previo a la transferencia de crédito de que se trataba. A falta de tal acuerdo, la ley del Estado en la que se encontrara el banco receptor sería aplicable a los derechos y obligaciones derivados de la orden de pago enviada a dicho banco.

18. En el período de sesiones de 1992 de la Comisión, cuando fue aprobada la Ley Modelo, se decidió suprimir la disposición sobre conflicto de leyes que figuraba en la Ley Modelo propiamente dicha. No obstante, el artículo fue incluido en una nota de pie de página correspondiente al capítulo I de la Ley Modelo, con la indicación de "que los Estados tal vez deseen incorporar [el artículo] a la Ley Modelo".

IV. GRADO DE OBLIGATORIEDAD DE LA LEY MODELO

19. El artículo 4 dispone que "salvo que esta ley disponga otra cosa, los derechos y obligaciones derivados de una transferencia de crédito podrán ser modificados por acuerdo de las partes". Esta simple frase engloba tres proposiciones:

a) En principio, la Ley Modelo no es una ley vinculante. Las partes en una transferencia de crédito pueden convenir en modificar sus derechos y obligaciones;

b) El acuerdo debe concertarse entre las partes cuyos derechos y obligaciones resulten afectados. Así, por ejemplo, un acuerdo concertado por un grupo de bancos que regule las operaciones realizadas entre ellos podría modificar los derechos y obligaciones que tienen esos bancos en virtud de la Ley Modelo. Sin embargo, el acuerdo no afectaría a los derechos y obligaciones de sus clientes, a menos que los clientes hubieran aceptado tal modificación de sus derechos y obligaciones. Esta regla se ve alterada en cierto modo por el párrafo 9 del artículo 12 y por el párrafo 6 del artículo 14, en virtud de los cuales los párrafos específicos de la Ley Modelo que regulan los medios para realizar un reembolso en ciertas circunstancias limitadas “no se aplican a un banco si ello afecta a sus derechos u obligaciones conforme a un acuerdo o a una regla de un sistema de transferencia de fondos”;

c) Las partes no podrán convenir modificaciones de ciertos derechos y obligaciones, o podrán hacerlo únicamente en forma limitada y en circunstancias limitadas. Como ejemplo de esos casos cabe citar el párrafo 3 del artículo 5, el párrafo 2 del artículo 14 y el párrafo 7 del artículo 17.

V. CARACTERÍSTICAS DESTACADAS DE LA LEY MODELO

A. Obligaciones del expedidor de una orden de pago

20. El expedidor de una orden de pago puede ser el iniciador de la transferencia de crédito, ya que el iniciador envía una orden de pago a su banco, o puede ser un banco, dado que todos los bancos que intervienen en el proceso de la transferencia de crédito, con excepción del banco del beneficiario, deben enviar su propia orden de pago al siguiente banco que forma parte de la cadena de la transferencia de crédito.

21. El párrafo 6 del artículo 5 establece la obligación real fundamental del expedidor, que consiste en “pagar al banco receptor el monto de la orden de pago a partir del momento en que el banco receptor la haya aceptado”. Existe una regla especial para las órdenes de pago que contienen una fecha de ejecución futura; en tal caso, la obligación de pagar nace cuando el banco receptor acepta la orden de pago, “pero ese importe no será pagadero hasta el comienzo del período de ejecución”.

22. Pero, ¿qué ocurre si se plantea la duda de si la orden de pago fue realmente enviada por la persona que figura como expedidor? En el caso de una orden de pago mediante papel, el problema surgiría como consecuencia de una firma presuntamente falsificada del supuesto expedidor. En una orden de pago dada por medios electrónicos, es posible que una persona no autorizada haya enviado el mensaje, pero la autenticación mediante clave, palabra secreta o medio similar aportaría la precisión necesaria.

23. La Ley Modelo responde a la pregunta en tres etapas. La primera se describe en el párrafo 1 del artículo 5: “El

expedidor estará obligado por una orden de pago... si hubiese sido emitida por él o por otra persona facultada para obligarlo”. La cuestión de si la otra persona tenía realmente la autoridad *de facto* y *de jure* necesaria para obligar al expedidor se deja en manos de las reglas de derecho pertinentes no comprendidas en la Ley Modelo.

24. La segunda etapa descrita en el párrafo 2 del artículo 5 es la más importante:

“Cuando una orden de pago... esté sujeta a autenticación [por haberlo convenido el expedidor y el banco receptor], el supuesto expedidor... quedará... obligado si:

a) La autenticación constituye, en las circunstancias del caso, un método comercialmente razonable de protección contra las órdenes de pago no autorizadas, y

b) El banco receptor cumplió lo dispuesto en materia de autenticación.”

25. Se supone que, en el caso de la orden de pago dada por medios electrónicos, el banco receptor determina los procedimientos de autenticación que está dispuesto a seguir. Por consiguiente, el banco corre totalmente el riesgo de que la orden de pago no esté autorizada si los procedimientos de autenticación no son mínimamente “comercialmente razonables”. La determinación de lo que es comercialmente razonable variará de un momento y de un lugar a otro en función de la tecnología disponible, del costo de aplicación de la tecnología en comparación con el riesgo y otros factores pertinentes en un momento dado. Más adelante, el párrafo 3 del artículo 5 dispone que el párrafo 2 del artículo 5 enuncia una obligación que el banco receptor no puede eludir conviniendo otra cosa. No obstante, el párrafo 2 del artículo 5 no es aplicable cuando el procedimiento de autenticación sea “la mera comparación de firmas”, en cuyo caso deberá aplicarse la legislación de otro modo aplicable relativa a las consecuencias de haber actuado sobre la base de una firma falsificada.

26. Si el procedimiento de autenticación es comercialmente razonable y el banco sigue ese procedimiento, el supuesto expedidor quedará obligado por la orden de pago. Esto suscita dos reflexiones. En primer lugar, el banco no dispone de medios para distinguir entre una utilización autorizada de la autenticación y otra no autorizada. Los bancos no estarían en condiciones de ofrecer transferencias de crédito por medios electrónicos a precios razonables si corrieran el riesgo de que órdenes de pago debidamente autenticadas no estuvieran autorizadas. En segundo lugar, si el procedimiento de autenticación es comercialmente razonable y el banco puede demostrar que lo siguió, lo probable es que el expedidor tuviera la culpa de que alguna persona no autorizada descubriera la forma de autenticar la orden de pago.

27. Con ello se llega a la tercera etapa del análisis descrito en el párrafo 4 del artículo 5. El expedidor, en su caso, el banco receptor sería responsable de toda orden de pago no autorizada respecto de la cual pudiera demostrarse que había sido enviada como resultado de la negligencia de esa parte. Para la regla sobre quién soportará la carga de la prueba, véase el párrafo 4 del artículo 5.

B. Pago del expedidor al banco receptor

28. Puede ocurrir, particularmente en las transferencias realizadas por personas, que un iniciador no tenga cuenta en el banco del iniciador y pague en efectivo a ese banco el monto de la transferencia de crédito más los recargos aplicables. No obstante, en la mayoría de los casos el iniciador, es decir, el expedidor, tendrá cuenta en el banco del iniciador, es decir, en el banco receptor. Ocurre también a menudo que un banco expedidor tiene cuenta en el banco receptor. En tal caso, el pago al banco receptor se hará normalmente adeudando la cuenta que tenga el expedidor en el banco receptor. Dado que el banco receptor está en condiciones de determinar si en la cuenta existe un saldo positivo suficiente, o si está dispuesto a conceder crédito al expedidor por el monto del saldo negativo resultante, el inciso a) del artículo 6 dispone que el pago se efectúe cuando se asiente el adeudo.

29. También puede darse la situación inversa, en la que el banco receptor tiene cuenta en el banco expedidor. Asimismo, puede darse el caso de que tanto el banco expedidor como el banco receptor tengan cuentas en un tercer banco. En ese caso, el banco expedidor puede pagar al banco receptor acreditando la cuenta del banco receptor o dando instrucciones al tercer banco de que acredite la cuenta del banco receptor, según proceda. El resultado en ambas situaciones es un aumento del saldo positivo de la cuenta del banco receptor en el banco expedidor o en el tercer banco, y al mismo tiempo con un mayor riesgo para la suma acreditada. Normalmente, esto sería aceptable para el banco receptor. Sin embargo, en ocasiones el saldo positivo y el riesgo resultante para la suma acreditada pueden ser superiores a lo que el banco receptor esté dispuesto a tener en el banco expedidor o en el tercer banco. Por consiguiente, la Ley Modelo dispone en los apartados i) y ii) del inciso b) del artículo 6 que el pago se realiza cuando la suma acreditada "sea utilizada [por el banco receptor]... o, de no haber sido utilizada esa suma, el día bancario siguiente a aquel en el que la suma acreditada esté disponible para su utilización y el banco receptor tenga conocimiento de ello". En otras palabras, si el banco receptor no utiliza la suma acreditada y no desea correr el riesgo, dispone de un breve plazo para notificar al banco expedidor que no considera aceptable el pago.

30. Cuando el tercer banco en el que el banco receptor tenga cuenta sea un banco central, ya sea el banco central de su país o el de otro país, no existe riesgo para las cantidades acreditadas (al menos cuando las sumas se expresen en la moneda del banco central). Por consiguiente, en el apartado iii) del inciso b) del artículo 6 se dice que el cumplimiento de la obligación de pago tiene lugar "cuando se haga la liquidación definitiva en favor del banco receptor".

31. Un cuarto medio importante de pago al banco receptor consiste en vincular la obligación del banco expedidor a otras obligaciones derivadas de otras órdenes de pago. La vinculación puede efectuarse de conformidad con un acuerdo bilateral para la liquidación de saldos netos concertado entre los dos bancos. Esta liquidación también puede efectuarse de conformidad con "las reglas de un sistema de transferencia de fondos por el que se efectúe la liquidación bilateral o multilateral de las obligaciones entre sus participantes". Si la liquidación tiene lugar con arreglo a alguna

de estas circunstancias, el apartado iv) del inciso b) del artículo 6 dispone que el pago a los diversos bancos receptores correspondiente a las distintas órdenes de pago tiene lugar "cuando se haga la liquidación definitiva en favor del banco receptor de conformidad con" el acuerdo o las reglas.

32. A este respecto, habría que hacer alguna salvedad. La vinculación para la liquidación y las consecuencias de ésta en caso de insolvencia de una de las partes es una cuestión polémica. En el Banco de Pagos Internacionales esta cuestión es objeto de un estudio permanente. La Ley Modelo no dice si un acuerdo para la liquidación de saldos netos es válido o efectivo en virtud de la ley aplicable. Lo único que hace es regular en qué momento un banco expedidor paga al banco receptor el importe de una orden de pago cuando existe un acuerdo válido de liquidación de saldos netos.

C. Obligaciones del banco receptor

33. Las obligaciones de un banco receptor se dividen en las obligaciones que forman parte de una transferencia de crédito bien ejecutada y las obligaciones que surgen cuando algo falla. La mayoría de las órdenes de pago recibidas por un banco se ejecutan prontamente y la transferencia de crédito se realiza satisfactoriamente. En realidad, en una transferencia de crédito de esta índole un banco receptor no tiene nunca una obligación no ejecutada con respecto a la orden de pago.

34. En el párrafo 2 del artículo 8 y en el párrafo 1 del artículo 10 de la Ley Modelo se establecen las obligaciones de un banco receptor relativas a la ejecución de una orden de pago que ese banco haya "aceptado". La obligación de un banco receptor que no sea el banco del beneficiario es emitir una orden de pago por la que se ejecute debidamente la orden de pago recibida. La obligación del banco del beneficiario es poner los fondos a disposición del beneficiario. Hasta que el banco receptor no haya "aceptado" la orden de pago, no tiene obligación de ejecutarla. Las disposiciones que determinan el momento en que un banco receptor acepta una orden de pago figuran en el párrafo 2 del artículo 7 y en el párrafo 1 del artículo 9.

35. En la mayoría de los casos, un banco receptor que no sea el banco del beneficiario acepta una orden de pago cuando emite su propia orden de pago con la finalidad de ejecutar la orden de pago recibida. El banco del beneficiario acepta una orden de pago cuando acredita la cuenta del beneficiario. En estas dos situaciones, el banco receptor, tanto si es el banco del beneficiario como si no lo es, tiene una obligación primordial que cumple al ejecutar el mismo acto. No obstante, un banco receptor puede aceptar una orden de pago de cualquier otra forma antes de ejecutar la orden de pago recibida.

36. En algunos sistemas de transferencia de fondos existe una regla por la que un banco receptor debe ejecutar todas las órdenes de pago que reciba de otros miembros del sistema de transferencia de fondos. La Ley Modelo dispone que en tal caso el banco receptor acepta la orden de pago al recibirla.

37. Un banco receptor que adeuda la cuenta del expedidor como medio de recibir el pago o que notifica al expedidor

que acepta la orden de pago, acepta la orden de pago cuando adeuda la cuenta o da el correspondiente aviso.

38. Un último método de aceptación de una orden de pago merece especial atención. En la Ley Modelo se considera que el banco que reciba una orden de pago y el correspondiente pago debe ejecutar la orden de pago o dar aviso de su rechazo. Si el banco receptor no hace ninguna de las dos cosas en el plazo requerido, se considera que el banco receptor ha aceptado la orden de pago y las correspondientes obligaciones. El artículo 11 dispone que normalmente el banco receptor debe ejecutar la orden de pago el día bancario siguiente al de la recepción de dicha orden y por el valor que corresponda a la fecha en que la haya recibido.

39. El banco receptor tiene también obligaciones cuando las cosas no discurren como debieran. Algunas órdenes de pago o supuestas órdenes de pago son incompletas. Puede ocurrir que un mensaje recibido no contenga los datos suficientes para ser una orden de pago, o que una orden de pago no pueda ejecutarse por insuficiencia de datos. Por ejemplo, una orden de pago que exprese la suma de dinero que debe transferirse en dos formas, en palabras y en cifras, puede adolecer de incoherencias al no coincidir las palabras con las cifras. Lo mismo puede ocurrir con la indicación del beneficiario si, por ejemplo, el número de cuenta indicado no corresponde al del beneficiario. Cuando los datos son insuficientes, el banco receptor está obligado a notificar el problema al expedidor. Cuando los datos no cuadran entre sí y el banco receptor se percata de ello, el banco receptor tiene también la obligación de notificarlo al expedidor.

40. Una vez que el banco receptor ha emitido su orden de pago conforme, pueden surgir otras obligaciones. La conclusión de una transferencia internacional de crédito puede sufrir demoras sin que el iniciador ni el beneficiario sepan lo que ha ocurrido. Para paliar estas situaciones, el artículo 13 dispone que se pedirá a cada banco receptor que preste asistencia al iniciador y que recabe la asistencia del siguiente banco receptor para completar los trámites bancarios de la transferencia de crédito.

41. Si la transferencia de crédito no se ha concluido, el párrafo 1 del artículo 14 dispone que "el banco del iniciador estará obligado a reembolsar al iniciador el importe de cualquier pago que haya recibido de él, con intereses calculados desde el día del pago hasta el día del reintegro". El banco del iniciador puede a su vez recuperar la suma que pagó a su banco receptor, con intereses, y ese banco puede recuperarlo de su banco receptor. La cadena de responsabilidades en el reembolso termina en el banco que no está en condiciones de concluir la transferencia de crédito.

42. En la práctica, la cadena de reembolsos puede terminar en el banco anterior al banco que no puede concluir la transferencia de crédito. Una transferencia de crédito puede fracasar si el banco receptor se vuelve insolvente antes de ejecutar la orden de pago que ha recibido, o porque el Estado ha congelado las transferencias del tipo pertinente, o a causa de guerra o de condiciones pendientes de solución en el país del banco receptor. En esos casos, las mismas circunstancias que pueden hacer fracasar la transferencia de crédito pueden hacer imposible que el banco reembolse a su banco expedidor. A veces es evidente que se

corre un riesgo al recurrir a un banco determinado o bancos de un país determinado. En tal situación, un banco, y en particular el banco del iniciador, puede negarse a aceptar la orden de pago a menos que su expedidor le haya dado instrucciones de recurrir a un banco intermediario determinado para concluir la transferencia de crédito. Si un banco receptor tiene instrucciones de recurrir a un banco intermediario determinado y se encuentra en la imposibilidad de obtener reembolso del banco intermediario debido a que ese banco se ha declarado en suspensión de pagos o a que la ley le prohíbe hacer el reembolso, el banco receptor no debe reembolsar a su expedidor. No obstante, a fin de cerciorarse de que estas situaciones especiales no se utilizan como pretexto para eludir la obligación de reembolsar, el banco receptor que recaba sistemáticamente instrucciones de sus expedidores sobre los bancos intermediarios a que debe recurrir para transferencias de crédito sigue estando obligado a reembolsar en todos los casos.

D. Responsabilidad del banco por incumplimiento de una de sus obligaciones

43. Se ha indicado ya que el banco del iniciador debe reembolsar al iniciador el importe de la transferencia más los intereses, si no se lleva a cabo la transferencia de crédito. Sin embargo, esta "garantía de devolución" guarda relación con una restitución y no con la responsabilidad por incumplimiento de una obligación.

44. Al analizar más detenidamente la operación de transferencia de crédito resulta evidente que, si la transferencia de crédito se lleva a término, el único tipo de incumplimiento por parte del banco que se puede dar es el retraso en la conclusión de la transferencia de crédito. Sea cual fuera el banco receptor que cause el retraso, se adeudará la cuenta del iniciador en el momento previsto, pero la cuenta del beneficiario se acreditará después de lo previsto. Por consiguiente, la Ley Modelo, en el párrafo 1 del artículo 17, dispone que, en caso de responsabilidad en el retraso, el banco receptor indemnizará al beneficiario. Esta disposición se adoptó a pesar de que el beneficiario no tiene relación contractual con ningún banco que forme parte de la cadena de transferencia de crédito, salvo con el banco del beneficiario.

45. La responsabilidad del banco como causante del retraso se traduce en el pago de intereses. En muchos arreglos sobre transferencias de crédito es práctica común que un banco que retrase la ejecución de una orden de pago recibida emita su orden de pago por el importe de la transferencia más unos intereses adecuados para compensar el retraso. Si el banco lo hace así, su banco receptor está obligado a traspasar estos intereses al beneficiario. Dado que el banco causante del retraso ha actuado de forma orientada a indemnizar al beneficiario, ese banco queda liberado de su responsabilidad. Si los intereses no se traspasan al beneficiario, como prevé el artículo 17, el beneficiario tendrá un derecho directo a recuperarlos del banco que los tenga en su poder.

46. Si la finalidad de la transferencia de crédito era cumplir una obligación adeudada al beneficiario por el iniciador, el beneficiario puede haber recuperado los intereses

del iniciador por la demora en el cumplimiento de dicha obligación. En tal caso, el párrafo 3 del artículo 17 permite al iniciador, y no al beneficiario, recuperar los intereses del banco causante de la demora.

47. Con una excepción, la acción para recuperar los intereses enunciada en el artículo 17 es el único recurso de que disponen el iniciador o el beneficiario. No se permite ninguna otra acción que pueda existir en virtud de otras reglas de derecho. Según el artículo 18, la única excepción permitida es la del caso en que el incumplimiento o la ejecución indebida de una orden de pago se produjera "a) con la intención específica de ocasionar una pérdida, o b) con temeridad y a sabiendas de que podría resultar esa pérdida". En tales circunstancias insólitas de comportamiento notorio del banco, la recuperación podrá basarse en cualquier regla de derecho existente en el ordenamiento jurídico fuera del marco de la Ley Modelo.

E. Conclusión de la transferencia de crédito y sus consecuencias

48. Según el párrafo 1 del artículo 19, "la transferencia de crédito se completa en el momento en que el banco del beneficiario acepta una orden de pago en beneficio de este último". En ese momento, el sistema bancario ha liquidado sus obligaciones con el iniciador. Si posteriormente el banco del beneficiario no actúa debidamente, será problema del beneficiario. Esta situación no está prevista en la Ley Modelo, pero se deja en manos de la legislación que rige la relación entre las cuentas.

49. El párrafo 1 del artículo 19 dispone asimismo que "cuando se complete la transferencia de crédito, el banco del beneficiario quedará obligado respecto de éste por el monto de la orden de pago que el banco haya aceptado". La Ley

Modelo no aborda la cuestión del momento en que el banco del beneficiario debe acreditar la cuenta del beneficiario o en que debe poner los fondos a su disposición. Estas cuestiones están reguladas por la legislación aplicable que rige la relación entre las cuentas, incluidos los posibles arreglos contractuales entre el beneficiario y el banco de éste.

50. En muchas transferencias de crédito el iniciador y el beneficiario son la misma persona; el cliente del banco hace una mera transferencia de fondos de un banco a otro. En tal caso, es evidente que la conclusión de la transferencia de crédito no altera la relación jurídica entre el iniciador y el beneficiario. La conclusión de la transferencia de crédito sólo modifica la relación entre el cliente, en calidad de iniciador, y el banco del iniciador, y entre el cliente, en calidad de beneficiario, y el banco del beneficiario.

51. Otras transferencias de crédito se efectúan con la finalidad de cumplir una obligación adeudada al beneficiario por el iniciador. Muchos delegados en la CNUDMI consideraron que la Ley Modelo debería disponer que la conclusión de la transferencia de crédito daría cumplimiento a la obligación en la medida en que la obligación quedara cumplida por su pago en efectivo. Otros delegados estimaron que la Ley Modelo no debería contener tal regla, ya fuera porque no creían pertinente incluir una regla sobre el cumplimiento de una obligación derivada de un contrato o de otra fuente en una ley relativa a la operación bancaria, o porque no consideraban correcta la regla propuesta. Al final, la CNUDMI optó por incluir la regla en una nota de pie de página correspondiente al artículo 19 con la indicación de "que los Estados tal vez deseen incorporar [la regla] a la Ley Modelo".

Puede obtenerse más información sobre la Ley Modelo dirigiéndose a la Secretaría de la CNUDMI.

B. Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales: nota de la Secretaría*

(A/CN.9/386) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-3
I. ANTECEDENTES DE LA CONVENCIÓN.....	4-11
II. CARACTERÍSTICAS MÁS NOTABLES DE LA CONVENCIÓN	12-46
A. Ámbito de aplicación y forma del título	12-18
B. Interpretación de la Convención	19-20
C. Los conceptos de "tenedor" y de "tenedor protegido"	21-26
D. Salvaguardias de la transferencia	27-29
E. Garantías y avales	30-32
F. Otras disposiciones innovadoras de interés práctico	33-44
G. Cláusulas finales	45-46

*La presente nota ha sido preparada por la Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a efectos de información únicamente; no es un comentario oficial sobre la Convención. Las observaciones preparadas por la Secretaría sobre anteriores proyectos de la Convención figuran en el documento A/CN.9/

213 (reproducido en *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Anuario*, vol. XIII: 1982, segunda parte, II, A, 4) y en el documento A/CN.9/67 (reproducido en *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Anuario*, vol. III: 1972, segunda parte, II, 1).

INTRODUCCIÓN

1. La Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales es la culminación de más de quince años de trabajo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Por recomendación de la Sexta Comisión (Jurídica), la Convención fue aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 9 de diciembre de 1988.

2. La Convención contiene un régimen completo y moderno, por el que se podrá optar en las operaciones internacionales, para las letras de cambio y los pagarés internacionales que satisfagan los requisitos de forma que la Convención establece. El texto de la Convención refleja la intención que se tuvo de apartarse lo menos posible de los dos principales regímenes jurídicos existentes y de mantener, en la medida de lo posible, las reglas en las que coinciden ambos regímenes. En aquellos puntos donde ambos regímenes están en conflicto y ha de optarse por uno de los dos o por una transacción entre los dos, la Convención introduce una serie de soluciones innovadoras. Otro grupo de nuevas reglas son el fruto del esfuerzo realizado por lograr que la Convención responda a las necesidades de la vida comercial moderna y de la práctica bancaria y de los mercados financieros.

3. La Convención está dividida en nueve capítulos. El capítulo I se refiere al ámbito de aplicación de la Convención y a la forma del título que rige. El capítulo II contiene definiciones y otras disposiciones generales, como reglas para la interpretación de diversos requisitos formales. El capítulo III regula las cuestiones relativas a la transferencia de un título. El capítulo IV se refiere a los derechos y obligaciones de los firmantes y de los tenedores de un título. El capítulo V trata sobre cuestiones relativas a la presentación y la falta de aceptación o de pago, de un título y sobre las condiciones que deben cumplirse para que los firmantes puedan ejercer la acción de regreso. El capítulo VI se refiere a la liberación de las obligaciones fundadas en el título. Los capítulos VII y VIII regulan lo relativo a la pérdida de títulos y a la prescripción de las acciones. Por último, el capítulo IX contiene las disposiciones finales.

I. ANTECEDENTES DE LA CONVENCIÓN

4. La Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales es el resultado de una acción concertada por establecer un régimen jurídico internacional moderno y autónomo que sea aplicable en todo el mundo.

5. En su primer período de sesiones, celebrado en 1968, la CNUDMI decidió dar prioridad, en su futuro programa de trabajo, a los pagos internacionales, así como a la compraventa internacional de mercaderías y al arbitraje comercial internacional. Se estimó necesario apoyar el empleo que se seguía haciendo de la letra de cambio y del pagaré en los pagos internacionales, pese a la aparición de nuevos mecanismos de pago. Se consideró que las nuevas prácticas y técnicas no desplazarían a las prácticas más convencionales, especialmente en la importante función de financiar las operaciones comerciales internacionales.

6. Desde un principio, la labor emprendida por la CNUDMI en esta esfera consistió en hallar modos de superar las grandes y numerosas disparidades entre los diversos regímenes aplicables a los títulos negociables que existían en el mundo. Los anteriores intentos de unificar el régimen de los títulos negociables sólo habían prosperado en el marco limitado de una región o entre países con una misma tradición jurídica. Ejemplo de ello son los esfuerzos emprendidos en La Haya en 1910 y 1912, y proseguídos en el marco de la Sociedad de Naciones en 1930 y 1931, que culminaron con la adopción de las *Leyes Uniformes de Ginebra sobre letras de cambio, pagarés y cheques*, que sólo consiguió armonizar el régimen de los títulos negociables de parte de los países de tradición romanística, mientras que en los países con derecho anglosajón, se consiguió una armonización similar a raíz de la adopción por el Reino Unido de la *Bills of Exchange Act* de 1882, en cuya ley posteriormente se inspiraron la *Negotiable Instruments Law* de los Estados Unidos (sustituida por el artículo 3 del *Uniform Commercial Code*) y las diversas *Bills of Exchange Acts* de los países del Commonwealth. Con todo, pese a estas influencias, existen variaciones considerables en la jurisprudencia y en la práctica comercial incluso entre países con ordenamientos jurídicos de la misma tradición.

7. La primera medida adoptada por la CNUDMI fue consultar con el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que ya había abordado anteriormente el tema de la unificación del derecho relativo a los títulos negociables. A petición de la Comisión, el UNIDROIT preparó un informe preliminar sobre las posibilidades de ampliar el proceso de unificación del régimen legal de la letra de cambio y del cheque. A la luz de este informe, la Comisión examinó tres posibles métodos para promover la unificación. El primer método consistía en procurar obtener una mayor aceptación de las Convenciones de Ginebra de 1930 y 1931; el segundo método era el de revisar esas Convenciones a fin de hacer su régimen más aceptable para los países que habían adoptado el régimen angloamericano, y el tercer método consistía en elaborar un nuevo régimen de los títulos negociables. Los debates hicieron ver que el método que más probabilidades tenía de prosperar sería la creación de un nuevo régimen de los títulos negociables. Se estimó que la mera revisión de las Convenciones de Ginebra no haría que estos instrumentos resultaran más aceptables para los Estados de tradición anglosajona.

8. Antes de decidirse por iniciar la preparación de un nuevo régimen de los títulos negociables, la Comisión decidió realizar una amplia encuesta para conocer las opiniones y sugerencias de las autoridades públicas, los bancos y las instituciones comerciales. La Comisión preparó y distribuyó un extenso cuestionario y analizó las respuestas dadas por los encuestados acerca de los métodos y las prácticas actuales para efectuar y recibir pagos internacionales, los problemas que se daban en el saldo de las operaciones internacionales mediante títulos negociables y el posible alcance de un nuevo régimen uniforme. De este análisis se dedujo que el único método viable consistiría en preparar un nuevo régimen aplicable a un título negociable especial de empleo optativo en las operaciones internacionales.

9. La Secretaría de la CNUDMI preparó en primer lugar un proyecto de ley uniforme sobre letras de cambio internacionales y un comentario. Posteriormente, se amplió el alcance del proyecto para incluir a los pagarés internacionales y su texto fue objeto de sucesivas revisiones durante 14 períodos de sesiones del Grupo de Trabajo sobre títulos negociables internacionales y durante tres períodos de sesiones de la propia Comisión. En el quinto período de sesiones del Grupo de Trabajo se decidió que las nuevas disposiciones se presentaran en forma de convención y no de ley uniforme.

10. La Convención finalmente aprobada ha sido pensada para facilitar las operaciones comerciales y financieras internacionales. A lo largo de todo el proceso legislativo se tuvieron muy presentes los comentarios y observaciones de las autoridades públicas, de los bancos y círculos comerciales y de otros medios interesados.

11. La Convención no tiene por objeto sustituir la legislación interna existente, sino ofrecer a los interesados la posibilidad de optar, en las operaciones internacionales, por la aplicación de un régimen completo de gran solidez teórica y práctica, ya que se apoya sobre un cuerpo coherente de principios de importancia reconocida en todos los regímenes existentes de la letra de cambio y del pagaré.

II. CARACTERÍSTICAS MÁS NOTABLES DE LA CONVENCIÓN

A. Ámbito de aplicación y forma del título

12. La Convención sólo será aplicable a la letra de cambio internacional y al pagaré internacional cuando estos títulos cumplan con ciertos requisitos formales. En particular, la Convención se aplicará solamente a aquellos títulos internacionales que llevan en su encabezamiento o en su texto las palabras "Letra de cambio internacional (Convención de la CNUDMI)" o "Pagaré internacional (Convención de la CNUDMI)". El empleo de un título regido por la Convención sería, por ello, totalmente optativo. La adhesión de un Estado a la Convención, o su ratificación, no supondrá que todos los títulos internacionales emitidos en ese Estado quedarían sujetos al régimen jurídico de la Convención, sino que significaría simplemente que los banqueros y comerciantes podrían optar por este nuevo régimen jurídico si su buen parecer profesional así se lo aconseja.

13. La Convención aporta sus propias definiciones de los términos "letra de cambio" y "pagaré" y enuncia explícitamente las condiciones para que una letra de cambio o un pagaré sean considerados como internacionales. Según la Convención, la letra de cambio es un título escrito que: a) contiene una orden incondicional del librador dirigida al librado de pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden; b) es pagadero a requerimiento o en una fecha determinada; c) tiene fecha; y d) lleva la firma del librador. El pagaré es un título escrito que: a) contiene una promesa incondicional mediante la que el suscriptor se compromete a pagar una suma determinada de dinero al tomador o a su orden; b) es pagadero a requerimiento o en una fecha determinada; c) tiene fecha; d) lleva la firma del suscriptor.

14. Para poder ser conceptuada como letra de cambio internacional, con arreglo a la Convención, es preciso que su texto mencione al menos dos de los lugares enumerados en el párrafo 1 del artículo 2 de la Convención, y que dos de los lugares mencionados estén situados en Estados diferentes. Los lugares enumerados son: el lugar donde se libra la letra, el lugar indicado junto a la firma del librador, el lugar indicado junto al nombre del librado, el lugar indicado junto al nombre del tomador y el lugar de pago. Por otra parte, en los pagarés internacionales deberán mencionarse al menos dos de los lugares enumerados en el párrafo 2 del artículo 2 de la Convención, y dos de los lugares así mencionados deberán estar situados en Estados diferentes. Los lugares enumerados son: el lugar donde se suscribe el pagaré, el lugar indicado junto a la firma del suscriptor, el lugar indicado junto al nombre del tomador y el lugar de pago.

15. Un último requisito que deberá cumplir todo título que reúna los criterios mencionados para ser considerado como título internacional a tenor de la Convención es que se mencione en el título algún lugar de importancia para el mismo situado en un Estado que sea parte en la Convención. Para la letra de cambio, ese lugar será el lugar donde se libra la letra o el lugar de pago, mientras que para el pagaré será el lugar de pago. Sin embargo, al entrar a ser parte en la Convención, todo Estado puede declarar que sus tribunales sólo aplicarán la Convención si tanto el lugar indicado en el título donde se libre la letra, o donde se suscriba el pagaré, como el lugar de pago indicado en el título están situados en Estados contratantes. Ésta es la única reserva que la Convención autoriza.

16. El régimen de la Convención será aplicable aun cuando algún lugar consignado en el título sea incorrecto o falso. Esta regla sigue el criterio común al respecto de los regímenes internos de la letra de cambio de que los títulos se han de juzgar tan sólo a tenor de su propio texto, es decir, de las anotaciones que lleven consignadas. Esta regla se justifica además por el argumento pragmático de que, de haberse dispuesto otra cosa, se habrían sembrado dudas sobre la aplicabilidad del nuevo régimen, dificultando eventualmente la libre circulación de las letras y pagarés internacionales. La Convención deja que el derecho interno determine la sanción en que podrá incurrir quien consigne en un título una declaración falsa o incorrecta de esta índole.

17. Siguiendo la tendencia establecida por algunos ordenamientos jurídicos internos, la Convención no permite que un título negociable designe a dos o más librados ni que sea pagadero al portador. En la práctica, ninguna de las dos restricciones tiene mayor trascendencia, ya que nada impide al tomador o al endosatario especial hacer pagadero al portador un título regido por la Convención endosándolo en blanco; además, los títulos con múltiples librados se dan con muy poca frecuencia y son fuente de confusión.

18. La Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales ha dejado fuera de su régimen a los cheques internacionales, que han sido objeto de un proyecto paralelo de la CNUDMI, cuyo resultado más reciente es un proyecto de convención. La decisión de elaborar por separado dos textos

jurídicos, uno de ellos con un régimen uniforme para la letra de cambio internacional y el pagaré internacional y el otro con un régimen uniforme para el cheque internacional, en vez de refundirlos en un solo texto, obedeció principalmente a la necesidad de adaptarse a los ordenamientos de derecho romanista, que tradicionalmente han considerado a la letra de cambio y al cheque como títulos que cumplen una función diferente. Los trabajos sobre el proyecto de convención sobre cheques internacionales se suspendieron en 1984 debido en parte a que se consideró que los cheques desempeñaban un papel menos importante en los pagos internacionales.

B. Interpretación de la Convención

19. Una norma jurídica internacional destinada a unificar determinada institución o esfera del derecho sólo alcanzará su objetivo si todos los ordenamientos jurídicos que la aplican la interpretan con buen sentido y coherencia. Al igual que muchas otras normas jurídicas internacionales, la Convención pide a los tribunales que la interpreten teniendo 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.

20. Se está promoviendo la uniformidad de la jurisprudencia con el denominado programa CLOUT (Jurisprudencia relativa a los textos de la CNUDMI) por el que la Secretaría publica resúmenes de los fallos judiciales y de los laudos arbitrales fundados en cualquiera de las convenciones o leyes modelo dimanantes de la labor de la CNUDMI.

C. Los conceptos de "tenedor" y de "tenedor protegido"

21. Para mejorar la aceptación comercial y la libre circulación de sus títulos en el comercio internacional, la Convención reafirma claramente el principio de su negociabilidad.

22. Al defender los derechos del tenedor de un título frente a las limitaciones impuestas por las acciones y excepciones oponibles por otras personas, los autores de la Convención se vieron obligados a elegir entre los enfoques radicalmente distintos, pero justificables, de los ordenamientos de tradición romanista y de *common law*. Se optó por un sistema pragmático dual que distingue entre el mero tenedor y el "tenedor protegido". Los derechos del tenedor protegido están menos expuestos a las acciones y excepciones de otras personas que los derechos del tenedor ordinario.

23. Esta solución, pese a ser técnicamente similar al criterio seguido por los ordenamientos jurídicos de *common law*, es, de hecho, una transacción entre ambos sistemas, ya que incorpora elementos tanto del régimen romanista como del *common law*. Por ejemplo, a tenor de la Convención, una persona no perderá el carácter de tenedor aun cuando haya obtenido el título en circunstancias, como serían la incapacidad o el fraude, la violencia o el error de cualquier

tipo, que puedan dar lugar a alguna acción o excepción fundada en el título. Este régimen se parece más, a este respecto, al régimen de tradición romanista que al del *common law*. Tal vez lo más importante es que 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 serie ininterrumpida de endosos, podrá ser considerada como tenedor protegido, aunque alguno de los endosos que figuren en el título sea falso o haya sido firmado por un mandatario sin poder suficiente.

24. La Convención amplía la protección de los tenedores protegidos omitiendo el requisito de que el tenedor protegido haya efectuado alguna contraprestación por el título. Además, son fáciles de reunir las condiciones para ser considerado como tenedor protegido, y todo tenedor será tenido por tenedor protegido salvo prueba en contrario.

25. El simple tenedor, aunque no esté tan bien protegido como el tenedor protegido, no está del todo desprotegido frente a las acciones o excepciones adversas. De hecho, el tenedor se beneficia del notable grado de protección que le confiere el régimen de la Convención, que sólo permite el ejercicio de determinados tipos de acciones o excepciones de tener el tenedor conocimiento de su existencia al adquirir el título o de haber éste cometido algún tipo de fraude o hurto en relación con el título.

26. A tenor de la Convención, la transferencia del título por un tenedor protegido confiere a cualquier tenedor posterior los derechos sobre el título y fundados en el título de un tenedor protegido. Esta regla que cabría llamar de amparo favorece también la negociabilidad de estos títulos. La regla beneficia principalmente al tenedor protegido en su calidad eventual de transferente, ya que conserva el valor que invirtió en el título al tomar posesión del mismo. En cambio, un tenedor no protegido no podrá fácilmente "blanquear" un título transfiriéndolo a un tenedor protegido para luego recuperarlo.

D. Salvaguardias de la transferencia

27. El artículo 45 de la Convención resuelve con claridad una cuestión que ha sido tratada de modos muy distintos en los principales ordenamientos jurídicos existentes. Además, incorpora al régimen de los títulos negociables un principio que en los ordenamientos romanistas ha de buscarse en el régimen general de la compraventa o de los contratos.

28. La regla dispone que, salvo estipulación en contrario, la persona que transfiere un título por endoso y tradición o por mera tradición declara tácitamente que el título es auténtico y que él no tiene conocimiento de hecho alguno que pueda comprometer el derecho del adquirente al cobro del título frente al principal obligado. Estas declaraciones sobre la calidad consisten en una garantía de que el título no lleva ninguna firma falsificada o no autorizada y de que no ha sido objeto de alteración sustancial alguna. El transferente incurrirá en responsabilidad a tenor de este artículo sólo de haber tomado el adquirente el título sin conocer el hecho que alegue como fundamento de dicha responsabilidad.

29. La obligación establecida en el artículo es en parte más débil y en parte más fuerte que la de un endosante. Es más débil en cuanto no garantiza el pago del título y sólo beneficia al adquirente inmediato; es más fuerte debido a que el adquirente podrá reclamar, incluso antes del vencimiento, la suma pagada por él al transferente, independientemente de cualquier presentación, desatención o protesto del título.

E. Garantías y avales

30. Las disposiciones de la Convención relativas a la responsabilidad del garante son una de las facetas más atractivas del texto. La Convención reconoce hábilmente el aval, o el tipo de garantía del régimen de la Ley Uniforme de Ginebra, y el otro tipo de garantía, menos fuerte, conocida en los ordenamientos jurídicos de *common law*.

31. El artículo 46 de la Convención dispone que el pago de un título podrá ser garantizado, antes o después de la aceptación, por la totalidad o por una parte de su importe respecto de cualquier firmante o del librado. Cualquier persona, aunque sea ya firmante, podrá otorgar una garantía. La garantía se expresará mediante las palabras: "garantizada", "avalada", "bueno por aval", u otra expresión equivalente, acompañada por la firma del garante, o se otorgará mediante la sola firma en el anverso del título. De hecho, la sola firma en el anverso del título de una persona distinta del suscriptor, del librador o del librado, constituye una garantía. Las palabras con que se expresa una garantía determinan la naturaleza de la obligación contraída por el garante. De no indicar el firmante la persona a quien se da la garantía, se entenderá conforme al régimen de la Convención que sale garante por el librado, por el aceptante o por el suscriptor.

32. La diferencia crucial que existe entre los dos tipos de garantía reconocidos por la Convención radica, en definitiva, en las excepciones que el garante podrá oponer al tenedor o al tenedor protegido. El régimen de las excepciones diferirá según cuáles sean las palabras empleadas para expresar la garantía (por ejemplo, no es lo mismo "garantizada" que "avalada") y según que el garante sea o no una institución financiera. Se considerará que el garante que sea un banco o algún otro tipo de institución financiera y que exprese su garantía mediante su sola firma contrae el tipo más fuerte de garantía o "aval", mientras que el garante que no sea un banco u otro tipo de institución financiera y que exprese su garantía de igual modo contraería el tipo de garantía menos fuerte.

F. Otras disposiciones innovadoras de interés práctico

33. La Convención introduce una serie de disposiciones que deberían ser beneficiosas en la práctica comercial moderna. Con ello la Convención demuestra ser obra reciente, frente a muchos de los regímenes nacionales de los títulos negociables que no han seguido la evolución de las prácticas comerciales. A continuación se exponen algunas disposiciones novedosas dignas de mención:

1. Títulos con interés variable

34. La Convención permite que los títulos devenguen intereses de tipo variable sin pérdida de su negociabilidad. Cuando la técnica empleada se ajusta a los requisitos de la Convención, se considerará que la cantidad exigible es una suma determinada, aun cuando el tipo de interés sea variable. Para proteger a los deudores, la Convención permite que el tipo varíe únicamente de conformidad con lo estipulado en el título y en relación con uno o más tipos de referencia publicados o de conocimiento público. Para mayor protección, ningún tipo de referencia podrá estar sujeto a determinación unilateral, directa o indirecta, de un persona cuyo nombre figure en el título cuando se libra la letra o se suscribe el pagaré, a menos que el nombre de la persona se mencione únicamente en las cláusulas para la determinación del tipo de referencia. También podrá estipularse algún límite de variación tolerable del tipo de interés.

2. Tipos de cambio no consignados en el título

35. La Convención permite también que se haga remisión a un tipo de cambio no consignado en el título, por ejemplo, un tipo de cambio bancario vigente en determinado lugar y en determinada fecha, para calcular la cantidad pagadera por el título. Al igual que se hizo en el caso anterior se considerará que la cantidad pagadera por un título es una suma determinada, aun cuando en el título se disponga que habrá de pagarse conforme a un tipo de cambio consignado en el propio título o que deba determinarse según lo dispuesto en el título.

3. Títulos pagaderos en plazos sucesivos

36. La Convención permite que los títulos acogidos a su régimen sean pagaderos por cuotas en fechas sucesivas, y que lleven además una "cláusula de aceleración", por cuya virtud, de no pagarse alguna cuota, será exigible de inmediato la totalidad del saldo adeudado.

4. Títulos pagaderos en alguna unidad de cuenta monetaria

37. La Convención instituye un régimen que permite abonar los títulos en alguna unidad de valor que no sea la moneda oficial de algún Estado. Ello se ha conseguido con la definición dada al término "moneda", que, además de referirse a los medios ordinarios de pago adoptados como moneda oficial por los Estados, comprende cualquier unidad de cuenta monetaria creada por una institución intergubernamental o mediante acuerdo entre dos o más Estados, por ejemplo, los derechos especiales de giro del Fondo Monetario Internacional, la unidad monetaria europea y la Unidad de Cuenta de la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional (ZCP). La Convención contiene asimismo una regla nueva que podrá ser útil para seleccionar una moneda de pago cuando la unidad de cuenta monetaria en que sea pagadero el título no sea transferible entre la persona que deba pagar el título y la persona que haya de recibir el pago.

5. *Obligaciones en moneda extranjera*

38. La Convención trata de evitar las controversias que pueden surgir con los títulos librados o suscritos en una moneda distinta de la del lugar en que deba hacerse el pago. El texto dispone que, salvo en los casos en que el librador o el suscriptor de un título indiquen que éste deberá pagarse en una moneda determinada distinta de aquella en que esté expresado su importe pagadero, el título deberá pagarse en esta última moneda. En su caso, esta regla impedirá que un deudor cumpla con su obligación pagando en otra moneda, por ejemplo, en alguna moneda local. Con ello se daría mayor certeza al título frente a eventuales fluctuaciones monetarias.

39. Para no entrar en conflicto con los reglamentos sobre control de cambios y cualquier otra medida protectora de la moneda de un Estado, la Convención contiene ciertas reglas de modificación aplicables en circunstancias excepcionales.

6. *Firma no manuscrita*

40. También en este aspecto la Convención ha procurado adaptar su régimen a los avances de la tecnología disponiendo que por la palabra "firma" se ha de entender no sólo la firma manuscrita sino también su facsímil o una autenticación equivalente efectuada por otros medios.

7. *Reglas sobre la pérdida de títulos*

41. Se han establecido nuevas reglas sobre la pérdida de títulos. En particular, el firmante a quien se reclame el pago de un título perdido podrá pedir al reclamante alguna garantía de que será indemnizado por cualquier pérdida que pueda sufrir como consecuencia del pago posterior del título perdido.

8. *Forma simplificada de protesto*

42. La Convención simplifica el régimen sumamente pormenorizado del protesto en los ordenamientos del *common law*. Establece asimismo un nuevo régimen común para los Estados acogidos al régimen de Ginebra que no hayan reglamentado cómo se ha de efectuar el protesto. En virtud del nuevo régimen, a menos que en un título se estipule la obligatoriedad del protesto, éste podrá reemplazarse por una declaración escrita en el propio título y firmada y fechada por el librado, el aceptante o el suscriptor, o, en el supuesto de un título domiciliado en el que se haya designado a una persona para efectuar el pago, por la persona designada. La declaración deberá denegar expresamente la aceptación o el pago del título. La Convención

amplía también a cuatro días hábiles el plazo habitual para efectuar el protesto.

9. *Uniformidad de la prescripción*

43. La Convención fija un único plazo de prescripción para las acciones cambiarias. Este plazo ha sido fijado en cuatro años para casi todas las acciones fundadas en algún título al que le sea aplicable el régimen de la Convención. La única excepción es la del firmante que pague un título del que otra persona, sea el obligado principal, ya que la acción de reembolso (por vía de regreso) de ese firmante caducará en el plazo de un año.

10. *Letras libradas con la cláusula "sin mi responsabilidad"*

44. La Convención contiene una regla que debería facilitar la práctica de vender con descuento títulos negociables para su cobro ("*factoring*" o facturaje de títulos: "*forfaiting*"). Según esta nueva regla, el librador de una letra podrá excluir o limitar su propia responsabilidad por la aceptación o el pago mediante una estipulación expresa en la letra, es decir, librando la letra con una cláusula por la que excluya su responsabilidad. Esta estipulación sólo surtirá efecto de haber ya o al llegar a haber otro firmante que sí esté obligado por la letra.

G. *Cláusulas finales*

45. Las cláusulas finales contienen las disposiciones habituales por las que se designa al Secretario General de las Naciones Unidas depositario de la Convención. La Convención quedó abierta a la firma hasta el 30 de junio de 1990 y sigue sujeta a la ratificación, aceptación o aprobación de los Estados firmantes. La Convención está abierta a la adhesión de todos los Estados que no eran Estados firmantes cuando quedó abierta a la firma. De conformidad con el párrafo 1 del artículo 89, la Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

46. Los textos árabe, chino, español, francés, inglés y ruso de la Convención son igualmente auténticos. Las cláusulas finales contienen asimismo disposiciones relativas a la aplicación de la Convención en Estados integrados por dos o más unidades territoriales en las que sean aplicables distintos sistemas jurídicos.

Puede obtenerse más información sobre la Convención dirigiéndose a la Secretaría de la CNUDMI.

VII. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional: nota de la Secretaría*

(A/CN.9/385) [Original: inglés]

1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional fue aprobado el 17 de abril de 1991, y el 19 de abril de 1991, en una conferencia diplomática universal celebrada en Viena (Austria), quedó abierto a la firma. El Convenio se basa en un proyecto preparado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y en un anteproyecto de convenio anterior, elaborado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

2. El Convenio establece un régimen jurídico uniforme que regula la responsabilidad de un empresario de terminal de transporte (denominado en adelante también "empresario de la terminal" o "empresario") en lo relativo a la pérdida o al daño de mercaderías y al retraso en la entrega. Los empresarios de terminales son empresas comerciales que manipulan las mercaderías antes o después del transporte o durante él. Los servicios del empresario deben ser contratados por el expedidor, el porteador o el consignatario. El empresario suele llevar a cabo una o varias de las siguientes operaciones relacionadas con el transporte: carga, descarga, almacenamiento, estiba, arrumaje, entablado y trincado. Entre los diversos términos utilizados en la práctica en relación con esas actividades cabe mencionar los siguientes: almacén, depósito, almacenamiento, terminal, puerto, muelle, estibador, empresas de estibadores o de cargadores y descargadores de muelle, estación ferroviaria y terminal de carga aérea. La aplicabilidad del Convenio se determina en función de los servicios relacionados con el transporte que prestan esas empresas, independientemente del nombre o denominación de la empresa.

A. Políticas que inspiran el Convenio

Necesidad de reglas de responsabilidad vinculantes

3. En virtud de muchas legislaciones nacionales, las partes en principio pueden regular libremente por contrato la responsabilidad de los empresarios de terminales. Muchos empresarios aprovechan esa libertad para introducir entre las condiciones generales de los contratos cláusulas que limitan considerablemente su responsabilidad respecto de las mercaderías. En algunas legislaciones nacionales, la

libertad de los empresarios de terminales para limitar su responsabilidad está sujeta a restricciones vinculantes.

4. En las cláusulas de limitación de responsabilidad que se incluyen entre las condiciones generales de los contratos se restringe, por ejemplo, el cuidado exigido del empresario, se excluye o limita la responsabilidad por actos de empleados o mandatarios del empresario, se impone al demandante la carga de la prueba de las circunstancias que determinan la responsabilidad del empresario, se establecen breves períodos de prescripción para las acciones contra el empresario y se fijan bajos niveles financieros de responsabilidad. Los límites financieros de la responsabilidad son a menudo tan bajos que, para la mayoría de los tipos de mercaderías, la cantidad máxima recuperable por concepto de daños y perjuicios representa sólo una pequeña fracción del daño ocasionado.

5. Esas amplias limitaciones y exclusiones de responsabilidad son un gran motivo de preocupación. En principio, se considera que no debe traspasarse el riesgo de pérdida o daño del empresario de una terminal, que es quien puede garantizar mejor la seguridad de las mercaderías, al propietario del cargamento, que puede influir poco en las causas de pérdida o daño. A más largo plazo, las amplias exclusiones y limitaciones de responsabilidad pueden acabar reduciendo el interés de los empresarios de terminales por prestar una atención continua a los procedimientos de trabajo encaminados a evitar pérdidas o daños en las mercaderías. Además, dado que el propietario del cargamento tiene un acceso limitado a información sobre el origen del daño, se considera que imponer al propietario del cargamento la carga de la prueba de los hechos que demuestren la responsabilidad del empresario obstaculiza indebidamente la percepción de la indemnización.

6. Esas consideraciones pueden ser más preocupantes aun cuando los servicios relacionados con el transporte por una ruta determinada son prestados por un único empresario o por un número limitado de empresarios.

Deficiencias de los regímenes de responsabilidad de las convenciones internacionales

7. Es posible que, cuando el expedidor entrega mercaderías a un empresario de una terminal para su transporte, la responsabilidad del porteador no empiece todavía; en el lugar de destino, la responsabilidad del porteador puede concluir en el momento en que entrega las mercaderías a un empresario de una terminal, lo que suele ocurrir antes de

*La presente nota ha sido preparada por la Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) a efectos de información; no es un comentario oficial sobre el Convenio.

que las mercaderías sean entregadas al consignatario o al siguiente porteador. Aunque la responsabilidad del porteador está sujeta, en gran medida, a reglas armonizadas y vinculantes de diversos convenios sobre transportes, pueden haber períodos en que las mercaderías en tránsito no estén sujetas a un régimen vinculante. Las consecuencias negativas de estos vacíos jurídicos en el régimen de la responsabilidad son graves ya que, según las estadísticas, la mayoría de los casos de pérdida o daño de mercaderías no se producen durante el transporte en sí, sino durante operaciones relacionadas con el transporte, antes o después del transporte propiamente dicho.

Necesidad de armonización y modernización

8. Las disposiciones de los ordenamientos jurídicos nacionales que rigen la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte difieren ampliamente, tanto en su origen como en su contenido. Estas reglas pueden figurar en códigos civiles o mercantiles o en otros instrumentos jurídicos que regulen el depósito o la entrega de mercaderías. Respecto del grado de responsabilidad, en algunos ordenamientos jurídicos el empresario es estrictamente responsable de las mercaderías y sólo puede quedar exento de responsabilidad si se prueban ciertas circunstancias exonerantes muy limitadas. En otros ordenamientos, el empresario es responsable en caso de negligencia, es decir, si no cuidó razonablemente de las mercaderías. Los ordenamientos jurídicos se diferencian también por la carga de la prueba de las circunstancias que demuestran la responsabilidad del empresario. En muchos ordenamientos jurídicos basta con que el demandante aporte una prueba limitada para que se presuma la responsabilidad del empresario, el cual debe entonces demostrar la existencia de circunstancias eximentes. No obstante, existen también ordenamientos jurídicos en que es el demandante quien debe demostrar las circunstancias que determinan la responsabilidad del empresario. También existen diferencias en cuanto a los niveles financieros de responsabilidad. En algunos ordenamientos jurídicos, la responsabilidad del empresario es ilimitada, mientras que en otros existen límites. Otras diferencias son las relativas a los plazos de prescripción. En algunos ordenamientos jurídicos, estos plazos pueden ser muy largos. Las diferencias pueden complicarse debido a que en algunos ordenamientos jurídicos los empresarios están sujetos a reglas de responsabilidad que difieren según la naturaleza de los servicios prestados. Por ejemplo, el almacenamiento de mercaderías en un depósito del empresario y la carga de mercaderías en las bodegas del barco pueden estar sujetos a distintos grupos de normas.

9. Esta disparidad entre las leyes causa problemas, en particular a los portadores y a otros usuarios de servicios relacionados con el transporte que están en contacto con empresarios de terminales de transporte de distintos países.

10. Además, muchas leyes nacionales no se ajustan a las prácticas modernas de las terminales de transporte. Por ejemplo, es posible que las leyes nacionales no prevean la utilización de contenedores o de técnicas computarizadas de comunicación, o que no aborden adecuadamente la cuestión de las mercaderías peligrosas.

Consecuencias y beneficios del Convenio

11. El Convenio fue elaborado con la finalidad de eliminar o reducir las deficiencias antes descritas en los regímenes jurídicos aplicables al transporte internacional de mercaderías. En las soluciones adoptadas se tienen presentes los intereses legítimos de los propietarios de cargamentos, de los portadores y de los empresarios de terminales de transporte.

12. El Convenio beneficia a los propietarios de cargamentos al instituir un régimen jurídico inequívoco y equilibrado que permite obtener indemnización del empresario. Este régimen es importante para el propietario de cargamentos, en particular cuando el daño o la pérdida de las mercaderías causados por el empresario se hayan producido antes de que la responsabilidad por las mercaderías haya pasado al transportador o después de que éste haya dejado de ser responsable de ellas. En tal situación, en la que normalmente el empresario de la terminal es la única persona de la que se puede solicitar indemnización, las reglas nacionales no vinculantes que rigen la responsabilidad pueden ofrecer al propietario del cargamento una posibilidad limitada de obtener indemnización del empresario de la terminal.

13. El Convenio beneficia asimismo al porteador cuando los daños de las mercaderías causados por el empresario de la terminal se han producido durante el período en que el porteador es responsable de las mercaderías. En este caso, en que el porteador es a menudo responsable ante el propietario de las mercaderías en virtud de un régimen vinculante, el porteador podrá basar su acción de repetición contra el empresario de la terminal en el régimen vinculante del Convenio.

14. El mejoramiento y la armonización de las reglas de responsabilidad que ha traído consigo el Convenio benefician también a los empresarios de terminales de transporte. El Convenio instituye un régimen jurídico moderno ajustado a la evolución de las prácticas en las operaciones de terminales. Las reglas sobre la documentación son liberales y están armonizadas; además, permiten al empresario utilizar el intercambio electrónico de datos (EDI). Entre otras reglas que favorecen al empresario cabe citar también las que fijan límites financieros de responsabilidad relativamente bajos y las que confieren al empresario el derecho a retener las mercaderías como garantía por los gastos y créditos que se le adeuden.

B. Labor preparatoria

15. El origen del Convenio se remonta a la labor realizada por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) sobre el tema de los contratos de entrega y depósito, a raíz de lo cual el Consejo de Administración del UNIDROIT aprobó en 1983 el anteproyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte¹.

¹El anteproyecto de Convención y el informe explicativo se publicaron en UNIDROIT, Study XLIV—Doc. 24, Roma, septiembre de 1983.

16. Por acuerdo entre el UNIDROIT y la CNUDMI, el anteproyecto de Convención fue presentado a la CNUDMI en 1984 con miras a preparar normas uniformes al respecto. El Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales, al que se encomendó la tarea de preparar normas uniformes, dedicó cuatro períodos de sesiones a la preparación de las normas uniformes², y recomendó la aprobación de las normas uniformes en forma de una convención. El proyecto de Convención se envió a todos los Estados y a las organizaciones internacionales interesadas para que formularan sus observaciones al respecto. En 1989, tras introducir diversas modificaciones en el texto³, la CNUDMI aprobó el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. La Asamblea General de las Naciones Unidas, por recomendación de la CNUDMI, decidió convocar una conferencia internacional para concertar una convención.

17. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional se celebró en Viena (Austria) del 2 al 19 de abril de 1991. En la Conferencia estuvieron representados 48 Estados, así como organizaciones intergubernamentales y organizaciones no gubernamentales internacionales interesadas en el tema. La Conferencia examinó exhaustivamente todas las cuestiones, incluidas las opiniones examinadas y rechazadas durante la labor preparatoria realizada en la CNUDMI. El Convenio fue aprobado el 17 de abril de 1991⁴. Hasta el 30 de abril de 1992, fecha en que concluía el plazo para firmar el Convenio, lo habían firmado los siguientes Estados: España, Estados Unidos de América, Filipinas, Francia y México.

C. Características destacadas del Convenio

Definiciones

18. Para que el Convenio sea aplicable, debe prestar los servicios relacionados con el transporte una persona comprendida en la definición de "empresario de terminal de transporte". En el inciso a) del artículo 1 se define al empresario de terminal de transporte como "toda persona que, en el ejercicio de su profesión, se hace cargo de mercaderías que son objeto de transporte internacional a fin de prestar o de hacer prestar servicios relacionados con el

transporte con respecto a esas mercaderías en una zona que está bajo su control o sobre la que tiene un derecho de acceso o de uso. Sin embargo, no se considerará empresario a la persona que sea porteador en virtud de las normas jurídicas aplicables por las que se rija el transporte".

19. "En el ejercicio de su profesión". El Convenio es sólo aplicable si los servicios relacionados con el transporte constituyen una actividad mercantil. Ello no significa que un servicio determinado relacionado con el transporte deba estar sujeto a un pago. Por ejemplo, en algunas terminales el almacenamiento a corto plazo en el lugar de destino puede ser gratuito y empezar a acumularse a partir del segundo o del tercer día.

20. "Mercaderías que son objeto de transporte internacional". Si se prestan servicios de transporte con respecto a mercaderías que son objeto de transporte nacional, el Convenio no es aplicable. A fin de determinar con seguridad el régimen aplicable, en el inciso c) del artículo 1 se dispone que cuando el empresario se haga cargo de las mercaderías deberá constar ya que el lugar de partida y el lugar de destino se encuentran en dos Estados diferentes.

21. "Servicios relacionados con el transporte". El inciso d) del artículo 1 del Convenio contiene una lista no exhaustiva de los servicios comprendidos en la categoría de servicios relacionados con el transporte, regidos por el Convenio. Los ejemplos mencionados (almacenamiento, depósito, carga, descarga, estiba, arrumaje, entablado y trincado) indican que esos servicios suponen sólo una manipulación física de las mercaderías y no, por ejemplo, una elaboración industrial como el reembalaje o la limpieza de las mercaderías, ni servicios financieros o comerciales.

22. "Zona que está bajo su control o sobre la que tiene un derecho de acceso o de uso". Al comenzar la labor preparatoria en el Grupo de Trabajo de la CNUDMI se consideró que el proyecto de Convenio sólo debía ser aplicable cuando la custodia de las mercaderías formara parte de los servicios del empresario. Así, quedarían excluidas, por ejemplo, las empresas de estiba que limitaran sus servicios a la carga y descarga de mercaderías sin encargarse de su almacenamiento. A fin de expresar ese enfoque con mayor claridad, el Grupo de Trabajo incluyó en la definición el criterio de que el empresario debía prestar sus servicios "en una zona que está bajo su control o sobre la que tiene un derecho de acceso o de uso". Posteriormente se amplió el ámbito de aplicación del proyecto de Convenio incluyéndose en él la prestación de diversos servicios relacionados con el transporte, aun cuando no supusieran la custodia de las mercaderías. Al ampliarse el ámbito de aplicación se ha ampliado también el alcance del criterio relativo a la zona en que se presten los servicios. Así, por ejemplo, la estiba o el arrumaje de mercaderías en las bodegas de un barco se considerarían servicios prestados en una zona sobre la que el empresario tiene un derecho de acceso; un muelle en el que el empresario moviera mercaderías y que fuera utilizado por diversas empresas sería una zona sobre la que el empresario tendría un derecho de uso; y el depósito de un empresario sería una zona bajo su control.

23. "No se considerará empresario a la persona que sea porteador en virtud de las normas jurídicas aplicables por

²Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor de su octavo período de sesiones (A/CN.9/260), reproducido en *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Anuario* (en adelante, el "Anuario de la CNUDMI"), vol. XVI: 1985, segunda parte, IV, A; Informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su noveno período de sesiones (A/CN.9/275) (*Anuario de la CNUDMI*, vol. XVII: 1986, segunda parte, III, A); Informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones (A/CN.9/287) (*Anuario de la CNUDMI*, vol. XVIII: 1987, segunda parte, III, A); e Informe del Grupo de Trabajo acerca de la labor realizada en su 11.º período de sesiones (A/CN.9/298) (*Anuario de la CNUDMI*, vol. XIX: 1988, segunda parte, II, A).

³Los debates de la Comisión se reflejan en el Informe de la Comisión sobre su 22.º período de sesiones (A/44/17), reproducido en *Anuario de la CNUDMI*, vol. XX: 1989 primera parte, A, párrs. 11 a 225.

⁴Los documentos de la conferencia diplomática se han recopilado en el documento A/CONF.152/14 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.93.XI.3).

las que se rija el transporte". El Convenio excluye de su ámbito de aplicación los casos en que una persona preste servicios relacionados con el transporte al tiempo que es responsable de las mercaderías en virtud de las normas jurídicas que rigen el transporte. Por ejemplo, si determinado transporte marítimo de mercaderías está sujeto a las Reglas de Hamburgo, y el porteador se hace cargo de las mercaderías en el puerto de carga y las almacena hasta que comience el viaje, o las conserva a su cargo durante algún tiempo en el puerto de descarga, el instrumento que regirá la responsabilidad del porteador por las mercaderías que tenga a su cargo en el puerto no será el Convenio sobre los empresarios de terminales de transporte, sino las Reglas de Hamburgo.

Período de responsabilidad

24. La responsabilidad del empresario por las mercaderías comienza en el momento en que el empresario se hace cargo de ellas y concluye en el momento en que las pone en poder o a disposición de la persona facultada para recibir las (artículo 3). El concepto de "hacerse cargo de mercaderías" debe entenderse a la luz de los tipos de servicios que puede prestar un empresario y teniendo presente la posibilidad de que el empresario preste los servicios, pero el responsable de las mercaderías sea otra persona, generalmente un porteador. Cuando el empresario se haga cargo de mercaderías para ponerlas en un depósito, estará a cargo de ellas desde el momento en que las tenga bajo su custodia o control. No obstante, cuando el empresario empiece a manipular las mercaderías prestando servicios como carga, descarga, estiba, arrumaje, entablado o trincado, podrá prestar sus servicios mientras las mercaderías estén "a cargo" del porteador. Durante la prestación de esos servicios, no se podrá considerar que el empresario ha asumido la custodia de las mercaderías o que las tiene plenamente bajo su control. Se puede considerar que el empresario empieza a estar "a cargo" de las mercaderías cuando entra en contacto físico con ellas.

25. Análogamente, el sentido de las palabras "poner mercaderías en poder o a disposición de la persona facultada para recibir las" dependerá de las circunstancias del caso. Si el "poner en poder" se hace sacando las mercaderías del depósito del empresario y poniéndolas bajo la custodia del porteador o del consignatario, el momento pertinente será cuando el empresario abandone la custodia o el control de las mercaderías. Si los servicios del empresario se limitaran, por ejemplo, a la estiba, al arrumaje, al entablado o al trincado, servicios que a menudo se prestan mientras las mercaderías siguen a cargo del porteador, el período de responsabilidad del empresario concluiría cuando éste finalizara su manipulación de las mercaderías.

26. La finalidad del concepto de poner mercaderías "a disposición de la persona facultada para recibir las" es permitir al empresario poner fin a su responsabilidad derivada del Convenio cuando haya cumplido todas sus obligaciones, aun cuando la persona facultada para recibir las mercaderías no se haga cargo de ellas. Para poner fin a la responsabilidad derivada del Convenio, la puesta de las mercaderías a disposición de la persona facultada para recibir las debe efectuarse con arreglo al contrato y a los usos aplicables al caso.

Emisión del documento

27. El Convenio deja en principio al empresario la libertad de emitir un documento en el que acuse recibo de las mercaderías (artículo 4). Sin embargo, si el cliente pide ese documento, el empresario tiene la obligación de emitirlo. Esta solución es necesaria para tener en cuenta las prácticas seguidas en diversos tipos de operaciones realizadas en terminales de transporte. Por ejemplo, cuando las operaciones se limitan al trincado de contenedores, a la estiba o al arrumaje del cargamento, o al entablado, es posible que se acostumbre no emitir un documento. Cuando las operaciones incluyen el depósito, los empresarios suelen emitir un documento en el que acusan recibo de las mercaderías.

28. El Convenio dispone que los documentos podrán emitirse "en cualquier forma por la que quede constancia de la información que contengan". Dispone asimismo que la firma puede ser "una firma manuscrita, su facsímil o una autenticación equivalente efectuada por otros medios". Esta disposición no exige que la ley aplicable autorice un medio determinado de autenticación. La expresión "autenticación equivalente" debe entenderse como un requisito de que el método empleado sea suficientemente fiable en función de los usos relativos al caso.

29. El Convenio contiene varias referencias a avisos y solicitudes (artículo 4, párrafo 1; artículo 5, párrafos 3 y 4; artículo 10, párrafo 4; artículo 11, párrafos 1, 2 y 5, y artículo 12, párrafos 2, 4 y 5). Los incisos e) y f) del artículo 1 especifican que los avisos pueden darse y que las solicitudes pueden hacerse en una forma por la que quede constancia de la información que contienen. La finalidad de esta disposición, que se asemeja a la relativa a la forma del documento emitido por el empresario y que se basa en formulaciones equivalentes de varios textos legales internacionales, es aclarar, por un lado, que no pueden ser válidos los avisos dados ni las solicitudes hechas oralmente en el marco del Convenio y que, por otro, los avisos pueden darse y las solicitudes hacerse en forma de papel escrito o pueden transmitirse por intercambio electrónico de datos (EDI). Dado que la utilización del EDI requiere que ambas partes dispongan de equipo adecuado y compatible, la aplicación de técnicas de transmisión electrónica presupone un acuerdo previo entre las partes.

Fundamento de la responsabilidad

30. El Convenio trata de la responsabilidad del empresario por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como del retraso en la entrega (artículo 5). La cuestión de si los "perjuicios" incluyen los beneficios dejados de percibir se deja en manos de la legislación aplicable.

31. La responsabilidad del empresario en virtud del Convenio se basa en el principio de la presunción de culpa o negligencia. Ello significa que, una vez que el demandante haya demostrado que la pérdida o el daño se produjeron durante el período de responsabilidad del empresario, se presume que la pérdida o el daño se produjeron por negligencia del empresario. El empresario podrá quedar exento de responsabilidad si demuestra que él, sus empleados o mandatarios u otras personas a cuyos servicios recurra para la prestación de los servicios relacionados con el transporte

adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar la pérdida o el daño.

32. Se expresaron reservas sobre el principio de la presunción de responsabilidad por considerarse que en algunas terminales las personas que depositaban mercaderías en la terminal podían acudir a la terminal para inspeccionar las mercaderías, tomar muestras o mostrar las mercaderías a posibles compradores y que, como consecuencia, los empresarios de terminales de transporte no podían ejercer un control pleno sobre las mercaderías. Estas reservas no fueron aceptadas, pues se estimó que, al imponer la carga de la prueba de la negligencia al propietario de las mercaderías, éste se encontraría a menudo en la imposibilidad de demostrar la responsabilidad por los perjuicios derivados de robos, hurtos y deficiente organización del trabajo. Además, cabe esperar razonablemente que los empresarios organicen la debida supervisión de las mercaderías y que el principio de la presunción de responsabilidad sea un incentivo adecuado para ello.

Limitación de la responsabilidad

33. El Convenio prevé dos tipos de limitaciones financieras de la responsabilidad del empresario, según el modo de transporte relacionado con las operaciones realizadas en la terminal (artículos 6 y 16). Los límites inferiores son aplicables a las operaciones de terminales relacionadas con el transporte de mercaderías por mar o por vías de navegación interior y los límites superiores se aplican a otras operaciones de terminal; esta distinción refleja el hecho de que el valor de las mercaderías transportadas por mar o por vías de navegación interior suele ser inferior al de las mercaderías transportadas por otros medios. Además, esos límites inferiores, que se aproximan a los límites fijados en los convenios relativos al transporte de mercaderías por mar o por vías de navegación interior, están concebidos con la finalidad de dar a las terminales de vías de navegación interior un trato similar al dispensado a los porteadores de mercaderías por mar y por vías de navegación interior.

34. Las limitaciones por la pérdida o el daño de las mercaderías se basan exclusivamente en el peso de las mercaderías. A diferencia de las Reglas de Hamburgo y de las Reglas de La Haya, el Convenio no prevé ninguna limitación alternativa basada en los bultos u otra unidad de transporte. Por consiguiente, cuanto más ligeros y pequeños sean los bultos, más bajas serán las limitaciones del empresario en comparación con las impuestas al porteador por mar. Si no se fijaron limitaciones por bulto fue para evitar dificultades al interpretar las limitaciones en función de los bultos o de otras unidades de transporte.

35. El Convenio no prevé ninguna limitación general de responsabilidad cuando el daño haya sido causado por una única circunstancia que haya afectado a mercaderías de distintos propietarios. Por ejemplo, un incendio en una terminal puede dar lugar a una amplia responsabilidad del empresario pese a la limitación aplicable a cada demandante. Ese límite "catastrófico" no se adoptó, ya que probablemente un único límite sería demasiado bajo para las grandes terminales y no representaría una verdadera limitación de responsabilidad para las más pequeñas. No pudo determinarse ningún criterio satisfactorio para fijar distintos límites generales en función del tamaño de la

terminal. Además, se consideró que con los seguros podía resolverse el problema de la responsabilidad derivada de tales circunstancias catastróficas.

Aplicación a reclamaciones extracontractuales

36. Los párrafos 2 y 3 del artículo 7 tratan sobre las exoneraciones y los límites de responsabilidad de que se beneficiarían los empleados y mandatarios del empresario o los contratistas independientes. Estas disposiciones no prevén ningún derecho de acción legal contra esas personas. Tan sólo se limitan a hacer también extensivas a esas personas las exoneraciones y las limitaciones de responsabilidad en caso de que pueda presentarse contra ellas una acción legal en virtud de la legislación aplicable.

37. El Convenio no aborda expresamente la cuestión de si un acuerdo entre el empresario y un cliente que aumente los límites de responsabilidad o excluya las exoneraciones es vinculante para los empleados y mandatarios del empresario o los contratistas independientes.

Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

38. El empresario pierde el beneficio de las limitaciones financieras de la responsabilidad si se demuestra que el propio empresario o sus empleados o mandatarios actuaron temerariamente en el sentido definido en el artículo 8. El empresario no pierde el beneficio de las limitaciones de la responsabilidad si un contratista independiente de él actúa de tal modo.

39. Durante la preparación del Convenio se propuso que el empresario sólo perdiera el beneficio de la limitación de responsabilidad si él mismo actuaba con culpa cualificada, pero no si quienes actuaran así fueran sus empleados o mandatarios. No obstante, prevaleció la opinión de que el empresario tenía la obligación de supervisar a sus empleados y mandatarios y debía asumir el riesgo de que éstos actuaran temerariamente.

Derechos de garantía sobre las mercaderías

40. El artículo 10, que confiere al empresario el derecho de retención sobre las mercaderías por los créditos devenidos, no prevé el derecho de venta de las mercaderías retenidas. El derecho de venta sólo tiene cabida en el Convenio cuando esté previsto en la legislación del Estado en que se encuentren las mercaderías retenidas.

Prescripción de las acciones

41. Al prever un plazo de prescripción de dos años para las acciones contra el empresario (artículo 12), los redactores del Convenio trataron de evitar la situación en que al porteador le resultara difícil o imposible ejercitar una acción de repetición contra el empresario. Este caso se daría cuando el porteador fuera demandado o considerado responsable poco antes o después de la expiración del plazo de prescripción de dos años. El párrafo 5 del artículo 12 permite presentar una reclamación contra el empresario incluso después de expirado el plazo de prescripción, siempre que la acción se ejerza dentro de un plazo de 90 días contados desde que el porteador haya sido declarado responsable en virtud de una acción ejercitada en contra

suya, o haya satisfecho el crédito en que se fundaba esa acción.

Clausulas finales

42. Pese a las propuestas tendientes a que se permitieran las reservas al Convenio, se decidió no autorizarlas (artículo 21).

43. El deseo de que el Convenio entre pronto en vigor se refleja en el artículo 22, en virtud del cual el Convenio entrará en vigor una vez que cinco Estados se hayan adherido a él.

Puede obtenerse más información sobre el Convenio dirigiéndose a la Secretaría de la CNUDMI.

VIII. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS

Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios: informe del Secretario General

(A/CN.9/395) [Original: inglés]

1. En carta de 31 de enero de 1994, el Secretario General de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) pidió a la Comisión que examinara la posibilidad de respaldar la utilización mundial de la versión de 1993 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (denominados en adelante las "RUU 500", con arreglo al número de la publicación de la CCI). En el anexo I figura una breve nota explicativa sobre las RUU 500 preparada por la CCI. El texto original de las RUU 500 figura en el anexo II.

2. A modo de antecedente general, cabe observar que el tema de los créditos documentarios ha sido uno de los asuntos que han interesado a la Comisión desde el momento de su iniciación, por lo que ha respaldado versiones anteriores de las RUU para su utilización en la esfera mundial. La Comisión respaldó la versión de 1962 de los UPU* en su segundo período de sesiones, la versión de 1974 en su octavo período de sesiones y la versión de 1983 ("UPU 400") en su 17.º período de sesiones¹.

ANEXO I

RUU 500 Nota explicativa

Como consecuencia de la evolución registrada en el último decenio, la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional ha revisado las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UPU 400). Las nuevas Reglas, publicadas en el documento UCP 500, entran en vigor el 1.º de enero de 1994.

Los créditos documentarios, conocidos también como cartas de crédito, son a menudo utilizados para efectuar pagos de mercancías en el comercio internacional. Un banco en el país del comprador se obliga a pagar al vendedor contra la presentación de ciertos documentos en los que se consignan la expedición y otros pormenores significativos de las mercancías. De ordinario el crédito es pagadero al vendedor en un banco de su propio país. El pago puede ser a la vista o diferido. Con frecuencia, los créditos estipulan que se han de presentar ciertos títulos librados para su aceptación o negociación.

*Nota del traductor: los Usos y Prácticas Uniformes en Materia de Créditos Documentarios (UPU) pasaron a denominarse Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (RUU).

¹La Comisión respaldó las versiones anteriores de los UPU en los informes sobre su segundo período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo cuarto período de sesiones, Suplemento No. 18* (A/7618), párrs. 90 a 95), su octavo período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/10017), párrs. 33 a 41) y su 17.º período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo noveno período de sesiones, Suplemento, No. 17* (A/39/17), párrs. 125 a 129), respectivamente.

Las reglas consuetudinarias internacionales aplicadas a estas operaciones fueron codificadas por vez primera por la CCI en 1933. La revisión anterior, los UPU 400, fue admitida en casi todos los países y la CNUDMI recomendó su utilización el 6 de julio de 1984.

La revisión de 1993 aborda los últimos avances en la industria del transporte y las nuevas aplicaciones tecnológicas, y trata a la vez de mejorar el funcionamiento de las RUU. Algunas encuestas demuestran que casi el 50% de los documentos que se presentan invocando un crédito documentario son rechazados a causa de discrepancias bien sean reales o aparentes. Ello resta eficacia al crédito documentario y puede tener consecuencias de orden financiero para los que participan en la operación. Puede, además, elevar los costos y reducir los márgenes de beneficio de importadores, exportadores y entidades bancarias. Otro motivo de grave preocupación ha sido el notable aumento de litigios suscitados por los créditos documentarios.

Para lograr los objetivos de la revisión de los UPU 400, la CCI hizo considerable hincapié en la integración del derecho y la práctica mercantil internacional. Las metas de la revisión fueron: 1) simplificar las reglas; 2) incorporar la práctica bancaria, así como facilitar su desarrollo; 3) mejorar su régimen definiendo la solvencia del banco confirmante; 4) abordar el tema de las condiciones no documentarias, y 5) ofrecer una relación de los criterios de aceptabilidad para cada tipo de documento de transporte presentado en el marco de un crédito documentario.

Finalmente, el análisis de la CCI se llevó a cabo recurriendo a las diversas fuentes de información de que disponen el sector bancario y la industria del transporte, y aprovechando su buen conocimiento de las innovaciones tecnológicas que se están aplicando en otros sectores que intervienen en el comercio internacional. Para conseguir unas Reglas de carácter general en lugar de unas Reglas de mero procedimiento, la CCI adoptó como borrador de trabajo un documento basado en las prácticas de los Comités Nacionales de la CCI, en importantes precedentes judiciales internacionales, en las opiniones y dictámenes de la Comisión Bancaria y en estudios monográficos de los últimos 20 años. Por consiguiente, la nueva revisión de las RUU representa la culminación de una extensa labor de análisis, revisión, deliberación y armonización de pareceres entre los distintos miembros del Grupo de Trabajo, los miembros de la Comisión Bancaria y los distintos Comités Nacionales de la CCI.

ANEXO II

El texto de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios* (revisión de 1993) se reproduce a continuación con la paginación original.

*Copyright 1993, por ICC Publishing S.A., publicación de la CCI No. 500.

SUMARIO

El encabezamiento de los artículos hace una mera referencia a su contenido, y no debe interpretarse en otro sentido que el de orientación y guía, careciendo de cualquier implicación legal.

	Página
Introducción	3
Prólogo	4
	Artículo

A. Disposiciones Generales y Definiciones 11

Ámbito de Aplicación de las Reglas y Usos Uniformes (RRUU 500)	1	11
Definición de Crédito	2	11
Créditos/Contratos	3	12
Documentos/Mercancías, Servicios y Prestaciones	4	12
Instrucciones sobre la Emisión/Modificación de Créditos	5	12

B. Forma y Notificación de los Créditos 13

Créditos Revocables/Irevocables	6	13
Obligaciones del Banco Avisador	7	13
Revocación del Crédito	8	14
Obligaciones de los Bancos Emisor y Confirmador	9	14
Clases de Créditos	10	17
Créditos Transmítidos por Telecomunicación y Preavisados	11	18
Instrucciones incompletas o imprecisas	12	19

C. Obligaciones y Responsabilidades 20

Normas para el Examen de los Documentos	13	20
Documentos con Discrepancias y su Notificación	14	20
Exoneración respecto a la Validez de los Documentos	15	22
Exoneración respecto a la Transmisión de Mensajes	16	23
Fuerza Mayor	17	23
Exoneración respecto a los Actos de Terceros Intervinientes	18	23
Acuerdos de Reembolso entre Bancos	19	24

D. Documentos 25

Ambigüedad con respecto a los Emisores de Documentos	20	25
Inconcreción sobre el Emisor o el Contenido de los Documentos	21	26
Fecha de Emisión de Documentos/ Fecha del Crédito	22	26
Conocimiento de Embarque Marítimo (Marine/Ocean Bill of Lading)	23	27
Documento de Embarque Marítimo no Negociable (Non Negotiable Sea Waybill)	24	30
Conocimiento de Embarque Sujeto a Contrato de Fletamento (Charter-Party)	25	33
Documento de Transporte Multimodal	26	35
Documento de Transporte Aéreo	27	37
Documento de Transporte por Carretera, Ferrocarril o Navegación Fluvial	28	39
Resguardos de Mensajero ("Courier") y de Correos	29	40
Documentos de Transporte Emitidos por Transitario	30	41
"Sobre Cubierta" "de Cargo y Cuenta del Cargador", Nombre del Cargador	31	41
Documentos de Transporte "Limpios"	32	42
Documentos de Transporte/"Flete Debido" (Pagadero en Destino)/ "Flete Pagado" (Pre pagado)	33	43
Documentos de Seguro	34	43
Tipo de Cobertura del Seguro	35	45
Cobertura de Seguro Todo Riesgo	36	45
Facturas Comerciales	37	45
Otros Documentos	38	46

E. Disposiciones Varias 46

Tolerancias en cuanto a Importe, Cantidad y Precio Unitario del Crédito	39	46
Envíos/Utilizaciones Parciales	40	47
Envíos/Utilizaciones Fraccionados	41	48
Fecha Final y Lugar para Presentación de Documentos	42	48
Limitaciones a la Fecha Final	43	48
Prórroga del Vencimiento	44	49
Horario de Presentación	45	50

Expresiones Genéricas Referidas a Fechas para Embarque	46	50
Terminología Referente a Fechas en los Periodos para Embarque	47	50
F. Crédito Transferible		51
Crédito Transferible	48	51
G. Cesión del Producto del Crédito		54
Cesión del Producto del Crédito	49	54
Un vistazo a la ICC		55
Selección de publicaciones de la ICC		56

A. Disposiciones Generales y Definiciones

Artículo 1

Ámbito de Aplicación de las Reglas y Usos Uniformes (RRUU 500)

Las presentes Reglas y Usos Uniformes relativos a Créditos Documentarios, revisión 1993, publicación n° 500 de la CCI, son de aplicación a todos los créditos documentarios, (incluyendo las Cartas de Crédito "Standby", en la medida en que sea aplicable), siempre que así se establezca en el texto del Crédito. Obligan a todas las partes intervinientes, a menos que expresamente se estipule lo contrario en el Crédito.

Artículo 2

Definición de Crédito

A efectos de los presentes artículos, las expresiones "Crédito/s Documentario/s" y "Carta/s de Crédito Standby" (en adelante, "Crédito/s"), se refieren a todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un banco ("Banco Emisor"), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente ("Ordenante") o en su propio nombre:

- I. se obliga a hacer un pago a un tercero ("Beneficiario") o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumento/s de giro) librados por el Beneficiario.
- o,
- II. autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales instrumentos de giro,
- o,
- III. autoriza a otro banco para que negocie,

contra la entrega del/de los documento/s exigido/s, siempre y cuando se cumplan los términos y las condiciones del Crédito.

A los efectos de los presentes artículos, las sucursales de un banco en países diferentes se considerarán como otro banco.

Artículo 3

Créditos/Contratos

a Los Créditos son, por su naturaleza, operaciones independientes de las ventas o de cualquier otro contrato en los que puedan estar basados y a los bancos no les afectan ni están vinculados por tal/es contrato/s, aún cuando en el Crédito se incluya alguna referencia al/a los mencionado/s contrato/s. Por lo tanto, el compromiso por parte de un banco de pagar, aceptar y pagar instrumento/s de giro o negociar y/o cumplir cualquier otra obligación incluida en el Crédito no está sujeto a reclamaciones o excepciones por parte del Ordenante, resultantes de sus relaciones con el Banco Emisor o con el Beneficiario.

b El Beneficiario no podrá, en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el Ordenante y el Banco Emisor.

Artículo 4

Documentos/Mercancías, Servicios y Prestaciones

Todas las partes intervinientes en un Crédito negocian con documentos y no con mercancías, servicios y/u otras prestaciones, a que tales documentos puedan referirse.

Artículo 5

Instrucciones sobre la Emisión/Modificación de Créditos

a Las instrucciones para la emisión de un Crédito, el Crédito en sí, y las instrucciones para su modificación, y la modificación en sí, deben ser completas y precisas.

Para evitar cualquier confusión o malentendido, los bancos desaconsejarán cualquier intento de:

- I. incluir excesivos detalles en el Crédito o en cualquier modificación al mismo;

- II. dar instrucciones en cuanto a la emisión, aviso o confirmación de un Crédito haciendo referencia a otro Crédito emitido con anterioridad (Crédito similar) cuando tal Crédito previo haya estado sujeto a modificación/es aceptada/s y/o modificación/es rechazada/s.

b Todas las instrucciones para la emisión de un Crédito y el Crédito en sí y, cuando sea aplicable, todas las instrucciones para su modificación y la modificación en sí, deben expresar claramente el/los documento/s contra el/los que se tiene que hacer el pago, aceptación o negociación.

B. Forma y Notificación de los Créditos

Artículo 6

Créditos Revocables/Irrevocables

a Un Crédito puede ser:

- I. revocable,

o

- II. irrevocable

b Por consiguiente, todo Crédito deberá indicar claramente si es revocable o irrevocable.

c A falta de tal indicación, el Crédito será considerado como irrevocable.

Artículo 7

Obligaciones del Banco Avisador

a Un Crédito puede ser avisado al Beneficiario a través de otro banco, sin compromiso por parte de este último ("Banco Avisador"), pero el Banco Avisador, si acepta avisar el Crédito pondrá un cuidado razonable en verificar la aparente autenticidad del Crédito que avisa. Si el banco decide no avisar el Crédito, deberá informar de su decisión, sin demora, al Banco Emisor.

- b** Si el Banco Avisador no puede establecer la aparente autenticidad del Crédito, informará sin demora de ello al banco del que parece haber recibido las instrucciones y si, no obstante, decide avisar el Crédito, informará al Beneficiario de que no le ha sido posible establecer la autenticidad del Crédito.

Artículo 8

Revocación del Crédito

- a** El Crédito revocable puede ser modificado o cancelado por el Banco Emisor en cualquier momento y sin previo aviso al Beneficiario.
- b** Sin embargo, el Banco Emisor está obligado a:
- I. reembolsar a otro banco, en el que el Crédito revocable sea disponible para pago a la vista, aceptación o negociación, de cualquier pago, aceptación o negociación contra documentos aparentemente conformes con los términos y condiciones del Crédito, realizados por tal banco con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación.
 - II. reembolsar a otro banco, en el que el Crédito revocable sea disponible para pago diferido, si tal banco ha tomado documentos, aparentemente conformes con los términos y condiciones del Crédito, con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación.

Artículo 9

Obligaciones de los Bancos Emisor y Confirmador

- a** Un Crédito irrevocable constituye un compromiso firme por parte del Banco Emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al Banco Designado o al Banco Emisor y cumplidos los términos y condiciones del Crédito, de:
- I. Si el Crédito establece el pago a la vista, pagar a la vista;

- II. Si el Crédito establece el pago diferido, pagar en la/s fecha/s de vencimiento, establecida/s de conformidad con el condicionado del Crédito;

- III. Si el Crédito establece la aceptación:

- a. por el Banco Emisor: aceptar el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario contra el Banco Emisor y pagarlo/s a su vencimiento,

o

- b. por otro banco librado: aceptar y pagar a su vencimiento el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario contra el Banco Emisor en el caso de que el banco librado designado en el Crédito no acepte el/los instrumento/s de giro librado/s contra él, o pagar el/los instrumento/s de giro aceptado/s pero no pagado/s por el banco librado a su vencimiento.

- IV. Si el Crédito establece la negociación: pagar sin recurso a los libradores y/o tenedores de buena fe, el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario y/o el/los documento/s presentado/s en utilización del Crédito. Un Crédito no debería ser emitido como utilizable mediante instrumento/s de giro librado/s a cargo del Ordenante. No obstante, si el Crédito establece el libramiento de un/los instrumento/s de giro a cargo del Ordenante, los bancos lo/s considerarán como un/los documento/s adicional/es.

- b** La confirmación de un Crédito irrevocable por otro banco ("Banco Confirmador") mediante autorización o a petición del Banco Emisor, constituye un compromiso en firme por parte del Banco Confirmador, adicional al del Banco Emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al Banco Confirmador o a cualquier otro Banco Designado y cumplidos los términos y condiciones del Crédito, de:

- I. Si el Crédito establece el pago a la vista, pagar a la vista;
- II. Si el Crédito establece el pago diferido, pagar en la/s fecha/s de vencimiento establecida/s de conformidad con el condicionado del Crédito;

III. Si el Crédito establece la aceptación:

- a. por el Banco Confirmador: aceptar el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario contra el Banco Confirmador y pagar el/los instrumento/s de giro a su vencimiento,

o

- b. por otro banco librado: aceptar y pagar a su vencimiento el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario contra el Banco Confirmador en el caso de que el Banco librado, designado en el Crédito, no acepte el/los instrumento/s de giro librado/s contra él, o pagar el/los instrumento/s de giro aceptado/s pero no pagado/s por tal banco librado a su vencimiento.

IV. Si el Crédito establece la negociación: negociar, sin recurso, a los libradores y/o tenedores de buena fe, el/los instrumento/s de giro librado/s por el Beneficiario y/o el/los documento/s presentado/s en utilización del Crédito. Un Crédito no debería ser emitido como utilizable mediante instrumento/s de giro librado/s a cargo del Ordenante. No obstante, si el Crédito establece el libramiento de instrumento/s de giro a cargo del Ordenante, los bancos los considerarán como documento/s adicional/es.

- c** I. Si otro banco recibe del Banco Emisor autorización para, o petición de, añadir su confirmación a un Crédito, pero no está dispuesto a hacerlo, deberá comunicarlo sin demora al Banco Emisor.

- II. A menos que el Banco Emisor especifique lo contrario en su autorización para, o petición de, añadir la confirmación, el Banco Avisador puede avisar el Crédito al Beneficiario sin añadir su confirmación.

- d** I. A excepción de lo previsto en el Artículo 48, no se puede modificar o cancelar un Crédito irrevocable sin el acuerdo del Banco Emisor, del Banco Confirmador, si lo hubiere, y del Beneficiario.

- II. El Banco Emisor quedará obligado de manera irrevocable por la/s modificación/es emitidas

desde el momento de la emisión de tal/es modificación/es. El Banco Confirmador puede ampliar su confirmación a una modificación y quedará obligado de manera irrevocable desde el momento en que notifique la modificación. No obstante, el Banco Confirmador puede optar por avisar una modificación al Beneficiario sin ampliar a ésta su confirmación y, si así lo hiciese, deberá informar de ello sin demora al Banco Emisor y al Beneficiario.

- III. Los términos del Crédito original (o de un Crédito que incorpore modificación/es previamente aceptada/s), permanecerán en vigor para el Beneficiario hasta que éste comunique su aceptación de la/s modificación/es al banco que notificó tal/es modificación/es. El Beneficiario deberá informar de su aceptación o rechazo de la/s modificación/es. Si el Beneficiario no informase de tal decisión, la entrega, al banco Designado o al Banco Emisor, de documentos conformes con el Crédito y con la/s modificación/es que aún no ha/n sido aceptada/s, se considerará como notificación de la aceptación de tal/es modificación/es por el Beneficiario y, desde ese momento, el Crédito estará modificado.

- IV. La aceptación parcial de las modificaciones incluidas en una sola notificación de modificación no está permitida y, por tanto, no surtirá efecto alguno.

Artículo 10

Clases de Créditos

- a** Todos los Créditos deben indicar claramente si son utilizables para pago a la vista, pago diferido, aceptación o negación.

- b** I. A menos que el Crédito estipule que sólo es utilizable en el Banco Emisor, todos los Créditos deben designar el banco (Banco Designado) que está autorizado para efectuar el pago, para contraer el compromiso del pago diferido, para aceptar los instrumento/s de giro o para negociar. En el caso de un Crédito libremente negociable, cualquier banco será considerado Banco Designado.

La presentación de los documentos debe hacerse al Banco Emisor o al Banco Confirmador, si lo hubiese, o a cualquier otro Banco Designado.

- II. Negociar significa hacer entrega del valor del/de los instrumento/s de giro y/o documento/s por parte del banco autorizado a negociar. El simple examen de los documentos sin hacer entrega de su valor no constituye una negociación.

c A menos que el Banco designado sea el Banco Confirmador, la designación por parte del Banco Emisor no constituye ningún compromiso para el Banco Designado de pagar, de contraer un compromiso de pago diferido, de aceptar instrumento/s de giro o de negociar. Excepto cuando el Banco Designado lo acepte expresamente y así lo comunique al Beneficiario, la simple recepción por su parte y/o examen y/o remesa de los documentos no le hace responsable de pagar, de contraer un compromiso de pago diferido, de aceptar instrumento/s de giro o de negociar.

d Al designar otro banco o al autorizar a negociar a cualquier otro banco o al autorizar o pedir a un banco que añada su confirmación, el Banco Emisor autoriza a dicho banco a pagar, aceptar instrumento/s de giro o a negociar, según sea el caso, contra la presentación de los documentos aparentemente conformes con los términos y las condiciones del Crédito, y se compromete a reembolsar a dicho banco de conformidad con lo dispuesto en los presentes artículos.

Artículo 11

Créditos Transmitidos por Telecomunicación y Preavisados

- a** I. Cuando un Banco Emisor da instrucciones a un Banco Avisador, por cualquier medio autenticado de telecomunicación, para que notifique un Crédito o una modificación relativa a un Crédito, dicha telecomunicación se considerará el instrumento operativo del Crédito o de la modificación y no requerirá confirmación alguna por correo. En caso de que, no obstante lo anterior, se envíe una confirmación por correo, ésta no tendrá efecto alguno y el Banco Avisador no tendrá obligación de verificar que dicha confirmación co-

responde al instrumento operativo del Crédito o a la modificación recibidos por telecomunicación.

- II. Si la telecomunicación especifica "siguen detalles completos" (full details to follow) o expresión similar o indica que la confirmación por correo es el instrumento operativo del Crédito o de su modificación, la telecomunicación no será considerada como el instrumento operativo del Crédito o de la modificación. El Banco Emisor debe remitir sin demora al Banco Avisador el instrumento operativo del Crédito o de la modificación.

b Si un banco utiliza los servicios de un Banco Avisador para notificar el Crédito al Beneficiario, deberá asimismo utilizar los servicios del mismo banco para notificar cualquier modificación/es.

c El Banco Emisor sólo enviará una notificación previa de la emisión o modificación de un Crédito irrevocable (preaviso) si dicho banco está dispuesto a emitir el instrumento operativo del Crédito o de la modificación. A menos que dicho banco manifieste en él lo contrario, siempre que un Banco Emisor haya enviado un preaviso, quedará irrevocablemente comprometido a emitir o modificar el Crédito sin demora alguna, en términos que no resulten incongruentes con el referido preaviso.

Artículo 12

Instrucciones Incompletas o Imprecisas

Cuando un banco reciba instrucciones incompletas o imprecisas para avisar, confirmar o modificar un Crédito, podrá enviar al Beneficiario un aviso preliminar a título informativo y sin responsabilidad. Este aviso preliminar deberá precisar claramente que se efectúa a simple título informativo y sin responsabilidad alguna para el Banco Avisador. En cualquier caso, el Banco Avisador deberá informar al Banco Emisor de su actuación y solicitar que le proporcione la información complementaria necesaria.

El Banco Emisor deberá suministrar sin demora la información requerida. El Crédito sólo se avisará, confirmará o modificará cuando las instrucciones se reciban de forma clara y completa y si, en ese momento, el Banco Avisador está de acuerdo en actuar según tales instrucciones.

C. Obligaciones y Responsabilidades

Artículo 13

Normas para el Examen de los Documentos

a Los bancos deben examinar todos los documentos estipulados en el Crédito con un cuidado razonable, para comprobar que, aparentemente, están de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito. La aparente conformidad de los documentos estipulados con los términos y condiciones del Crédito se determinará en base a las prácticas bancarias internacionales, tal como se recogen en los presentes artículos. Los documentos que, en apariencia, no concuerden entre sí serán considerados como que no están, aparentemente, de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito.

Los bancos no examinarán aquellos documentos que no estén estipulados en el Crédito. Si reciben tales documentos los devolverán a quien los presente, o los remitirán sin responsabilidad alguna.

b El Banco Emisor, el Banco Confirmador, si lo hubiere, o cualquier Banco Designado actuando por cuenta de aquéllos, dispondrán cada uno de un plazo razonable, no superior a siete días bancarios hábiles a partir de la fecha de recepción de los documentos, para examinarlos y decidir si los aceptan o rechazan y notificar su decisión a la parte de quien los hayan recibido.

c Si un Crédito contiene condiciones sin estipular el/los documento/s que deben presentarse como cumplimiento de las mismas, los bancos considerarán tales condiciones como no establecidas y no las tendrán en cuenta.

Artículo 14

Documentos con Discrepancias y su Notificación

a Cuando el Banco Emisor autoriza a otro banco a pagar, a comprometerse a un pago diferido, a aceptar instrumento/s de giro o a negociar contra documen-

tos aparentemente conformes con los términos y condiciones del Crédito, el Banco Emisor y el Banco Confirmador, si lo hubiere, están obligados a:

I. reembolsar al Banco Designado que haya pagado o que se haya comprometido a un pago diferido o que haya aceptado instrumento/s de giro o que haya negociado.

II. admitir tales documentos.

b Al recibir los documentos, el Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiere, o el Banco Designado que actúe por cuenta de ellos, deberá determinar, exclusivamente en base a tales documentos, la aparente conformidad de los mismos con los términos y condiciones del Crédito. Si los documentos no parecen estar de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito, los bancos podrán negarse a admitirlos.

c Si el Banco Emisor determina que, aparentemente, los documentos no están de acuerdo con los términos y condiciones del Crédito, podrá, por propia iniciativa, ponerse en contacto con el Ordenante para obtener su conformidad a pesar de la/s discrepancia/s. Este trámite no ampliará, sin embargo, el período mencionado en el artículo 13.b.

d I. Si el Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiere, o el Banco Designado que actuase por cuenta de ellos, decide rechazar los documentos, deberá notificar su decisión sin demora por telecomunicación o, si no es posible, por cualquier otro método rápido y, en cualquier caso, no más tarde del cierre del séptimo día bancario hábil posterior a la fecha de recepción de los documentos. La notificación la hará al banco que le ha remitido los documentos, o al Beneficiario si recibió los documentos directamente de él.

II. Esta notificación debe contener todas las discrepancias en virtud de las cuales el banco rechaza los documentos, y precisar también si mantiene los documentos a disposición del remitente o si se los está devolviendo.

III. El Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiere, tendrán derecho entonces a reclamar al

banco remitente la restitución, con intereses, de cualquier reembolso que hayan efectuado a este banco.

e Si el Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiese, no actuase/n de acuerdo con las disposiciones de este artículo y/o dejara/n de mantener los documentos a disposición del presentador u omitiera/n devolverse/o/s, el citado Banco Emisor y/o Banco Confirmador, si lo hubiese, perderá/n el derecho de alegar que los documentos discrepan de los términos y condiciones del Crédito.

f Si el banco remitente llama la atención del Banco Emisor y/o del Banco Confirmador, si lo hubiese, sobre la existencia de cualquier discrepancia/s en el/los documento/s, o bien informa a tales bancos que ha pagado, que se ha comprometido a un pago diferido, que ha aceptado instrumento/s de giro o que ha negociado bajo reservas o contra una garantía relativa a tal/es discrepancia/s, el Banco Emisor y/o el Banco Confirmador, si lo hubiese, no quedará/n por ello exonerado/s de ninguna de las obligaciones establecidas en el presente artículo. Esta reserva o garantía sólo afecta a las relaciones entre el banco remitente y la parte respecto de la cual se ha formulado la reserva o respecto de quien o por cuenta de quien se ha obtenido la garantía.

Artículo 15

Exoneración Respecto a la Validez de los Documentos

Los bancos no asumen obligación o responsabilidad respecto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsedad o valor legal de documento alguno, ni respecto a las condiciones generales o particulares que figuren en los documentos o que se añadan a ellos; tampoco asumen obligación o responsabilidad alguna por la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, despacho, valor o existencia de las mercancías representadas por cualquier documento, ni tampoco respecto a la buena fe, a los actos y/o las omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o a la reputación de los expedidores, de los transportistas, de los transitarios, de los consignatarios o de los aseguradores de las mercancías o de cualquier otra persona quien quiera que sea.

Artículo 16

Exoneración Respecto a la Transmisión de Mensajes

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias provenientes del retraso y/o pérdida que pueda sufrir en su tránsito cualquier mensaje, carta o documento, ni por el retraso, la mutilación u otro/s error/es que se pueda/n producir en la transmisión de cualquier telecomunicación. Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad por errores que se cometan en la traducción o interpretación de términos técnicos y se reservan el derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

Artículo 17

Fuerza Mayor

Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad con respecto a las consecuencias resultantes de la interrupción de su propia actividad por catástrofes naturales, motines, disturbios, insurrecciones, guerras o cualesquiera otras causas que estén fuera de su control, o por cualquier huelga o cierre patronal.

Salvo que sean expresamente autorizados para ello, los bancos, al reanudar sus actividades, no pagarán, ni contraerán compromiso de pago diferido, ni aceptarán instrumento/s de giro ni negociarán al amparo de Créditos que hayan vencido durante tal interrupción de sus actividades.

Artículo 18

Exoneración respecto a los Actos de Terceros Intervinientes

a Los bancos que utilicen los servicios de otro banco u otros bancos con objeto de dar cumplimiento a las instrucciones del Ordenante, lo hacen por cuenta y riesgo de tal Ordenante.

b Los bancos no asumen obligación ni responsabilidad si las instrucciones que ellos transmiten no se cumplen, incluso aunque ellos mismos hayan tomado la iniciativa en la elección de tal/es otro/s banco/s.

c I. La parte que da instrucciones a otra parte de prestar servicios es responsable de todas las cargas, incluidas comisiones, honorarios, costes o gastos contraídos por la parte que las recibe, en relación con tales instrucciones.

II. Cuando el Crédito estipula que tales cargas son por cuenta de una parte distinta de la parte que da las instrucciones, y estas cargas no pueden ser cobradas, la parte que da las instrucciones continúa siendo responsable final del pago de las mismas.

d El Ordenante del Crédito está obligado a, y es responsable de, indemnizar a los bancos por todas las obligaciones y responsabilidades que les impongan las leyes y usos extranjeros.

Artículo 19

Acuerdos de Reembolso entre Bancos

a Si el Banco Emisor tiene la intención de que el reembolso al que un banco pagador, aceptante o negociador, tiene derecho, se obtenga por tal banco (Banco Peticionario) de un tercero (Banco Reembolsador), debe cursar oportunamente a dicho Banco Reembolsador las instrucciones y autorizaciones adecuadas para que atienda tales reclamaciones de reembolso.

b Los bancos Emisores no exigirán al Banco Peticionario que proporcione al Banco Reembolsador un certificado de cumplimiento de los términos y las condiciones del Crédito.

c El Banco Emisor no quedará relevado de sus obligaciones de efectuar el reembolso siempre y cuando dicho reembolso no sea recibido por el Banco Peticionario del Banco Reembolsador.

d El Banco Emisor será responsable frente al Banco Peticionario de cualquier pérdida por intereses si el reembolso no se efectúa por el Banco Reembolsador a primer requerimiento, o de cualquier otra manera especificada en el Crédito, o mutuamente convenida, según sea el caso.

e Los gastos del Banco Reembolsador deben ser por cuenta del Banco Emisor. No obstante, en los casos

en que los gastos sean por cuenta de otra parte, será responsabilidad del Banco Emisor indicarlo así en el Crédito original y en la autorización de reembolso. En los casos en que los gastos del Banco Reembolsador sean por cuenta de terceros, serán cobrados al Banco Peticionario a la utilización del Crédito. En los casos en que no se utilice el Crédito, los gastos del Banco Reembolsador seguirán siendo obligación del Banco Emisor.

D. Documentos

Artículo 20

Ambigüedad con Respecto a los Emisores de Documentos

a No deben emplearse expresiones tales como "primera clase", "bien conocido", "cualificado", "independiente", "oficial", "competente", "local" y similares para describir a los emisores de cualquiera de los documentos a presentar en utilización del Crédito. Si se incorporan tales expresiones en el Crédito, los bancos aceptarán los correspondientes documentos tal y como les sean presentados, siempre que, aparentemente, cumplan con los demás términos y condiciones del Crédito y no hayan sido emitidos por el Beneficiario.

b Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán también como documento/s original/es, el/los documento/s emitido/s o que aparentemente hayan sido emitido/s:

I. por sistemas de reprografía, automatizados o computerizados,

II. por copia mediante papel carbón,

siempre que esté/n marcado/s como original/es y que, cuando sea necesario, esté/n aparentemente firmado/s.

Un documento puede estar firmado a mano, mediante facsímil de firma, firma por perforación, sello, símbolo o cualquier otro sistema mecánico o electrónico de autenticación.

c I. Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán como copia/s, el/los documento/s que lleve/n la mención de copia/s o que no esté/n marcados como original/les y la/s copia/s no necesita/n estar firmada/s.

II. Los Créditos que requieran documento/s múltiple/s tales como "duplicado", "dos copias" y expresiones similares, se cumplirán con la presentación de un original y el número restante en copias, excepto cuando el propio documento indique otra cosa.

d Salvo estipulación contraria en el Crédito, la condición de un Crédito que exija que un documento sea autenticado, validado, legalizado, visado, certificado, o requisito similar, quedará cumplida mediante cualquier firma, marca, sello o adhesivo en tal documento que, aparentemente, satisfaga dicha condición.

Artículo 21

Inconcreción sobre el Emisor o el Contenido de los Documentos

Cuando se exijan documentos diferentes de los documentos de transporte, documentos de seguros y facturas comerciales, el Crédito debe estipular quién debe emitir tales documentos y su redacción o los datos que deben contener. Si el Crédito no lo estipula, los bancos aceptarán dichos documentos tal y como les sean presentados, siempre que los datos que contengan no sean incongruentes con cualquier otro documento estipulado que se presente.

Artículo 22

Fecha de Emisión de Documentos/ Fecha del Crédito

Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán un documento que lleve una fecha de emisión anterior a la del Crédito, siempre que tal documento sea presentado dentro de los plazos fijados en el Crédito y en estos artículos.

Artículo 23

Conocimiento de Embarque Marítimo ("Marine/Ocean Bill of Lading")

a Si el Crédito exige un Conocimiento de Embarque que cubra un envío de puerto a puerto, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

I. aparentemente, indique el nombre del transportista y haya sido firmado, o autenticado de otra forma, por:

- el transportista o un determinado agente por o en nombre del transportista, o
- el capitán o un determinado agente por o en nombre del capitán.

Cualquier firma o autenticación de un transportista o capitán debe estar identificada como transportista o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el transportista o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el transportista o capitán debe también indicar en nombre y representación de quien actúa, es decir, del transportista o del capitán,

y

II. indique que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

El texto impreso del Conocimiento de Embarque puede indicar que las mercancías han sido cargadas a bordo de, o embarcadas en, un buque determinado, en cuyo caso la fecha de emisión del Conocimiento de Embarque se considerará como fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En todos los demás casos, la carga a bordo de un determinado buque se justificará por medio de una anotación en el Conocimiento de Embarque que indique la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo, en cuyo caso la fecha de carga a bordo se considerará como fecha de embarque.

Si el Conocimiento de Embarque contiene la indicación "buque previsto" o término similar en relación con el buque, la carga a bordo en un buque determinado deberá justificarse mediante una anotación "a bordo" en el Conocimiento de Embarque, en la que, además de la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo, se indicará el nombre del buque en el que las mercancías han sido embarcadas, aún en el caso en que el embarque se realice en el mismo buque denominado como "buque previsto".

Si el Conocimiento de Embarque que indica un lugar de recepción o toma para carga distinta del puerto de embarque, la anotación "a bordo" debe incluir también el puerto de embarque estipulado en el Crédito y el nombre del buque en el que se han embarcado las mercancías, incluso cuando hayan sido embarcadas en un buque determinado ya en el Conocimiento de Embarque. Esta condición se aplicará también cuando la carga a bordo en el buque determinado esté ya indicada en el texto impreso del Conocimiento de Embarque.

y

III. indique el puerto de carga y puerto de descarga estipulado en el Crédito, a pesar de que:

a. indique un lugar de toma para carga distinta del puerto de carga, y/o un lugar de destino final diferente del puerto de descarga,

y/o

b. contenga la indicación "previsto" o similar en relación con el puerto de carga y/o descarga, siempre que el documento también contenga el puerto de carga y/o descarga estipulados en el Crédito,

y,

IV. consista en un único original del Conocimiento de Embarque, o, caso de que se haya emitido en más de un original, el juego completo emitido,

y

V. aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de tales términos y condiciones por referencia a una fuente o documento distintos del propio Conocimiento de Embarque ("short form"/"blank back" ("abreviado"/"dorso en blanco"); los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones.

y

VI. no contenga indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento ("charter party") y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela.

y

VII. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

b A los efectos del presente Artículo, se entiende por transbordo la descarga y reembarque de un buque a otro durante el transcurso del transporte marítimo desde el puerto de carga al puerto de descarga estipulados en el Crédito.

c A menos que el transbordo esté prohibido en el condicionado del Crédito, los bancos aceptarán Conocimientos de Embarque en los que se indique que las mercancías serán transbordadas, siempre que el transporte marítimo completo esté cubierto por un único Conocimiento de Embarque.

d Aún cuando el Crédito prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un Conocimiento de Embarque que:

I. indique que el transbordo tendrá lugar siempre que el cargamento haya sido embarcado en "contenedor/es", "remolque/s" y "barcaza/s LASH" (Container/s, Trailer/s y LASH barges/s) justificado por el propio Conocimiento de Embarque, siempre que el transporte completo por mar esté cubierto por un único Conocimiento de Embarque,

y/o

- II. incorpore cláusulas que prevean que el porteador se reserva el derecho a transbordar.

Artículo 24

Documento de Embarque Marítimo no Negociable (Non-Negotiable Sea Waybill)

a Si el Crédito exige un Documento de Embarque Marítimo no negociable que cubra un envío de puerto a puerto, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

- I. aparentemente, indique el nombre del transportista y haya sido firmado, o autenticado de otra forma, por:

- el transportista o un determinado agente por o en nombre del transportista, o
- el capitán o un determinado agente por o en nombre del capitán.

Cualquier firma o autenticación de un transportista o capitán debe estar identificada como transportista o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica en nombre del transportista o capitán debe también indicar en nombre y representación de quien actúa, es decir, del transportista o del capitán,

y

- II. indique que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

El texto impreso del Documento de Embarque Marítimo no negociable puede indicar que las mercancías han sido cargadas a bordo de, o embarcadas en, un buque determinado, en cuyo caso la fecha de emisión del Documento de Embarque Marítimo no negociable se considerará como fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En todos los demás casos, la carga a bordo de un determinado buque se justificará por medio de una anotación en el Documento de Embarque no negociable que indique la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo, en cuyo caso la fecha de carga a bordo se considerará como fecha de embarque.

Si el Documento de Embarque Marítimo no negociable contiene la indicación "buque previsto" o término similar en relación con el buque, la carga a bordo en un buque determinado deberá justificarse mediante una anotación "a bordo" en el Documento de Embarque Marítimo no negociable, en la que, además de la fecha en que las mercancías han sido cargadas a bordo, se indicará el nombre del buque en el que las mercancías han sido embarcadas, aún en el caso en que el embarque se realice en el mismo buque denominado como "buque previsto".

Si el Documento de Embarque Marítimo no negociable indica un lugar de recepción o toma para carga distinta del puerto de embarque, la anotación "a bordo" debe incluir también el puerto de embarque estipulado en el Crédito y el nombre del buque en el que se han embarcado las mercancías, incluso cuando hayan sido embarcadas en un buque determinado ya en el Documento de Embarque Marítimo no negociable. Esta condición se aplicará también cuando la carga a bordo en el buque esté ya indicada en el texto impreso del documento de Embarque Marítimo no negociable,

y

- III. indique el puerto de carga y el puerto de descarga estipulado en el Crédito, a pesar de que:

- a. indique un lugar de toma para carga distinta del puerto de carga, y/o un lugar de destino final diferente del puerto de descarga,

y/o

- b. contenga la indicación "previsto" o similar en relación con el puerto de carga y/o descarga,

siempre que el documento también contenga el puerto de carga y/o descarga estipulados en el Crédito.

y.

- IV. consista en un único original del Documento de Embarque Marítimo no negociable, o, caso de que se haya emitido en más de un original, el juego completo emitido,

y

- V. aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de tales términos y condiciones por referencia a una fuente o documento distintos del propio Documento de Embarque Marítimo no negociable ("short form"/"blank back" ("abreviado"/"dorso en blanco"); los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones,

y

- VI. no contenga indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento ("charter party") y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela,

y

- VII. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

b A los efectos del presente Artículo, se entiende por transbordo la descarga y reembarque de un buque a otro durante el transcurso del transporte marítimo desde el puerto de carga al puerto de descarga estipulados en el Crédito.

c A menos que el transbordo esté prohibido en el condicionado del Crédito, los bancos aceptarán Documentos de Embarque Marítimo no negociable en los que se indique que las mercancías serán transbordadas, siempre que el transporte marítimo completo esté cubierto por un único Documento de Embarque Marítimo no negociable.

d Aún cuando el Crédito prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un Documento de Embarque Marítimo no negociable que:

- I. indique que el transbordo tendrá lugar siempre que el cargamento haya sido embarcado en "contenedor/es", "remolque/es" y "barcaza/s LASH" (Container/s, Trailer/s y LASH barges/s) justificado por el propio Documento de Embarque Marítimo no negociable, siempre que el transporte completo por mar esté cubierto por un único Documento de Embarque Marítimo no negociable,

y/o

- II. incorpore cláusulas que prevean que el porteador se reserva el derecho a transbordar.

Artículo 25

Conocimiento de Embarque Sujeto a Contrato de Fletamento ("Charter Party")

a Si el Crédito exige o permite un Conocimiento de Embarque sujeto a Contrato de Fletamento ("charter party"), los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

- I. contenga cualquier indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento ("charter party")

y

- II. aparentemente, haya sido firmado, o autenticado en otra forma, por:

- el capitán o un determinado agente por o en nombre del capitán, o
- el armador o un determinado agente por o en nombre del armador.

Cualquier firma o autenticación del capitán o del armador, debe ser identificada como capitán o armador según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el capitán o armador, deberá

también indicar en nombre y representación de quien actúa, es decir, capitán o armador,

y

III. indique o no el nombre del transportista,

y

IV. indique que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

El texto impreso del Conocimiento de Embarque puede indicar que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado, en cuyo caso la fecha de emisión del Conocimiento de Embarque se considerará como fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En todos los demás casos, la carga a bordo de un determinado buque se justificará por medio de una anotación en el Conocimiento de Embarque que indique la fecha en la que las mercancías han sido cargadas a bordo, en cuyo caso la fecha de carga a bordo se considerará como fecha de embarque,

y

V. indique el puerto de carga y puerto de descarga estipulados en el Crédito,

y

VI. consista en un único original del Conocimiento de Embarque o, caso de que se haya emitido en más de un original, el juego completo emitido,

y

VII. no contenga indicación de que el buque porteador está únicamente propulsado a vela,

y

VIII. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

b Aún cuando el Crédito requiera la presentación de un Contrato de Fletamento ("Charter Party") en conexión con un Conocimiento de Embarque "Charter Party", los bancos no examinarán tal Contrato de "Charter Party" y lo remitirán sin responsabilidad por su parte.

Artículo 26

Documento de Transporte Multimodal

a Si un Crédito exige un documento de transporte que cubra al menos dos diferentes formas de transporte (transporte multimodal), los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, sea cual fuese su denominación, que:

I. aparentemente, indique el nombre del transportista u operador de transporte multimodal y haya sido firmado, o autenticado de otra forma, por:

- el transportista u operador de transporte multimodal o un determinado agente por o en nombre del transportista u operador de transporte multimodal, o
- el capitán o un determinado agente por o en nombre del capitán.

Cualquier firma o autenticación del transportista, operador de transporte multimodal o capitán será identificada como transportista, operador de transporte multimodal o capitán, según sea el caso. Un agente que firma o autentica por el transportista, operador de transporte multimodal o capitán, debe también indicar en nombre y representación de quien actúa, es decir, del transportista, del operador de transporte multimodal o del capitán,

y

II. indique que las mercancías han sido enviadas, tomadas para carga o cargadas a bordo.

El envío, toma para carga o carga a bordo puede estar indicado mediante texto al efecto en el do-

cumento de transporte multimodal, en cuyo caso la fecha de emisión se considerará como fecha de envío, toma para carga o carga a bordo y como fecha de embarque. Sin embargo, si el documento indica, mediante un sello o de alguna otra forma, una fecha de envío, toma para carga o carga a bordo, esta fecha será considerada como fecha de embarque,

y

- III. a. indique el lugar de toma para carga estipulada en el Crédito, que puede ser diferente a la de puerto, aeropuerto o plaza de embarque, y el lugar de destino final estipulado en el Crédito, que puede ser diferente del puerto, aeropuerto o lugar de descarga,

y/o

- b. contenga la indicación "previsto", o término similar, en relación con el buque y/o puerto de embarque y/o puerto de descarga,

y

- IV. consista en un único original del documento de transporte multimodal o, caso de que se haya emitido en más de un original, el juego completo emitido,

y

- V. aparentemente contenga todos los términos y condiciones del transporte, o alguno de tales términos y condiciones por referencia a una fuente o documento distinto del propio documento de transporte multimodal ("short form"/"blank back" "formato abreviado"/"dorso en blanco"); los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones,

y

- VI. no contenga indicación de que está sujeto a un contrato de fletamento ("charter party") y/o que el buque porteador está únicamente propulsado a vela,

y

- VII. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

- b** Aún cuando el Crédito prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un documento de transporte multimodal que indique que se efectuarán o podrán efectuarse transbordos, siempre y cuando el transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte multimodal.

Artículo 27

Documento de Transporte Aéreo

- a** Si el Crédito exige un documento de transporte aéreo, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

- I. aparentemente, indique el nombre del transportista y haya sido firmado o autenticado de otra manera por:

- el transportista, o
- un determinado agente por o en nombre del transportista.

Cualquier firma o autenticación de un transportista, debe estar identificada como transportista. Un agente que firma o autentica por el transportista debe también indicar en nombre y representación de quien actúa, es decir del transportista,

y

- II. indique que las mercancías han sido aceptadas para su transporte,

y

- III. cuando el Crédito exija una fecha de envío, muestre una anotación específica de tal fecha; la fecha de envío así indicada en el documento de transporte aéreo, se considerará como fecha de embarque.

A los efectos de este artículo, la información que aparece en la casilla del documento de transporte aéreo (indicado "para uso del transportista solamente" o expresión similar) en relación con el número de vuelo y la fecha, no se considerará como una anotación específica de tal fecha de envío.

En todos los demás casos, se considerará la fecha de emisión del documento de transporte como la fecha de embarque,

y

- IV. indique el aeropuerto de salida y el aeropuerto de destino de acuerdo con lo estipulado en el Crédito,

y

- V. aparentemente, sea el original para el expedidor/remitente aunque el Crédito estipule un juego completo del original o expresiones similares,

y

- VI. aparentemente, contenga todos los términos y condiciones del transporte o algunos de tales términos y condiciones, por referencia a fuentes o documentos distintos del propio al documento de transporte aéreo; los bancos no examinarán el contenido de tales términos y condiciones,

y

- VII. en todos los demás aspectos, concuerde con las estipulaciones del Crédito.

d A los efectos del presente Artículo, se entiende por transbordo la descarga y el reembarque, de un avión a otro, durante el transporte desde el aeropuerto de salida hasta el aeropuerto de llegada estipulados en el Crédito.

e Aún cuando el Crédito prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un documento de transporte aéreo que indique que el transbordo puede llevarse a cabo o se llevará a cabo, siempre y cuando el transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte aéreo.

Artículo 28

Documentos de Transporte por Carretera, Ferrocarril o Navegación Fluvial

a Si el Crédito exige un documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento del tipo exigido, cualquiera que sea su denominación, que:

- I. aparentemente, indique el nombre del transportista y haya sido firmado o de otra manera autenticado por el transportista o un determinado agente por o en nombre del transportista y/o llevar sello de recepción u otra indicación de recepción por el transportista o un determinado agente por o en nombre del transportista.

Cualquier firma, autenticación, sello u otra indicación de recepción del transportista debe identificarse como perteneciente al transportista. Un agente que firma o autentica por el transportista, debe también indicar en nombre y representación de quién actúa, es decir, del transportista,

y

- II. indique que las mercancías han sido recibidas para su envío, embarque o transporte o expresiones similares. La fecha de emisión se considera como la fecha de envío salvo que el documento de transporte incluya un sello de recepción, en cuyo caso la fecha del sello de recepción se considerará como la fecha de embarque,

y

- III. indique el lugar de embarque y el lugar de destino, estipulados en el Crédito,

y

- IV. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

b En ausencia de cualquier indicación en el documento de transporte sobre el número de ejemplares emiti-

dos, los bancos aceptarán el/los documento/s de transporte que se presenten como un juego completo. Los bancos aceptarán los documentos de transporte como originales, estén o no marcados como tales.

c A los efectos del presente Artículo, se entiende por transbordo la descarga y el reembarque de una modalidad de transporte a otra diferente, durante el proceso de transporte desde el lugar de envío hasta el lugar de destino estipulados en el Crédito.

d Aún cuando el Crédito prohíba el transbordo, los bancos aceptarán un documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial, que indique que el transbordo puede llevarse o se llevará a cabo siempre y cuando transporte completo esté cubierto por un único documento de transporte y en el mismo modo de transporte.

Artículo 29

Resguardos de Mensajero ("Courier") y de Correos

a Si el Crédito exige un recibo postal o certificado de envío por correo, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un recibo postal o certificado de correo, que:

- I. aparentemente haya sido sellado o autenticado de otra manera y fechado en el lugar desde donde el Crédito estipula que se embarquen o se envíen las mercancías, y se considerará tal fecha como la fecha de embarque o envío,

y

- II. en todos los demás aspectos concuerde con las estipulaciones del Crédito.

b Si el Crédito exige un documento expedido por un servicio de mensajero ("courier") o servicio de entrega urgente ("expedited delivery service") que justifique el recibo de las mercancías para su entrega, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación, que:

- I. aparentemente indique el nombre del mensajero/servicio y haya sido firmado, sellado o autenticado de otra manera por dicho "Mensajero" o "Servicio" (los bancos aceptarán un documento expedido por cualquier "Mensajero" o "Servicio", salvo que el Crédito específicamente exija un documento expedido por un "Mensajero" o "Servicio" determinado),

y

- II. indique una fecha de recogida o de recepción, o expresión al efecto, y se considerará tal fecha como la fecha de embarque o envío,

y

- III. en todos los demás aspectos, concuerde con las estipulaciones del Crédito.

Artículo 30

Documentos de Transporte Emitidos por Transitario

Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán un documento de transporte expedido por un transitario sólo si, aparentemente, indica:

- I. el nombre del transitario como transportista u operador del transporte multimodal y ha sido firmado o autenticado por el transitario como transportista u operador de transporte multimodal,

o

- II. el nombre del transportista u operador del transporte multimodal y ha sido firmado o autenticado por un determinado transitario por o en nombre del transportista u operador de transporte multimodal.

Artículo 31

"Sobre Cubierta", "Cargo y Cuenta del Cargador", Nombre del Cargador

Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán un documento de transporte que:

- I. no indique, en el caso de transporte marítimo, o en el caso de más de una modalidad de transporte incluyendo el transporte marítimo, que las mercancías han sido o serán embarcadas sobre cubierta. Sin embargo, los bancos aceptarán un documento de transporte en el que se indique que las mercancías pueden ser transportadas sobre cubierta, siempre y cuando no se diga específicamente que las mercancías han sido o serán embarcadas sobre cubierta,

y/o

- II. incluya una cláusula como ("shipper's load and count") "carga y cuenta del cargador" o ("said by shipper to contain") "dice contener según el cargador", o expresión similar,

y/o

- III. indique como cargador de las mercancías una parte distinta del Beneficiario del Crédito.

Artículo 32

Documentos de Transporte "Limpios"

- a** Un documento de transporte limpio es un documento que no contiene cláusulas o anotaciones que hagan constar expresamente el estado deficiente de las mercancías y/o del embalaje.
- b** Los bancos rechazarán los documentos de transporte que contengan tales cláusulas o anotaciones, salvo que el Crédito estipule expresamente las cláusulas o anotaciones que pueden ser aceptadas.
- c** En los casos en que un Crédito requiera que el documento de transporte lleve la cláusula "limpio a bordo" ("clean on board"), los bancos considerarán cumplido este requisito si tal documento cumple con los requerimientos del presente artículo y de los artículos 23, 24, 25, 26, 27, 28 ó 30.

Artículo 33

Documentos de Transporte "Flete Debido" ("Pagadero en Destino")/"Flete Pagado" ("Prepagado")

- a** Salvo estipulación contraria en el Crédito, o discrepancia con cualquiera de los documentos presentados en utilización del Crédito, los bancos aceptarán los documentos de transporte que indiquen que el flete o los gastos de transporte (en adelante "flete") aún tienen que ser pagados.
- b** Si el Crédito estipula que el documento de transporte debe indicar que el flete ha sido pagado o pagado por anticipado, los bancos aceptarán un documento de transporte en el que se mencione claramente el pago, o pago por anticipado, mediante sello o de otra manera, o en el que el pago o pago por anticipado del flete se indique por otros medios. Si el Crédito exige el pago, o pago anticipado, de los gastos de mensajería, los bancos aceptarán el documento de transporte expedido por un servicio de mensajería o entrega urgente que muestre que los gastos de mensajería son por cuenta de parte distinta del consignatario.
- c** Las palabras "flete pagadero por anticipado" ("freight prepayable"), "flete a pagar por anticipado" ("freight to be prepaid") u otras expresiones de carácter similar, si aparecen en los documentos de transporte, no se considerará que constituyen prueba del pago del flete.
- d** Los bancos aceptarán los documentos de transporte que hagan referencia, mediante sello o de alguna otra manera, a costo/s adicionales al flete, tales como los gastos o desembolsos en concepto de carga, descarga u operaciones similares, salvo que las condiciones del Crédito prohíban expresamente tales referencias.

Artículo 34

Documentos de Seguro

- a** Los documentos de seguro deben, aparentemente, haber sido expedidos y firmados por las compañías de seguros, aseguradores ("underwriters") o por sus agentes.

b Si el documento de seguro indica que se ha expedido en más de un original, deberán ser presentados todos los originales, salvo que en el Crédito se autorice lo contrario.

c No se aceptarán notas de cobertura expedidas por corredores, salvo que en el Crédito así se autorice expresamente.

d Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán un certificado de seguro o una declaración al amparo de "póliza abierta" (póliza global), firmada previamente por las compañías de seguros, aseguradores o sus agentes. Si en un Crédito se exige específicamente un certificado de seguro o una declaración al amparo de póliza global, los bancos aceptarán en su lugar una póliza de seguro.

e Salvo estipulación contraria en el Crédito, o a menos que en el documento de seguro se establezca que la cobertura será efectiva, a más tardar, desde la fecha de embarque, despacho o aceptación de las mercancías, los bancos no aceptarán el documento de seguro cuya fecha de expedición sea posterior a la de embarque, despacho o aceptación indicada en el documento de transporte.

f I. Salvo estipulación contraria en el Crédito, el documento de seguro debe estar emitido en la misma moneda del Crédito.

II. Salvo estipulación contraria en el Crédito, el importe mínimo de cobertura indicado en el documento de seguro será el del CIF (coste, seguro, flete... -"puerto de destino convenido"-) o CIP (coste, porte y seguro pagados hasta...-"punto de destino convenido"-) de las mercancías, según el caso, más un 10%, pero sólo cuando se pueda determinar el valor CIF o CIP por los propios documentos. De lo contrario, los bancos aceptarán como dicho importe mínimo, el 110% de aquél sobre el que se exija el pago, la aceptación o negociación del Crédito o el 110% del importe bruto de la factura, tomando el que fuere mayor.

Artículo 35

Tipo de Cobertura del Seguro

a En los Créditos debe estipularse el tipo de cobertura que se requiere y, en su caso, los riesgos adicionales a cubrir. No se deben usar términos imprecisos tales como "riesgos habituales" ("usual risks") o "riesgos comunes" ("customary risks"). Si se usaran, los bancos aceptarán los documentos de seguro tal y como se les presenten, sin asumir responsabilidad alguna frente a cualquier riesgo no cubierto.

b A falta de instrucciones específicas en el Crédito, los bancos aceptarán los documentos de seguro tal como les sean presentados, sin asumir responsabilidad alguna frente a cualquier riesgo no cubierto.

c Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos aceptarán un documento de seguro que indique que la cobertura está sujeta a una franquicia o exceso (deducible).

Artículo 36

Cobertura de Seguro Todo Riesgo

Cuando el Crédito estipule "seguro contra todo riesgo", los bancos aceptarán un documento de seguro que contenga cualquier cláusula o anotación que haga mención a "todo riesgo", con o sin encabezamiento "todo riesgo", incluso si en dicho documento se indica que se excluyen ciertos riesgos, sin asumir responsabilidad alguna frente a cualquier riesgo no cubierto.

Artículo 37

Facturas Comerciales

a Salvo estipulación contraria en el Crédito, las facturas comerciales:

I. deben, aparentemente, haber sido emitidas por el Beneficiario designado en el Crédito (con excepción de lo previsto en el Artículo 48),

y

- II. deben estar emitidas a nombre del Ordenante del Crédito (con excepción de lo previsto en el Artículo 48 apartado (h),

y

- III. no es preciso que estén firmadas.

b Salvo estipulación contraria en el Crédito, los bancos podrán rechazar facturas emitidas por un importe superior al permitido por el Crédito. Sin embargo, si un banco autorizado a pagar, comprometerse a efectuar un pago diferido, aceptar efectos, o negociar al amparo del Crédito, acepta dichas facturas, su decisión será vinculante para todas las partes, a condición de que este banco no haya pagado, no se haya comprometido a efectuar un pago diferido, no haya aceptado instrumento/s de giro o no haya negociado una cantidad superior a la cantidad permitida por el Crédito.

c La descripción de las mercancías en la factura comercial debe corresponder con su descripción en el Crédito. En todos los demás documentos se podrán describir las mercancías en términos generales no contradictorios con la descripción de las mercancías en el Crédito.

Artículo 38

Otros Documentos

Si en el Crédito se exige una justificación o certificación de peso, en caso de transporte no marítimo, los bancos aceptarán un sello o una declaración de pesos estampado sobre el documento de transporte, que aparentemente haya/n sido puesta/s por el transportista o por su agente, salvo que en el Crédito se estipule expresamente que la certificación del peso ha de hacerse en documento aparte.

E. Disposiciones Varias

Artículo 39

Tolerancias en cuanto a Importe, Cantidad y Precio Unitario del Crédito

a Los términos "alrededor de" ("about"), "aproximadamente" ("approximately"), "cerca de" ("circa") o ex-

presiones similares, que se utilicen en relación al importe del Crédito, la cantidad o el precio unitario indicado en el Crédito, deberán de interpretarse en el sentido de que permiten una diferencia de hasta un 10% en más o en menos sobre el importe, cantidad o precio unitario a que se refieran.

b Salvo que en un Crédito se estipule que la cantidad de las mercancías especificadas no debe ser superada o disminuida, se permitirá una diferencia de un 5% en más o en menos, siempre y cuando el importe de las utilidades no supere el importe del Crédito. No se aplicará esta tolerancia cuando el Crédito estipule la cantidad con referencia a un número determinado de bultos o de unidades.

c A menos que un Crédito, que prohíba los envíos parciales, estipule lo contrario, o a menos que se pueda aplicar el apartado (b.) anterior, permitirá una variación de un 5% en menos en el importe de la disposición siempre y cuando, si el Crédito determina la cantidad de mercancías, dicha cantidad se envíe íntegramente y si el Crédito estipula un precio unitario, dicho precio no se reduzca. Esta condición no se aplicará cuando se utilicen en el Crédito las expresiones indicadas en el apartado (a.) precedente.

Artículo 40

Envíos/Utilizaciones Parciales

a Se permitirán las utilidades y/o envíos parciales, salvo estipulación contraria en el Crédito.

b Los documentos de transporte donde conste, aparentemente, que el envío se ha hecho en un mismo medio de transporte y viaje, y a un mismo destino, no se considerarán que cubren envíos parciales, incluso si en los documentos de transporte se señalan diferentes fechas de expedición y/o puertos de carga, lugares de recepción para carga o despacho.

c No se considerarán como parciales los envíos que se hagan por correo o por mensajero, si los resguardos o certificados de envío van firmados, sellados o autenticados de otra manera en el lugar desde donde el Crédito estipula que se realice el embarque de las mercancías, y en la misma fecha.

Artículo 41

Envíos/Utilizaciones Fraccionados

Si se estipulan en el Crédito utilizaciones y/o envíos fraccionados en períodos determinados y no se utiliza y/o envía alguna fracción dentro del período correspondiente, cesará la disponibilidad del Crédito sobre tal utilización o envío fraccionado y subsiguientes, salvo estipulación contraria en el Crédito.

Artículo 42

Fecha Final y Lugar para Presentación de Documentos

a En todos los Créditos deberá indicarse una fecha final y un lugar de presentación de los documentos para su pago, aceptación o, con excepción de los Créditos libremente negociables, un lugar de presentación de los documentos para su negociación. La fecha de vencimiento que se estipule para el pago, aceptación o negociación, deberá interpretarse como la fecha final para la presentación de los documentos.

b Con excepción de los dispuesto en el Artículo 44 (a.), los documentos deberán ser presentados antes o en la misma fecha final.

c Si el Banco Emisor indica que el Crédito es disponible "por un mes", "por seis meses", o expresión similar, pero no especifica la fecha en la que tal plazo da comienzo, se tomará como primer día del mismo la fecha de emisión del Crédito por parte del Banco Emisor. Los bancos deben desaconsejar que se indique la fecha de vencimiento del Crédito de esta forma.

Artículo 43

Limitaciones a la Fecha Final

a Además de estipularse una fecha final para la presentación de documentos, todo Crédito que exija la presentación de uno o más documentos de transporte deberá también establecer una plazo específico a partir de la fecha de embarque dentro del cual debe efectuarse la presentación de documentos según los términos y condiciones del Crédito. De no

especificarse tal plazo, los bancos rechazarán los documentos que se les presenten con posterioridad a los 21 días de la fecha de embarque. Sin embargo, en ningún caso se podrán presentar los documentos con posterioridad a la fecha de vencimiento del Crédito.

b Cuando sea de aplicación el Artículo 40 (b.), se considerará como fecha de embarque la del último embarque realizado que figure en cualquiera de los documentos de transporte que se presenten.

Artículo 44

Prórroga del Vencimiento

a Si la fecha de vencimiento del Crédito y/o el último día del plazo para la presentación de documentos estipulado por el Crédito, o que se pueda aplicar en virtud del Artículo 43, coincide con un día en el cual esté cerrado el banco al que deben ser presentados, por razones que no sean las citadas en el Artículo 17, la fecha de vencimiento estipulada y/o el último día del plazo a partir de la fecha de embarque para la presentación de documentos, según sea el caso, se ampliará al primer día siguiente en el que dicho banco esté abierto.

b La fecha límite para embarque no se ampliará por razón de prórroga de la fecha de vencimiento y/o ampliación del período de tiempo para presentación de documentos a partir de la fecha de embarque que haya podido establecerse de acuerdo con el apartado (a.) anterior. Si el Crédito, o sus modificaciones, no especifican una fecha límite para embarque, los bancos rechazarán los documentos de transporte que indiquen una fecha de embarque posterior a la del vencimiento del Crédito o modificación/es correspondiente/s.

c El banco al que se le efectúa la presentación en el mencionado primer día hábil siguiente, debe emitir una declaración de que los documentos han sido presentados dentro del plazo ampliado de acuerdo con el Artículo 44 apartado (a) de las Reglas y Usos Uniformes sobre Créditos Documentarios, Revisión 1993, Publicación nº 500 de la CCI.

Artículo 45**Horario de Presentación**

Los bancos no estarán obligados a aceptar la presentación de documentos fuera de su horario de atención al público.

Artículo 46**Expresiones Genéricas Referidas a Fechas para Embarque**

a Salvo estipulación contraria en el Crédito, se entenderá que la expresión "embarque" usada al fijar las fechas límite de embarque, incluye expresiones tales como "carga a bordo" ("loading on board"), "despacho" ("dispatch"), "aceptado para transporte" ("accepted for carriage"), "fecha de recepción en correos" ("date of post receipt"), fecha de recogida ("date of pick-up"), o expresiones similares, y, en el caso de un Crédito que requiera un documento de transporte multimodal, la expresión "tomada para carga" ("taking in charge").

b No se deben utilizar expresiones tales como "pronto" ("prompt"), "inmediatamente" ("immediately"), "tan pronto como sea posible" ("as soon as possible") u otras parecidas. Si se utilizasen, los bancos no las tendrán en cuenta.

c Si se usan expresiones tales como "en o alrededor de" ("on or about") u otras parecidas, los bancos las interpretarán como una estipulación de que el embarque debe ser realizado durante el periodo comprendido entre los cinco días anteriores y los cinco posteriores a la fecha indicada, incluyendo los dos días límites.

Artículo 47**Terminología Referente a Fechas en los Periodos para Embarque**

a Las palabras "al" ("to"), "hasta" ("until o till"), "desde" ("from") y expresiones de significado parecido que se usan para definir una fecha o periodo en el Crédito referente al embarque, se entenderá que incluyen la fecha mencionada.

b La expresión "después del" ("after"), se entenderá que excluye la fecha indicada.

c Las expresiones "primera mitad" ("first half") y "segunda mitad" ("second half") de un mes deberán interpretarse, respectivamente, como desde el día uno hasta el día quince y desde el día dieciséis hasta el último día de dicho mes, todos ellos inclusive.

d Las expresiones "a principios" ("beginning"), "a mediados" ("middle") o "a finales" ("end") de un mes, deberán interpretarse respectivamente como desde el día uno hasta el día diez, desde el día once hasta el día veinte y desde el día veintiuno hasta el último día de dicho mes, todos ellos inclusive.

F. Crédito Transferible**Artículo 48****Crédito Transferible**

a Un Crédito transferible es un Crédito en virtud del cual el Beneficiario (Primer Beneficiario) puede requerir al banco autorizado a pagar, a comprometerse a un pago diferido, a aceptar o a negociar (Banco Transferente) o, en el caso de un Crédito libremente negociable, el banco específicamente autorizado en el Crédito como Banco Transferente, a poner el Crédito total o parcialmente a la disposición de uno o más Beneficiarios (Segundo/s Beneficiario/s).

b Solamente se puede transferir un Crédito si el Banco Emisor lo emite específicamente como "transferible". Términos tales como "divisible" ("divisible"), "fraccionable" ("fractionable"), "cedible" ("assignable") y "transmisible" ("transmissible") no determinan que el Crédito sea transferible. Si se utilizan tales términos, no se tendrán en cuenta.

c El Banco Transferente no tendrá obligación de efectuar tal transferencia salvo dentro de los límites y en la forma expresamente consentidos por dicho banco.

d En el momento de requerir la transferencia, y antes de la transferencia del Crédito, el Primer Beneficiario debe dar instrucciones irrevocables al Banco Transferente sobre si conserva el derecho de no permitir que el Banco Transferente notifique las modificaciones al/a

los Segundo/s Beneficiario/s, o renuncia a ello. Si el Banco Transferente acepta transferir en estas condiciones, debe, en el momento de la transferencia, notificar al/los Segundo/s Beneficiario/s las instrucciones del Primer Beneficiario sobre las modificaciones.

e Si un Crédito fuera transferido a más de un Segundo Beneficiario, el rechazo de una modificación por uno o más Segundos Beneficiarios no invalida la aceptación por los demás Segundos Beneficiarios, con respecto a los cuales quedará modificado el Crédito. Para los Segundos Beneficiarios que rechazaron la modificación, el Crédito se mantendrá inalterado.

f Salvo otro acuerdo, las cargas respecto a las transferencias, incluidas comisiones, honorarios, costes o gastos del Banco Transferente, serán pagaderos por el Primer Beneficiario. Si el Banco Transferente aceptase transferir el Crédito, no estará obligado a efectuar la transferencia hasta que le sean pagados dichos gastos.

g Salvo estipulación contraria en el Crédito, un Crédito Transferible puede transferirse una sola vez. Por consiguiente, no se puede transferir por petición del Segundo Beneficiario a un posterior Tercer Beneficiario. A los efectos de este artículo, la devolución al Primer Beneficiario no constituye una transferencia prohibida.

Se pueden transferir por separado fracciones de un Crédito Transferible (que no excedan en total del valor del Crédito), a condición de que no estén prohibidos los embarques/disposiciones parciales, y el conjunto de tales transferencias se considerará que constituye una sola transferencia del Crédito.

h El Crédito solamente puede transferirse en los términos y condiciones especificados en el Crédito original, con la excepción de:

- el importe del Crédito,
- cualquier precio unitario indicado en el mismo,
- la fecha de vencimiento,
- la última fecha de presentación de los documentos según el artículo 43,
- el plazo de embarque,

que cualquiera de ellos, o todos, pueden reducirse o restringirse.

El porcentaje por el cual se debe efectuar la cobertura del seguro puede aumentarse de tal manera que proporcione el importe de la cobertura estipulada en el Crédito original, o en estos artículos:

Además, el nombre del Primer Beneficiario puede sustituir al del Ordenante del Crédito, pero si el Crédito original específicamente requiere que el nombre del Ordenante del Crédito aparezca en algún documento aparte de la factura, este requisito debe cumplirse.

i El Primer Beneficiario tiene el derecho de sustituir por su/s propia/s factura/s e instrumento/s de giro las del/de los Segundo/s Beneficiario/s, por importes que no excedan del importe original del Crédito y por los precios unitarios originales, si estuvieran estipulados en el Crédito. En caso de dicha sustitución de factura/s (e instrumento/s de giro), el primer Beneficiario puede cobrar según los términos del Crédito la diferencia, si la hubiera, entre su/s propia/s factura/s y la/s del/de los Segundo/s Beneficiario/s.

Cuando se haya transferido un Crédito y el Primer Beneficiario deba suministrar su/s propia/s factura/s e instrumento/s de giro a cambio de la/s factura/s (e instrumento/s de giro) del/de los Segundo/s Beneficiario/s pero no lo haga a primer requerimiento, el Banco Transferente tiene derecho a remitir al Banco Emisor los documentos recibidos en virtud del Crédito transferido, incluida/s la/s factura/s (e instrumento/s de giro) del/de los Segundo/s Beneficiario/s, sin incurrir en responsabilidad frente al Primer Beneficiario.

j El Primer Beneficiario puede requerir que el pago o la negociación se efectúe al/a los Segundo/s Beneficiario/s en el lugar donde el Crédito haya sido transferido e, inclusive, hasta la fecha del vencimiento, salvo que el Crédito original expresamente indique que no puede ser utilizable para pago o negociación en un lugar distinto al estipulado en el Crédito. Ello sin perjuicio del derecho del Primer Beneficiario de sustituir posteriormente su/s propia/s factura/s (e instrumento/s de giro), por las del/de los Segundo/s Beneficiario/s y de reclamar cualquier diferencia que le sea debida.

G. Cesión del Producto del Crédito

Artículo 49

Cesión del Producto del Crédito

El hecho de que un Crédito no se establezca como transferible, no afectará al derecho del Beneficiario de ceder cualquier producto del Crédito del que sea, o pueda ser, titular en virtud de dicho Crédito, de acuerdo con las disposiciones legales aplicables. Este Artículo se refiere solamente a la cesión del producto del Crédito y no a la cesión del derecho a actuar en virtud del propio Crédito.

ARBITRAJE DE LA CCI

Las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de someterse a un Arbitraje de la CCI en caso de disputa con su otra parte contratante, deberían acordar específica y claramente en su contrato el Arbitraje de la CCI o, en caso de que no exista un documento contractual individual para la operación, en el intercambio de misivas que constituyan el acuerdo entre partes. El hecho de emitir una carta de crédito sujeta a las RRUU 500 no constituye por sí mismo un acuerdo de sumisión al Arbitraje de la CCI. A estos efectos, la CCI recomienda la cláusula normalizada de acuerdo de Arbitraje siguiente:

"Cualquier disputa que pueda surgir en relación con el presente contrato, será resuelta definitivamente bajo las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros designados de acuerdo con las mencionadas reglas".

IX. SITUACIÓN DE LOS TEXTOS DE LA CNUDMI

A. Situación de las convenciones: nota de la Secretaría (A/CN.9/401) [Original: inglés]

1. En su 13.º período de sesiones, la Comisión decidió que en cada uno de sus períodos de sesiones examinaría la situación de las convenciones que hubieran emanado de su labor*.

2. La presente nota se presenta en cumplimiento de esa decisión. En el anexo que la acompaña se indica la situación de las firmas, ratificaciones, adhesiones y aprobaciones al 11 de mayo de 1994 con respecto a las siguientes convenciones: 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); Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo); Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales (Nueva York, 1988); Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980); Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional (Viena, 1991), y Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). Se ha incluido esta última Convención, aun cuando no sea fruto de la labor de la Comisión, por el gran interés que reviste para ella, sobre todo en relación con sus trabajos en la esfera del arbitraje

comercial internacional. Además, en el anexo se indican los países que han promulgado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

3. Desde el anterior informe de esta serie en el que se indicaba la situación de las convenciones al 14 de julio de 1993 (A/CN.9/381), la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974) recibió cuatro adhesiones más (Bosnia y Herzegovina, Estados Unidos de América, República Checa y Ucrania) y el Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Viena, 1980) recibió dos adhesiones (Estados Unidos de América y República Checa). El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo) recibió dos adhesiones más (Austria y Camerún); la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) recibió cuatro adhesiones más (Bosnia y Herzegovina, Eslovenia, Estonia y República Checa), y la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958) recibió cinco adhesiones más (Arabia Saudita, Croacia, Estonia, la ex República Yugoslava de Macedonia y República Checa). En Bermudas, Egipto, la Federación de Rusia y Finlandia se promulgaron leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

4. Los nombres de los Estados que han ratificado las convenciones o se han adherido a ellas con posterioridad a la preparación del anterior informe, así como los nombres de los nuevos Estados que han depositado instrumentos de sucesión, aparecen en bastardilla.

*Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.º 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 ^a	Firma	Ratificación Adhesión Aprobación Sucesión ^b	Entrada en vigor
Argentina		9 octubre 1981	1.º agosto 1988
Belarús	14 junio 1974		
Bosnia y Herzegovina		12 enero 1994*	6 marzo 1992
Brasil	14 junio 1974		
Bulgaria	24 febrero 1975		
Costa Rica	30 agosto 1974		
Egipto		6 diciembre 1982	1.º agosto 1988
Eslovaquia ^b		28 mayo 1993	1.º enero 1993

<i>Estado*</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Aprobación Sucesión*</i>	<i>Entrada en vigor</i>
<i>Estados Unidos de América</i>		5 mayo 1994	1.º diciembre 1994
Federación de Rusia ^c	14 junio 1974		
Ghana	5 diciembre 1974	7 octubre 1975	1.º agosto 1988
Guinea		23 enero 1991	1.º agosto 1991
Hungría	14 junio 1974	16 junio 1983	1.º agosto 1988
México		21 enero 1988	1.º agosto 1988
Mongolia	14 junio 1974		
Nicaragua	13 mayo 1975		
Noruega ¹	11 diciembre 1975	20 marzo 1980	1.º agosto 1988
Polonia	14 junio 1974		
<i>República Checa</i> ^b		30 septiembre 1993*	1.º enero 1993
República Dominicana		23 diciembre 1977	1.º agosto 1988
Rumania		23 abril 1992	1.º noviembre
1992			
<i>Ucrania</i>	14 junio 1974	13 septiembre 1993	1.º abril 1994
Uganda		12 febrero 1992	1.º septiembre
1992			
Yugoslavia		27 noviembre 1978	1.º agosto 1988
Zambia		6 junio 1986	1.º agosto 1988

Firmas únicamente: 8; ratificaciones, adhesiones y sucesiones: 17

¹Los textos chino, español, francés, inglés y ruso de la Convención son igualmente auténticos. El 11 de agosto de 1992, el Secretario General, de conformidad con una solicitud emanada de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, distribuyó una propuesta para que se aprobara como auténtico un texto árabe de la Convención. Al no haberse formulado ninguna objeción, el texto árabe de la Convención se consideró aprobado el 9 de noviembre de 1992 con igual consideración que los demás textos auténticos de la Convención.

^aLa Convención había sido firmada por la ex República Democrática Alemana el 14 de junio de 1974 que la ratificó el 31 de agosto de 1989 y que entró en vigor para ella el 1.º de marzo de 1990.

^bLa Convención fue firmada el 29 de agosto de 1975 por la ex Checoslovaquia, que depositó su instrumento de ratificación con fecha de 26 de mayo de 1977, por lo que la Convención entró en vigor para la ex Checoslovaquia el día 1.º de agosto de 1988. El 28 de mayo de 1993 Eslovaquia y el 30 de septiembre de 1993 la República Checa depositaron sendos instrumentos de sucesión con validez del 1.º de enero de 1993, fecha en la que se producía la sucesión de Estados.

^cA partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia ha sucedido a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en su condición de Miembro de las Naciones Unidas y desde esa fecha ha asumido plenamente todos los derechos y obligaciones de la URSS con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

Declaraciones y reservas

¹En el momento de la firma, Noruega declaró, y lo confirmó en el momento de la ratificación, que, de conformidad con el artículo 34, la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando el vendedor y el comprador tuvieran ambos 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)

<i>Estado*</i>	<i>Adhesión Sucesión*</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Argentina	19 julio 1983	1.º agosto 1988
Egipto	6 diciembre 1982	1.º agosto 1988
Eslovaquia ^a	28 mayo 1993*	1.º enero 1993
<i>Estados Unidos de América</i> ¹	5 mayo 1994	1.º diciembre 1994
Guinea	23 enero 1991	1.º agosto 1991
Hungría	16 junio 1983	1.º agosto 1988
México	21 enero 1988	1.º agosto 1988
<i>República Checa</i> ^b	30 septiembre 1993*	1.º enero 1993

<i>Estado*</i>	<i>Adhesión Sucesión*</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Rumania	23 abril 1992	1.º noviembre 1992
Uganda	12 febrero 1992	1.º septiembre 1992
Zambia	6 junio 1986	1.º agosto 1988

A tenor de los artículos XI y XIV del Protocolo, todo Estado que sea Parte Contratante en el Protocolo será considerado como Parte Contratante en la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, enmendada por el Protocolo, respecto de las otras Partes en el Protocolo, y como Parte Contratante en la Convención, no enmendada, respecto de cualquiera de las Partes Contratantes en la Convención que no sean aún Partes Contratantes en el Protocolo.

*La ex República Democrática Alemana dio su adhesión al Protocolo el 31 de agosto de 1989, por lo que este instrumento entró en vigor para ella el 1.º de marzo de 1990.

*La ex Checoslovaquia dio su adhesión al Protocolo el 5 de marzo de 1990, con validez de 10 de octubre de 1990¹. El 28 de mayo de 1993 Eslovaquia y el 30 de septiembre de 1993 la República Checa depositaron sendos instrumentos de sucesión con validez del 1.º de enero de 1993, fecha en la que se producía la sucesión de Estados.

Declaraciones y reservas

¹En el momento de la adhesión, Checoslovaquia y los Estados Unidos de América declararon que, de conformidad con el artículo XII, no se considerarían obligados por el artículo I.

3. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)

<i>Estado*</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Alemania	31 marzo 1978		
Austria	30 abril 1979	29 julio 1993	1.º agosto 1994
Barbados		2 febrero 1981	1.º noviembre 1992
Botswana		16 febrero 1988	1.º noviembre 1992
Brasil	31 marzo 1978		
Burkina Faso		14 agosto 1989	1.º noviembre 1992
Camerún		21 octubre 1993	1.º noviembre 1994
Chile	31 marzo 1978	9 julio 1982	1.º noviembre 1992
Dinamarca	18 abril 1979		
Ecuador	31 marzo 1978		
Egipto	31 marzo 1978	23 abril 1979	1.º noviembre 1992
Eslovaquia*	28 mayo 1993		
Estados Unidos de América	30 abril 1979		
Filipinas	14 junio 1978		
Finlandia	18 abril 1979		
Francia	18 abril 1979		
Ghana	31 marzo 1978		
Guinea		23 enero 1991	1.º noviembre 1992
Hungría	23 abril 1979	5 julio 1984	1.º noviembre 1992
Kenya		31 julio 1989	1.º noviembre 1992
Lesotho		26 octubre 1989	1.º noviembre 1992
Líbano		4 abril 1983	1.º noviembre 1992
Madagascar	31 marzo 1978		
Malawi		18 marzo 1991	1.º noviembre 1992
Marruecos		12 junio 1981	1.º noviembre 1992
México	31 marzo 1978		
Nigeria		7 noviembre 1988	1.º noviembre 1992
Noruega	18 abril 1979		1.º noviembre 1992
Pakistán	8 marzo 1979		
Panamá	31 marzo 1978		
Portugal	31 marzo 1978		
República Unida de Tanzania		24 julio 1979	1.º noviembre 1992
Rumania		7 enero 1982	1.º noviembre 1992
Santa Sede	31 marzo 1978		
Senegal	31 marzo 1978	17 marzo 1986	1.º noviembre 1992
Sierra Leona	15 agosto 1978	7 octubre 1988	1.º noviembre 1992

<i>Estado^a</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Singapur	31 marzo 1978		
Suecia	18 abril 1979		
Túnez		15 septiembre 1980	1.º noviembre 1992
Uganda		6 julio 1979	1.º noviembre 1992
Venezuela	31 marzo 1978		1.º noviembre 1992
Zaire	19 abril 1979		
Zambia		7 octubre 1991	1.º noviembre 1992

Firmas solamente: 21; ratificaciones y adhesiones: 22

^aLa ex Checoslovaquia firmó el Convenio el 6 de marzo de 1979¹. El 28 de mayo de 1993 Eslovaquia depositó su instrumento de sucesión en la firma del Convenio.

Declaraciones y reservas

¹En el momento de la firma del Convenio, la ex 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 Checoslovaquia expresados en moneda nacional.

4. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)

<i>Estado^a</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Aprobación Aceptación Sucesión*</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Alemania ^{b, 5}	26 mayo 1981	21 diciembre 1989	1.º enero 1991
Argentina ¹		19 julio 1983	1.º enero 1988
Australia		17 marzo 1988	1.º enero 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1.º enero 1989
Belarús		9 octubre 1970	1.º noviembre 1990
Bosnia y Herzegovina		12 enero 1994	6 marzo 1992
Bulgaria		9 julio 1990	1.º agosto 1991
Canadá ²		23 abril 1991	1.º mayo 1992
Chile ¹	11 abril 1980	7 febrero 1990	1.º marzo 1991
China ³	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1.º enero 1988
Dinamarca	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1.º marzo 1990
Ecuador		27 enero 1992	1.º febrero 1993
Egipto		6 diciembre 1982	1.º enero 1988
Eslovaquia ^a		28 mayo 1993*	1.º enero 1993
Eslovenia		7 enero 1994*	25 junio 1991
España		24 julio 1990	1.º agosto 1991
Estados Unidos de América ⁷	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	
Estonia ¹		20 septiembre 1993	1.º octubre 1994
Federación de Rusia		16 agosto 1990	1.º septiembre 1991
Finlandia ⁴	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1.º enero 1989
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982	1.º enero 1988
Ghana	11 abril 1980	4 abril 1983	1.º noviembre 1992
Guinea		23 enero 1991	1.º febrero 1992
Hungría ^{1, 6}	11 abril 1980	16 junio 1983	1.º enero 1988
Iraq		5 marzo 1990	1.º abril 1991
Italia	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1.º enero 1988
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1.º enero 1988
México		29 diciembre 1987	1.º enero 1989
Noruega ⁴	26 mayo 1981	20 julio 1981	1.º agosto 1989
Países Bajos	29 mayo 1981	13 diciembre 1990	
Polonia	28 septiembre 1981		
República Árabe Siria		19 octubre 1982	1.º enero 1988
República Checa ^a		30 septiembre 1993*	1.º enero 1993
Rumania		22 mayo 1991	1.º junio 1992
Singapur	11 abril 1980		1.º noviembre 1992
Suecia ⁴	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1.º noviembre 1992
Suiza		21 febrero 1990	1.º marzo 1991

<i>Estado^a</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Aprobación Aceptación Sucesión^b</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Ucrania ¹		3 enero 1990	1.º febrero 1991
Uganda		12 febrero 1992	1.º marzo 1993
Venezuela	28 septiembre 1981	27 marzo 1985	1.º noviembre 1992
Yugoslavia	11 abril 1980	6 junio 1986	1.º enero 1988
Zambia			

Firmas solamente: 4; ratificaciones, adhesiones, aprobaciones, aceptaciones y sucesiones: 38

^aEl 1.º de septiembre de 1981 la ex Checoslovaquia firmó la Convención y depositó su instrumento de ratificación de la misma el 5 de marzo de 1990, por lo que la Convención entró en vigor para la ex Checoslovaquia el 1.º de abril de 1991¹. El 28 de mayo de 1993 Eslovaquia y el 30 de septiembre de 1993 la República Checa depositaron sendos instrumentos de sucesión, con validez del 1.º de enero de 1993, fecha en que se producía la sucesión de Estados.

^bLa Convención fue firmada por la ex República Democrática Alemana el 13 de agosto de 1981, que la ratificó el 23 de febrero de 1989, y entró en vigor el 1.º de marzo de 1990.

^cA partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia sucedió a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en la condición de Miembro de las Naciones Unidas y, desde esa fecha, ha asumido plenamente todos los derechos y obligaciones de la URSS con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

Declaraciones y reservas

¹En el momento de ratificar la Convención, los Gobiernos de Argentina, Belarús, Chile, Estonia, Hungría, Ucrania y la URSS declararon, con arreglo a los artículos 12 y 96 de la Convención, que no sería aplicable ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la Convención que permitiera que la celebración, la modificación o la extinción, por mutuo acuerdo de un contrato de compraventa, o que la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hiciera por un procedimiento que no fuera por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tuviera su establecimiento en sus respectivos Estados.

²Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 93 de la Convención, ésta sería aplicable a Alberta, la Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo y los Territorios del Noroeste. Al dar su adhesión el Gobierno del Canadá declaró que, de conformidad con el artículo 95 de la Convención, respecto de la Columbia Británica, el Gobierno del Canadá no quedaría obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 de la Convención. El Gobierno del Canadá retiró esta última declaración por notificación recibida el 31 de julio de 1992. En una declaración recibida el 9 de abril de 1992, el Gobierno del Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención a Quebec y a Saskatchewan. Por notificación recibida el 29 de junio de 1992, el Canadá extendió el ámbito de aplicación de la Convención al Territorio del Yukón.

³Al aprobar la Convención, el Gobierno de China declaró que no se consideraba obligado por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1, por el artículo 11 ni por las disposiciones de la Convención relativas al fondo del artículo 11.

⁴En el momento de ratificar 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). En el momento de ratificar la Convención, los Gobiernos de Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia declararon, con arreglo a los párrafos 1) y 2) del artículo 94, que la Convención no se aplicaría a los contratos de compraventa cuando las partes tuvieran sus establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega o Suecia.

⁵Al ratificar la Convención, el Gobierno de Alemania declaró que no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 con respecto a cualquier Estado que hubiese hecho una declaración por la que ese Estado no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

⁶En 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 Mutua Económica estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

⁷En el momento de ratificar la Convención, los Gobiernos de Checoslovaquia y de los Estados Unidos de América declararon que no quedarían obligados por el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

**5. Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio
internacionales y pagarés internacionales
(Nueva York, 1988)**

<i>Estado^a</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión</i>	<i>Entrada en vigor</i>
Canadá	7 diciembre 1989		
Estados Unidos de América	29 junio 1990		
Federación de Rusia ^a	30 junio 1990		
Guinea		23 enero 1991	
México		11 septiembre 1992	

Firmas solamente: 3; ratificaciones y adhesiones: 2; ratificaciones y adhesiones que se requieren para que la Convención entre en vigor: 10

^aA partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia sucedió a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en su condición de Miembro de las Naciones Unidas y, desde esa fecha, asume plenamente todos los derechos y obligaciones de la URSS con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

**6. Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios
de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional (Viena, 1991)**

<i>Estado^a</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión</i>	<i>Entrada en vigor</i>
España	19 abril 1991		
Estados Unidos de América	30 abril 1992		
Filipinas	19 abril 1991		
Francia	15 octubre 1991		
México	19 abril 1991		

Firmas únicamente: 5; ratificaciones y adhesiones necesarias para que el Convenio entre en vigor: 5

7. Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional (1985)

Se han promulgado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional en Australia, *Bermuda*, Bulgaria, el Canadá (por el Parlamento Federal y por las Legislaturas de todas las provincias y territorios), Chipre, Egipto, Escocia, *Federación de Rusia*, Finlandia, Hong Kong, México, Nigeria, *Perú*, *Túnez*, y dentro de los Estados Unidos de América, California, Connecticut, Oregón y Texas.

**8. Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias
Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958)**

<i>Estado</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Sucesión*</i>
Alemania ^{b, 1}	10 junio 1958	30 junio 1961
Antigua y Barbuda		2 febrero 1989
Arabia Saudita		19 abril 1994
Argelia ^{1, 2}		7 febrero 1989
Argentina ^{1, 2, 7}	26 agosto 1958	14 marzo 1989
Australia		26 marzo 1975
Austria		2 mayo 1961
Bahrein ^{1, 2}	17 diciembre 1958	6 abril 1988
Bangladesh		6 mayo 1992
Barbados ²		16 marzo 1993
Belarus ^{1, 3}	29 diciembre 1958	15 noviembre 1960
Bélgica ¹	10 junio 1958	18 agosto 1975
Benin		16 mayo 1974
Bosnia y Herzegovina ^{1, 2, 6}		6 marzo 1992*
Botswana ^{1, 2}		20 diciembre 1971
Bulgaria ^{1, 3}	17 diciembre 1958	10 octubre 1961

<i>Estado</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Sucesión*</i>
Burkina Faso		23 marzo 1987
Camboya		5 enero 1960
Camerún		19 febrero 1988
Canadá ⁴		12 mayo 1986
Chile		4 septiembre 1975
China ^{1, 2}		22 enero 1987
Chipre ^{1, 2}		29 diciembre 1979
Colombia		25 septiembre 1979
Costa Rica	10 junio 1958	26 octubre 1987
Côte d'Ivoire		1.º febrero 1991
Croacia		26 julio 1993*
Cuba ^{1, 2, 3}		30 diciembre 1974
Dinamarca ^{1, 2}		22 diciembre 1972
Djibouti		14 junio 1983
Dominica		28 octubre 1988
Ecuador ^{1, 2}	17 diciembre 1958	3 enero 1962
Egipto		9 marzo 1959
El Salvador	10 junio 1958	
Eslovaquia ⁴		28 mayo 1993*
Eslovenia ^{1, 2}		25 junio 1991*
España		12 mayo 1977
Estados Unidos de América ^{1, 2}		30 septiembre 1970
Estonia		30 agosto 1993
Federación de Rusia** ^{1, 3}	29 diciembre 1958	24 agosto 1960
Filipinas ^{1, 2}	10 junio 1958	6 julio 1967
Finlandia	29 diciembre 1958	19 enero 1962
Francia ¹	25 noviembre 1958	26 junio 1959
Ghana		9 abril 1968
Grecia ^{1, 2}		16 julio 1962
Guatemala ^{1, 2}		21 marzo 1984
Guinea		23 enero 1991
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 ¹	10 junio 1958	12 mayo 1981
Israel		5 enero 1959
Italia		31 enero 1969
Japón ¹		20 junio 1961
Jordania	10 junio 1958	15 noviembre 1979
Kenya ¹		10 febrero 1989
Kuwait ¹		28 abril 1978
La ex República Yugoslava de Macedonia ^{1, 2, 6}		10 marzo 1994*
Letonia		14 abril 1992
Luxemburgo ¹	11 noviembre 1958	9 septiembre 1983
Madagascar ^{1, 2}		16 julio 1962
Malasia ^{1, 2}		5 noviembre 1985
Marruecos ¹		12 febrero 1959
México		14 abril 1971
Mónaco ^{1, 2}	31 diciembre	2 junio 1982
Níger		14 octubre 1964
Nigeria ^{1, 2}		17 marzo 1970
Noruega ^{1, 5}		14 marzo 1961
Nueva Zelandia ¹		6 enero 1983
Países Bajos ¹	10 junio 1958	24 abril 1964
Pakistán	30 diciembre 1958	
Panamá		10 octubre 1984
Perú		7 julio 1988
Polonia ^{1, 2}	10 junio 1958	3 octubre 1961
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte ¹		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 Checa ⁶		30 septiembre 1993*
República Unida de Tanzania ¹		13 octubre 1964

<i>Estado</i>	<i>Firma</i>	<i>Ratificación Adhesión Sucesión*</i>
Rumania ^{1, 2, 3}		13 septiembre 1961
San Marino		17 mayo 1979
Santa Sede ^{1, 2}		14 mayo 1975
Singapur ¹		21 agosto 1986
Sri Lanka	30 diciembre 1958	9 abril 1962
Sudáfrica		3 mayo 1976
Suecia	23 diciembre 1958	28 enero 1972
Suiza	29 diciembre 1958	1.º junio 1965
Tailandia		21 diciembre 1959
Trinidad y Tabago ^{1, 2}		14 febrero 1966
Túnez ^{1, 2}		17 julio 1967
Turquía ^{1, 2}		2 julio 1992
Ucrania ^{1, 3}	29 diciembre 1958	10 octubre 1960
Uganda ¹		12 febrero 1992
Uruguay		30 marzo 1983
Yugoslavia ^{1, 2, 6}		26 febrero 1982

Firmas únicamente: 2; ratificaciones, adhesiones y sucesiones: 96

¹El 3 de octubre de 1958 la ex Checoslovaquia firmó la Convención, y depositó su instrumento de ratificación el 10 de julio de 1959^{1, 3}. El 28 de mayo de 1993 Eslovaquia y el 30 de septiembre de 1993 la República Checa depositaron sendos instrumentos de sucesión.

²La anterior República Democrática Alemana se adhirió a la Convención el 20 de febrero de 1975 con las reservas^{1, 2 y 3}.

³A partir del 24 de diciembre de 1991, la Federación de Rusia sucedió a la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en su condición de Miembro de las Naciones Unidas y, desde esa fecha, ha asumido plenamente todos los derechos y obligaciones de la URSS con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas y a los tratados multilaterales depositados ante el Secretario General.

Declaraciones y reservas

(Se omiten las declaraciones territoriales y ciertas otras reservas y declaraciones de carácter político)

¹El Estado aplicará la Convención al reconocimiento y la ejecución de laudos dictados en el territorio de otro Estado Contratante.

²El Estado aplicará la Convención sólo a las controversias derivadas de relaciones jurídicas, sean o no contractuales, consideradas como mercantiles por el derecho interno.

³Con respecto a los laudos dictados en el territorio de Estados no contratantes, el Estado aplicará la Convención sólo en la medida en que estos Estados otorguen un trato recíproco.

⁴El Gobierno del Canadá ha declarado que ese país aplicará la Convención únicamente a las controversias derivadas de relaciones jurídicas, sean o no contractuales, consideradas como mercantiles por el derecho interno del Canadá, excepto en el caso de la Provincia de Quebec, donde la ley no prevé esa limitación.

⁵El Estado no aplicará la Convención a las controversias en las que sean objeto de litigio bienes inmuebles situados en el territorio del Estado o algún derecho real sobre esos bienes.

⁶El Estado aplicará la Convención únicamente a los laudos arbitrales dictados después de la entrada en vigor de la Convención.

⁷La presente Convención se interpretará de conformidad con los principios y reglas de la Constitución Nacional en vigor o con los que resulten de las reformas impuestas por la Constitución.

⁸El 23 de abril de 1993, el Gobierno de Suiza notificó al Secretario General su decisión de retirar la declaración que había formulado al proceder a la ratificación.

B. Estado de las Reglas de Hamburgo: nota de la Secretaría (A/CN.9/401/Add.1) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Párrafos
INTRODUCCIÓN	1-4
A. Régimen que se pretende suplantar con las Reglas de Hamburgo	5-9
B. Algunas diferencias importantes entre los regímenes de Hamburgo y La Haya	10-26
C. Problemas causados por la coexistencia de los regímenes de Hamburgo y La Haya	27-34
CONCLUSIONES	35-40

INTRODUCCIÓN

1. El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 1978 ("Reglas de Hamburgo") fue aprobado el 31 de marzo de 1978 en la conferencia diplomática universal celebrada en Hamburgo¹. Sesenta y ocho Estados votaron a favor del Convenio, tres se abstuvieron y ninguno votó en contra. Al vencer el plazo para la firma del Convenio, el 30 de abril de 1979, 27 Estados lo habían firmado. El Convenio entró en vigor el 1.º de noviembre de 1992, después de que 20 Estados se hubieran convertido en partes en él. Desde entonces, dos Estados más se han adherido al Convenio.

2. Las iniciativas a raíz de las cuales se preparó el Convenio se adoptaron casi simultáneamente en 1968, en el contexto de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Tras el examen inicial por parte de ambas entidades, la Asamblea General pidió a la CNUDMI que se encargara de la labor preparatoria, que culminó con la conferencia diplomática de Hamburgo.

3. El 9 de diciembre de 1993, la Asamblea General, tras otros llamamientos similares, aprobó la resolución 48/34 en la que invitó a todos los Estados a que consideraran la posibilidad de convertirse en partes en las Reglas de Hamburgo y pidió al Secretario General que continuara redoblando sus esfuerzos por promover una mayor adhesión al Convenio.

4. La presente nota tiene la finalidad de resumir los cambios resultantes de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo, a fin de facilitar las consideraciones de la

Comisión sobre las medidas que deban adoptarse para acelerar el proceso de adhesión a las Reglas de Hamburgo.

A. Régimen que se pretende suplantar con las Reglas de Hamburgo

5. Las Reglas de Hamburgo se prepararon con la finalidad de establecer un régimen moderno y equitativo de responsabilidad por el transporte marítimo de mercancías. Con el nuevo sistema se pretendía suplantar el régimen basado en el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (Bruselas, 25 de agosto de 1924) ("Reglas de La Haya").

6. El régimen basado en las Reglas de La Haya no es uniforme. Algunos Estados son sólo partes en las Reglas de La Haya originales, mientras que otros se han adherido a las "Reglas de La Haya-Visby", es decir, a las Reglas de La Haya enmendadas por el Protocolo del 23 de febrero de 1968. Además, un número limitado de Estados son partes en el Protocolo del 21 de diciembre de 1979 de las Reglas de La Haya-Visby, que introdujo los Derechos Especiales de Giro para expresar la limitación financiera de la responsabilidad del porteador.

7. Otro factor que altera la armonía del régimen basado en las Reglas de La Haya es la forma en que los Estados han incorporado a sus respectivas legislaciones las Reglas de La Haya o las Reglas de La Haya-Visby, que no es uniforme debido a que en muchos casos se ha ampliado el ámbito de aplicación de las Reglas. Además, como se observa en el párrafo 17 *infra*, las distintas normas de conversión de las disposiciones del régimen de La Haya relativas a la limitación financiera de la responsabilidad han dado lugar a limitaciones financieras muy dispares.

8. Otro factor que genera incertidumbre con respecto al régimen de La Haya es el hecho de que algunos Estados han elaborado su legislación siguiendo total o parcialmente el modelo de las Reglas de La Haya o de las Reglas de La Haya-Visby sin adherirse a ellas. En los últimos años,

¹Publicado en Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, Documentos Oficiales, A/CONF.89/14 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.80.VIII.1) (Acta final de la Conferencia, A/CONF.89/13); en: *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, volumen IX: 1978, tercera parte, I, B, y en un prospecto disponible en la Secretaría de la Comisión.

algunos Estados han aprobado leyes en que se combinan elementos del régimen de La Haya y de las Reglas de Hamburgo, y otros Estados se disponen a hacer lo mismo; no obstante, en esas leyes la combinación de los dos regímenes no sigue un criterio uniforme.

9. Para las situaciones en que el régimen de La Haya no se aplica, los documentos de transporte contienen a menudo cláusulas ("cláusulas principales") en virtud de las cuales las Reglas de La Haya o, en menos casos, las Reglas de La Haya-Visby se aplican como reglas concertadas contractualmente.

B. Algunas diferencias importantes entre los regímenes de Hamburgo y La Haya

10. El alcance y el propósito del presente documento no permiten hacer una descripción exhaustiva de las diferencias entre las Reglas de Hamburgo y el régimen basado en las Reglas de La Haya o en las Reglas de La Haya-Visby. No obstante, a título de información y orientación general, en los siguientes párrafos se reseñan algunas de las principales diferencias².

Ámbito de aplicación

11. Las Reglas de Hamburgo se aplican a todos los contratos de transporte marítimo entre dos Estados diferentes, siempre que el puerto de carga, el puerto de descarga y el lugar en que se haya emitido el conocimiento de embarque u otro documento de transporte estén situados en un Estado contratante. Las Reglas de Hamburgo son aplicables independientemente de si se ha emitido o no un conocimiento de embarque u otro documento de transporte.

12. Según sus disposiciones, las Reglas de La Haya sólo se aplican a los conocimientos de embarque emitidos en un Estado contratante. Las Reglas de La Haya-Visby se aplican a los conocimientos de embarque relativos al transporte de mercancías entre distintos Estados, siempre y cuando el conocimiento de embarque se haya emitido en un Estado contratante, el transporte se inicie en un puerto situado en un Estado contratante, o las partes hayan acordado aplicar el convenio. Las Reglas de La Haya y las Reglas de La Haya-Visby no se aplican cuando en relación con el transporte se emita un documento de transporte distinto del conocimiento de embarque.

Período de responsabilidad

13. El régimen de responsabilidad imperativo de las Reglas de Hamburgo abarca el período entre el momento en que el porteador asume la custodia de las mercancías en el puerto de carga hasta que las entrega en el puerto de descarga. Así pues, el régimen de responsabilidad de Hamburgo abarca más que el transporte en sí, cuando el porteador mantiene bajo su custodia las mercaderías antes de la carga o después de la descarga.

14. El régimen de responsabilidad imperativo de las Reglas de La Haya y de las Reglas de La Haya-Visby comienza a partir del momento en que las mercancías se cargan en el buque y finaliza cuando se descargan. Así, en el régimen de La Haya, la responsabilidad del porteador no trasciende los límites definidos, aun cuando el porteador tenga mercancías bajo su custodia antes de cargarlas en el buque o después de su descarga.

"Falta náutica"

15. En virtud de las Reglas de La Haya y de las Reglas de La Haya-Visby, el porteador está exento de responsabilidad cuando la pérdida o el daño sean consecuencia de un acto de navegación o administración del buque, aunque sea un acto cometido con negligencia. Las Reglas de Hamburgo siguen la pauta de los tratados internacionales que rigen los otros modos de transporte y no eximen al porteador de negligencia en tales casos.

Limitación financiera de la responsabilidad

16. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, la responsabilidad del porteador se limita a 835 Derechos Especiales de Giro por unidad de carga o a 2,5 Derechos Especiales de Giro por kilogramo de peso de las mercancías, si esta cantidad es mayor.

17. Las Reglas de La Haya y de La Haya-Visby especifican las limitaciones financieras en unidades monetarias expresadas en valor de oro. No obstante, en la práctica, las limitaciones de la responsabilidad difieren ampliamente a causa de los distintos métodos empleados para la conversión de estas unidades monetarias en moneda nacional. En algunos Estados se utiliza el valor del oro en el mercado como pauta de conversión y en otros países se siguen otros criterios. Cuando se utiliza el valor del oro en el mercado, se obtienen limitaciones de responsabilidad considerablemente superiores a las especificadas en las Reglas de Hamburgo.

18. El Protocolo de las Reglas de La Haya-Visby, de 1979, fija el límite en 666,67 Derechos Especiales de Giro por unidad de carga, o 2 Derechos Especiales de Giro por kilogramo de peso de las mercancías, si esta cantidad es mayor.

Carga sobre cubierta

19. Según el régimen de La Haya, el porteador no es responsable de la carga transportada sobre cubierta con un conocimiento de embarque que prevea que la carga se transporte así. En la práctica, la responsabilidad del porteador en esos casos viene regulada por las estipulaciones contractuales que, no obstante, no están sujetas a las reglas imperativas de un tratado internacional.

²Pueden encontrarse estudios más amplios de las diferencias, por ejemplo, en las siguientes publicaciones: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, "Las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías" (TD/B/C.4/315 (Parte I)); "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo): nota de la Secretaría" (A/CN.9/306), reproducida en *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: Anuario*, volumen XIX: 1988, segunda Parte, IV; documentación explicativa preparada para las jurisdicciones del Commonwealth por el Profesor H. M. Joko Smart en asociación con la Secretaría del Commonwealth, *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo)*, 1989; y John O. Honnold, "Ocean Carriers and Cargo: Clarity and Fairness—Hague or Hamburg?", *Journal of Maritime Law and Commerce*, vol. 24, No. 1 (enero de 1993), págs. 75 a 109.

20. Las Reglas de Hamburgo, teniendo en cuenta las técnicas modernas de transporte, que a menudo suponen la estiba de las mercancías en contenedores sobre cubierta, prevén reglas adecuadas para la carga sobre cubierta.

Retraso

21. Las Reglas de Hamburgo prevén una responsabilidad legal en caso de retraso en la entrega de las mercancías. La limitación financiera de esta responsabilidad es 2,5 veces superior al flete pagadero por las mercancías retrasadas. Las Reglas de La Haya y de La Haya-Visby no prevén responsabilidad por retraso.

Responsabilidad del porteador efectivo

22. Las Reglas de Hamburgo, al igual que los convenios internacionales sobre el transporte aéreo de mercancías y el transporte marítimo de pasajeros, regulan la responsabilidad del "porteador contractual" (el porteador con el que el cargador concertó un contrato para el transporte de esas mercancías), así como la del "porteador efectivo" (porteador contratado por el porteador contractual para realizar una parte o la totalidad del transporte contratado por el cargador). Esencialmente, las Reglas de Hamburgo hacen responsable al porteador contractual de la totalidad del transporte, incluida la parte realizada por el porteador efectivo, y permiten al propietario de la carga considerar también responsable al porteador efectivo de la parte del transporte que ha realizado.

23. Las Reglas de La Haya y las Reglas de La Haya-Visby no tratan de la responsabilidad del porteador efectivo que no ha emitido un conocimiento de embarque para el cargador. Ello significa que en virtud del régimen de La Haya el porteador contractual tiene la posibilidad de incluir en el conocimiento de embarque una cláusula que confiera al porteador el derecho a subcontratar una parte o incluso la totalidad de la travesía y, al mismo tiempo, a excluir toda responsabilidad por la parte subcontratada de la travesía.

"Cláusula principal"

24. De conformidad con las Reglas de Hamburgo, el documento de transporte debe contener una declaración en el sentido de que el transporte está sujeto a las disposiciones de las Reglas de Hamburgo que anulan toda estipulación que se aparte de ellas en perjuicio del cargador o del consignatario. Además, se dispone que el porteador debe pagar una indemnización al demandante que haya sufrido perjuicios como consecuencia de la omisión de la declaración requerida. Las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby no contienen ningún requisito similar.

Jurisdicción y arbitraje

25. Las Reglas de Hamburgo contienen disposiciones imperativas en materia de jurisdicción y arbitraje, en virtud de las cuales el reclamante tiene la opción de entablar una acción judicial (o un procedimiento de arbitraje, si se ha convenido previamente) en uno de los siguientes lugares: el lugar del establecimiento del demandado; el lugar de celebración del contrato de transporte, siempre que el demandado tenga en él un establecimiento, sucursal o agencia; el puerto de carga; el puerto de descarga; o cualquier otro lugar convenido.

26. Las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby no contienen disposiciones sobre la jurisdicción o el arbitraje. Por esta razón se han incluido habitualmente en los conocimientos de embarque cláusulas en virtud de las cuales las reclamaciones deben presentarse en el lugar donde el porteador tenga su establecimiento. Dado que esas cláusulas pueden ser injustas para el propietario de la carga, en varias leyes nacionales se han introducido restricciones legales sobre estas cláusulas de jurisdicción.

C. Problemas causados por la coexistencia de los regímenes de Hamburgo y La Haya

27. Hasta que el régimen de responsabilidad de las Reglas de Hamburgo sustituya al régimen de La Haya surgirán conflictos de jurisdicciones y problemas prácticos, en particular en las travesías entre Estados que aplican regímenes distintos.

28. Cuando el transporte sea de un Estado parte en las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby a un Estado parte en las Reglas de Hamburgo, el régimen de responsabilidad dependerá del lugar en que se incoe la acción. Si se incoa en el Estado en que se encuentra el puerto de carga, el tribunal aplicará el régimen de La Haya; si el documento de transporte contiene una cláusula que prevé la aplicabilidad de las Reglas de Hamburgo (véase el párrafo 24 *supra*), la eficacia de la cláusula dependerá de si el Estado interesado ha promulgado la disposición sobre el ámbito de aplicación del régimen de La Haya como derecho imperativo. Si la acción se entabla en el Estado en que se encuentra el puerto de descarga, se aplicarán las Reglas de Hamburgo.

29. En el caso del transporte de un Estado parte en las Reglas de Hamburgo a un Estado parte en las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby, el tribunal del Estado en que se encuentre el puerto de carga aplicará las Reglas de Hamburgo. El tribunal del Estado en que se encuentre el puerto de descarga podrá aplicar las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby, a condición que el Estado haya hecho extensible al transporte que llega al país la aplicabilidad del régimen de La Haya o de La Haya-Visby, tal como han hecho muchos Estados. De no ser así, el tribunal en el lugar de descarga aplicará sus reglas sobre conflicto de leyes para determinar el régimen aplicable.

30. Si una disputa entra en la jurisdicción de distintos Estados que aplican regímenes distintos, puede haber varias consecuencias adversas. Una de ellas es que el demandante opte por incoar la acción en una determinada jurisdicción con miras a obtener la aplicabilidad de un régimen jurídico considerado como el más favorable al demandante o simplemente para evitar que la otra parte entable una acción en otra jurisdicción menos favorable. Esta búsqueda del fuero más conveniente es contraproducente, puede dar lugar a acciones paralelas, posiblemente con decisiones contradictorias, y puede generar incertidumbre en el reconocimiento y la aplicación de decisiones arbitrales o judiciales.

31. Otra posible consecuencia es que las diversas partes de la carga transportada en un único buque estén sujetas a distintos regímenes de responsabilidad, en función de los Estados en que las distintas partes de la carga fueron cargadas o descargadas, o del lugar en que se hayan emitido

los documentos que hagan prueba de los contratos de transporte de las distintas partes de la carga. Esta mezcla de regímenes es contraria a una buena administración, ya que, por ejemplo, impide la utilización de documentación de transporte uniforme que esté en armonía con el régimen de responsabilidad pertinente.

32. Además, puede ocurrir que, en el caso de un buque fletado, el propietario del buque, que a menudo no sabe por adelantado el lugar en que el fletador empleará el buque, ignore en qué caso podrá ser considerado responsable como porteador efectivo en virtud de las Reglas de Hamburgo.

33. Otra consecuencia guarda relación con la conclusión de que, en resumidas cuentas, los usuarios de los servicios de transporte gozan de una mejor protección en materia de responsabilidad en las Reglas de Hamburgo que en el régimen de La Haya. Así pues, se tenderá cada vez más a considerar que un Estado que continúe siendo parte en el régimen de La Haya mantiene una situación en que los portadores de ese Estado ofrecen a los propietarios de cargas que utilizan puertos de ese Estado un régimen menos favorable que a los propietarios extranjeros de cargas, los cuales pueden contar con la aplicación de las Reglas de Hamburgo.

34. Las propias partes no tienen muchas posibilidades de evitar esas consecuencias estipulando la aplicabilidad de las Reglas de Hamburgo. Una limitación es el hecho de que los clubes P & I de protección e indemnización (entidades aseguradoras mutuas de responsabilidad en los transportes pertenecientes a los portadores) han declarado, en su empeño por bloquear la promulgación o aplicación de las Reglas de Hamburgo, que si un porteador adopta voluntariamente las Reglas de Hamburgo para una travesía a la que no se aplican obligatoriamente las Reglas, la cobertura del porteador resultará perjudicada. Otra limitación se deriva del hecho de que, con respecto a ciertas cuestiones limitadas pero comercialmente importantes, el régimen de responsabilidad de La Haya favorece más al propietario de la carga que las Reglas de Hamburgo. Dado el carácter imperativo del nivel mínimo de responsabilidad prescrito por el régimen de La Haya, cabe poner en tela de juicio la eficacia de las estipulaciones a favor de las Reglas de Hamburgo. Por ejemplo, en materia de responsabilidad en caso de incendio, y con respecto a la carga de la prueba, las Reglas de La Haya y de La Haya-Visby prevén disposiciones más favorables para el propietario de la carga que las Reglas de Hamburgo. Cabe señalar también el caso de la limitación financiera de la responsabilidad que, como se observó en el párrafo 17 *supra*, es inferior en las Reglas de Hamburgo que en las Reglas de La Haya y de La Haya-Visby en los Estados en que se utiliza el valor del oro en el mercado como medida para la conversión de las cantidades de limitación de la responsabilidad.

CONCLUSIONES

35. Los problemas descritos irán desapareciendo a medida que el régimen de La Haya, desigual y considerablemente desfasado, se vaya suplantando por las modernas Reglas de Hamburgo. Sin embargo, este proceso de sustitución ha sido lento y al parecer ello se debe en gran

medida a puntos de vista como los que se exponen a continuación.

36. En muchos Estados, incluidos los Estados que cuentan con considerables flotas mercantes, se ha expresado la opinión de que, si bien las Reglas de Hamburgo constituyen el régimen óptimo y más moderno, no habría que adherirse a ellas hasta que ciertos Estados lo hubieran hecho. Suele argumentarse que debería aplazarse toda acción legislativa hasta que las Reglas de Hamburgo fueran aceptadas por determinados Estados con los que el Estado interesado mantiene estrechos vínculos de comercio marítimo. Esta actitud puede ser la principal causa de la lentitud de los progresos en la aceptación de las Reglas de Hamburgo.

37. Algunas personas han planteado la idea de que, dado que en algunos países los portadores se oponen a la adhesión a las Reglas de Hamburgo, habría que intentar revisarlas. Se observará, no obstante, que con la revisión se incrementaría la diversidad de leyes al añadirse un nuevo tratado a los ya existentes, sin que ello garantizara en modo alguno la uniformidad de leyes. Convendría recordar que en el proceso legislativo de elaboración de las Reglas de Hamburgo intervinieron todos los grupos interesados y una representación de Estados verdaderamente universal; durante ese proceso, se ponderaron todos los argumentos, se hicieron concesiones recíprocas bien razonadas, y las negociaciones culminaron con una aprobación muy amplia, tal como se señala en el párrafo 1 *supra*. En vista de tales circunstancias, no parece razonable propugnar una repetición de las negociaciones.

38. Otra opinión, que se ha hecho saber a algunos Estados partes en las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby, es que, mientras las Reglas de Hamburgo no estén ampliamente adoptadas, es posible que esos Estados, a fin de modernizar sus leyes, deseen agregar a su legislación ciertas disposiciones basadas en las Reglas de Hamburgo que no estén en contradicción con las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby. Como se señaló en el párrafo 8 *supra*, algunos Estados han aprobado o se disponen a aprobar leyes en que se combinan las disposiciones del régimen de La Haya y las de las Reglas de Hamburgo. Este enfoque tiene el grave inconveniente de que incrementa la disparidad entre las leyes hasta el punto de que los portadores internacionales y sus clientes no pueden remitirse a un tratado internacional para saber cuáles son sus derechos y obligaciones. Además, para los Estados partes en las Reglas de La Haya o de La Haya-Visby, se plantea la cuestión de si una disposición trasladada de las Reglas de Hamburgo al régimen de La Haya está en conflicto con las obligaciones internacionales derivadas del régimen de La Haya.

39. Las opiniones expuestas se combinan a veces con intensas campañas de presión contra las Reglas de Hamburgo, en que se aducen argumentos inexactos, no probados o exagerados.

40. Es evidente que, a fin de acelerar el proceso de modernización y armonización de las leyes sobre el transporte marítimo de mercancías y de impedir que los puntos de vista mencionados retrasen el proceso, es necesaria una acción concertada y decisiva de los Estados. La Comisión tal vez desee estudiar el modo de lograr esta acción concertada.

X. FORMACIÓN Y ASISTENCIA

Formación y asistencia técnica: nota de la Secretaría (A/CN.9/400) [Original: inglés]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN	1-2
I. SEMINARIOS DE LA CNUDMI	3-6
II. OTROS SEMINARIOS, CONFERENCIAS, CURSOS Y CURSOS PRÁCTICOS	7
III. ASISTENCIA TÉCNICA	8
IV. ACTIVIDADES FUTURAS	9-12
A. Formación y asistencia técnica	9-11
B. Coordinación de la labor de formación y asistencia técnica con otras organizaciones	12
V. PROGRAMA DE PASANTÍAS	13
VI. CONSIDERACIONES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS	14-17
	<i>Página</i>
Anexo. Modelo de programa de un Seminario de la CNUDMI sobre Derecho Mercantil Internacional	322

INTRODUCCIÓN

1. Las actividades de formación y asistencia técnica de la Comisión tienen la finalidad general de divulgar información sobre el derecho mercantil internacional entre abogados, funcionarios públicos, los círculos comerciales y de negocios, jueces, árbitros y académicos, en especial de los países en desarrollo. En esas actividades, se hace hincapié concretamente en los textos jurídicos que han emanado de la labor de la CNUDMI, si bien se facilita también información sobre determinados textos de otras organizaciones que guardan relación con el derecho mercantil internacional. Uno de los métodos principales con los que se divulga la información sobre la labor y los textos jurídicos de la CNUDMI es la organización de seminarios que tienen por tema central esos textos jurídicos. Esos seminarios, así como otras actividades de formación y asistencia técnica de la CNUDMI, están concebidos para explicar los antecedentes y las características destacadas de los textos. Brindan también la oportunidad de tener en cuenta los beneficios comerciales y de inversión que pueden derivarse de la adopción de una legislación comercial basada en leyes modelo formuladas con un criterio internacional y de la adhesión a convenios y convenciones que se han preparado teniendo en cuenta los intereses y opiniones de Estados de

todas las regiones, en lugar de basar, por ejemplo, la ordenación jurídica del comercio internacional únicamente en el derecho nacional de otro Estado. La asistencia técnica se concreta en consultas concebidas para ayudar a los gobiernos que preparan legislación basada en las leyes modelo de la CNUDMI o consideran la posibilidad de adherirse a convenios y convenciones de la CNUDMI, e incluye, por ejemplo, exámenes de anteproyectos de legislación desde el punto de vista de las leyes modelo de la CNUDMI y observaciones sobre informes de comisiones de reforma legislativa.

2. En la presente nota se describen las actividades emprendidas por la Secretaría con posterioridad al 26.º período de sesiones de la Comisión (1993) y se examinan posibles actividades futuras. Cabe señalar, desde un principio, que durante el pasado año se ha registrado una demanda continua y creciente de servicios de formación y asistencia técnica de la Secretaría de la CNUDMI, demanda que procede en particular de países en desarrollo, Estados de reciente independencia y Estados cuyas economías se encuentran en fase de transición. Esta demanda creciente es reflejo del auge en esos Estados de la reforma legislativa relacionada con el comercio internacional. La Secretaría ha hecho todo lo posible durante este período por dar cabida

a la creciente demanda de servicios de formación y asistencia técnica, pero no pudo satisfacer más que una parte de esa demanda y de las necesidades de esos Estados, debido a la enorme escasez de recursos financieros y humanos.

I. SEMINARIOS DE LA CNUDMI

3. Como se indica más abajo, desde el anterior período de sesiones la Secretaría organizó seminarios en varios Estados. Las disertaciones presentadas en los seminarios de la CNUDMI brindan información sobre los elementos básicos y las normas de los principales textos jurídicos uniformes internacionales en las principales esferas temáticas del comercio mercantil internacional y giran en torno de los convenios y convenciones, leyes modelo, reglamentaciones contractuales y guías jurídicas de la CNUDMI, pero también se facilita información sobre textos jurídicos importantes formulados por otras organizaciones internacionales que participan en la armonización del derecho mercantil internacional (v.g.: las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios y las cláusulas comerciales INCOTERMS, formuladas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y las Convenciones sobre facturaje, arriendos financieros y representación del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)). Entre las principales esferas temáticas figuran la venta internacional de mercaderías, transporte internacional y almacenamiento de mercaderías, banca y pagos internacionales, contratación pública y solución de controversias internacionales. (Se presenta información más detallada sobre el contenido de un seminario típico de la CNUDMI en el anexo de la presente nota, en forma de un modelo de programa de un seminario de tres días de duración.)

4. Por lo general, las disertaciones presentadas en los seminarios de la CNUDMI son dictadas por uno o dos funcionarios de la Secretaría, por expertos del país anfitrión y, en ocasiones, por consultores externos, que reciben, como mucho, únicamente un honorario simbólico. Asisten a los seminarios funcionarios públicos, sobre todo de ministerios interesados como los de Comercio, Asuntos Exteriores, Justicia y Transporte, abogados en ejercicio, jueces, funcionarios de instituciones arbitrales, miembros de la comunidad comercial y de negocios y académicos. La Secretaría de la CNUDMI se mantiene en estrecho contacto con los participantes en cada uno de los seminarios celebrados a fin de prestar el mayor apoyo posible al país anfitrión durante la fase de reflexión y el proceso legislativo para la adopción y aplicación de textos jurídicos de la CNUDMI.

5. A continuación se ofrece una lista de los seminarios que se han celebrado con posterioridad al anterior período de sesiones:

a) *Mongolia* (23 a 24 de septiembre de 1993), celebrado en cooperación con el Gobierno de Mongolia y al que asistieron unos 30 participantes;

b) *Karachi (Pakistán)* (29 a 30 de septiembre de 1993), celebrado en cooperación con el Instituto de Formación de la Dirección de Aduanas y la Asociación de Investigación sobre Derecho Internacional, al que asistieron unos 35 participantes;

c) *Bishkek (Kirguistán)* (5 a 7 de octubre de 1993), celebrado en cooperación con el Gobierno de Kirguistán y al que asistieron unos 15 participantes;

d) *Buenos Aires (Argentina)* (20 a 21 de octubre de 1993), celebrado en cooperación con el Gobierno de la Argentina y al que asistieron unos 130 participantes;

e) *Río de Janeiro (Brasil)* (25 a 26 de octubre de 1993), disertaciones sobre textos de la CNUDMI organizadas en cooperación con la Universidad Cândido Mendes y PETROBRAS, a las que asistieron aproximadamente 65 participantes;

f) *Estambul (Turquía)* (25 a 27 de abril de 1994), celebrado en cooperación con la Universidad de Mármara y la Unión de Cámaras de Comercio Turcas y al que asistieron unos 50 participantes.

6. Con posterioridad al anterior período de sesiones se ha celebrado el siguiente seminario regional:

Colombo (Sri Lanka), 13 a 16 de septiembre de 1993; en esta ocasión se celebró un seminario de la CNUDMI de cuatro días de duración en el marco de la Conferencia Bienal de la Asociación Jurídica para Asia y el Pacífico (LAWASIA), LAWASIA 93.

II. OTROS SEMINARIOS, CONFERENCIAS, CURSOS Y CURSOS PRÁCTICOS

7. Algunos funcionarios de la Secretaría de la CNUDMI han participado como oradores en los siguientes seminarios y cursos en los que presentaron textos jurídicos de la CNUDMI para su examen y debate:

XII Curso de la Asociación Internacional de Bibliotecas Jurídicas (Barcelona, 17 a 21 de agosto de 1993);

Reunión del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) sobre la armonización de instrumentos de derecho mercantil internacional (Singapur, 9 a 10 de septiembre de 1993);

Primera Conferencia Internacional sobre Arbitraje Comercial en Croacia y Eslovenia, patrocinada por la Cámara de Comercio de Croacia (Zagreb, 8 a 10 de diciembre de 1993);

Conferencia sobre Comercio Electrónico Mundial — Política y Controles Jurídicos, patrocinada por la American Bar Association (Nueva York, 17 a 18 de enero de 1994);

33.º período de sesiones del Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (AALCC) (Tokio, 17 a 21 de junio de 1994);

"L'échange de données informatisé, Entreprises-Banques", patrocinado por Forum du Droit et des Affaires (París, 26 a 27 de enero de 1994);

Tercera Conferencia de Abogados (SAARCLAW) de la Asociación del Asia Meridional para la Cooperación Regional (SAARC) (Nueva Delhi, 26 a 27 de enero de 1994);

"Reforma y modernización de las reglas sobre adquisiciones", patrocinado por el Centro Regional de Arbitraje Internacional de El Cairo y el Instituto de Derecho Internacional de Washington, DC (El Cairo, 29 a 31 de enero de 1994);

Conferencia sobre Arbitraje Internacional patrocinada por EKIURIS Ltd. (Empresa de Estudios Económicos y Jurídicos) (Moscú, 31 de enero a 2 de febrero de 1994);

Estudio Anual de 1994 del Derecho y la Práctica de Cartas de Crédito, patrocinado por el Instituto de Derecho y Prácticas Bancarios Internacionales, Actualización de Cartas de Crédito, y el Consejo de Banca Internacional de los EE.UU. (Nueva York, 24 a 25 de febrero de 1994);

Seminario Nacional Eslovaco en Apoyo de la Contratación Pública, patrocinado por SIGMA y el Ministerio de Transportes, Comunicaciones y Obras Públicas de Eslovaquia (Bratislava, 2 a 3 de febrero de 1994);

Grupo de Trabajo Naciones Unidas/CEPE sobre la facilitación de los procedimientos comerciales internacionales (WP.4) (Ginebra, 14 a 18 de marzo de 1994);

Coloquio sobre insolvencia transfronteriza, copatrocinado por la Secretaría de la CNUDMI e INSOL Internacional (Viena, 17 a 19 de abril de 1994) (véase más información en el documento A/CN.9/398);

Reuniones de información en apoyo de la legislación sobre la contratación pública, patrocinadas por el Servicio de Contratación Pública de la Oficina del Consejo de Ministros de Polonia (Varsovia, 26 a 27 de abril de 1994);

Simposio de Árbitros del Tribunal de Arbitraje Internacional de Londres (Budapest, 29 de abril a 1.º de mayo de 1994).

III. ASISTENCIA TÉCNICA

8. La Secretaría ha seguido prestando asistencia técnica a Estados que están estudiando la posibilidad de adherirse a convenios y convenciones formulados por la CNUDMI y que preparan legislación basada en las leyes modelo de la CNUDMI. Por ejemplo, se han celebrado consultas con gobiernos sobre cuestiones técnicas que se plantearon durante el examen de su adhesión a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, la Convención de las Naciones Unidas sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercaderías de 1978. Se celebraron consultas con la finalidad de prestar asistencia técnica e información a Estados que estudian las leyes modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, transferencias internacionales de crédito, y contratación pública de bienes y de obras. La Secretaría ha atendido un número considerable de solicitudes relativas al examen de proyectos de ley y de observaciones sobre informes de comisiones de reforma legislativa relativas a textos jurídicos de la CNUDMI, y solicitudes de información relativa al establecimiento de centros de arbitraje en los que se aplicaría el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

IV. ACTIVIDADES FUTURAS

A. Formación y asistencia técnica

9. La Secretaría procurará intensificar aún más sus esfuerzos encaminados a organizar o copatrocinar seminarios y

simposios sobre derecho mercantil internacional, en especial para países en desarrollo y Estados de reciente independencia. Para lo que queda de 1994, se están proyectando seminarios y misiones de información en materia de asistencia jurídica en África, América Latina, Asia y Europa oriental. Se puede solicitar a la Secretaría que organice una misión de información de esa índole cuando, por ejemplo, un país en desarrollo o un Estado de reciente independencia estudie la función que los textos jurídicos de la CNUDMI van a desempeñar en su reforma legislativa. Cabe subrayar que la capacidad de la Secretaría de ejecutar esos planes depende de que reciba fondos suficientes en forma de contribuciones al Fondo Fiduciario de la CNUDMI.

10. La Secretaría aceptó copatrocinar el curso trimestral de derecho mercantil internacional para licenciados organizado por el Instituto de Estudios Europeos de la Universidad de Turín y por el Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo en 1994 en Turín. En 1994, que es el cuarto año en que se celebra este curso, se prevé la asistencia de 20 participantes de Italia y 26 de fuera de Italia, de los que 12 procederán de países en desarrollo. En el curso se abordarán cuestiones relacionadas con la armonización del derecho mercantil internacional y otros temas del programa de trabajo de la Comisión.

11. Del 25 al 26 de mayo de 1994 se va a celebrar en Nueva York un programa de dos días de duración que se concentrará en la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. El programa ha sido organizado por la Union Internationale des Avocats y cuenta con el patrocinio de la American Bar Association, la Asociación de Abogados de la Ciudad de Nueva York y la Asociación de Abogados del Condado de Nueva York, y será acogido por la Facultad de Derecho de la Universidad de Fordham.

B. Coordinación de la labor de formación y asistencia técnica con otras organizaciones

12. Cabe señalar que la Asamblea General, en su cuadragésimo octavo período de sesiones, hizo un llamamiento al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y a otros órganos de las Naciones Unidas competentes en la esfera de la asistencia para el desarrollo para que apoyaran el programa de formación y asistencia técnica de la Comisión y cooperaran y coordinaran sus actividades con las de la Comisión. La Secretaría se propone estudiar medidas concretas que puedan adoptarse para establecer la cooperación y coordinación citadas. En un momento en el que parece que se presta mayor atención a la reforma legislativa como parte integrante de la ayuda para el desarrollo, de la cooperación y de la coordinación, en particular con los organismos de ayuda del sistema de las Naciones Unidas, es indispensable velar por que se divulgue debidamente la información relativa a los textos jurídicos formulados por la CNUDMI cuando los Estados reciban asistencia en materia de reforma legislativa de entidades pertenecientes al sistema de las Naciones Unidas.

V. PROGRAMA DE PASANTÍAS

13. El programa de pasantías tiene por objeto facilitar que personas que se hayan licenciado recientemente en derecho tengan la oportunidad de trabajar como pasantes en la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos, que desempeña las funciones de secretaría de la Comisión. A los pasantes se les asignan tareas concretas relacionadas con proyectos en los que está trabajando la Secretaría. Las personas que participan en este programa pueden familiarizarse con la labor de la CNUDMI y ampliar sus conocimientos sobre esferas determinadas del derecho mercantil internacional. Además, la Secretaría recibe de vez en cuando a académicos y profesionales del derecho durante plazos limitados para que lleven a cabo labores de investigación en la Subdivisión y en la Biblioteca Jurídica de la CNUDMI. Lamentablemente, la Secretaría no dispone de fondos para ayudar a los pasantes a sufragar sus gastos de viaje y de otra índole. Los pasantes suelen ser patrocinados por alguna organización, universidad u organismo oficial, o costear sus gastos con sus propios medios. El año pasado la Secretaría ha recibido a cuatro pasantes procedentes de Alemania, Australia y China.

VI. CONSIDERACIONES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

14. La Secretaría, sobre todo en los últimos años, se ha esforzado por trazar un programa de formación y asistencia técnica más amplio. Ello se ha hecho atendiendo a una demanda considerablemente mayor de formación y asistencia por parte de los Estados, así como al llamamiento de la Comisión en su 20.º período de sesiones (1987) para que se hiciera mayor hincapié tanto en la formación y en la asistencia como en la promoción de los textos jurídicos preparados por la Comisión¹. Se reconoció que la celebración de seminarios y simposios en países en desarrollo aumentaría el conocimiento de instrumentos de derecho mercantil internacional de aceptación universal que brindan la ventaja de suprimir impedimentos al comercio internacional causados por disparidades e insuficiencias de las legislaciones nacionales. En los últimos años, a la necesidad de un aumento de las actividades de formación y asistencia técnica de la CNUDMI se ha sumado el surgimiento de un gran número de países cuyas economías se encuentran en fase de transición, proceso en el que la reforma de las leyes que rigen el comercio internacional desempeña un importante papel. Además, la necesidad de intensificar las actividades de formación y de asistencia

centradas en los textos jurídicos de la CNUDMI fue puesta particularmente de relieve por los oradores en el Congreso de la CNUDMI sobre Derecho Mercantil Internacional, que se celebró en el marco del 25.º período de sesiones de la Comisión (1992).

15. Como ya se ha señalado más arriba, y en notas parecidas en años anteriores, el programa de formación y asistencia, y en particular la celebración de seminarios, depende de que se siga disponiendo de suficientes recursos financieros. En el presupuesto ordinario no se han previsto fondos para los gastos de viaje de los conferenciantes o de los participantes. Así pues, los gastos han de sufragarse con cargo a contribuciones voluntarias al Fondo Fiduciario para Simposios de la CNUDMI. Particularmente útiles resultan las contribuciones aportadas a este Fondo con carácter plurianual, porque con ellas la Secretaría puede planificar y financiar el programa sin necesidad de solicitar fondos a posibles donantes para cada actividad concreta. Se ha recibido una contribución plurianual del Canadá. Además, se han asignado contribuciones de Francia y de Suiza al programa de seminarios. La Comisión tal vez desee expresar su reconocimiento a los Estados y organizaciones que han colaborado en su programa de formación y asistencia, ya haya sido aportando fondos o personal o bien brindando hospitalidad a los seminarios.

16. La planificación y realización de las actividades de formación y asistencia técnica de la CNUDMI se han visto obstaculizadas por el hecho de que ningún nuevo Estado haya aportado contribuciones, por la reducción de las contribuciones de algunos contribuyentes y por haber algunos otros Estados interrumpido las suyas o informado a la Secretaría de su intención de interrumpirlas en el futuro. Es digna de particular consideración la circunstancia de que los fondos necesarios para una labor eficiente de formación y asistencia técnica en la esfera del derecho mercantil internacional y para divulgar información relativa a los textos jurídicos preparados por la Comisión serían sumas relativamente pequeñas, pero sin esos fondos los gastos relativamente voluminosos de la Organización y sus Estados Miembros en la preparación de los textos jurídicos en cuestión tal vez no consigan el resultado pretendido de unificar y armonizar el derecho mercantil internacional.

17. Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión tal vez desee hacer un llamamiento a todos los Estados para que consideren la posibilidad de efectuar aportaciones al Fondo Fiduciario para Simposios de la CNUDMI a fin de que la Secretaría pueda atender a la creciente demanda de formación y asistencia en los países en desarrollo y en los Estados de reciente independencia. La Comisión tal vez desee también hacer un llamamiento a los organismos de ayuda, en particular a los del sistema de las Naciones Unidas, para que incrementen sus medidas de apoyo, cooperación y coordinación al respecto.

¹Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/42/17)*, párr. 335.

Tercera parte

ANEXOS

I. LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE BIENES, OBRAS Y SERVICIOS*

PREÁMBULO

CONSIDERANDO que [el Gobierno] [el Parlamento] de ... estima aconsejable reglamentar la contratación pública de bienes, obras y servicios a fin de promover los siguientes objetivos:

- a) Alcanzar una máxima economía y eficiencia en la contratación pública;
- b) Fomentar y alentar la participación de proveedores y contratistas en el proceso de contratación pública, en particular, cuando proceda, la de proveedores y contratistas sin distinción de nacionalidad, para promover de este modo el comercio internacional;
- c) Promover la competencia entre proveedores o contratistas para el suministro de los bienes, la realización de las obras o la prestación de los servicios que hayan de adjudicarse;
- d) Asegurar el trato justo e igualitario de todos los proveedores y contratistas;
- e) Promover la rectitud, la equidad y la confianza del público en el proceso de contratación; y
- f) Dar transparencia a los procedimientos previstos para la contratación pública,

Ha decidido promulgar el texto de la siguiente Ley Modelo.

CAPÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. *Ámbito de aplicación*

- 1) La presente Ley será aplicable a toda operación de contratación pública efectuada por entidades adjudicadoras, salvo que en el párrafo 2) de este artículo se disponga otra cosa.
- 2) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3), la presente Ley no será aplicable a:
 - a) La adjudicación de contratos que revistan interés para la defensa o la seguridad nacionales;
 - b) La adjudicación de ... (el Estado que promulgue la Ley podrá especificar otros contratos excluidos); o
 - c) La adjudicación de contratos de alguna categoría excluida por los reglamentos de contratación pública.
- 3) La presente Ley será aplicable a los tipos de contratación a que se hace referencia en el párrafo 2) de este artículo en los casos y en la medida en que la entidad adjudicadora así lo declare

expresamente a los proveedores o contratistas en la convocatoria al proceso de contratación.

Artículo 2. *Definiciones*

Para los fines de la presente Ley:

- a) Por "contratación pública" se entenderá la obtención por cualquier medio de bienes, obras o servicios;
- b) Por "entidad adjudicadora" se entenderá:

i) *Variante I*

Los departamentos, organismos, órganos u otras dependencias administrativas del Estado, o sus subdivisiones, que adjudiquen contratos, salvo ...; (y)

Variante II

Los departamentos, organismos, órganos u otras dependencias de ("la administración pública" o algún otro término utilizado para referirse al gobierno del Estado promulgante), o sus subdivisiones, que adjudiquen contratos, salvo ...; (y)

- ii) (El Estado promulgante podrá indicar en este inciso y, de ser preciso, en incisos subsiguientes, otras entidades o empresas, o categorías de éstas, que hayan de incluirse en la definición de "entidad adjudicadora");

c) Por "bienes" se entenderán los objetos de cualquier índole, incluyendo las materias primas, los productos, el equipo, otros objetos en estado sólido, líquido o gaseoso y la electricidad, así como los servicios accesorios al suministro de esos bienes, siempre que el valor de los servicios no exceda del de los propios bienes (el Estado promulgante podrá añadir otras categorías de bienes);

d) Por "obras" se entenderán todos los trabajos relacionados con la construcción, reconstrucción, demolición, reparación o renovación de edificios, estructuras o instalaciones, como la preparación del terreno, la excavación, la erección, la edificación, la instalación de equipo o materiales, la decoración y el acabado, así como los servicios accesorios a esos trabajos, como la perforación, la labor topográfica, la fotografía por satélite, los estudios sísmicos y otros servicios similares estipulados en el contrato a que se refiere la adjudicación, si el valor de esos servicios no excede del de las propias obras;

e) Por "servicios" se entenderá cualquier objeto de la contratación que no sea bienes ni obras (el Estado promulgante podrá especificar algunos objetos de la contratación que habrán de considerarse servicios);

f) Por "proveedor o contratista" se entenderá la entidad a la que pueda adjudicarse o se haya adjudicado, según el caso, un contrato con la entidad adjudicadora;

g) Por "contrato adjudicado" se entenderá el contrato entre la entidad adjudicadora y un proveedor o contratista que resulte del proceso de adjudicación;

h) Por "garantía de licitación" se entenderá la que ha de darse a la entidad adjudicadora en garantía del cumplimiento de cualquiera de las obligaciones mencionadas en el inciso f) del párrafo 1) del artículo 32, y podrá darse en forma de garantía bancaria, caución, carta de crédito contingente, cheque bancario, depósito en efectivo, pagaré o letra de cambio;

*La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) aprobó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios en su 27.º período de sesiones, sin derogar con ello la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, aprobada por la Comisión en su 26.º período de sesiones. El actual texto consolidado contiene las disposiciones que figuran en la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras y disposiciones sobre la contratación pública de servicios. La Comisión ha preparado también una Guía para la Promulgación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (A/CN.9/403).

i) El término "moneda" comprende las unidades monetarias de cuenta.

Artículo 3. Obligaciones internacionales del Estado relativas a la contratación pública [y acuerdos intergubernamentales en el interior (del Estado)]

En la medida en que la presente Ley entre en conflicto con una obligación del Estado nacida o derivada de

a) Un tratado u otra forma de acuerdo en el que sea parte con uno o más Estados,

b) Un acuerdo concertado por el Estado con una institución financiera internacional de carácter intergubernamental, o

c) Un acuerdo entre el gobierno federal de [nombre del Estado federal] y una de sus subdivisiones o entre dos o más de sus subdivisiones,

prevalecerán las exigencias impuestas por ese tratado o acuerdos, si bien, en todos los demás aspectos, la contratación pública se regirá por la presente Ley.

Artículo 4. Reglamentación de la contratación pública

El [La] . . . (el Estado promulgante indicará el órgano o la autoridad competente) estará facultado(a) para promulgar una reglamentación de la contratación pública que tenga por finalidad cumplir los objetivos y poner en práctica las disposiciones de la presente Ley.

Artículo 5. Acceso del público a los textos normativos

Los textos de la presente Ley y el reglamento de la contratación pública, así como todas las decisiones y directrices administrativas de aplicación general referentes a contratos cuya adjudicación se rija por la presente Ley, y todas las enmiendas de esos textos, serán puestos sin demora a disposición del público y sistemáticamente actualizados.

Artículo 6. Condiciones exigibles a los proveedores o contratistas

1) a) El presente artículo será aplicable a la apreciación que en cualquier etapa del proceso de contratación efectúe la entidad adjudicadora de las condiciones exigibles a los proveedores o contratistas;

b) Para poder participar en el proceso de contratación, los proveedores o contratistas deberán demostrar su idoneidad satisfaciendo aquellos de los siguientes criterios que la entidad adjudicadora considere apropiados en el proceso de contratación de que se trate:

- i) Que poseen las calificaciones profesionales y técnicas, la competencia profesional y técnica, los recursos financieros, el equipo y demás medios físicos, la capacidad empresarial, la fiabilidad, la experiencia, la reputación y el personal necesarios para ejecutar el contrato adjudicado;
- ii) Que tienen capacidad jurídica para firmar el contrato adjudicado;
- iii) Que no son insolventes ni se encuentran en concurso de acreedores, en quiebra o en proceso de liquidación, y que sus negocios no han quedado bajo la administración de un tribunal o de un administrador judicial, sus actividades comerciales no han sido suspendidas ni se ha iniciado procedimiento judicial alguno contra ellos por cualquiera de las causas que anteceden;
- iv) Que han cumplido sus obligaciones fiscales y han realizado sus aportaciones a la seguridad social en el Estado;

v) Que no han sido, ni ellos ni su personal directivo o ejecutivo, condenados por un delito relativo a su conducta profesional o fundado en una declaración falsa o fraudulenta acerca de su idoneidad para firmar un contrato adjudicado en los . . . años (el Estado promulgante fijará el plazo) anteriores al inicio del proceso de contratación, ni han sido descalificados en razón de un proceso de inhabilitación o de suspensión administrativa.

2) Sin perjuicio del derecho de los proveedores o contratistas a proteger su propiedad intelectual o sus secretos industriales, la entidad adjudicadora podrá pedir a los que participen en un proceso de contratación que suministren pruebas documentales apropiadas y otros datos que estime útiles para convencerse de que los proveedores o contratistas son idóneos de conformidad con los criterios a que se hace referencia en el inciso b) del párrafo 1).

3) Los requisitos que se fijan de conformidad con el presente artículo deberán enunciarse en la documentación de precalificación, de haberla, y en el pliego de condiciones u otros documentos en que se soliciten propuestas, ofertas o cotizaciones y serán aplicables por igual a todos los proveedores o contratistas. La entidad adjudicadora no impondrá criterio, requisito o procedimiento alguno para evaluar la idoneidad de proveedores o contratistas diferente de los previstos en el presente artículo.

4) La entidad adjudicadora evaluará la idoneidad de los proveedores o contratistas según los criterios y procedimientos que se señalen en los documentos de precalificación, de haberlos, y en el pliego de condiciones u otros documentos en que se soliciten propuestas, ofertas o cotizaciones.

5) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 8, en el inciso d) del párrafo 4) del artículo 34, y en el párrafo 2) del artículo 39, la entidad adjudicadora no establecerá criterio, requisito ni procedimiento alguno para la evaluación de la idoneidad de los proveedores o contratistas que discrimine contra o entre ellos o contra ciertas categorías de ellos en razón de la nacionalidad o que no sea objetivamente justificable.

6) a) La entidad adjudicadora descalificará a un proveedor o contratista si descubre en cualquier momento que la información presentada respecto de su idoneidad era falsa;

b) La entidad adjudicadora podrá descalificar a un proveedor o contratista si descubre en cualquier momento que la información presentada respecto de su idoneidad era sustancialmente incorrecta o sustancialmente incompleta;

c) En los casos en que no sea aplicable el inciso a) del presente párrafo, la entidad adjudicadora no podrá descalificar a un proveedor o contratista en razón de que la información presentada respecto de la idoneidad de ese proveedor o contratista era inexacta o incompleta en algún aspecto no sustancial. El proveedor o contratista podrá ser descalificado si no corrige sin demora esas deficiencias al ser requerido a ello por la entidad adjudicadora.

Artículo 7. Precalificación

1) La entidad adjudicadora podrá convocar a precalificación con miras a seleccionar proveedores o contratistas idóneos antes de que se presenten ofertas o propuestas en un proceso de contratación pública con arreglo al capítulo III, al capítulo IV o al capítulo V. Las disposiciones del artículo 6 serán aplicables a la precalificación.

2) La entidad adjudicadora, cuando convoque a precalificación, deberá proporcionar la documentación correspondiente al proveedor o contratista que la solicite de conformidad con la invitación

a la precalificación y que haya abonado el precio cobrado por esa documentación. El precio que la entidad adjudicadora podrá cobrar por la documentación de precalificación no podrá exceder del costo de su impresión y su distribución a los proveedores o contratistas.

3) La documentación de precalificación contendrá, por lo menos:

a) La información siguiente:

- i) Instrucciones para preparar y presentar las solicitudes de precalificación;
- ii) Un resumen de las principales cláusulas y condiciones del contrato que se haya de firmar como resultado del proceso de contratación pública;
- iii) Los documentos probatorios y demás información que deban presentar los proveedores o contratistas para demostrar su idoneidad;
- iv) La forma y el lugar de presentación de las solicitudes de precalificación y el plazo para la presentación, con indicación de fecha y hora. El plazo dejará tiempo suficiente a los proveedores y contratistas para preparar y presentar sus solicitudes, teniendo en cuenta las necesidades razonables de la entidad adjudicadora;
- v) Cualquier otro requisito que fije la entidad adjudicadora de conformidad con la presente Ley y la reglamentación de la contratación pública en lo relativo a la preparación y presentación de las solicitudes de precalificación y al proceso de precalificación;

b) i) En el procedimiento con arreglo al capítulo III, la información que, según los incisos a) a e), h) y, si ya se conoce, j) del párrafo 1) del artículo 25, deba incluirse en la invitación a presentar ofertas;

- ii) En el procedimiento con arreglo al capítulo IV, la información a que se hace referencia en los incisos a), c), si ya se conoce, g), p) y s) del artículo 38.

4) La entidad adjudicadora dará respuesta a las solicitudes de aclaración de la documentación de precalificación que reciba de proveedores o contratistas con antelación razonable al vencimiento del plazo fijado para la presentación de las solicitudes de precalificación. La entidad adjudicadora responderá dentro de un plazo razonable que permita al proveedor o contratista presentar a tiempo su solicitud de precalificación. La respuesta a toda solicitud que quepa razonablemente prever que será de interés para otros proveedores o contratistas se comunicará, sin revelar el autor de la petición, a todos los proveedores o contratistas a quienes la entidad adjudicadora haya entregado la documentación de precalificación.

5) La entidad adjudicadora adoptará una decisión respecto de la idoneidad de cada uno de los proveedores o contratistas que se hayan presentado a la precalificación. Para llegar a esa decisión, la entidad adjudicadora aplicará exclusivamente los criterios enunciados en la documentación de precalificación.

6) La entidad adjudicadora comunicará sin demora a cada uno de los proveedores o contratistas que se hayan presentado a la precalificación si ha sido o no seleccionado y dará a conocer a quien lo solicite los nombres de todos los proveedores o contratistas que hayan sido preseleccionados. Únicamente los proveedores o contratistas preseleccionados podrán seguir participando en el proceso de contratación pública.

7) La entidad adjudicadora comunicará los fundamentos de su decisión a los proveedores o contratistas que no hayan sido preseleccionados y que lo soliciten, sin estar por ello obligada a precisar los motivos ni indicar las razones de su decisión.

8) La entidad adjudicadora podrá exigir al proveedor o contratista preseleccionado que vuelva a demostrar su idoneidad con arreglo a los mismos criterios que se utilizaron para preseleccionarlo. La entidad adjudicadora descalificará al proveedor o contratista que no vuelva a demostrar su idoneidad pese a haber sido requerido a hacerlo. La entidad adjudicadora notificará sin demora a cada proveedor o contratista de quien se exija que vuelva a demostrar su idoneidad si ha logrado o no hacerlo a satisfacción de la entidad adjudicadora.

Artículo 8. Participación de proveedores y contratistas

1) Los proveedores o contratistas podrán participar en los procesos de contratación sin distinción alguna por razones de nacionalidad, salvo en los casos en que la entidad adjudicadora decida, por motivos especificados en las normas que rigen la contratación pública o de conformidad con otras normas legales, limitar la participación en el proceso de contratación por razones de nacionalidad.

2) La entidad adjudicadora que limite la participación por razones de nacionalidad con arreglo al párrafo 1) del presente artículo deberá incluir en el expediente del proceso de contratación una relación de los fundamentos y las circunstancias de su decisión.

3) La entidad adjudicadora, al dirigir su primera invitación a los proveedores o contratistas para que participen en el proceso de contratación, les señalará que podrán participar en ese proceso sin distinción alguna por razones de nacionalidad, y no podrá modificar posteriormente esa declaración. Sin embargo, si decide limitar la participación de conformidad con el párrafo 1) del presente artículo, incluirá una declaración en ese sentido en la invitación.

Artículo 9. Forma de las comunicaciones

1) Sin perjuicio de otras disposiciones de la presente Ley ni de los requisitos de forma impuestos por la entidad adjudicadora al dirigir su primera invitación a los proveedores o contratistas para que participen en el proceso de contratación, los documentos, las notificaciones, las decisiones y las demás comunicaciones mencionadas en la presente Ley que la entidad adjudicadora o la autoridad administrativa haya de presentar a un proveedor o contratista o que un proveedor o contratista haya de presentar a la entidad adjudicadora se harán de tal forma que se deje constancia de su contenido.

2) Las comunicaciones entre los proveedores o contratistas y la entidad adjudicadora a que se hace referencia en los párrafos 4) y 6) del artículo 7, el párrafo 3) del artículo 12, el inciso a) del párrafo 2) del artículo 31, el inciso d) del párrafo 1) del artículo 32, el párrafo 1) del artículo 34, el párrafo 1) del artículo 36, el párrafo 3) del artículo 37, los incisos b) a f) del artículo 44 y el párrafo 1) del artículo 47, podrán hacerse por un medio que no deje constancia del contenido de la comunicación, con tal de que se dé seguidamente confirmación al destinatario por algún medio que deje constancia de la confirmación.

3) La entidad adjudicadora no discriminará contra ningún proveedor o contratista ni entre unos proveedores o contratistas y otros en razón de la forma en la cual transmitan o reciban documentos, notificaciones, decisiones o cualesquiera otras comunicaciones.

Artículo 10. Documentos probatorios presentados por proveedores y contratistas

La entidad adjudicadora, cuando exija en el curso de un proceso de contratación la legalización de los documentos probatorios presentados por proveedores o contratistas para demostrar que cumplen las condiciones exigibles, no impondrá requisito alguno con respecto a esa legalización que no esté ya previsto en la legislación del Estado en la materia.

Artículo 11. *Expediente del proceso de contratación*

1) La entidad adjudicadora llevará un expediente del proceso de contratación en que conste, por lo menos, la siguiente información:

a) Una breve descripción de los bienes, de las obras o de los servicios que serán objeto de la contratación o de la necesidad a que obedece la solicitud de propuestas o de ofertas;

b) Los nombres y direcciones de los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas, propuestas o cotizaciones, y el nombre y la dirección del proveedor o contratista con quien se haya formalizado el contrato y el precio que figure en éste;

c) La información relativa a las condiciones que cumplen o no cumplen los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas, propuestas o cotizaciones;

d) El precio, o la base para determinar el precio, y una reseña de las principales cláusulas y condiciones de cada oferta, propuesta o cotización y del contrato objeto de la adjudicación, si son conocidos por la autoridad adjudicadora;

e) Una reseña de la evaluación y la comparación de las ofertas, propuestas o cotizaciones, inclusive la aplicación de un margen de preferencia con arreglo al inciso d) del párrafo 4) del artículo 34 y al párrafo 2) del artículo 39;

f) De haber sido rechazadas todas las ofertas con arreglo al artículo 12, una enunciaci3n de las razones de conformidad con el párrafo 1) de ese artículo;

g) En los procesos de contrataci3n por un método distinto de la convocatoria a licitaci3n en que no se haya adjudicado un contrato, una enunciaci3n de las razones de ello;

h) De haber sido rechazada una oferta, propuesta o cotizaci3n con arreglo a lo dispuesto en el artículo 15, la informaci3n prevista en ese artículo;

i) En la adjudicaci3n de contratos por el método indicado en el párrafo 2) o en el inciso a) o el inciso b) del párrafo 3) del artículo 18, la declaraci3n prevista en el párrafo 4) del artículo 18 de los motivos y circunstancias por los cuales la entidad adjudicadora haya seleccionado el método de contrataci3n que utiliz3;

j) En la adjudicaci3n de contratos de servicios en virtud del capítulo IV, la declaraci3n prevista en el párrafo 2) del artículo 41 de los motivos y circunstancias por los que la entidad adjudicadora aplic3 el procedimiento de selecci3n utilizado;

k) En la adjudicaci3n de contratos que entrañen la convocatoria directa a presentar propuestas de servicios de conformidad con el párrafo 3) del artículo 37, una declaraci3n de los motivos y circunstancias por los que la entidad adjudicadora haya decidido recurrir a la convocatoria directa a presentar propuestas;

l) En los procedimientos de adjudicaci3n en que la entidad adjudicadora, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8, limite la participaci3n de proveedores o contratistas por razones de nacionalidad, una declaraci3n de los motivos y circunstancias por los cuales impone esa limitaci3n;

m) Una reseña de las solicitudes de aclaraci3n de la documentaci3n de precalificaci3n o del pliego de condiciones y de las respuestas a estas solicitudes, así como una reseña de las modificaciones que se hayan introducido en esos documentos.

2) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 3) del artículo 33, las partes del expediente mencionadas en los incisos a) y b) del párrafo 1) del presente artículo se pondrán a disposici3n de cualquier persona que lo solicite después de la aceptaci3n de una oferta, una propuesta o una cotizaci3n, según corresponda, o después de finalizado el procedimiento de contrataci3n sin haberse adjudicado el contrato.

3) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 3) del artículo 33, las partes del expediente a que se hace referencia en los incisos c)

a g) y m) del párrafo 1) del presente artículo se pondrán a disposici3n de los proveedores o contratistas que lo soliciten que hayan presentado ofertas, propuestas o cotizaciones, o que se hayan presentado a la precalificaci3n, una vez aceptada la oferta, propuesta o cotizaci3n o una vez concluido el proceso de contrataci3n sin haberse adjudicado el contrato. Un tribunal competente podrá ordenar que se revelen en una etapa anterior las partes del expediente a que se hace referencia en los incisos c) a e) y m). No obstante, salvo mandamiento dictado por un tribunal competente, y con arreglo a las condiciones que imponga el mandamiento, la entidad adjudicadora no revelará:

a) Datos cuya revelaci3n sea contraria a derecho, pueda obstaculizar la acci3n de la justicia, sea contraria al interés público, pueda ir en menoscabo de los intereses comerciales legítimos de las partes o sea contraria a una competencia leal; ni

b) Datos referentes al examen, a la evaluaci3n y la comparaci3n de las ofertas, propuestas o cotizaciones o a los precios contenidos en las ofertas, propuestas o cotizaciones fuera de la reseña a que se hace referencia en el inciso e) del párrafo 1).

4) La entidad adjudicadora no deberá indemnizar a los proveedores o contratistas por los daños y perjuicios sufridos meramente por el hecho de no llevar un expediente del proceso de contrataci3n de conformidad con el presente artículo.

Artículo 12. *Rechazo de todas las ofertas, propuestas o cotizaciones*

1) La entidad adjudicadora (con la aprobaci3n de... (el Estado promulgante designará el 3rgano competente), y,) de estar ello previsto en el pliego de condiciones o en otros documentos en que se soliciten ofertas, propuestas o cotizaciones, podrá rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones en cualquier momento antes de aceptar una oferta, propuesta o cotizaci3n. La entidad adjudicadora comunicará a los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas, propuestas o cotizaciones y que lo soliciten las razones por las cuales haya rechazado todas las ofertas, propuestas o cotizaciones, pero no estará obligada a justificar esas razones.

2) La entidad adjudicadora no incurrirá en responsabilidad respecto de los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas, propuestas o cotizaciones por el solo hecho de actuar de conformidad con el párrafo 1) del presente artículo.

3) Se dará aviso sin demora del rechazo de todas las ofertas, propuestas o cotizaciones a todos los proveedores o contratistas que las hayan presentado.

Artículo 13. *Entrada en vigor del contrato adjudicado*

1) En los procedimientos de licitaci3n, la aceptaci3n de la oferta y la entrada en vigor del contrato adjudicado se harán de conformidad con el artículo 36.

2) En todos los demás métodos de contrataci3n pública, la forma de entrada en vigor del contrato adjudicado se notificará a los proveedores o contratistas en el momento de solicitarse las ofertas, propuestas o cotizaciones.

Artículo 14. *Anuncio público de las adjudicaciones de contratos*

1) La entidad adjudicadora anunciará públicamente sin demora las adjudicaciones de contratos.

2) La reglamentaci3n de contrataci3n pública podrá disponer la manera en que se ha de efectuar el anuncio público previsto en el párrafo 1).

3) El párrafo 1) no será aplicable a las adjudicaciones en que el precio que figure en el contrato sea inferior a [...].

Artículo 15. Incentivos ofrecidos por proveedores o contratistas

La entidad adjudicadora (, con la aprobación de ... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) rechazará una oferta, propuesta o cotización cuando el proveedor o contratista que la presentó ofrezca, dé o convenga en dar, directa o indirectamente, a una persona que sea o haya sido funcionario o empleado de la entidad adjudicadora o a otra autoridad pública una gratificación de cualquier tipo, una oferta de empleo o cualquier otro objeto de utilidad o de valor a título de incentivo en relación con un acto o una decisión de la entidad adjudicadora o de un procedimiento aplicado por ella en relación con el proceso de contratación. Ese rechazo de la oferta, propuesta o cotización, así como sus causas, será consignado en el expediente del proceso y comunicado sin demora al proveedor o contratista.

Artículo 16. Reglas relativas a la descripción de los bienes, obras o servicios

1) No se incluirá ni utilizará en la documentación de precalificación, en el pliego de condiciones ni en otros documentos en que se soliciten ofertas, propuestas o cotizaciones especificación, plano, dibujo ni diseño alguno que indique las características técnicas o de calidad de los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar, ni los requisitos relativos a ensayos y métodos de prueba, formas de envasado y empleo de marcas o etiquetas o de certificados de conformidad, ni símbolos o terminología, o descripciones de servicios, que creen obstáculos, comprendidos obstáculos por razones de nacionalidad, a la participación de proveedores o contratistas en el proceso de contratación.

2) En la medida de lo posible, las especificaciones, los planos, los dibujos, los diseños y los requisitos o las descripciones de los servicios se basarán en las características objetivas, técnicas y de calidad de los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar. No se exigirán ni mencionarán marcas comerciales, denominaciones, patentes, diseños, tipos, lugares de origen o productores determinados, salvo que no exista otro medio suficientemente preciso o inteligible de describir las características de los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar y con tal de que se incluyan en la descripción las palabras "o su equivalente" u otra expresión similar.

3) a) Para formular las especificaciones, los planos, los dibujos y los diseños que hayan de incluirse en la documentación de precalificación, en el pliego de condiciones o en otros documentos en que se soliciten ofertas, propuestas o cotizaciones a fin de dar a conocer las características técnicas y de calidad de los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar se utilizarán, de haberlos, características, requisitos, símbolos y terminología normalizados;

b) Para formular las cláusulas y condiciones del contrato que haya de adjudicarse como resultado del procedimiento de contratación y para describir otros aspectos pertinentes de la documentación de precalificación, el pliego de condiciones y otros documentos en los que se soliciten ofertas, propuestas o cotizaciones, se tendrá debidamente en cuenta la utilización, de haberlas, de cláusulas comerciales normalizadas.

Artículo 17. Idioma

La documentación de precalificación, el pliego de condiciones y los demás documentos en los que se soliciten propuestas, ofertas o cotizaciones estarán redactados en ... (el Estado promulgante indicará su idioma oficial o sus idiomas oficiales) (y en un idioma de uso corriente en el comercio internacional, excepto cuando:

a) El procedimiento de contratación se limite únicamente a proveedores o contratistas nacionales, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8, o

b) La entidad adjudicadora decida, dado el escaso valor de los bienes, obras o servicios que se han de contratar, que es probable que sólo estén interesados en ellos proveedores o contratistas nacionales).

CAPÍTULO II. MÉTODOS DE CONTRATACIÓN Y CONDICIONES PARA SU APLICACIÓN

Artículo 18. Métodos de contratación*

1) Salvo que se disponga otra cosa en el presente capítulo, la entidad adjudicadora que desee adjudicar un contrato de bienes o de obras deberá hacerlo mediante convocatoria a licitación.

2) Para la contratación de bienes o de obras, la entidad adjudicadora sólo podrá aplicar un método de contratación pública distinto de la licitación de poderlo hacer a tenor de lo dispuesto en los artículos 19, 20, 21 ó 22.

3) Para la contratación de servicios, la entidad adjudicadora deberá aplicar el método de contratación enunciado en el capítulo IV, salvo que determine:

a) Que se pueden formular especificaciones detalladas y, habida cuenta de la índole de los servicios que han de contratarse, sería más apropiado que se convocara a licitación; o

b) Que sería más apropiado (, con la aprobación de ... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) aplicar uno de los métodos de contratación previstos en los artículos 19 a 22, siempre que se cumplan las condiciones para su aplicación.

4) Si la entidad adjudicadora aplica un método de contratación a tenor de lo dispuesto en el párrafo 2) o en los incisos a) o b) del párrafo 3), consignará en el expediente requerido por el artículo 11 una declaración de los motivos y circunstancias por los que aplicó ese método.

Artículo 19. Condiciones para la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas o la negociación competitiva

1) La entidad adjudicadora podrá (, con la aprobación de ... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) hacer una licitación en dos etapas con arreglo al artículo 46, una solicitud de propuestas de conformidad con el artículo 48 o una negociación competitiva de conformidad con el artículo 49 en las circunstancias siguientes:

a) Cuando la entidad adjudicadora no esté en condiciones de formular especificaciones detalladas de los bienes o las obras o, en el caso de los servicios, de identificar sus características y, con miras a llegar a la solución que mejor atienda a sus necesidades:

i) Solicite ofertas o propuestas acerca de diversas posibilidades de atender a esas necesidades; o,

ii) En razón de la índole técnica de los bienes o de las obras o en razón de la índole de los servicios, sea necesario que negocie con los proveedores o contratistas;

b) Cuando la entidad adjudicadora desee firmar un contrato para fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo, salvo que en el contrato se haya previsto la producción de bienes

*Los Estados podrán decidir no incorporar todos estos métodos en su legislación nacional. A este respecto, véase la Guía para la Promulgación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (A/CN.9/403).

en cantidad suficiente para asegurar su viabilidad comercial o para amortizar los gastos de investigación y desarrollo;

c) Cuando la entidad adjudicadora haya de aplicar la presente Ley, de conformidad con el párrafo 3) del artículo 1, a un contrato que revista interés para la defensa o la seguridad nacionales y decida que el método seleccionado es el más apropiado para la contratación; o,

d) Cuando, habiéndose publicado una convocatoria a licitación, no se hayan presentado ofertas o la entidad adjudicadora haya rechazado todas de conformidad con el artículo 12, el artículo 15 o el párrafo 3) del artículo 34 y no sea probable, a juicio de la entidad adjudicadora, que una nueva convocatoria a licitación permita adjudicar un contrato.

2) La entidad adjudicadora podrá también (, con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) entablar una negociación competitiva cuando:

a) La necesidad de los bienes, las obras o los servicios sea tan urgente que resulte inviable entablar un proceso de licitación, siempre que las circunstancias que hayan dado lugar a la urgencia no sean previsibles para la entidad adjudicadora ni obedezcan a una conducta dilatoria de su parte; o,

b) Debido a una situación de catástrofe, la necesidad de los bienes, las obras o los servicios sea tan urgente que resulte inviable recurrir a otro método de contratación a causa del tiempo que ello requeriría.

Artículo 20. *Condiciones para el procedimiento de licitación restringida*

La entidad adjudicadora podrá (, con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) cuando sea necesario por razones de economía y eficiencia, recurrir a la contratación mediante el procedimiento de licitación restringida de conformidad con el artículo 47, cuando:

a) Los bienes, las obras o los servicios, en razón de su gran complejidad o su carácter especializado, sólo puedan obtenerse de un número limitado de proveedores o contratistas; o

b) El tiempo y los gastos que requeriría el examen y la evaluación de un gran número de ofertas sería desproporcionado con respecto al valor de los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar.

Artículo 21. *Condiciones para la solicitud de cotizaciones*

1) La entidad adjudicadora podrá (, con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) solicitar cotizaciones, de conformidad con el artículo 50, cuando se trate de bienes o servicios de disponibilidad inmediata que no sean fabricados o prestados por encargo siguiendo sus propias especificaciones y que tengan un mercado establecido, con tal de que el monto estimado del contrato objeto de la adjudicación sea inferior al fijado en la reglamentación de la contratación pública.

2) La entidad adjudicadora no dividirá el objeto de la contratación en contratos separados a fin de poder hacer valer el párrafo 1) del presente artículo.

Artículo 22. *Condiciones para la contratación con un solo proveedor o contratista*

1) La entidad adjudicadora (, con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) podrá contratar con un solo proveedor o contratista de conformidad con el artículo 51 cuando:

a) Los bienes, las obras o los servicios sólo puedan obtenerse de un determinado proveedor o contratista o un determinado proveedor o contratista goce de un derecho exclusivo respecto de ellos y no exista alternativa o sustituto razonable;

b) La necesidad de los bienes, de las obras o de los servicios sea tan urgente que resulte inviable entablar un proceso de licitación, o cualquier otro método de contratación pública, siempre que las circunstancias que hayan dado lugar a la urgencia no sean previsibles para la entidad adjudicadora ni obedezcan a una conducta dilatoria de su parte;

c) Debido a una situación de catástrofe, la necesidad de los bienes, las obras o los servicios sea tan urgente que resulte inviable recurrir a otro método de contratación a causa del tiempo que ello requeriría;

d) Habiendo adquirido ya bienes, equipo, tecnología o servicios de un proveedor o contratista, decida adquirir más productos del mismo proveedor o contratista por razones de normalización o por la necesidad de asegurar su compatibilidad con los bienes, el equipo, la tecnología o los servicios que se estén utilizando, teniendo en cuenta si el contrato original sirvió para atender las necesidades de la entidad adjudicadora, el monto limitado del contrato propuesto en relación con el contrato original, si el precio es razonable y la inexistencia de alternativas adecuadas;

e) La entidad adjudicadora desee firmar un contrato para fines de investigación, experimentación, estudio o desarrollo, salvo que en el contrato se haya previsto la producción de bienes en cantidad suficiente para asegurar su viabilidad comercial o para amortizar los gastos de investigación y desarrollo; o,

f) La entidad adjudicadora haya de aplicar la presente Ley, de conformidad con el párrafo 3) del artículo 1, a un contrato que revista interés para la defensa o la seguridad nacionales y decida que el método seleccionado constituye el más apropiado para la adjudicación.

2) La entidad adjudicadora, con la aprobación de... (cada Estado designará el órgano competente), y previo anuncio público, dando oportunidad suficiente para formular observaciones, podrá contratar con un solo proveedor o contratista cuando la contratación con un determinado proveedor o contratista sea necesaria a efectos de la aplicación de los criterios enumerados en el apartado iii) del inciso c) del párrafo 4) del artículo 34 o del inciso d) del párrafo 1) del artículo 39 a condición de que no sea posible lograr el mismo efecto adjudicando el contrato a otro proveedor o contratista.

CAPÍTULO III. PROCESO DE LICITACIÓN

Sección I. Convocatoria a licitación y a precalificación

Artículo 23. *Licitación nacional*

En los procesos de contratación en que:

a) La participación esté limitada únicamente a proveedores o contratistas nacionales de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8; o,

b) La entidad adjudicadora decida, en vista del escaso valor de los bienes, las obras o los servicios que se han de contratar, que es probable que únicamente proveedores o contratistas nacionales tengan interés en presentar ofertas,

la entidad adjudicadora no estará obligada a aplicar los procedimientos enunciados en el párrafo 2) del artículo 24, los incisos h) e i) del párrafo 1) del artículo 25, los incisos c) y d) del párrafo 2) del artículo 25, los incisos j), k) y s) del artículo 27 y el inciso c) del párrafo 1) del artículo 32 de la presente Ley.

Artículo 24. *Procedimientos de convocatoria a licitación o a precalificación*

1) La entidad adjudicadora solicitará ofertas o, cuando corresponda, solicitudes de precalificación mediante la publicación de

una convocatoria en . . . (el Estado promulgante indicará la gaceta u otra publicación oficial donde ha de aparecer la convocatoria).

2) La convocatoria a licitación o a precalificación deberá también publicarse, en un idioma de uso corriente en el comercio internacional, en un periódico de gran difusión internacional o en una publicación pertinente o una revista técnica o profesional de amplia circulación internacional.

Artículo 25. Contenido de la convocatoria a licitación o a precalificación

1) La convocatoria a licitación contendrá, por lo menos, la información siguiente:

- a) El nombre y la dirección de la entidad adjudicadora;
- b) La índole y la cantidad, así como el lugar de entrega, de los bienes que hayan de suministrarse, la índole y ubicación de las obras que hayan de efectuarse o la índole de los servicios y el lugar donde hayan de prestarse;
- c) El plazo conveniente o necesario para el suministro de los bienes o la terminación de las obras o el plazo o el calendario para la prestación de los servicios;
- d) Los criterios y procedimientos que se aplicarán para evaluar la idoneidad de proveedores o contratistas de conformidad con el inciso b) del párrafo 1) del artículo 6;
- e) Una declaración, que no podrá ser modificada ulteriormente, de que el proceso de contratación estará abierto a la participación de proveedores o contratistas sin distinción alguna por razones de nacionalidad o una declaración que limite la participación por razones de esa índole de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8;
- f) La forma de obtener el pliego de condiciones y el lugar donde podrá obtenerse;
- g) El precio que cobre la entidad adjudicadora por el pliego de condiciones;
- h) La moneda y la forma de pago del precio del pliego de condiciones;
- i) El idioma o los idiomas en que podrá obtenerse el pliego de condiciones;
- j) El lugar y el plazo para la presentación de ofertas.

2) La convocatoria a precalificación contendrá, por lo menos, los datos a que se hace referencia en los incisos a) a e), g), h) y, si ya se conoce, j), del párrafo 1), así como los siguientes:

- a) La forma de obtener los documentos de precalificación y el lugar donde podrán obtenerse;
- b) El precio que cobre la entidad adjudicadora por la documentación de precalificación;
- c) La moneda y las condiciones de pago del precio de la documentación de precalificación;
- d) El idioma o los idiomas en que se podrá obtener la documentación de precalificación; y
- e) El lugar y el plazo para la presentación de las solicitudes de precalificación.

Artículo 26. Entrega del pliego de condiciones

La entidad adjudicadora entregará el pliego de condiciones a los proveedores o contratistas de conformidad con los trámites y requisitos indicados en la convocatoria a licitación. Si ha habido precalificación, la entidad adjudicadora entregará un ejemplar del pliego de condiciones a cada proveedor o contratista que haya sido seleccionado y pague el precio cobrado por él. El precio que la entidad adjudicadora podrá cobrar a los proveedores o contratistas por el pliego de condiciones no podrá exceder del costo de su impresión y su distribución a los proveedores o contratistas.

Artículo 27. Contenido del pliego de condiciones

El pliego de condiciones contendrá, por lo menos, la siguiente información:

- a) Instrucciones para preparar las ofertas;
- b) Los criterios y procedimientos que, conforme a lo dispuesto en el artículo 6, se aplicarán para evaluar la idoneidad de los proveedores o contratistas, así como para volver a demostrarla de conformidad con el párrafo 6) del artículo 34;
- c) Los requisitos en materia de documentos probatorios y demás datos que deban presentar los contratistas o proveedores para demostrar su idoneidad;
- d) La índole y las características técnicas y de calidad que, conforme al artículo 16, deban tener los bienes, las obras o los servicios que se hayan de contratar, con indicación de, por lo menos, las especificaciones técnicas y los planos, dibujos o diseños que correspondan, la cantidad de los bienes, el lugar donde hayan de efectuarse las obras o donde hayan de prestarse los servicios y, si procede, el plazo conveniente o necesario en que hayan de entregarse los bienes, efectuarse las obras o prestarse los servicios;
- e) Los criterios que habrá de emplear la entidad adjudicadora para determinar la oferta ganadora, así como cualquier margen de preferencia y cualquier criterio distinto del precio que haya de emplearse con arreglo a los incisos b), c) o d) del párrafo 4) del artículo 34 y el coeficiente relativo de ponderación correspondiente a cada uno de esos criterios;
- f) Las cláusulas y condiciones del contrato, de ser conocidas por la entidad adjudicadora, y el formulario de contrato que hayan de firmar las partes, de haberlo;
- g) De estar permitido presentar variantes de las características de los bienes, de las obras, de los servicios, de las cláusulas y condiciones del contrato o de otros requisitos fijados en el pliego de condiciones, una declaración en ese sentido y una descripción de la manera en que habrán de evaluarse y compararse las ofertas alternativas;
- h) De estar permitido que los proveedores o contratistas presenten ofertas que correspondan únicamente a una parte de los bienes, de las obras o de los servicios que se han de contratar, una descripción de la parte o las partes correspondientes;
- i) La forma en que habrá de expresarse el precio de las ofertas, así como una indicación de si ese precio habrá de incluir otros elementos distintos del costo de los bienes, de las obras o de los servicios, como gastos por concepto de transporte y seguros, derechos de aduana e impuestos que sean aplicables;
- j) La moneda o las monedas en que habrá de expresarse el precio de las ofertas;
- k) El idioma o los idiomas en que, de conformidad con el artículo 29, habrán de prepararse las ofertas;
- l) Cualquier exigencia de la entidad adjudicadora relativa a la institución emisora, la índole, la forma, la cuantía y otras cláusulas y condiciones importantes de la garantía de la oferta que hayan de dar los proveedores o contratistas que presenten una oferta, así como a las garantías de ejecución del contrato adjudicado que haya de dar el proveedor o contratista que celebre el contrato adjudicado, tales como las garantías relativas a la mano de obra o los materiales;
- m) Si un proveedor o contratista no puede modificar ni retirar su oferta antes de que venza el plazo para la presentación de ofertas sin perder su garantía de la oferta, una declaración en ese sentido;
- n) La forma, el lugar y el plazo para la presentación de ofertas de conformidad con el artículo 30;

o) Los medios por los cuales los proveedores o contratistas podrán, de conformidad con el artículo 28, pedir aclaraciones respecto del pliego de condiciones, y una indicación de si la entidad adjudicadora se propone convocar, en esta ocasión, una reunión de proveedores o contratistas;

p) El plazo de validez de las ofertas, de conformidad con el artículo 31;

q) El lugar, la fecha y la hora de apertura de las ofertas, de conformidad con el artículo 33;

r) Los trámites para la apertura y el examen de las ofertas;

s) La moneda que se utilizará a efectos de evaluar y comparar las ofertas de conformidad con el párrafo 5) del artículo 34 y el tipo de cambio que se utilizará para la conversión a esa moneda, o una indicación de que se utilizará el tipo de cambio publicado por determinada institución financiera vigente en determinada fecha;

t) Remisiones a la presente Ley, a la reglamentación de contratación pública o a cualquier otra disposición de derecho interno que sea directamente aplicable al proceso de contratación, en la inteligencia de que la omisión de cualquiera de esas remisiones no constituirá motivo suficiente para presentar un recurso con arreglo al artículo 52 ni dará lugar a responsabilidad por parte de la entidad adjudicadora;

u) El nombre, el cargo y la dirección de los funcionarios o empleados de la entidad adjudicadora que hayan sido autorizados para tener comunicación directa con los proveedores o contratistas en relación con el proceso de contratación sin intervención de un intermediario;

v) Las obligaciones que haya de contraer el proveedor o contratista al margen del contrato adjudicado, tales como las de comercio compensatorio o de transferencia de tecnología;

w) Una notificación del derecho de recurso previsto en el artículo 52 de la presente Ley contra los actos o decisiones ilícitos de la entidad adjudicadora o contra los procedimientos por ella aplicados en relación con el proceso de contratación;

x) Cuando la entidad adjudicadora se reserve el derecho a rechazar todas las ofertas de conformidad con el artículo 12, una declaración en ese sentido;

y) Las formalidades que sean necesarias, una vez aceptada una oferta, para la validez del contrato adjudicado, inclusive, cuando corresponda, la firma de un contrato escrito de conformidad con el artículo 36 o la aprobación de una autoridad más alta o del gobierno y una estimación del tiempo que, una vez expedido el aviso de aceptación, se necesitará para obtener esa aprobación;

z) Cualquier otro requisito establecido por la entidad adjudicadora de conformidad con la presente Ley y la reglamentación de la contratación pública en relación con la preparación y presentación de ofertas y con otros aspectos del proceso de contratación.

Artículo 28. *Aclaraciones y modificaciones del pliego de condiciones*

1) Los proveedores o contratistas podrán solicitar a la entidad adjudicadora aclaraciones acerca del pliego de condiciones. La entidad adjudicadora dará respuesta a las solicitudes de aclaración que reciba dentro de un plazo razonable antes de que venza el fijado para la presentación de ofertas. La entidad adjudicadora responderá en un plazo razonable que permita al proveedor o contratista presentar a tiempo su oferta y comunicará la aclaración, sin indicar el origen de la solicitud, a todos los proveedores o contratistas a los cuales haya entregado el pliego de condiciones.

2) La entidad adjudicadora podrá, en cualquier momento antes de que venza el plazo para la presentación de ofertas y por

cualquier motivo, sea por iniciativa propia o en razón de una solicitud de aclaración, modificar el pliego de condiciones mediante una adición, la cual será comunicada sin demora a todos los proveedores o contratistas a los cuales la entidad adjudicadora haya entregado el pliego de condiciones y será obligatoria para ellos.

3) La entidad adjudicadora, si convoca una reunión de proveedores o contratistas, levantará minutas de ella en las que se consignen las solicitudes de aclaración del pliego de condiciones que se hayan formulado, sin indicar al autor, y sus respuestas. Las minutas serán proporcionadas sin demora a los proveedores o contratistas a los cuales la entidad adjudicadora haya entregado el pliego de condiciones a fin de que puedan tenerlas en cuenta al preparar sus ofertas.

Sección II. *Presentación de las ofertas*

Artículo 29. *Idioma de las ofertas*

Las ofertas podrán ser formuladas y presentadas en el idioma en que se haya publicado el pliego de condiciones o en cualquier otro idioma que la entidad adjudicadora indique en el pliego de condiciones.

Artículo 30. *Presentación de las ofertas*

1) La entidad adjudicadora fijará el lugar y una fecha y hora determinadas como plazo para la presentación de las ofertas.

2) La entidad adjudicadora, cuando publique con arreglo al artículo 28 una aclaración o modificación del pliego de condiciones o convoque una reunión de contratistas o proveedores, deberá, antes de que venza el plazo para la presentación de ofertas, prorrogar ese plazo si ello fuere necesario para dejar a proveedores o contratistas un margen de tiempo razonable a fin de tener en cuenta en sus ofertas la aclaración o modificación o las minutas de la reunión.

3) La entidad adjudicadora podrá, a su entera discreción, prorrogar el plazo para la presentación de ofertas, antes de su vencimiento, cuando resulte imposible para uno o más de los proveedores o contratistas, por circunstancias ajenas a su voluntad, presentar sus ofertas dentro del plazo.

4) Las prórrogas del plazo deberán ser notificadas sin demora a cada uno de los proveedores o contratistas a los cuales la entidad adjudicadora haya entregado el pliego de condiciones.

5) a) Salvo lo dispuesto en el inciso b), las ofertas deberán presentarse por escrito, firmadas y en sobre sellado;

b) Sin perjuicio del derecho de los proveedores o contratistas de presentar una oferta en la forma referida en el inciso a), la oferta podrá también presentarse de cualquier otra forma que se especifique en el pliego de condiciones por la que quede constancia del contenido de la oferta y que proporcione por lo menos un grado análogo de autenticidad, seguridad y confidencialidad;

c) La entidad adjudicadora dará a los contratistas y proveedores que lo soliciten un recibo en que consten la fecha y la hora de la presentación de su oferta.

6) Las ofertas que la entidad adjudicadora reciba una vez vencido el plazo para su presentación se devolverán sin abrir a los proveedores o contratistas que las hayan presentado.

Artículo 31. *Plazo de validez de las ofertas: modificación y retirada de las ofertas*

1) Las ofertas tendrán validez durante el período indicado en el pliego de condiciones.

2) a) Antes de que venza el plazo de validez de las ofertas, la entidad adjudicadora podrá solicitar a los proveedores o contratistas una prórroga de duración determinada. El proveedor o contratista podrá denegar la solicitud sin perder por ello su garantía de la oferta y la validez de su oferta cesará al expirar el plazo de validez no prorrogado;

b) El proveedor o contratista que acepte prorrogar el plazo de validez de su oferta deberá prorrogar o negociar una prórroga del plazo de validez de su garantía de la oferta o presentar una nueva garantía de la oferta que comprenda el período de prórroga de validez de su oferta. Se considerará que el proveedor o contratista cuya garantía de la oferta no sea prorrogada o que no presente una garantía nueva ha denegado la solicitud de prórroga de la validez de su oferta.

3) A menos que en el pliego de condiciones se estipule otra cosa, el proveedor o contratista podrá modificar o retirar su oferta antes de que venza el plazo para presentarla sin perder por ello su garantía de la oferta. La modificación o el aviso de retirada de la oferta serán válidos siempre que la entidad adjudicadora los reciba antes de que venza el plazo fijado para la presentación de ofertas.

Artículo 32. *Garantías de la oferta*

1) Cuando la entidad adjudicadora exija una garantía de la oferta al proveedor o contratista que presente una oferta:

a) Ese requisito será aplicable a todos los proveedores o contratistas;

b) En el pliego de condiciones se podrá estipular que el emisor de la garantía de la oferta y su confirmante, si lo hubiere, así como la forma y las cláusulas de esa garantía deben ser aceptables para la entidad adjudicadora;

c) No obstante lo dispuesto en el inciso que antecede, la entidad adjudicadora no podrá rechazar una garantía de la oferta aduciendo que no ha sido emitida por un emisor del Estado si la garantía de la oferta y el emisor satisfacen, por lo demás, los requisitos establecidos en el pliego de condiciones (, salvo que la aceptación de esa garantía de la oferta por la entidad adjudicadora sea contraria a la ley del Estado);

d) El proveedor o contratista, antes de presentar su oferta, podrá solicitar de la entidad adjudicadora que confirme que el emisor de la garantía de la oferta o, cuando proceda, el confirmante son aceptables; la entidad adjudicadora atenderá sin demora esa solicitud;

e) El hecho de que la entidad adjudicadora confirme que el emisor propuesto o, cuando proceda, el confirmante de la garantía son aceptables no obstará para que rechace la garantía de la oferta en razón de la insolvencia o falta de capacidad crediticia de uno u otro;

f) La entidad adjudicadora especificará en el pliego de condiciones los requisitos relativos al emisor y a la índole, la forma, la cuantía y otras cláusulas y condiciones fundamentales de la garantía de la oferta; los requisitos que tengan que ver directa o indirectamente con el comportamiento del proveedor o contratista que presente la oferta se referirán únicamente a:

- i) La retirada o la modificación de la oferta una vez vencido el plazo para la presentación de ofertas o antes del vencimiento, si así se estipula en el pliego de condiciones;
- ii) El hecho de no firmar el contrato adjudicado, previo requerimiento de la entidad adjudicadora;
- iii) El hecho de no dar la garantía de cumplimiento del contrato que le sea requerida una vez aceptada la oferta o de no cumplir cualquier otra condición previa a la firma del contrato adjudicado que se haya especificado en el pliego de condiciones.

2) La entidad adjudicadora no reclamará el pago de la garantía de la oferta y devolverá o hará devolver sin demora el título de la garantía al proveedor o contratista que la haya presentado tan pronto como se dé la primera de las siguientes circunstancias:

a) La expiración de la garantía de la oferta;

b) La entrada en vigor del contrato adjudicado y la constitución de una garantía de cumplimiento del contrato, si el pliego de condiciones lo exige;

c) La terminación del proceso de licitación sin que haya entrado en vigor un contrato; o,

d) La retirada de la oferta antes de haber vencido el plazo para la presentación de ofertas, a menos que en el pliego de condiciones se estipule que no se permite tal retirada.

Sección III. *Evaluación y comparación de las ofertas*

Artículo 33. *Apertura de las ofertas*

1) Las ofertas se abrirán en la fecha y la hora indicadas en el pliego de condiciones como plazo para la presentación de ofertas o al expirar cualquier prórroga de ese plazo, en el lugar y con las formalidades indicados en el pliego de condiciones.

2) La entidad adjudicadora autorizará a los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas a asistir al acto de apertura o a hacerse representar en él.

3) El nombre y la dirección de cada proveedor o contratista cuya oferta sea abierta y el precio de esa oferta se anunciarán a los presentes en el acto de apertura y, previa solicitud, se comunicarán a los proveedores o contratistas que hayan presentado ofertas y no estén presentes ni representados en el acto de apertura; también se registrarán de inmediato en el expediente de la convocatoria a licitación previsto en el artículo 11.

Artículo 34. *Examen, evaluación y comparación de las ofertas*

1) a) La entidad adjudicadora, para facilitar el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas, podrá solicitar que cualquier proveedor o contratista aclare la suya. No se solicitará, ofrecerá ni autorizará modificación alguna en cuanto al fondo de la oferta presentada, como una modificación del precio o una modificación que tienda a hacer conforme una oferta que no lo sea;

b) No obstante lo dispuesto en el inciso a) del presente párrafo, la entidad adjudicadora corregirá los errores meramente aritméticos que se descubran durante el examen de las ofertas. La entidad adjudicadora notificará prontamente la corrección al proveedor o contratista que haya presentado la oferta.

2) a) A reserva de lo dispuesto en el inciso b) del presente párrafo, la entidad adjudicadora únicamente podrá considerar conformes las ofertas que cumplan todos los requisitos enunciados en el pliego de condiciones;

b) La entidad adjudicadora podrá considerar conforme una oferta aun cuando contenga pequeñas diferencias que no entrañen mayor alteración ni se aparten de las características, cláusulas, condiciones y demás requisitos enunciados en el pliego de condiciones o aun cuando adolezca de errores u omisiones que se puedan corregir sin entrar en los elementos de fondo de la licitación. Las diferencias de esa índole serán cuantificadas, en la medida de lo posible, y debidamente ponderadas al evaluar y comparar las ofertas.

3) La entidad adjudicadora no aceptará una oferta:

a) Cuando el proveedor o contratista que la haya presentado resulte no ser idóneo;

b) Cuando el proveedor o contratista que la haya presentado no acepte la corrección de un error de cálculo de conformidad con el inciso b) del párrafo 1) del presente artículo;

c) Cuando la oferta no sea conforme;

d) En las circunstancias a que se hace referencia en el artículo 15.

4) a) La entidad adjudicadora evaluará y comparará las ofertas aceptadas a fin de determinar la oferta ganadora, con arreglo al inciso b) del presente párrafo, según los procedimientos y criterios enunciados en el pliego de condiciones. No se aplicará criterio alguno que no esté enunciado en el pliego de condiciones;

b) La oferta ganadora será:

i) Aquella cuyo precio sea más bajo, a reserva de cualquier margen de preferencia que sea aplicable de conformidad con el inciso d) del presente párrafo; o,

ii) Previa estipulación en el pliego de condiciones, aquella que sea calificada de más económica en función de criterios enunciados en el pliego de condiciones y que deberán ser en la medida de lo posible objetivos y cuantificables; en el proceso de evaluación se asignará a estos criterios un coeficiente relativo de ponderación o se hará una cuantificación en dinero, de ser posible;

c) La entidad adjudicadora, al determinar la oferta más económica de conformidad con el apartado ii) del inciso b) del presente párrafo, únicamente podrá tener en cuenta lo siguiente:

i) El precio de la oferta, a reserva de cualquier margen de preferencia que sea aplicable según el inciso d);

ii) El costo de la utilización, el mantenimiento o la reparación de los bienes o las obras, el plazo para la entrega de los bienes, la terminación de las obras o la prestación de los servicios, las características funcionales de los bienes o las obras, las condiciones de pago y las condiciones de las garantías ofrecidas respecto de los bienes, las obras o los servicios;

iii) El efecto que tendría la aceptación de una oferta sobre la balanza de pagos y las reservas de divisas [del Estado], los acuerdos de comercio compensatorio ofrecidos por los proveedores o contratistas, la proporción de contenido local, desde el punto de vista de la fabricación y de la mano de obra y los materiales, que los proveedores o contratistas ofrezcan respecto de los bienes, las obras o los servicios, las perspectivas de desarrollo económico, de inversiones o de otras actividades comerciales que ofrezcan las ofertas, el fomento del empleo, la reserva de determinada parte de la producción a los proveedores internos, la transferencia de tecnología y el desarrollo de conocimientos especializados de gestión, científicos u operacionales [... el Estado promulgante podrá ampliar la presente lista con otros criterios]); y

iv) Consideraciones de seguridad o defensa nacionales;

d) De estar autorizado por los reglamentos de la contratación pública, (y con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) la entidad adjudicadora, al evaluar y comparar las ofertas, podrá conceder un margen de preferencia a las ofertas de obras presentadas por contratistas nacionales, a las ofertas de bienes que vayan a ser producidos en el país o a las ofertas de servicios que vayan a ser prestados por proveedores nacionales. El margen de preferencia se calculará de conformidad con los reglamentos de contratación pública y quedará reflejado en el expediente del proceso de contratación.

5) A los efectos de la evaluación y comparación de las ofertas, los precios que estén expresados en dos o más monedas se deberán convertir a una misma moneda de acuerdo con el tipo expresado

en el pliego de condiciones de conformidad con el inciso s) del artículo 27.

6) La entidad adjudicadora, haya habido o no precalificación conforme al artículo 7, podrá exigir al proveedor o contratista que haya presentado la oferta ganadora con arreglo al inciso b) del párrafo 4) del presente artículo que vuelva a demostrar su idoneidad mediante criterios y procedimientos que se ajusten a lo dispuesto en el artículo 6. Los criterios y procedimientos que se utilicen deberán estar enunciados en el pliego de condiciones. Si ha habido precalificación, los criterios que se utilicen deberán ser los mismos que se hayan aplicado en ella.

7) Cuando se pida con arreglo al párrafo precedente al proveedor o contratista que haya presentado la oferta ganadora que vuelva a demostrar su idoneidad con arreglo al párrafo 6) del presente artículo, y éste no lo haga, la entidad adjudicadora rechazará esa oferta y seleccionará otra, de conformidad con el párrafo 4) del presente artículo, entre las ofertas restantes a reserva del derecho que le cabe, con arreglo al párrafo 1) del artículo 12, de rechazarlas todas.

8) A reserva de lo dispuesto en el artículo 11, no se revelará información alguna relativa al examen, la aclaración, la evaluación o la comparación de ofertas a los proveedores o contratistas ni a ninguna otra persona que no haya intervenido oficialmente en el examen, la evaluación o la comparación o en la determinación de la oferta ganadora.

Artículo 35. *Prohibición de negociaciones con los proveedores o contratistas*

La entidad adjudicadora no celebrará negociación alguna con ningún proveedor o contratista respecto de la oferta que haya presentado.

Artículo 36. *Aceptación de una oferta y entrada en vigor del contrato*

1) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 7) del artículo 34 y en el artículo 12, se aceptará la oferta declarada ganadora de conformidad con el inciso b) del párrafo 4) del artículo 34. La aceptación será notificada sin demora al proveedor o contratista que haya presentado la oferta.

2) a) No obstante lo dispuesto en el párrafo 4) del presente artículo, se podrá exigir en el pliego de condiciones que el proveedor o contratista cuya oferta haya sido aceptada firme un contrato escrito en los términos de la oferta. En ese caso, la entidad adjudicadora (el ministerio competente) y el proveedor o contratista firmarán el contrato dentro de un plazo razonable contado a partir del momento en que se expida al proveedor o contratista el aviso previsto en el párrafo 1) del presente artículo;

b) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 3) del presente artículo, cuando según el inciso precedente se requiera la firma de un contrato escrito, el contrato adjudicado entrará en vigor en el momento de su firma por el proveedor o contratista y por la entidad adjudicadora. Desde que se expida al proveedor o contratista el aviso previsto en el párrafo 1) del presente artículo y hasta que entre en vigor el contrato adjudicado, ni la entidad adjudicadora ni el proveedor o contratista adoptará medida alguna que pueda obstaculizar la entrada en vigor del contrato adjudicado o su cumplimiento.

3) Cuando en el pliego de condiciones se estipule que el contrato adjudicado tiene que ser aprobado por una autoridad más alta, éste no entrará en vigor mientras no se dé esa aprobación. En el pliego de condiciones se indicará una estimación del tiempo necesario, a partir de la expedición del aviso de aceptación de la licitación, para obtener la aprobación. El hecho de que la aprobación se demore más allá del plazo consignado en el pliego de

condiciones no dará lugar a una prórroga del plazo de validez de las ofertas señalado en el pliego de condiciones conforme al párrafo 1) del artículo 31 ni del plazo de validez de las garantías de la oferta conforme al párrafo 1) del artículo 32.

4) A reserva de lo dispuesto en el inciso b) del párrafo 2) y en el párrafo 3) del presente artículo, el contrato adjudicado de conformidad con las cláusulas y condiciones de la oferta aceptada entrará en vigor al expedirse el aviso previsto en el párrafo 1) del presente artículo al proveedor o contratista que la haya presentado, siempre que el aviso sea expedido mientras la oferta sea válida. Se considerará expedido el aviso cuando haya sido correctamente dirigido y transmitido al proveedor o contratista, o remitido a una autoridad competente para que lo transmita al proveedor o contratista, en una de las formas previstas en el artículo 9.

5) Cuando el proveedor o contratista cuya oferta haya sido aceptada no firme la escritura del contrato adjudicado, si procede, o no proporcione una garantía del cumplimiento del contrato que le haya sido solicitada, la entidad adjudicadora declarará ganadora con arreglo al párrafo 4) del artículo 34 otra de las ofertas restantes que sigan siendo válidas, salvo que, conforme al párrafo 1) del artículo 12, haga uso de su derecho de rechazar todas las ofertas restantes. Se dará al proveedor o contratista que haya presentado la oferta el aviso previsto en el párrafo 1) del presente artículo.

6) Cuando entre en vigor el contrato adjudicado y el proveedor o contratista, presente una garantía de cumplimiento del contrato, si procede, se dará aviso de ello a los demás proveedores o contratistas, especificando el nombre y la dirección del adjudicatario y el precio que figure en el contrato adjudicado.

CAPÍTULO IV. MÉTODO PRINCIPAL PARA LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE SERVICIOS

Artículo 37. *Anuncio en que se solicitan propuestas*

1) La entidad adjudicadora convocará a presentar propuestas de servicios o, cuando proceda, solicitudes de precalificación mediante un anuncio en que se soliciten expresiones de interés en la presentación de propuestas o en la precalificación, según el caso, que se publicará... (el Estado promulgante especificará el diario oficial u otra publicación oficial en que habrá de publicarse el anuncio). El anuncio contendrá, por lo menos, el nombre y la dirección de la entidad adjudicadora, una breve descripción de los servicios que hayan de contratarse, la forma de obtener la solicitud de propuestas o la documentación de precalificación y el precio cobrado por la solicitud de propuestas.

2) El anuncio también se publicará, en un idioma habitualmente utilizado en el comercio internacional, en un periódico de gran difusión internacional o en una publicación especializada o profesional pertinente de gran difusión internacional, excepto cuando la participación esté limitada únicamente a proveedores o contratistas nacionales de conformidad con el párrafo 1) del artículo 8 o cuando la entidad adjudicadora decida, dado el escaso valor de los servicios que se hayan de contratar, que es probable que sólo estén interesados en presentar propuestas de proveedores o contratistas nacionales.

3) (Con la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano competente),) cuando resulte necesario por razones de economía y eficiencia recurrir a la convocatoria directa a presentar propuestas, la entidad adjudicadora no estará obligada a aplicar las disposiciones de los párrafos 1) y 2) del presente artículo en los casos en que:

a) Los servicios que hayan de contratarse sean prestados sólo por un número limitado de proveedores o contratistas, siempre

que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a todos esos proveedores o contratistas; o

b) El tiempo y el costo requeridos para examinar y evaluar un gran número de propuestas no guarden proporción con el valor de los servicios que hayan de contratarse, siempre que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a un número suficiente de proveedores y contratistas para garantizar una competencia efectiva; o

c) La convocatoria directa a presentar propuestas sea la única forma de garantizar la confidencialidad o resulte necesaria por razones de interés nacional, siempre que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a un número suficiente de proveedores y contratistas para garantizar una competencia efectiva.

4) La entidad adjudicadora entregará la solicitud de propuestas o la documentación de precalificación a los proveedores o contratistas de conformidad con los trámites y requisitos indicados en el anuncio o, en los casos en que se aplique el párrafo 3), directamente a los proveedores o contratistas participantes. El precio que podrá cobrar la entidad adjudicadora por la solicitud de propuestas o la documentación de precalificación no excederá del costo de su impresión y su distribución a los proveedores o contratistas. Si ha habido precalificación, la entidad adjudicadora entregará la solicitud de propuestas a cada uno de los proveedores o contratistas que haya sido seleccionado y que pague el precio cobrado.

Artículo 38. *Contenido de la solicitud de propuestas de servicios*

La solicitud de propuestas contendrá, por lo menos, los siguientes datos:

a) El nombre y la dirección de la entidad adjudicadora;

b) El idioma o los idiomas en que habrán de prepararse las propuestas;

c) La forma, el lugar y el plazo para la presentación de las propuestas;

d) Cuando la entidad adjudicadora se reserve el derecho a rechazar todas las propuestas, una declaración en ese sentido;

e) Los criterios y procedimientos que, conforme a lo dispuesto en el artículo 6, se aplicarán para evaluar la idoneidad de los proveedores o contratistas, así como para volver a demostrarla de conformidad con el párrafo 8) del artículo 7;

f) Los requisitos en materia de documentos probatorios y demás datos que deban presentar los contratistas o proveedores para demostrar su idoneidad;

g) En la medida en que se conozcan, la índole y las características exigidas para los servicios que hayan de prestarse con indicación, por lo menos, del lugar donde hayan de prestarse y, si procede, del plazo conveniente o necesario en que hayan de prestarse;

h) Si la entidad adjudicadora ha solicitado propuestas sobre varias formas posibles de satisfacer sus necesidades;

i) De estar permitido que los proveedores o contratistas presenten propuestas que correspondan únicamente a una parte de los servicios que hayan de prestarse, una descripción de la parte o las partes para las que podrán presentarse propuestas;

j) La moneda o las monedas en que habrá de expresarse el precio de las propuestas, a menos que el precio no sea un criterio pertinente;

k) La forma en que habrá de expresarse el precio de las propuestas, así como una indicación de si ese precio habrá de incluir otros elementos distintos del costo de los servicios, como el reembolso de gastos por concepto de transporte, alojamiento, seguros, uso de equipo, derechos de aduana o impuestos, a menos que el precio no sea un criterio pertinente;

l) El procedimiento seleccionado con arreglo al párrafo 1) del artículo 41 para determinar la propuesta ganadora;

m) Los criterios que haya de tener en cuenta la entidad adjudicadora para determinar la propuesta ganadora, incluidos el margen de preferencia que haya de utilizarse con arreglo al párrafo 2) del artículo 39 y la ponderación relativa de esos criterios;

n) La moneda que se utilizará a efectos de evaluar y comparar las propuestas y el tipo de cambio que se utilizará para la conversión de los precios de las propuestas a esa moneda, o una indicación de que se utilizará el tipo de cambio publicado por determinada institución financiera vigente en determinada fecha;

o) De estar permitido presentar variantes de las características de los servicios, de las cláusulas y condiciones del contrato o de otros requisitos fijados en la solicitud de propuestas, una declaración en ese sentido y una descripción de la manera en que habrán de evaluarse y compararse las distintas propuestas;

p) El nombre, el cargo y la dirección de los funcionarios o empleados de la entidad adjudicadora que hayan sido autorizados para tener comunicación directa con los proveedores o contratistas en relación con el proceso de contratación, sin intervención de un intermediario;

q) Los medios por los cuales, los proveedores o contratistas podrán, de conformidad con el artículo 40 *quinquies*, pedir aclaraciones respecto de la solicitud de propuestas, y una indicación de si la entidad adjudicadora se propone convocar, en esta ocasión, una reunión de proveedores o contratistas;

r) Las cláusulas y condiciones del contrato, de ser conocidas por la entidad adjudicadora, y el formulario de contrato que hayan de firmar las partes, de haberlo;

s) Remisiones a la presente Ley, a la reglamentación de contratación pública o a cualquier otra disposición de derecho interno que sea directamente aplicable al proceso de contratación, en la inteligencia de que la omisión de cualquiera de esas remisiones no constituirá motivo suficiente para presentar un recurso con arreglo al artículo 52 ni dará lugar a responsabilidad por parte de la entidad adjudicadora;

t) Una notificación del derecho de recurso previsto en el artículo 52 de la presente Ley contra los actos o decisiones ilícitos de la entidad adjudicadora o contra los procedimientos por ella aplicados en relación con el proceso de contratación;

u) Las formalidades que sean necesarias, una vez aceptada una oferta, para la validez del contrato adjudicado, inclusive, cuando corresponda, la firma de un contrato escrito o la aprobación de una autoridad más alta o del Gobierno y una estimación del tiempo que, una vez expedido el aviso de aceptación, se necesitará para obtener esa aprobación;

v) Cualquier otro requisito establecido por la entidad adjudicadora de conformidad con la presente Ley y con la reglamentación de contratación pública en relación con la preparación y presentación de propuestas y con otros aspectos del proceso de contratación.

Artículo 39. Criterios para la evaluación de las propuestas

1) La entidad adjudicadora establecerá los criterios que hayan de tenerse en cuenta para evaluar las propuestas y determinará la ponderación relativa que se asignará a cada uno y la manera en que se aplicarán. Esos criterios se comunicarán a los proveedores y contratistas en la solicitud de propuestas y sólo podrán referirse a lo siguiente:

a) La idoneidad, experiencia, reputación, fiabilidad y competencia profesional y empresarial del proveedor o contratista y del personal que habrá de participar en la prestación de los servicios;

b) Si la propuesta presentada por el proveedor o contratista sirve para atender las necesidades de la entidad adjudicadora;

c) El precio de la propuesta, a reserva de cualquier margen de preferencia que sea aplicable de conformidad con el párrafo 2), incluidos los costos secundarios o conexos;

d) El efecto que la aceptación de una propuesta tendría en la situación de la balanza de pagos y en las reservas de divisas de (el Estado), el grado de participación de proveedores y contratistas locales, el aliciente al empleo, las potencialidades de desarrollo económico que ofrece la propuesta, la transferencia de tecnología y el desarrollo de conocimientos especializados de gestión, científicos u operacionales (... (el Estado promulgante podrá ampliar el inciso d) incluyendo otros criterios));

e) Consideraciones de seguridad y defensa nacional.

2) De estar autorizado por la reglamentación de la contratación pública (y con la aprobación de ... cada Estado designará un órgano competente), al evaluar y comparar las propuestas, la entidad adjudicadora podrá conceder un margen de preferencia a las ofertas de servicios que vayan a ser prestados por proveedores nacionales. Ese margen se calculará de conformidad con la reglamentación de la contratación pública y quedará reflejado en el expediente del proceso de contratación.

Artículo 40. Aclaraciones y modificaciones de la solicitud de propuestas

1) Los proveedores o contratistas podrán solicitar a la entidad adjudicadora aclaraciones acerca de la solicitud de propuestas. La entidad adjudicadora dará respuesta a las solicitudes de aclaración que reciba dentro de un plazo razonable antes de que venza el fijado para la presentación de propuestas. La entidad adjudicadora responderá en un plazo razonable que permita al proveedor o contratista presentar a tiempo su propuesta y comunicará la aclaración, sin indicar el origen de la solicitud, a todos los proveedores o contratistas a los cuales haya entregado la solicitud de propuestas.

2) La entidad adjudicadora podrá, en cualquier momento antes de que venza el plazo para la presentación de propuestas y por cualquier motivo, sea por iniciativa propia o en razón de una solicitud de aclaración de un proveedor o contratista, modificar la solicitud de propuestas mediante una adición, la cual será comunicada sin demora a todos los proveedores o contratistas a los cuales la entidad adjudicadora haya entregado la solicitud de propuestas y será obligatoria para ellos.

3) La entidad adjudicadora, si convoca una reunión de proveedores o contratistas, levantará minutas de ella en las que se consignen las solicitudes de aclaración de la solicitud de propuestas que se hayan formulado en la reunión, sin indicar el autor, y sus respuestas. Las minutas serán proporcionadas sin demora a todos los proveedores o contratistas que participen en el proceso de contratación a fin de que puedan tenerlas en cuenta al preparar sus propuestas.

Artículo 41. Procedimientos de selección disponibles

1) La entidad adjudicadora, para determinar la propuesta ganadora, utilizará el procedimiento previsto en el inciso a) del párrafo 2) del artículo 42, el inciso b) del párrafo 2) del artículo 42, el artículo 43 o el artículo 44 que se haya notificado a los proveedores y contratistas en la solicitud de propuestas.

2) La entidad adjudicadora consignará en el expediente requerido por el artículo 11 una declaración de los motivos y circunstancias por los que ha recurrido a uno de los procedimientos de selección previstos en el párrafo 1) del presente artículo.

3) Nada de lo dispuesto en el presente capítulo impedirá que la entidad adjudicadora recurra a un jurado imparcial integrado por expertos independientes para el procedimiento de selección.

Artículo 42. *Procedimiento de selección sin negociaciones*

1) Cuando, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 41, utilice el procedimiento previsto en el presente artículo, la entidad adjudicadora, sin entrar a considerar el precio de las propuestas y de conformidad con los criterios enunciados para la valoración de las propuestas y con la ponderación relativa y la manera de aplicar cada criterio enunciadas en la solicitud de propuestas, establecerá un nivel mínimo y asignará una calificación a cada una de las propuestas. La entidad adjudicadora comparará a continuación los precios de las propuestas que estén por encima del nivel mínimo establecido.

2) Podrá entonces ser declarada ganadora:

- a) La propuesta cuyo precio sea más bajo; o
- b) La propuesta que tenga la mejor evaluación combinada en términos de los criterios distintos del precio mencionados en el párrafo 1) del presente artículo y del precio.

Artículo 43. *Procedimiento de selección con negociaciones simultáneas*

1) Cuando, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 41, utilice el procedimiento previsto en el presente artículo, la entidad adjudicadora entrará en negociaciones con los proveedores o contratistas que hayan presentado propuestas aceptables y podrá pedir o permitir que se modifiquen esas propuestas, siempre que se dé a todos esos proveedores o contratistas la oportunidad de participar en las negociaciones.

2) Una vez finalizadas las negociaciones, la entidad adjudicadora invitará a todos los proveedores o contratistas que sigan participando en el proceso de contratación a que presenten, para una fecha determinada, su mejor oferta definitiva respecto de cada elemento de su propuesta.

3) Para la evaluación de las propuestas, el precio de cada propuesta se considerará por separado y sólo después de haber completado su evaluación técnica.

4) El contrato será adjudicado al proveedor o contratista cuya propuesta responda mejor a las necesidades de la entidad adjudicadora, lo cual se determinará con arreglo a los criterios para evaluar las propuestas enunciados en la solicitud de propuestas, así como con arreglo a su ponderación relativa y a la forma de aplicarlos también enunciados en la solicitud.

Artículo 44. *Procedimiento de selección con negociaciones consecutivas*

Quando, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 41, utilice el procedimiento previsto en el presente artículo, la entidad adjudicadora entrará en negociaciones con los proveedores y contratistas con arreglo al siguiente procedimiento:

- a) Establecerá un nivel mínimo de conformidad con el párrafo 1) del artículo 42;
- b) Invitará a negociar sobre el precio de su propuesta al proveedor o contratista que haya obtenido la mejor calificación con arreglo al párrafo 1) del artículo 42;
- c) Informará a los proveedores o contratistas que hayan superado el nivel mínimo de que tal vez sean llamados a negociar de no adjudicarse el contrato en las negociaciones con un proveedor o contratista que haya obtenido una mejor calificación;
- d) Informará a los demás proveedores o contratistas de que no han alcanzado el nivel mínimo requerido;
- e) Cuando resulte evidente para la entidad adjudicadora que las negociaciones con el proveedor o el contratista invitado con arreglo al inciso b) del presente artículo no han de dar resultado,

informará al proveedor o contratista de que da por terminadas las negociaciones;

f) La entidad adjudicadora invitará seguidamente a negociar al proveedor o contratista calificado en segundo lugar; de no adjudicarse el contrato en esa negociación, la entidad adjudicadora irá invitando a negociar, por orden de méritos, a los demás proveedores o contratistas hasta que decida adjudicar el contrato o rechazar las restantes propuestas.

Artículo 45. *Confidencialidad*

La entidad adjudicadora procederá de manera tal que no se revele el contenido de las propuestas a los proveedores o contratistas concurrentes. Las negociaciones que se celebren de conformidad con el artículo 43 ó 44 serán confidenciales y, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 11, ninguna de las partes en las negociaciones revelará a persona alguna información técnica, sobre precios o de otra índole que guarde relación con las negociaciones sin el consentimiento de la otra parte.

CAPÍTULO V. PROCEDIMIENTOS PARA LA APLICACIÓN DE OTROS MÉTODOS DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Artículo 46. *Licitación en dos etapas*

1) Las disposiciones del capítulo III de la presente Ley serán aplicables a la licitación en dos etapas, salvo en la medida en que se disponga otra cosa en el presente artículo.

2) En el pliego de condiciones se invitará a los proveedores o contratistas a que presenten en una primera etapa sus ofertas iniciales, en las que figurarán sus propuestas pero no el precio de la oferta. En el pliego de condiciones se podrá solicitar propuestas relativas a las características técnicas, de calidad o de otra índole de los bienes, las obras o los servicios, así como una indicación de las cláusulas y condiciones del contrato y, cuando corresponda, a la competencia y las calificaciones profesionales y técnicas de los proveedores y contratistas.

3) La entidad adjudicadora podrá, en la primera etapa, entablar negociaciones sobre cualquier aspecto de la oferta con cualquiera de los proveedores o contratistas cuya oferta no haya sido rechazada con arreglo al artículo 12, el artículo 15, o el párrafo 3) del artículo 34.

4) En la segunda etapa, la entidad adjudicadora invitará a los proveedores o contratistas cuya oferta no haya sido rechazada a que presenten una oferta definitiva, con su precio, respecto de un conjunto único de especificaciones. Al formular esas especificaciones, la entidad adjudicadora podrá suprimir o modificar cualquier aspecto inicialmente enunciado en el pliego de condiciones de las características técnicas o de calidad de los bienes, las obras o los servicios que se han de contratar, así como cualquier criterio en él enunciado para la evaluación y comparación de las ofertas y para la determinación de la oferta ganadora y podrá enunciar nuevas características o criterios que sean conformes con la presente Ley. Las supresiones, modificaciones o adiciones respecto del pliego de condiciones serán comunicadas a los proveedores o contratistas en la invitación a presentar la oferta definitiva. El proveedor o contratista que no desee presentar una oferta definitiva podrá retirarse sin perder su garantía de la oferta, de haberla. Las ofertas definitivas deberán ser evaluadas y comparadas a fin de determinar la oferta ganadora conforme al inciso b) del párrafo 4) del artículo 34.

Artículo 47. *Procedimiento de licitación restringida*

1) a) Cuando la entidad adjudicadora recurra al procedimiento de licitación restringida por los motivos mencionados en el

inciso a) del artículo 20, deberá solicitar ofertas de todos los proveedores y contratistas de los que se puedan obtener los bienes, las obras o los servicios;

b) Cuando la entidad adjudicadora recurra al procedimiento de licitación restringida por los motivos mencionados en el inciso b) del artículo 20, deberá escoger a los proveedores o contratistas de los que se solicitarán ofertas de manera no discriminatoria y en número suficiente para garantizar una efectiva competencia.

2) Cuando la entidad adjudicadora recurra al procedimiento de licitación restringida, deberá hacer publicar un aviso del proceso de licitación restringida en... (el Estado promulgante indicará la gaceta u otra publicación oficial en la que se haya de publicar el aviso).

3) Lo dispuesto en el capítulo III de la presente Ley, con la excepción del artículo 24, se aplicará al proceso de licitación restringida, salvo en la medida en que se disponga otra cosa en el presente artículo.

Artículo 48. *Solicitud de propuestas*

1) La entidad adjudicadora solicitará propuestas del mayor número de proveedores o contratistas pero, de ser posible, de un mínimo de tres.

2) La entidad adjudicadora publicará en un periódico de gran difusión internacional o en una publicación profesional o revista técnica sobre la materia de gran difusión internacional un anuncio a quienes tengan interés en presentar propuestas, salvo que por razones de economía o eficiencia no considere conveniente hacerlo; ese anuncio no conferirá derecho alguno a los proveedores o contratistas, ni siquiera el derecho a que su propuesta sea evaluada.

3) La entidad adjudicadora establecerá los criterios que habrán de tenerse en cuenta para evaluar las propuestas y determinará la ponderación relativa que se asignará a cada uno y la manera en que serán aplicados. Estos criterios se referirán a:

a) La competencia relativa, tanto técnica como de gestión, del proveedor o contratista;

b) Si la propuesta presentada por el proveedor o contratista sirve para atender las necesidades de la entidad adjudicadora; y

c) El precio cotizado por el proveedor o contratista en la propuesta y el costo del funcionamiento, el mantenimiento y la reparación de los bienes o las obras objeto de la propuesta.

4) La solicitud de propuestas contendrá, por lo menos, los siguientes datos:

a) El nombre y la dirección de la entidad adjudicadora;

b) Una descripción de la necesidad a que obedece la solicitud, con inclusión de los parámetros técnicos y de otra índole a que habrá de ajustarse la propuesta, así como, en el caso de las obras, el lugar de éstas y, en el caso de los servicios, el lugar donde hayan de prestarse;

c) Los criterios que se han de tener en cuenta para evaluar la propuesta, de ser posible expresados en dinero, la ponderación relativa que se asignará a cada uno y la manera en que serán aplicados; y

d) La estructura y cualesquiera otras instrucciones, incluidos plazos, que se refieran a la propuesta.

5) Las modificaciones o aclaraciones de la solicitud de propuestas, incluida la modificación de los criterios para evaluarlas a que se hace referencia en el párrafo 3) del presente artículo, serán comunicadas a todos los proveedores o contratistas concurrentes.

6) La entidad adjudicadora procederá de manera tal que no se revele el contenido de las propuestas a los proveedores o contratistas concurrentes.

7) La entidad adjudicadora podrá entablar negociaciones con los proveedores o contratistas respecto de sus propuestas y podrá pedir o autorizar que las revisen, con tal de que se cumplan los requisitos siguientes:

a) Las negociaciones entre la entidad adjudicadora y cada proveedor o contratista tendrán carácter confidencial;

b) Con sujeción a lo dispuesto en el artículo 11, ninguna de las partes en las negociaciones ha de revelar a nadie, sin el consentimiento de la otra parte, datos técnicos, de precios u otros relacionados con el mercado que tengan conexión con las negociaciones;

c) Se dé oportunidad de participar en las negociaciones a todos los proveedores o contratistas que presentaron propuestas que no hayan sido rechazadas.

8) Una vez finalizadas las negociaciones, la entidad adjudicadora invitará a los proveedores o contratistas que sigan participando en el proceso de contratación a que presenten para una fecha determinada su mejor oferta definitiva respecto de cada elemento de su propuesta.

9) La entidad adjudicadora aplicará el siguiente procedimiento para la evaluación de las propuestas:

a) Sólo se tendrán en cuenta los criterios enumerados en el párrafo 3) del presente artículo en la forma indicada en la solicitud de propuestas;

b) La eficacia de la propuesta para atender las necesidades de la entidad adjudicadora se evaluará en forma separada del precio;

c) La entidad adjudicadora no considerará el precio de una propuesta hasta haber completado su evaluación técnica.

10) El contrato será adjudicado al proveedor o contratista cuya propuesta atienda mejor las necesidades de la entidad adjudicadora, lo cual será determinado sobre la base de los criterios para evaluar las propuestas enunciados en la solicitud, así como de su ponderación relativa y la forma de aplicarlos, también enunciados en la solicitud.

Artículo 49. *Negociación competitiva*

1) Cuando la adjudicación se haya de hacer mediante negociación competitiva, la entidad adjudicadora entablará negociaciones con un número suficiente de proveedores o contratistas para asegurar una competencia efectiva.

2) Los requisitos, las directrices, los documentos, las aclaraciones u otros datos relativos a las negociaciones que la entidad adjudicadora comunique a un proveedor o contratista serán comunicados igualmente a los demás proveedores o contratistas que estén negociando con la entidad adjudicadora.

3) Las negociaciones entre la entidad adjudicadora y un proveedor o contratista tendrán carácter confidencial y, a reserva de lo dispuesto en el artículo 11, ninguna de las partes en ellas revelará a nadie, sin el consentimiento de la otra, datos técnicos, de precios u otros relacionados con el mercado que tengan conexión con las negociaciones.

4) Una vez completadas las negociaciones, la entidad adjudicadora invitará a los proveedores o contratistas que sigan participando a que presenten en una fecha determinada su mejor oferta definitiva respecto de cada elemento de su propuesta. La entidad adjudicadora elegirá la oferta ganadora sobre la base de esas mejores ofertas definitivas.

Artículo 50. *Solicitud de cotizaciones*

1) La entidad adjudicadora solicitará cotizaciones del mayor número de proveedores o contratistas pero, si es posible, de un mínimo de tres. Se indicará al proveedor o contratista invitado a dar cotizaciones si el precio ha de incluir elementos distintos del costo de los propios bienes o servicios, tales como cualesquiera gastos de transporte y de seguro, derechos de aduana e impuestos que sean aplicables.

2) Cada proveedor o contratista presentará una sola cotización y no podrá modificarla. La entidad adjudicadora no entablará negociación alguna con un proveedor o contratista respecto de la cotización que haya presentado.

3) El contrato será adjudicado al proveedor o contratista que presente la cotización más baja que satisfaga las necesidades de la entidad adjudicadora.

Artículo 51. *Contratación con un solo proveedor o contratista*

En las circunstancias enunciadas en el artículo 22, la entidad adjudicadora podrá contratar los bienes, las obras o los servicios mediante la solicitud de una propuesta o cotización a un solo proveedor o contratista.

CAPÍTULO VI. VÍAS DE RECURSO*

Artículo 52. *Recurso de reconsideración*

1) A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2) del presente artículo, el proveedor o contratista que sostenga haber sufrido o correr el riesgo de sufrir un daño o perjuicio imputable al incumplimiento de una obligación que la presente Ley imponga a la entidad adjudicadora podrá interponer un recurso de conformidad con los artículos 53 a [57].

2) No podrá interponerse recurso con arreglo al párrafo 1) del presente artículo contra:

a) La selección de un método de contratación conforme a los artículos 18 a 22;

b) La elección de un procedimiento de selección de conformidad con el párrafo 1) del artículo 41;

c) La limitación del proceso de contratación, de conformidad con el artículo 8, por razones de nacionalidad;

d) La decisión de la entidad adjudicadora de rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones de conformidad con el artículo 12;

e) La negativa de la entidad adjudicadora a responder a una expresión de interés en participar en un proceso de contratación mediante la solicitud de propuestas de conformidad con el párrafo 2) del artículo 48;

f) Una omisión de las mencionadas en el inciso t) del artículo 27 o en el inciso s) del artículo 38.

Artículo 53. *Reconsideración por la entidad adjudicadora (o por la autoridad que dio su aprobación)*

1) Salvo que el contrato adjudicado haya entrado en vigor, el recurso se presentará en primera instancia por escrito al jefe de la entidad adjudicadora. (Sin embargo, si el recurso se refiere a un

acto, decisión o procedimiento de la entidad adjudicadora que fue aprobado por una autoridad de conformidad con la presente Ley, se presentará en cambio al jefe de la autoridad que aprobó el acto, según el caso.)

2) El jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) no admitirá recurso alguno que no haya sido presentado dentro de los 20 días siguientes a la fecha en que el proveedor o contratista recurrente se enteró de las circunstancias que dieron lugar al recurso o de la fecha en que debió haberse enterado de esas circunstancias, si ésta fuese anterior.

3) El jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) no estará obligado a admitir un recurso, o a seguir conociendo de él, desde el momento en que el contrato adjudicado entre en vigor.

4) Salvo que la cuestión sea dirimida mediante acuerdo entre el proveedor o contratista y la entidad adjudicadora, el jefe de ésta (o de la autoridad que dio su aprobación) dictará dentro de los 30 días siguientes a la presentación del recurso una decisión por escrito en la cual:

a) Se enunciarán las razones en que se funde; y

b) Se indicarán, de prosperar en todo o en parte el recurso, las medidas correctivas que se han de adoptar.

5) Si el jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) no dicta su decisión en el plazo indicado en el párrafo 4) del presente artículo, el recurrente (o la entidad adjudicadora) estará facultado de inmediato para interponer un recurso de conformidad con el artículo [54 ó 57]. Al interponerse el nuevo recurso, el jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) dejará de ser competente para conocer de la cuestión.

6) La decisión del jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) será definitiva a menos que se interponga un recurso de conformidad con el artículo [54 ó 57].

Artículo 54. *Recurso administrativo jerárquico**

1) El proveedor o contratista facultado para interponer un recurso de reconsideración con arreglo al artículo 52 podrá interponer un recurso administrativo jerárquico ante [nombre del órgano administrativo]:

a) Cuando no pueda presentarse o admitirse un recurso con arreglo al artículo 53 por haber entrado en vigor el contrato adjudicado, y a condición de que el recurso administrativo jerárquico se presente dentro de los 20 días siguientes a la fecha en que el proveedor o contratista se enteró de las circunstancias que dieron lugar al recurso o de la fecha en que debió haberse enterado de esas circunstancias, si ésta fuese anterior;

b) Cuando el jefe de la entidad adjudicadora no admita el recurso de reconsideración por haber entrado en vigor el contrato adjudicado, a condición de que el recurso administrativo jerárquico se presente dentro de los 20 días siguientes a la fecha de la decisión de no admitir el recurso de reconsideración;

c) En el caso previsto en el párrafo 5) del artículo 53, a condición de que el recurso se presente dentro de los 20 días siguientes a la expiración del plazo fijado en el párrafo 4) del artículo 53; o,

d) Cuando el proveedor o contratista sostenga haber sido perjudicado por la decisión dictada por el jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) con arreglo al

*El Estado que promulgue la Ley Modelo tal vez desee incorporar los artículos relativos a las vías de recurso sin cambio alguno o con cambios mínimos que obedezcan a una necesidad importante. Sin embargo, por consideraciones constitucionales o de otra índole, puede ocurrir que un Estado no considere procedente, en mayor o menor grado, incorporar estos artículos, los cuales podrían servir en ese caso como referencia para determinar si las vías de recurso existentes son adecuadas.

*Los Estados cuyo ordenamiento jurídico no prevea el recurso administrativo jerárquico contra actos, decisiones o procedimientos de la administración podrán omitir el artículo 54 e instituir únicamente el recurso contencioso-administrativo (artículo 57).

artículo 53, a condición de que el recurso se presente dentro de los 20 días siguientes a la fecha de esa decisión.

2) El [nombre del órgano administrativo] al cual se presente el recurso lo notificará sin dilación a la entidad adjudicadora (o a la autoridad que dio su aprobación).

3) El [nombre del órgano administrativo], a menos que desestime el recurso, podrá [conceder] [recomendar]* uno o más de los siguientes remedios:

a) Indicar las normas jurídicas o los principios de derecho que rigen la cuestión a que se refiera el recurso;

b) Prohibir a la entidad adjudicadora que actúe o decida contra derecho o que aplique un procedimiento contrario a derecho;

c) Exigir a la entidad adjudicadora que haya actuado o procedido contra derecho, o haya adoptado una decisión contraria a derecho, que actúe o proceda conforme a derecho o que adopte una decisión conforme a derecho;

d) Revocar en todo o parte los actos o las decisiones contrarios a derecho de la entidad adjudicadora, salvo aquellos por los cuales se disponga la entrada en vigor del contrato adjudicado;

e) Revisar las decisiones contrarias a derecho de la entidad adjudicadora o sustituirlas por su propia decisión, salvo aquellas por las cuales se disponga la entrada en vigor del contrato adjudicado;

f) Ordenar el pago de una indemnización por

Variante I

Los gastos razonables que haya hecho el proveedor o contratista que presente el recurso en relación con el proceso de contratación como resultado de un acto, decisión o procedimiento contrario a derecho de la entidad adjudicadora;

Variante II

Los daños y perjuicios sufridos por el proveedor o contratista que presente el recurso en relación con el proceso de contratación;

g) Ordenar que se ponga término al proceso de contratación.

4) El [nombre del órgano administrativo] dictará por escrito en un plazo de 30 días una decisión fundada en la que señalará los remedios que haya concedido.

5) La decisión será definitiva a menos que se interponga una acción con arreglo al artículo 57.

Artículo 55. Normas aplicables a los recursos previstos en el artículo 53 [y en el artículo 54]

1) El jefe de la entidad adjudicadora (o el órgano que dio su aprobación) [o el [nombre del órgano administrativo], según el caso] notificará sin demora a los proveedores o contratistas que participen en el proceso de contratación que se ha presentado un recurso de conformidad con el artículo 53 [ó 54], y sus elementos esenciales.

2) Tendrá derecho a participar en la sustanciación del recurso cualquier proveedor o contratista o cualquier autoridad adminis-

trativa cuyos intereses queden o puedan quedar afectados por él. El proveedor o contratista que no haya participado en el recurso no podrá interponer ulteriormente uno de la misma índole.

3) Dentro de los cinco días siguientes a la decisión del jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) [o del [nombre del órgano administrativo], según el caso] se dará copia de ella al proveedor o contratista que haya presentado el recurso, a la entidad adjudicadora y a cualquier otro proveedor o contratista o autoridad administrativa que haya participado en la sustanciación del recurso. Además, una vez dictada la decisión, quedarán a disposición del público, para su consulta, los textos del recurso y de la decisión, con excepción de los datos cuya divulgación sea contraria a derecho, pueda entorpecer la acción de la justicia, sea contraria al interés público, redunde en menoscabo de intereses comerciales legítimos de las partes u obste a la libre competencia.

Artículo 56. Suspensión del proceso de contratación

1) La presentación oportuna de un recurso de conformidad con el artículo 53 [ó 54] dejará en suspenso el proceso de contratación por un período de siete días, a condición de que el recurso no sea temerario y de que incluya una declaración que, de ser corroborada, haga evidente que el proveedor o contratista sufrirá un daño irreparable de no decretarse la suspensión, que el recurso tiene probabilidades de prosperar y que la suspensión del proceso no causará un daño o perjuicio desproporcionado a la entidad adjudicadora ni a los demás proveedores o contratistas.

2) Una vez que el contrato adjudicado entre en vigor, la presentación oportuna de un recurso de conformidad con el artículo 54 dejará en suspenso la ejecución del contrato adjudicado por un período de siete días, siempre que el recurso cumpla los requisitos enunciados en el párrafo 1) del presente artículo.

3) El jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) [o el [nombre del órgano administrativo]] podrá prorrogar el período de suspensión previsto en el párrafo 1) del presente artículo [y el [nombre del órgano administrativo] podrá prorrogar el período de suspensión previsto en el párrafo 2) del presente artículo,] a fin de salvaguardar los derechos del proveedor o contratista que presente el recurso o entable la acción en tanto se dirime el recurso, a condición de que la suspensión no dure en total más de 30 días.

4) La suspensión prevista en el presente artículo no será aplicable cuando la entidad adjudicadora certifique que el proceso de contratación debe seguir adelante por consideraciones urgentes de interés público. La certificación, en la cual se harán constar las razones por las cuales se afirma la existencia de esas consideraciones urgentes y que será consignada en el expediente del proceso de contratación, será definitiva en todas las instancias de la vía administrativa y sólo podrá impugnarse por la vía contencioso-administrativa.

5) Se consignarán en el expediente del proceso de contratación las decisiones que adopte la entidad adjudicadora con arreglo al presente artículo, así como sus fundamentos y circunstancias.

Artículo 57. Recurso contencioso-administrativo

El [nombre del tribunal o los tribunales] será competente para conocer de las acciones entabladas con arreglo al artículo 52 y de los recursos contencioso-administrativos que se interpongan ante órganos administrativos jerárquicos contra decisiones adoptadas por ellos de conformidad con el artículo 53 [ó 54] o en razón de no haber adoptado una decisión dentro del plazo fijado.

*La variante obedece al propósito de tener en cuenta el caso de los Estados cuyos órganos administrativos no estén facultados para conceder los remedios enumerados pero sí para hacer recomendaciones.

II. GUÍA PARA LA INCORPORACIÓN EVENTUAL AL DERECHO INTERNO DE LA LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE BIENES, DE OBRAS Y DE SERVICIOS

(A/CN.9/403) [Original: inglés]

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	342
I. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA LEY MODELO	343
II. OBSERVACIONES PARA CADA ARTÍCULO	348
Preámbulo	348
Capítulo I. <i>Disposiciones generales</i>	348
Artículo 1. Ámbito de aplicación	348
Artículo 2. Definiciones	348
Artículo 3. Obligaciones internacionales del Estado relativas a la contratación pública [y acuerdos intergubernamentales en el interior (del Estado)]	349
Artículo 4. Reglamentación de la contratación pública	349
Artículo 5. Acceso del público a los textos normativos	349
Artículo 6. Condiciones exigibles a los proveedores o contratistas	349
Artículo 7. Precalificación	350
Artículo 8. Participación de proveedores o contratistas	350
Artículo 9. Forma de las comunicaciones	350
Artículo 10. Documentos probatorios presentados por proveedores o contratistas	350
Artículo 11. Expediente del proceso de contratación	350
Artículo 12. Rechazo de todas las ofertas, propuestas o cotizaciones	351
Artículo 13. Entrada en vigor del contrato adjudicado	351
Artículo 14. Anuncio público de la adjudicación del contrato	351
Artículo 15. Incentivos ofrecidos por proveedores o contratistas	352
Artículo 16. Reglas relativas a la descripción de los bienes, de las obras o de los servicios	352
Artículo 17. Idioma	352
Capítulo II. <i>Métodos de contratación y condiciones para aplicarlos</i>	352
Artículo 18. Métodos de contratación	352
Artículo 19. Condiciones para la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas o la negociación competitiva	352
Artículo 20. Condiciones para la licitación restringida	353
Artículo 21. Condiciones para la solicitud de cotizaciones	353
Artículo 22. Condiciones para la contratación con un solo proveedor o contratista	353
Capítulo III. <i>Método de la licitación</i>	353
Sección I. Convocatoria a licitación y a precalificación	353
Artículo 23. Licitación nacional	353
Artículo 24. Procedimientos para la convocatoria a licitación y a precalificación	354
Artículo 25. Contenido de la convocatoria a licitación y a precalificación ..	354
Artículo 26. Entrega del pliego de condiciones	354
Artículo 27. Contenido del pliego de condiciones	354
Artículo 28. Aclaraciones y modificaciones del pliego de condiciones	354
Sección II. Presentación de las ofertas	355
Artículo 29. Idioma de las ofertas	355
Artículo 30. Presentación de las ofertas	355

	<i>Página</i>
Artículo 31. Plazo de validez de las ofertas: modificación y retirada de las mismas	355
Artículo 32. La garantía de oferta	355
Sección III. Valoración y comparación de las ofertas	356
Artículo 33. Apertura de las ofertas	356
Artículo 34. Examen, evaluación y comparación de las ofertas	356
Artículo 35. Prohibición de negociar con los proveedores o contratistas	357
Artículo 36. Aceptación de la oferta y entrada en vigor del contrato	357
Capítulo IV. <i>Método principal para la contratación pública de servicios</i>	358
Artículo 37. Anuncio por el que se solicitan propuestas	358
Artículo 38. Contenido de la solicitud de propuestas de servicios	358
Artículo 39. Criterios para la evaluación de las propuestas	358
Artículo 40. Aclaraciones y modificaciones de la solicitud de propuestas ...	359
Artículo 41. Procedimientos de selección disponibles	359
Artículo 42. Procedimiento de selección sin negociaciones	359
Artículo 43. Procedimiento de selección con negociaciones simultáneas	359
Artículo 44. Procedimiento de selección con negociaciones consecutivas ...	359
Artículo 45. Confidencialidad	359
Capítulo V. <i>Empleo eventual de otros métodos de contratación</i>	359
Artículo 46. Licitación en dos etapas	360
Artículo 47. La licitación restringida	360
Artículo 48. La solicitud de propuestas	360
Artículo 49. Negociación competitiva	361
Artículo 50. Solicitud de cotizaciones	361
Artículo 51. Contratación con un solo proveedor o contratista	361
Capítulo VI. <i>Vías de recurso</i>	361
Artículo 52. Derecho a interponer recurso	362
Artículo 53. Reconsideración por la entidad adjudicadora (o por la autoridad que dio su aprobación)	362
Artículo 54. Recurso administrativo jerárquico	363
Artículo 55. Reglas aplicables a los recursos previstos en el artículo 53 [o en el artículo 54]	364
Artículo 56. Suspensión del proceso de contratación	364
Artículo 57. Recurso contencioso-administrativo	365

INTRODUCCIÓN

Antecedentes y finalidad de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, de Obras y de Servicios

1. En su 19.º período de sesiones, en 1986, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) decidió ocuparse del tema de la contratación pública. La Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras y la Guía auxiliar para su incorporación eventual al derecho interno fueron aprobadas por la Comisión en su 26.º período de sesiones (Viena, 5 a 23 de julio de 1993). La finalidad de esta ley es servir de modelo a los países para evaluar y modernizar su régimen y prácticas de la contratación pública o para establecer un régimen legal en la materia de no disponer de uno. El texto de la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras figura en el anexo I del informe de la CNUDMI sobre la labor de su 26.º período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo octavo período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/48/17)*).

2. En el entendimiento de que ciertos aspectos de la contratación de servicios se rigen por otras consideraciones que los

aplicables a la contratación de bienes o de obras, se decidió limitar la labor de la fase inicial a la formulación de una normativa legal modelo para la contratación de bienes y de obras. En su 26.º período de sesiones, una vez concluida su labor al respecto, la Comisión decidió proceder a la elaboración de una normativa legal modelo para la contratación de servicios. Por ello, en su 27.º período de sesiones (Nueva York, 31 de mayo al 17 de junio de 1994), la Comisión consideró las adiciones y cambios que haría falta introducir en la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras para incorporar a ella los servicios y aprobó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación de Bienes, Obras y Servicios (denominada en adelante "Ley Modelo"), sin derogar por ello el texto anterior que sería aplicable a la contratación de bienes y de obras. El texto de la Ley Modelo figura en el anexo I del informe de la CNUDMI sobre la labor de su 27.º período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo noveno período de sesiones, Suplemento No. 17 (A/49/17)*). En el mismo período de sesiones, la Comisión aprobó también la presente Guía como texto auxiliar de la Ley Modelo.

3. La decisión de la CNUDMI de formular un régimen modelo para la contratación pública se debe a que el régimen existente en ciertos países era inadecuado o se había quedado anticuado. De

ello resultaban ineficiencias en el proceso de contratación, ciertas prácticas abusivas y la no obtención por el comprador público de una contrapartida adecuada por el desembolso de fondos públicos efectuado. Si bien todos los países sienten la necesidad de que su régimen y prácticas de la contratación pública sean eficientes, esta necesidad se hace sentir particularmente en muchos países en desarrollo, así como en países cuyas economías se encuentran en transición. En esos países una gran parte de la contratación está en manos del sector público y muchos de los contratos adjudicados son para proyectos que forman parte del propio proceso de desarrollo económico y social del país. Esos países se ven particularmente afectados por la escasez de fondos públicos para los fines de la contratación pública, por lo que es aún más importante para ellos que esa contratación se lleve a cabo de la manera más ventajosa posible. La utilidad de la Ley Modelo puede ser aún mayor para los Estados cuyos sistemas económicos están en transición, ya que la reforma de su régimen de la contratación pública puede ser una piedra angular de la reforma legislativa por ellos emprendida para el desarrollo de la economía de mercado.

4. Además, la Ley Modelo puede ayudar a remediar los inconvenientes que dimanen del hecho de que un régimen nacional inadecuado de la contratación pública crea obstáculos para el comercio internacional, al depender una parte importante de ese comercio de esa contratación. La diversidad y las incertidumbres de ciertos regímenes jurídicos nacionales de la contratación pública pueden contribuir a que los entes públicos no tengan acceso a los precios competitivos y la calidad que cabe esperar de la contratación de ámbito internacional. Al mismo tiempo, las insuficiencias y disparidades del régimen de la contratación pública de muchos países disuade o inhabilita a sus proveedores o contratistas para vender a entes públicos extranjeros.

5. La CNUDMI es un órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas establecido para fomentar la armonización y unificación del derecho mercantil internacional, con miras a eliminar los obstáculos innecesarios ocasionados al comercio internacional por las insuficiencias y divergencias del derecho interno de los países que afectan a ese comercio. Durante los últimos 25 años, la CNUDMI, en la que colaboran Estados de todas las regiones situados en todos los niveles de desarrollo económico, ha cumplido su mandato formulando convenios internacionales (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías ("Reglas de Hamburgo"), Convenio de las Naciones Unidas sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional y Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, leyes modelo (además de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios, las leyes modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional y sobre transferencias internacionales de crédito), el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI, así como guías jurídicas (de contratos de obras, de operaciones de comercio compensatorio y de transferencias electrónicas de fondos).

Finalidad de la presente Guía

6. Al preparar y dar su aprobación a la Ley Modelo, la Comisión tuvo presente que la Ley Modelo ganaría en eficacia para los Estados que fueran a modernizar su legislación de la contratación pública si se facilitaba a los órganos ejecutivos y legislativos de los Estados la debida información de antecedentes y explicativa que les ayudara eventualmente a aplicar la Ley Modelo. La Comisión era además consciente de la probabilidad de que la Ley Modelo fuera a ser aplicada por algunos Estados que estuvieran

poco familiarizados con los procedimientos de contratación pública regulados en la Ley Modelo.

7. En la información presentada en la Guía se explica cómo las disposiciones incluidas en la Ley Modelo constituyen los rasgos mínimos esenciales de un régimen moderno de la contratación pública destinado a alcanzar los objetivos enunciados en el Preámbulo de la Ley Modelo. Esa información puede ayudar también a los Estados a seleccionar aquellas de las opciones ofrecidas por la Ley Modelo que más les convengan y a determinar si existe alguna disposición de la Ley Modelo que deberán modificar en razón de alguna circunstancia nacional particular. Por ejemplo, se han incluido diversas variantes para ciertas cuestiones respecto de las que se ha previsto que pueda haber ciertas divergencias de un Estado a otro, tales como la definición del término "entidad adjudicadora" de gran interés para la determinación del ámbito de aplicación de la "Ley Modelo"; la imposición del requisito de que ciertas decisiones y medidas esenciales del proceso de adjudicación sean sometidas a la aprobación de alguna autoridad superior; los métodos de contratación distintos de la licitación disponibles para supuestos excepcionales, de tratarse de bienes o de obras, o, de tratarse de servicios, los métodos distintos del principal método para la contratación de servicios, y las modalidades y características de las vías de recurso disponibles. Además, habida cuenta de que la Ley Modelo es una ley "marco" que proporciona la estructura mínima de un régimen básico que deberá ser complementado por un reglamento de la contratación pública, la Guía describe y examina ciertas cuestiones que convendría regular por una norma de rango reglamentario y no legislativo.

I. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA LEY MODELO

A. Objetivos

8. Los objetivos de la Ley Modelo, entre los que figura desarrollar al máximo la competitividad del proceso de contratación, dar un trato equitativo a los proveedores y contratistas que se presenten a un concurso público de contratación y aumentar la transparencia y la objetividad, son fundamentales para fomentar la economía y la eficiencia de la contratación pública y para evitar abusos. La incorporación por el Estado promulgante de los procedimientos prescritos por la Ley Modelo a su derecho interno dará confianza al público en que la contratación se ha de hacer con un rigor contable y un sentido de la responsabilidad conducentes a la obtención de una contrapartida justa, así como a los eventuales concursantes en que sus ofertas serán consideradas con equidad por la entidad adjudicadora.

B. Ámbito de aplicación de la Ley Modelo

9. La Ley Modelo aprobada por la CNUDMI en su 27.º período de sesiones va dirigida a la contratación pública de bienes, obras y servicios, y sus objetivos serán mejor servidos cuanto mayor sea su aplicación. Por ello, aun cuando se haya previsto en la Ley Modelo la exclusión de los contratos de defensa y seguridad, así como de otros sectores que el Estado promulgante pueda indicar en la ley por la que promulgue o en el reglamento por el que dé aplicación al régimen de la Ley Modelo, existe la posibilidad de que el Estado promulgante decida no imponer en su derecho interno ninguna restricción al ámbito sustantivo de aplicación de la Ley Modelo. Para facilitar en lo posible la aplicación del régimen de la Ley Modelo, se ha dispuesto en el párrafo 3) del artículo 1 que la entidad adjudicadora podrá optar por el régimen de la Ley Modelo incluso en alguno de los sectores excluidos. Debe también recordarse la prelación sobre la Ley Modelo que el artículo 3 reconoce a las obligaciones internacionales de carácter intergubernamental del Estado promulgante. En ese artículo se dispone que esas obligaciones internacionales (por ejemplo, los acuerdos

de donación o de préstamo con organismos de asistencia bilateral o multilateral en los que se haya impuesto algún requisito de procedimiento para la gestión de la suma aportada; las directivas de contratación de las agrupaciones económicas de integración regional) prevalecerán sobre la Ley Modelo, de haber alguna incompatibilidad con ella.

10. La Ley Modelo enuncia los procedimientos que habrán de aplicar las entidades adjudicadoras para seleccionar al proveedor o contratista al que vayan a adjudicar algún contrato. La Ley Modelo no tiene por finalidad regular la fase de cumplimiento o de ejecución del contrato. Por consiguiente, no se ha dispuesto nada en la Ley Modelo respecto de las cuestiones que pueden surgir en la fase de ejecución del contrato, como pudiera ser la administración del contrato, la solución de las controversias relativas a su cumplimiento o la resolución eventual del contrato. El Estado promulgante deberá ocuparse de que exista un marco legislativo y administrativo adecuado para la fase de ejecución del contrato.

11. Para tener en cuenta ciertas diferencias entre la contratación de bienes y de obras y la contratación de servicios, la Ley Modelo enuncia en el capítulo IV un conjunto de procedimientos expresamente destinados a la contratación de servicios. Las principales diferencias a que se alude anteriormente en el párrafo 2 radican en que, contrariamente a la contratación de bienes y de obras, la contratación de servicios supone normalmente el suministro de algo intangible cuya calidad y contenido exacto pueden ser difíciles de cuantificar. La calidad precisa de un servicio puede depender en buena parte de la competencia y pericia del proveedor o contratista. Por ello, el precio, que suele ser el principal criterio para la valoración de las ofertas de bienes y de obras, suele ser considerado como un criterio menos importante que la calidad y la competencia del proveedor o contratista para la valoración y selección de una oferta de servicios. El capítulo IV tiene por objeto ofrecer procedimientos que reflejen esas diferencias.

C. Una ley "marco" destinada a ser completada por un reglamento

12. La Ley Modelo tiene por objeto enunciar todos los procedimientos y principios básicos para llevar a buen término un proceso de contratación en las diversas circunstancias en las que pueda encontrarse la entidad adjudicadora. No obstante, se trata de una ley "marco" que no enuncia por sí sola todas las reglas necesarias para aplicar esos procedimientos en la práctica. Por consiguiente, la Ley Modelo ha previsto que el Estado promulgante dicte un "reglamento de la contratación pública" para pormenorizar los procedimientos de cada uno de los métodos autorizados por la Ley Modelo a la luz de las circunstancias peculiares y tal vez variables de ese Estado, pero sin merma de los objetivos de la Ley Modelo.

13. Cabe señalar que, además de plantear cuestiones de procedimiento que serán resueltas en el reglamento de la contratación pública, todo proceso de contratación efectuado conforme a alguno de los métodos de la Ley Modelo puede plantear ciertas cuestiones jurídicas cuya solución no ha de buscarse en la Ley Modelo, sino más bien en otras normas de derecho interno, como serían las normas eventualmente aplicables de derecho administrativo, contractual, penal o procesal.

D. Métodos de contratación pública previstos en la Ley Modelo

14. La Ley Modelo presenta varios métodos de contratación para que la entidad adjudicadora pueda adaptarse a las diversas circunstancias con que se enfrente, así como para acomodar la

multiplicidad de métodos que se utilizan en la práctica en los diferentes Estados, facilitando así al Estado promulgante la decisión de dar a su régimen la mayor difusión posible. Para la contratación en circunstancias normales de bienes o de obras, la Ley Modelo prescribe que se recurra al método de la licitación, que todo el mundo reconoce como el que más favorece la competitividad, economía y eficiencia de la contratación, así como los demás objetivos enunciados en el Preámbulo. Para la contratación de servicios en circunstancias normales, la Ley Modelo prescribe que se aplique el "método principal para la contratación pública de servicios" (capítulo IV), con objeto de que, en el proceso de evaluación, se tengan debidamente en cuenta las calificaciones y la experiencia de los proveedores de servicios. Para aquellas circunstancias excepcionales en las que la licitación no resulte adecuada o viable para la contratación de bienes o de obras, la Ley Modelo ofrece otros métodos de contratación, al igual que lo hace para las situaciones en las que no resulte adecuado o viable recurrir para la contratación de servicios al principal método que para ello se ofrece.

15. Sin embargo, como se menciona en la nota de pie de página al artículo 18 de la Ley Modelo, los Estados podrán decidir no incorporar a su legislación todos estos métodos alternativos de contratación pública. Un Estado promulgante deseará normalmente mantener la solicitud de cotizaciones y la contratación con un solo proveedor, pero no hay necesidad alguna de que incorpore todos los métodos previstos en el artículo 19. Por otra parte, dada la similitud de muchos de los procedimientos previstos para los métodos en el artículo 19 con los procedimientos del método principal para la contratación de servicios (capítulo IV), el Estado promulgante tal vez decida que los métodos del artículo 19 que haya incorporado a su derecho interno para la contratación de bienes y de obras no serán aplicables para la contratación de servicios.

La licitación

16. Entre los rasgos característicos de la licitación enunciados en la Ley Modelo cabe citar los siguientes: como regla general, la convocatoria no restrictiva de proveedores o contratistas; la especificación y descripción completa en el pliego de condiciones de los bienes, de las obras o de los servicios objeto del contrato a fin de que los proveedores o contratistas puedan preparar sus ofertas sobre una misma base; la revelación completa a los proveedores o contratistas de los criterios que se aplicarán para la valoración y comparación de las ofertas y para la selección de la oferta ganadora (por ejemplo el precio únicamente, una combinación del precio y de algunos criterios técnicos o económicos); la estricta prohibición de toda negociación entre la entidad adjudicadora y los proveedores o contratistas sobre el contenido de sus ofertas; la apertura pública de las ofertas al término del plazo para su presentación; y la notificación de toda formalidad requerida para la entrada en vigor del contrato adjudicado.

Método principal para la contratación de servicios

17. Dado que el método principal previsto para la contratación de servicios (capítulo IV) es el que se ha de utilizar en circunstancias normales para contratar servicios, los procedimientos del capítulo IV tratan de promover la competitividad, objetividad y transparencia de la contratación, pero sin olvidar la importancia que se ha de dar a la competencia y pericia del proveedor de servicios en la valoración de su propuesta. Entre los rasgos distintivos del método principal para la contratación de servicios cabe citar, por ejemplo, la regla general de que la convocatoria de proveedores o contratistas no ha de ser restrictiva, así como la revelación por adelantado en la solicitud de propuestas de los criterios para su valoración y del procedimiento de selección previsto, que habrá de ser alguno de los tres que la ley ofrece para ello. Conforme al primero, enunciado en el artículo 42, la entidad adjudicadora pone en competencia directa en función del precio a

las propuestas cuya calificación técnica haya superado determinado umbral. Según el segundo (artículo 43), la entidad adjudicadora negociará con los proveedores y contratistas antes de pedirles que presenten su mejor oferta definitiva, proceso similar al del método de la solicitud de propuestas previsto en el artículo 48. Según el tercero (artículo 44), la entidad adjudicadora negociará únicamente sobre el precio con el proveedor o contratista cuya calificación técnica sea la más alta. Conforme a este método, la entidad adjudicadora podrá negociar sucesivamente, por orden de calificación, con cada uno de los proveedores o contratistas, sin que pueda negociar con ninguno de ellos sin haber dado por terminada su negociación con su predecesor mejor calificado y sin que pueda reanudar ninguna negociación que haya dado por terminada.

La licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas y la negociación competitiva

18. Cuando en la contratación de bienes o de obras no le sea posible a la entidad adjudicadora formular las especificaciones con el grado de precisión o de finalidad requerido para convocar a licitación, así como de darse algunas de las circunstancias especiales enunciadas en el artículo 19 1), la Ley Modelo ofrece tres opciones para su eventual incorporación al derecho interno: la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas y la negociación competitiva. Cualquiera de estos tres métodos que el Estado promulgante incorpore a su derecho interno podrá ser aplicado también para la contratación de servicios. Ahora bien, sólo cabe recurrir a uno de estos métodos de darse las condiciones requeridas para su aplicación. Se han incluido estos tres métodos por variar de un país a otro el método utilizado en la práctica de darse las circunstancias consideradas. La entidad adjudicadora puede tener dificultades para formular especificaciones precisas o definitivas en dos tipos de supuestos. El primero es el de la entidad adjudicadora que no haya decidido aún la manera exacta en que ha de satisfacer determinada necesidad, por lo que ha de solicitar propuestas sobre las diversas soluciones posibles (por ejemplo, de no conocer el tipo de material que habrá de utilizarse para construir un puente). El segundo es el de la contratación de productos de tecnología avanzada, como un gran avión de pasajeros o equipo informático muy complejo. En este segundo supuesto, dado el contenido técnico y la complejidad del objeto requerido, tal vez no convenga, si se desea obtener el mejor valor posible, que la entidad adjudicadora valore las ofertas en función de sus propias especificaciones, sin haber negociado previamente con los proveedores y contratistas sobre la capacidad exacta y las variaciones posibles del producto por ellos ofrecido.

19. No se ha señalado preferencia alguna entre los tres métodos enunciados en el artículo 19, pero el Estado promulgante, que decida no incorporar todos a su propio régimen de la contratación pública, deberá incorporar al menos uno. Si bien los tres métodos poseen el rasgo común de permitir que la entidad adjudicadora negocie con los proveedores o contratistas con miras a determinar las especificaciones técnicas y las cláusulas del contrato ofrecido, los tres emplean procedimientos distintos para seleccionar al proveedor o contratista ganador.

20. La licitación en dos etapas ofrece, en una primera etapa, a la entidad adjudicadora, la oportunidad de solicitar diversas propuestas respecto de las características técnicas, de calidad o de otra índole del objeto del contrato, así como respecto de las cláusulas y condiciones contractuales para su suministro. Al concluir la primera etapa, la entidad adjudicadora definirá las especificaciones y, sobre la base de estas especificaciones convocará, durante la segunda etapa, un proceso ordinario de licitación conforme a las reglas enunciadas en el capítulo III de la Ley Modelo. La solicitud de propuestas es un método por el que la entidad adjudicadora solicita, normalmente a un número restringido de proveedores o contratistas, la presentación de diversas propuestas, negocia con ellos posibles modificaciones en el contenido de su

respectiva propuesta, les invita a presentar "su mejor oferta definitiva" y procede seguidamente a valorar y comparar esas ofertas definitivas conforme a los criterios de valoración, los coeficientes de ponderación relativa y la forma de aplicarlos previamente anunciados a los proveedores o contratistas. A diferencia de la licitación en dos etapas, en la solicitud de propuestas la entidad adjudicadora no convoca en ningún momento a licitación. La negociación competitiva difiere tanto de la licitación en dos etapas como de la solicitud de propuestas en que es un método relativamente poco estructurado de contratación para el que la Ley Modelo apenas ha previsto reglas o procedimientos especiales que no sean los prescritos por las reglas generales aplicables. La Ley Modelo dispone además, en el artículo 19 2), que podrá emplearse la negociación competitiva en casos de urgencia, como alternativa de la contratación con un solo proveedor o contratista (véase la observación 4 al artículo 19).

La licitación restringida

21. El régimen de la Ley Modelo permite el recurso a la licitación restringida en dos supuestos excepcionales. Este método de contratación sólo difiere de la licitación en que permite a la entidad adjudicadora limitar el número de proveedores o contratistas convocados. Uno sería el supuesto de unos bienes o unas obras que, por su complejidad o especialidad, sólo puedan obtenerse de un número limitado de proveedores o contratistas y el otro el de unos bienes, unas obras o unos servicios cuyo escaso valor aconseje, por razones de economía y eficiencia, que se restrinja el número de ofertas que habrá de examinar la entidad adjudicadora.

La solicitud de cotizaciones y la contratación con un solo proveedor o contratista

22. Cuando el objeto del contrato sean bienes o servicios de calidad normalizada y de escaso valor, el régimen de la Ley Modelo permite recurrir a la solicitud de cotizaciones, que es un método sencillo y ágil que se presta muy bien para efectuar adquisiciones de valor relativamente bajo. Conforme a este método (denominado a veces en la práctica anglosajona "shopping"), la entidad adjudicadora solicita cotizaciones a un número reducido de proveedores y selecciona la oferta de menor precio, que sea conforme a las especificaciones. Por último, para supuestos excepcionales de urgencia ocasionada por acontecimientos catastróficos o cuando los bienes, las obras o los servicios sólo puedan obtenerse de determinado proveedor o contratista, la Ley Modelo ofrece la contratación con un solo proveedor o contratista.

E. Condiciones exigibles de los proveedores o contratistas

23. La Ley Modelo contiene disposiciones sobre la manera de cerciorarse de que los proveedores y contratistas con los que la entidad adjudicadora vaya a contratar reúnen las condiciones requeridas para cumplir los contratos que pudieran serles adjudicados, destinadas a crear un ambiente propicio para la equidad del proceso de adjudicación y para la participación en el mismo de proveedores o contratistas idóneos. Además de requerir que, cualquiera que sea el método por el que se contrate, el proveedor o contratista habrá de ser idóneo para que se le adjudique el contrato, el artículo 6 define los criterios y procedimientos de que podrá valerse la entidad adjudicadora para determinar la idoneidad de los proveedores o contratistas, requiere que los criterios, que vayan a ser aplicados, sean previamente anunciados a los proveedores y contratistas, y exige que unos mismos criterios sean aplicados a todos los proveedores o contratistas que participen en el proceso de contratación. Si bien esas disposiciones tienen por fin evitar toda arbitrariedad y garantizar la equidad del proceso, la entidad adjudicadora goza de la flexibilidad debida para decidir cuál es el rigor con el que deberá determinarse la idoneidad de los

contratistas o proveedores en cada contrato. Además de estas disposiciones básicas, relativas a la idoneidad de los contratistas, la Ley Modelo indica los procedimientos aplicables para la precalificación de los proveedores y contratistas en alguna etapa temprana del proceso de contratación así como para la confirmación de la idoneidad de los proveedores y contratistas precalificados en alguna etapa ulterior del proceso.

F. Participación internacional en el proceso de contratación

24. Conforme al mandato de la CNUDMI de promover el comercio internacional y conforme al principio inspirador de la Ley Modelo de que cuanto más competencia haya mejor será el contravalor obtenido con los fondos públicos, la Ley Modelo enuncia como regla general que se ha de permitir que participen en el proceso de contratación proveedores y contratistas de cualquier nacionalidad y que no se deberá discriminar contra los proveedores o contratistas extranjeros por ningún otro motivo. En el marco de la licitación y del método principal para la contratación de servicios, esa regla genérica podrá ser aplicada por diversos procedimientos destinados a que la convocatoria a licitación y a precalificación y la solicitud de propuestas sean publicadas de modo que lleguen debidamente al conocimiento de los círculos internacionales de proveedores y contratistas.

25. Al mismo tiempo, la Ley Modelo reconoce que todo Estado puede desear restringir en ciertos casos la participación extranjera para proteger determinados sectores vitales de su capacidad industrial contra los efectos nocivos de una competencia extranjera descontrolada. Esas restricciones deberán cumplir con lo dispuesto en el artículo 8 1) de que no se impondrá restricción alguna, salvo por algún motivo enunciado en el reglamento de la contratación pública o en alguna otra norma de derecho. Con ello se trata de promover la transparencia de la contratación y evitar que se restrinja excesiva o arbitrariamente la participación extranjera. La eventual exclusión, prevista en el artículo 8, de proveedores o contratistas por razón de su nacionalidad, que sea conforme a lo dispuesto en el reglamento de la contratación pública o en alguna otra norma de derecho, así como la regla del artículo 3 sobre la primacía de las obligaciones internacionales del Estado promulgante, permiten adaptar el régimen de la Ley Modelo a casos en los que se utilicen fondos vinculados por algún acuerdo de ayuda bilateral que obligue a contratar con proveedores o contratistas del país donante. De modo similar, esos artículos permitirán reconocer las restricciones eventuales por razón de nacionalidad que puedan resultar, por ejemplo, de algún acuerdo de integración económica regional que conceda a los proveedores y contratistas nacionales de sus Estados miembros igualdad de trato en el territorio de todos sus miembros, así como las restricciones dimanantes de alguna sanción económica impuesta por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

26. Cabe señalar que en sus artículos 34 4) d) y 39 2), la Ley Modelo prevé el recurso a la técnica del llamado "margen de preferencia" en favor de los proveedores y contratistas locales. Con esta técnica, la Ley Modelo le ofrece al Estado promulgante un mecanismo para equilibrar el objetivo de una mayor participación internacional en la contratación con el fomento de la capacidad industrial nacional, sin tener que recurrir a una contratación puramente interna. La aplicación de un margen de preferencia permite a la entidad adjudicadora seleccionar la oferta o, de tratarse de servicios, la propuesta de menor precio de un proveedor o contratista local cuando la diferencia entre el precio de esa oferta o propuesta y el precio más bajo de los competidores extranjeros sea inferior a ese margen de preferencia. Ello permite que la entidad adjudicadora favorezca a los proveedores y contratistas locales que sean capaces de acercarse a los precios competitivos internacionales, sin excluir para ello a la competencia extranjera. No se debe permitir un aislamiento total de la

competencia extranjera a fin de no perpetuar niveles inferiores de economía, eficiencia y competitividad en los sectores protegidos de la industria nacional. Por consiguiente, el margen de preferencia podría ser el medio preferible para fomentar la competitividad de los proveedores y contratistas locales, no sólo como proveedores eficaces y económicos de la entidad adjudicadora, sino también como exportadores eventualmente competitivos.

27. Además de los supuestos legales o reglamentarios de contratación interna previstos en el párrafo 25, en los que la entidad adjudicadora podrá hacer caso omiso de las medidas especiales previstas en la Ley Modelo para facilitar la participación internacional, la Ley Modelo permite también omitir esas medidas en la licitación o en el método principal para la contratación de servicios de irse a adjudicar un contrato de escaso valor que sea poco probable que despierte el interés de proveedores o contratistas extranjeros. La Ley Modelo reconoce también que, en contratos de escaso valor, la entidad adjudicadora no tendrá ningún interés jurídico o económico por excluir la participación de proveedores o contratistas extranjeros, ya que esa medida la privaría innecesariamente de la posibilidad de obtener un precio más atractivo. Cabe observar que el umbral, por debajo del cual un contrato será considerado como de escaso valor, será quizá algo más elevado para los bienes y las obras que para los servicios.

G. Aprobación previa requerida para el recurso a todo método excepcional

28. La Ley Modelo prescribe que determinadas medidas y decisiones importantes de la entidad adjudicadora, especialmente de seguirse algún método excepcional (por ejemplo, un método de contratación distinto de la licitación o, de tratarse de servicios, un método que no sea ni la licitación ni el método principal para la contratación de servicios), estén sujetas a la aprobación previa de alguna autoridad superior. El requisito de la aprobación previa permite detectar ciertos errores y problemas antes de que se adopten determinadas medidas o decisiones definitivas, y puede propiciar además la uniformidad del régimen nacional de la contratación pública, especialmente en Estados cuyo régimen de la contratación sea, por lo demás, descentralizado. Sin embargo, la Ley Modelo impone la aprobación previa como requisito opcional, por no ser habitual en algunos países, especialmente en los que controlan las prácticas de contratación principalmente por medio de auditorías.

29. Las referencias que se hacen en la Ley Modelo al requisito de la aprobación dejan que sea el Estado promulgante el que designe a la autoridad o autoridades encargadas de darla. La facultad de aprobar alguna medida de decisión puede ser confiada a un órgano o autoridad totalmente ajeno a la entidad adjudicadora (por ejemplo, al Ministerio de Hacienda o de Comercio, o a la Junta Central de Contratación), o a un órgano supervisor de la entidad adjudicadora que goce de la independencia orgánica necesaria. En el supuesto de entidades adjudicadoras que sean autónomas de la estructura política o administrativa del Estado, tales como empresas comerciales de propiedad estatal, sería preferible conferir la función de otorgar o denegar la aprobación a un órgano o autoridad que forme parte de la estructura orgánica o administrativa del Estado a fin de que los intereses públicos que la Ley Modelo trata de promover sean debidamente respetados. En todo caso, es importante que el órgano designado al efecto goce de la independencia necesaria de las personas o servicios que intervengan en el proceso de contratación para ejercer su función con imparcialidad y eficacia. Tal vez sea preferible que la aprobación requerida sea encomendada a un comité, en vez de a una sola persona.

H. Las vías de recurso

30. Una salvaguardia importante de la buena observancia de las normas de la contratación pública es que los proveedores y

contratistas puedan interponer recurso contra las medidas adoptadas por la entidad adjudicadora en contravención de dichas normas. Esas vías de recurso, enunciadas en el capítulo VI, imparten al régimen de la Ley Modelo una notable capacidad de autocontrol y autocorrección, ya que están abiertas a los proveedores y contratistas, que son quienes más interés tienen en que la entidad adjudicadora observe el régimen de la Ley Modelo.

31. La Ley Modelo reconoce que, por consideraciones relacionadas con la índole y estructura de sus propios ordenamientos jurídicos y regímenes administrativos, en cierto modo inseparables de las vías de recurso contra los actos de administración pública, los Estados tal vez decidan adaptar, en mayor o menor medida, el régimen del capítulo VI en función de esas consideraciones. A ello se debe que el régimen de las vías de recurso sea de índole más esquemática que el resto de la Ley Modelo. Lo importante es que, cualquiera que sea la modalidad exacta de las vías de recurso, se les ofrezca a los interesados suficiente oportunidad de acudir a una vía eficaz de recurso. Además, el Estado promulgante podrá, si así lo desea, valerse del régimen de recurso de la Ley Modelo como criterio para evaluar la eficacia de sus propias vías de recurso.

32. Este régimen comienza por reconocer el derecho de los proveedores y contratistas a recurrir contra las decisiones de la entidad adjudicadora. En primer lugar, podrá recurrir ante la propia entidad adjudicadora especialmente cuando el contrato no haya sido aún adjudicado. Se ha incluido esta etapa inicial por razones de economía y eficiencia, ya que muy a menudo, especialmente de no haberse adjudicado aún el contrato, la entidad adjudicadora no tiene inconveniente en corregir ciertos errores de procedimiento, de los que tal vez ni siquiera se haya dado cuenta. La Ley Modelo prevé asimismo el recurso por la vía administrativa jerárquica de ser ello conforme a la normativa constitucional, administrativa y judicial del país. Por último, la Ley Modelo reconoce el derecho a recurrir por la vía judicial, pero no se adentra en cuestiones procesales que se dejan al arbitrio de la ley nacional aplicable.

33. Para conseguir un equilibrio viable entre la necesidad, por una parte, de defender los derechos de los proveedores o contratistas y la regularidad del proceso de contratación, y la necesidad, por otra, de evitar todo entorpecimiento del proceso de contratación, el capítulo VI impone cierto número de restricciones a las vías de recurso que reconoce. Su régimen sólo admite que pueda interponer recurso un proveedor o contratista participante, fija los plazos para la interposición del recurso y para su tramitación, así como para la eventual suspensión del proceso de contratación en la etapa administrativa del recurso, y excluye de las vías de recurso cierto número de decisiones que se dejan a la discreción de la entidad adjudicadora por no afectar directamente a la equidad del trato acordado a los proveedores o contratistas (por ejemplo, la selección del método de contratación, y la limitación de los participantes en la contratación por razones de nacionalidad con arreglo al artículo 8).

I. Obligación de llevar un expediente

34. Uno de los principales mecanismos para promover la observancia de los procedimientos señalados en la Ley Modelo y para facilitar el control financiero de la entidad adjudicadora por la autoridad supervisora competente, así como por los proveedores y contratistas y el público en general, es el requisito enunciado en el artículo 11 de que la entidad adjudicadora deberá llevar un expediente de las decisiones y medidas más importantes que haya adoptado durante el proceso de contratación. El artículo 11 señala los actos y decisiones que deberán figurar en el expediente y dispone además cuáles son las partes del expediente que, conforme al régimen de la Ley Modelo, se habrán de poner a disposición del público en general y cuáles estarán únicamente a disposición de los proveedores y contratistas.

J. Otras disposiciones

35. La Ley Modelo contiene además diversas otras disposiciones para favorecer su observancia y el logro de sus objetivos. Entre ellas cabe citar las reglas relativas a la disponibilidad pública de las leyes y reglamentos de la contratación pública, a la forma de las comunicaciones entre la entidad adjudicadora y los proveedores y contratistas, a los documentos probatorios de su idoneidad que habrán de presentar los proveedores y contratistas, a la notificación pública de la adjudicación de un contrato, al rechazo obligatorio de la oferta presentada con incentivos indebidos por el proveedor o contratista, a la manera en que se habrán de describir los bienes o las obras objeto del contrato; al idioma del pliego de condiciones y de las propuestas, ofertas o cotizaciones, y a los procedimientos que habrán de seguirse para cada método de contratación ofrecido por la Ley Modelo (por ejemplo, para el proceso de licitación: disposiciones sobre el contenido del pliego de condiciones, así como sobre las garantías de oferta, la apertura y el examen, la valoración y la comparación de las ofertas, el rechazo de todas las ofertas, y la entrada en vigor del contrato adjudicado).

K. Estructura administrativa requerida para la aplicación de la Ley Modelo

36. La Ley Modelo sólo se ocupa de los procedimientos que habrán de seguirse para la selección del proveedor o contratista adjudicatario y parte, por ello, del supuesto de que el Estado promulgante dispone ya de estructuras institucionales y burocráticas adecuadas y del personal necesario para organizar y dirigir los métodos de contratación en ella previstos, y que de no ser así los introducirá.

37. Además de designar al órgano o a la autoridad competente para dar las aprobaciones de que se habla en los párrafos 28 y 29, tal vez sea conveniente que el Estado promulgante disponga cómo se han de supervisar y controlar en general los procesos de contratación a los que sea aplicable la Ley Modelo. Cabe encomendar estas funciones a un único órgano o autoridad (por ejemplo, Ministerio de Hacienda o de Comercio, Junta Central de Contratación), o distribuirlas entre dos o más órganos o autoridades. Entre esas funciones figurarán, por ejemplo, la totalidad o parte de las siguientes:

a) *Supervisar la aplicación general de las normas legales y reglamentarias de la contratación pública.* Cabría citar a este respecto la labor de promulgar un reglamento de la contratación pública, controlar la aplicación de las normas legales y reglamentarias de la contratación pública, hacer recomendaciones para su mejora y emitir dictámenes para su interpretación. En algunos casos, por ejemplo en contratos de elevado valor, cabría habilitar a ese órgano para examinar el proceso de contratación a fin de cerciorarse de su conformidad con la Ley Modelo y el reglamento de la contratación pública, como condición previa para la validez del contrato.

b) *Racionalizar y normalizar los trámites y prácticas de la contratación.* Cabría citar a este respecto la labor de coordinar la contratación efectuada por las entidades adjudicadoras y de preparar documentos, especificaciones y condiciones contractuales normalizadas.

c) *Supervisar la contratación y el funcionamiento del régimen legal y reglamentario de la contratación desde la perspectiva más amplia de la política general del Estado.* Para ello tal vez sea preciso examinar las consecuencias del contrato ofrecido en la economía nacional, asesorar acerca del impacto probable de determinados contratos sobre los precios y otros factores económicos y comprobar la conformidad del contrato con los programas y políticas nacionales. Cabría encomendar a esa autoridad que dé su visto bueno a determinado contrato antes de iniciarse el proceso de contratación.

d) *Formar al personal encargado de la contratación.* Cabría encomendar además a ese órgano la formación del personal encargado de la contratación y demás funcionarios que participen en la administración del sistema de contratación.

38. El órgano o la autoridad encargada de esas funciones administrativas y supervisoras en el Estado promulgante y las funciones precisas encomendadas a ese órgano o autoridad dependerán, por ejemplo, del régimen político, administrativo y jurídico de cada Estado, que varían mucho de un país a otro. El sistema de control administrativo de la contratación pública deberá estructurarse teniendo presentes los objetivos de buena economía y eficiencia, ya que son contraproducentes los sistemas que llevan demasiado tiempo o que resultan onerosos o engorrosos para la entidad adjudicadora o para los demás participantes en el proceso de contratación. Además, el control excesivo de las decisiones de los encargados de la contratación pública entorpecerá en algunos casos su capacidad para obrar con eficacia.

39. Cabe señalar que los Estados que promulguen el régimen de la Ley Modelo no se comprometen a adoptar ninguna estructura administrativa en particular ni a aumentar en modo alguno el gasto público.

40. Cabe señalar también que se han examinado diversas de las cuestiones institucionales, de formación de personal y de política general relativas a la contratación pública, con particular referencia a los países en desarrollo, en *Improving Public Procurement Systems*, Guía No. 23 publicada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (Ginebra).

L. Asistencia de la Secretaría de la CNUDMI

41. En el marco de sus actividades de formación y asistencia, la Secretaría de la CNUDMI podrá organizar consultas técnicas para las autoridades públicas que estén preparando alguna norma legal basada en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios o en alguna otra ley modelo de la CNUDMI, o que estén considerando dar su adhesión a algún convenio de derecho mercantil internacional preparado por la CNUDMI.

42. Puede pedirse a la Secretaría, cuya dirección figura a continuación, más información acerca de la Ley Modelo, así como sobre la Guía y sobre otras leyes modelos y convenios preparados por la CNUDMI. La Secretaría agradecerá cualquier observación que reciba sobre la Ley Modelo y la Guía, así como sobre la promulgación de cualquier norma legal basada en la Ley Modelo.

Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional
Oficina de Asuntos Jurídicos, Naciones Unidas
Centro Internacional de Viena, Casilla Postal 500
A-1400 Viena (Austria)
Télex: 135612 uno a
Fax: (43-1) 237-485
Teléfono: (43-1) 21345-4060

II. OBSERVACIONES PARA CADA ARTÍCULO

Preámbulo

La Ley Modelo contiene en su preámbulo una declaración de objetivos para facilitar su interpretación y aplicación. Esa declaración no crea de por sí ningún derecho u obligación ni para la entidad adjudicadora ni para los contratistas o proveedores. Cabe recomendar a aquellos Estados, cuya práctica legislativa no haga uso del preámbulo, que incorporen su contenido a la parte dispositiva de la Ley.

Capítulo I. Disposiciones generales

Artículo 1. Ámbito de aplicación

1. El artículo 1 tiene por objeto delimitar el ámbito de aplicación de la Ley Modelo. El criterio adoptado ha sido el de regular, en principio, la adjudicación de todo tipo de contratos, pero previendo, al mismo tiempo, que el Estado promulgante deseará tal vez excluir de su régimen determinados tipos de contrato. El artículo limita esa exclusión a los supuestos previstos en la propia Ley o en algún reglamento, a fin de que no se haga de manera secreta u oficiosa. Para ampliar en lo posible la aplicación de la Ley Modelo, el artículo 1 3) prevé incluso la eventualidad de una aplicación completa o parcial de la Ley Modelo a los sectores excluidos. Cabe observar además que, pese a que en el artículo 1 2) a) se haya excluido a los contratos que revistan interés para la defensa o la seguridad nacional, la Ley Modelo no pretende con ello sugerir que un Estado promulgante, que desee que la Ley Modelo sea en general aplicable a dichos contratos, deba cambiar de parecer.

2. Se recomienda ampliar lo más posible el ámbito de aplicación de la Ley Modelo. Se debe obrar con particular cautela de restringirse la aplicación de la Ley Modelo por medio del reglamento de la contratación pública, ya que esa exclusión por vía administrativa, en vez de por la legislativa, entraña cierto riesgo para los objetivos de la Ley Modelo. Además, la gran diversidad de los procedimientos previstos en la Ley Modelo para adaptarse a los diversos tipos de situación que puedan darse en la contratación disminuirá, sin duda, la necesidad de prescindir en ciertos casos del régimen de la Ley Modelo. Los Estados que decidan excluir por vía reglamentaria ciertos contratos del régimen de la Ley Modelo deben recordar la regla del artículo 5.

Artículo 2. Definiciones

1. El régimen de la Ley Modelo va destinado básicamente a la contratación efectuada por dependencias de la administración pública y otras entidades o empresas del sector público. Las entidades afectadas diferirán de un Estado a otro en función de cómo esté distribuida la competencia legislativa en el interior de cada Estado. Por ello, en la definición de "entidad adjudicadora" del inciso b) i) se dan dos enumeraciones posibles de las entidades o dependencias de la administración pública consideradas. Con la variante I se incluiría en el ámbito de aplicación de la Ley Modelo a todos los departamentos, organismos, órganos y demás dependencias administrativas del Estado promulgante, tanto de su administración central como de su administración provincial y local, o de alguna otra subdivisión administrativa, por lo que ésta será la variante probablemente adoptada por los Estados no federales y por los Estados federales facultados para legislar para sus subdivisiones. La variante II sería, en cambio, la adoptada por aquellos Estados que vayan a promulgar la Ley Modelo únicamente para los órganos de su administración central o nacional.

2. Conforme al inciso b) ii), el Estado promulgante podrá extender el régimen de la Ley Modelo a determinadas entidades o empresas que no se consideren parte de la administración pública, si tiene algún interés en hacer aplicable ese régimen a la contratación de esas entidades. Para decidir cuáles son las entidades a las que hará aplicable, si así procede, ese régimen, el Estado promulgante podría tomar en consideración el que:

a) la Administración aporte fondos considerables a dicha entidad, garantice de alguna forma los pagos relacionados con el contrato adjudicado o respalde de algún otro modo las obligaciones contraídas por la entidad adjudicadora en virtud de ese contrato;

b) la Administración gestione o controle esa entidad o participe de algún modo en dicha gestión o control;

c) la Administración haya concedido a la entidad la exclusividad, en forma de monopolio o cuasi monopolio, para la venta de ciertos bienes o servicios;

d) la entidad adjudicadora haya de rendir cuentas de su rentabilidad a la Administración o al tesoro público;

e) sea aplicable al contrato ofrecido por esa entidad algún acuerdo u otra obligación internacional de ese Estado;

f) la entidad adjudicadora haya sido creada por alguna medida legislativa especial para el cumplimiento de alguna función prescrita por la ley o el régimen aplicable a la contratación pública sea por algún otro motivo aplicable a los contratos concertados por esa entidad.

3. Al final de las definiciones de "bienes" y de "servicios" de los incisos c) y e) se indica entre paréntesis que puede ser conveniente que el Estado promulgante mencione expresamente en esas definiciones aquellas categorías de objetos cuya clasificación como bienes o servicios, según el caso, no sea evidente, pero que desee sean tenidos por tales. Con ello se trata de precisar algo más qué es lo que será o no considerado como "bienes" o "servicios", pero no se pretende limitar en modo alguno el ámbito de aplicación de la Ley Modelo, lo cual ya puede hacerse mediante el artículo 1 2) b). El Estado promulgante puede juzgar conveniente esta mayor precisión por razón, en particular, de la definición englobadora que se ha dado de servicios. Por ejemplo, ese Estado quizá desee precisar cuál de esos términos será aplicable a la labor de imprenta o a algún otro objeto, como la propiedad inmobiliaria, al que se haya de aplicar el régimen de la contratación pública, pero cuya clasificación no sea evidente.

Artículo 3. Obligaciones internacionales del Estado relativas a la contratación pública [y acuerdos intergubernamentales en el interior (del Estado)]

1. El Estado promulgante puede haber contraído, en algún acuerdo internacional, obligaciones relativas a la contratación pública. Por ejemplo, algunos Estados son partes en el Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público y los miembros de la Unión Europea están obligados por las directivas aplicables a la contratación pública en el interior de su zona geográfica. De modo parecido, los miembros de agrupaciones económicas regionales en otras partes del mundo habrán de aplicar las directivas de la contratación pública de su respectiva agrupación. Además, muchos institutos de crédito internacionales y organismos nacionales de financiación del desarrollo han establecido directrices o reglas de la contratación pública para la contratación financiada con fondos suyos. En sus acuerdos de financiación o de préstamo con estos institutos y organismos los países receptores se comprometen a respetar esas directrices o reglas en su contratación efectuada con dichos fondos. En los incisos a) y b) se da prelación a las obligaciones dimanantes de cualquier acuerdo internacional o de carácter intergubernamental, pero respetándose en todo lo demás el régimen de la Ley Modelo.

2. La regla opcional enunciada en el inciso c) faculta a todo Estado federal que adopte el régimen de la Ley Modelo a dar prioridad sobre ésta a los acuerdos intergubernamentales relativos a cuestiones objeto de la Ley Modelo celebrados entre la administración federal y una o más subdivisiones del Estado, o entre dos o más de estas subdivisiones. Esta regla podrá también ser invocada por todo Estado cuya legislatura nacional no esté facultada para legislar para sus subdivisiones en la materia objeto de la Ley Modelo.

Artículo 4. Reglamentación de la contratación pública

1. Como señalan los párrafos 7 y 12 de la sección I de la Guía, la Ley Modelo es una "ley marco" que enuncia un régimen jurídico básico de la contratación pública destinado a ser completado

por un reglamento promulgado por el órgano o la autoridad competente del Estado que adopte este régimen. Esta técnica de una "ley marco" permite al Estado promulgante adaptar el régimen de la misma, a medida que lo pormenoriza, a sus propias necesidades y circunstancias sin salirse del marco general establecido por la Ley. Por ello, varias disposiciones de la Ley Modelo prevén expresamente que serán complementadas por un reglamento y el Estado promulgante tal vez decida complementar algunas otras de sus disposiciones, aun cuando no hagan remisión expresa al reglamento de la contratación pública, debiéndose evitar en ambos casos que se introduzca alguna discordancia entre el reglamento y la Ley Modelo.

2. Como ejemplos de trámites que convendría perfilar algo más en el reglamento de la contratación pública cabe citar los siguientes: la aplicación eventual de la Ley Modelo a algún sector excluido (artículo 1 2)); el proceso de precalificación (artículo 7 3) v)) la modalidad de publicación del anuncio de la adjudicación del contrato (artículo 14); la limitación de la cuantía del contrato adjudicado en casos de urgencia por algún método distinto de la licitación (a la requerida para las circunstancias del caso); pormenores de la convocatoria a licitación o a precalificación (artículo 24); y requisitos para la preparación y presentación de las ofertas (artículo 27 z)); y, en la contratación de servicios, reglas de salvaguardia contra los conflictos de intereses de recurrirse a la contratación con un solo proveedor para asegurar la compatibilidad de los servicios con los previamente prestados.

3. En ciertos casos, la falta de una reglamentación de la contratación pública, en algún punto en el que la Ley Modelo remita a esa reglamentación, podría privar a la entidad adjudicadora de la facultad requerida para adoptar alguna medida. Cabe citar los casos siguientes: limitar el acceso al proceso de contratación por razones de nacionalidad (artículo 8 1)); recurrir a la solicitud de cotizaciones, ya que este método de contratación sólo puede utilizarse para contratos de valor inferior al límite fijado para ello en el reglamento de la contratación pública (artículo 21); y permiso y demás trámites requeridos para otorgar un margen de preferencia a los proveedores o contratistas nacionales (artículo 32 4) d) y 39 2)).

Artículo 5. Acceso del público a los textos normativos

1. Este artículo trata de obtener la transparencia de toda ley, reglamento y demás textos jurídicos relativos a la contratación pública, al disponer que dichos textos sean puestos al alcance del público. La inclusión de este artículo puede ser importante no sólo para aquellos Estados cuyo derecho administrativo aplicable no imponga este requisito sino incluso para aquellos que ya lo hayan impuesto. De ser éste el caso, el legislador considerará sin duda que su reiteración en la normativa de la contratación pública contribuirá a que esta obligación, de poner al alcance del público todas las normas por las que se rija la contratación pública, no pase desapercibida ni de la entidad adjudicadora ni de los proveedores y contratistas.

2. En muchos países existen gacetas oficiales en las que se suelen dar a conocer las leyes, reglamentos y decisiones o directivas administrativas, que sin duda servirían para publicar los mencionados textos. De no haber dónde publicar uno o más de estos textos, se deberá buscar alguna otra vía adecuada para ponerlos rápidamente al alcance del público, sin olvidarse de los proveedores y contratistas extranjeros.

Artículo 6. Condiciones exigibles a los proveedores o contratistas

En el párrafo 23 de la sección I de la Guía se han descrito las características generales y razón de ser del artículo 6. El párrafo 1) b) v) del artículo 6 prevé la descalificación de todo

proveedor o contratista condenado en un proceso de suspensión o de inhabilitación administrativa. Estos procesos administrativos —en los que el presunto culpable debe gozar de ciertas garantías procesales, y naturalmente de la posibilidad de refutar la acusación— suelen ser utilizados para suspender o inhabilitar a todo proveedor o contratista que haya sido declarado culpable de alguna falta, como irregularidades de contabilidad, incumplimiento de alguna obligación contractual o fraude. Cabe señalar que la Ley Modelo deja que sea el Estado promulgante quien determine el período por el que se dará por descalificado a un proveedor o contratista que haya sido condenado por algún delito de la índole considerada en el párrafo 1) b) v).

Artículo 7. Precalificación

1. La precalificación tiene por objeto eliminar, lo antes posible, del proceso de contratación a los proveedores o contratistas que no reúnan las condiciones requeridas para cumplir el contrato. Este procedimiento puede ser particularmente útil para la contratación de bienes o de obras de gran complejidad o elevado valor, y puede ser incluso aconsejable para la compra de bienes o de obras de carácter muy especializado, aun cuando sean de valor relativamente bajo. Ello se debe a que en estos casos la valoración y comparación de las ofertas y propuestas puede resultar una operación muy compleja, costosa y prolongada. Un buen proceso de precalificación puede reducir notablemente el número de ofertas o propuestas que la entidad adjudicadora deberá valorar y comparar. Debe recordarse además que los proveedores y contratistas competentes se muestran en ocasiones reacios a participar en procesos de contratación de elevado valor, para los que sea costoso preparar una oferta o propuesta, si estiman que son demasiados los competidores que corren el riesgo de tener que competir con ofertas o propuestas poco serias presentadas por proveedores y contratistas que no son ni idóneos ni dignos de confianza.

2. El procedimiento de precalificación enunciado en el artículo 7 contiene diversas salvaguardias importantes, entre ellas su supeditación a las limitaciones enunciadas en el artículo 6 particularmente respecto de la valoración de la idoneidad, y a los trámites y condiciones enunciados en los párrafos 2) a 7) del artículo 7. Estas salvaguardias tratan de garantizar el carácter no discriminatorio del proceso de precalificación mediante la revelación completa a los proveedores y contratistas de las condiciones del mismo, garantizando cuando menos un mínimo de transparencia para facilitar la interposición eventual de un recurso por todo contratista o proveedor que estime haber sido indebidamente descalificado.

3. A tenor del artículo 7 8) se podrá exigir a todo proveedor o contratista que confirme su idoneidad en una etapa ulterior del proceso de contratación. Este “proceso de postcalificación” tiene por objeto permitir que la entidad adjudicadora se cerciore de que los datos presentados por el proveedor o contratista para su precalificación conservan su validez y exactitud. Los requisitos impuestos para la postcalificación tratan de proteger los intereses de los proveedores o contratistas por obtener un trato equitativo y de la entidad adjudicadora por concertar su contrato con un proveedor o contratista idóneo.

Artículo 8. Participación de proveedores o contratistas

Como se señaló en los párrafos 24 a 27 de la sección I de la Guía, el abrir un proceso de contratación a la participación internacional puede ser muy ventajoso. En esos párrafos se describe el criterio general y la razón de ser de las disposiciones de la Ley Modelo relativas a la participación internacional en el proceso de contratación, así como la manera de limitar la aplicación del principio de la participación internacional para tener en cuenta otras

obligaciones jurídicas que sean del caso o dar algún margen de preferencia a los proveedores o contratistas locales.

Artículo 9. Forma de las comunicaciones

1. El artículo 9 tiene por objeto evitar incertidumbres sobre la forma requerida de las comunicaciones previstas por la Ley Modelo entre la entidad adjudicadora y los proveedores o contratistas. El requisito formal básico, de no disponer otra cosa algún otro artículo de la Ley Modelo, es que la comunicación se haga de forma que deje constancia de su contenido. Se ha escogido este enfoque para que el soporte físico de las comunicaciones no quede restringido al papel y tener así en cuenta el desarrollo cada vez mayor de las comunicaciones por medios como el intercambio electrónico de datos (“EDI”). Debido en particular a la variabilidad actual del acceso y empleo de estos medios no tradicionales de comunicación, se ha incluido en este artículo el párrafo 3) para evitar que se discrimine entre proveedores o contratistas por razón de la forma de comunicación empleada.

2. Es evidente que el artículo 9 no trata de dar una respuesta a todas las cuestiones técnicas y jurídicas que pueda suscitar el empleo del EDI o de otros métodos no tradicionales de comunicación en el contexto de un proceso de contratación, ni a otras cuestiones conexas, como sería la emisión por medios electrónicos de una garantía de oferta, que trasciendan del marco de las “comunicaciones” previstas en la Ley Modelo, y que deberán regirse por alguna otra norma de derecho.

3. A fin de evitar a la entidad adjudicadora y a los proveedores o contratistas toda demora innecesaria, el párrafo 2) permite que determinados tipos de comunicaciones se efectúen a título preliminar por otros medios, en particular el teléfono, que no dejen constancia del contenido de la comunicación, con tal de que esa comunicación preliminar sea inmediatamente confirmada por otra comunicación efectuada por algún medio que sí deje constancia de su contenido.

Artículo 10. Documentos probatorios presentados por proveedores o contratistas

1. Para facilitar la participación de proveedores y contratistas extranjeros, el artículo 10 prohíbe la imposición de requisito alguno para la legalización de los documentos presentados por proveedores y contratistas como prueba de su idoneidad que no esté ya previsto en el derecho interno del Estado promulgante para la legalización de los documentos de que se trate. Este artículo no exige la legalización de los documentos presentados por proveedores o contratistas sino que reconoce la normativa interna de cada Estado en materia de legalización de documentos y enuncia el principio de que no debe imponerse formalidad adicional alguna para el proceso de contratación.

2. Cabe señalar que la expresión “la legislación del Estado” se refiere no sólo a la normativa legal de ese Estado sino también a los reglamentos dictados para su aplicación y a las obligaciones dimanantes de cualquier tratado en el que sea parte el Estado promulgante. Si bien en algunos Estados bastará con esa referencia genérica a “la legislación” para referirse a las mencionadas fuentes del derecho, en otros tal vez convenga que se haga remisión expresa a cada una de esas fuentes del derecho para que quede claro que no se está haciendo únicamente referencia a normas de rango legal.

Artículo 11. Expediente del proceso de contratación

1. El obligar a la entidad adjudicadora a llevar un expediente del proceso de contratación es uno de los medios más eficaces

para favorecer la transparencia y el control efectivo de ese proceso. El expediente debe recoger en forma resumida los datos principales del proceso de contratación, facilitando así el ejercicio por el proveedor o contratista agraviado de su derecho de recurso, lo que a su vez contribuye a que el régimen de la contratación pública disponga, en la medida de lo posible, de un mecanismo de autocontrol. Además, el imponer a la entidad adjudicadora la obligación de consignar en el expediente todo dato pertinente facilitará la labor de auditoría de los órganos de control y hará que la entidad adjudicadora se sienta más directamente responsable ante el público por el desembolso de fondos públicos. La razón de que se limite la divulgación de la información requerida a tenor del artículo 11 1) d) a la que sea conocida por la entidad adjudicadora es que puede haber procesos de contratación en los que no todas las propuestas estén plenamente elaboradas o perfiladas por sus autores, en particular de no haber alcanzado algunas de ellas la etapa final del proceso de contratación. La referencia en ese inciso a "la base para determinar el precio" se hace en previsión de que en ocasiones, particularmente en la contratación de servicios, las propuestas, ofertas o cotizaciones contienen una fórmula para determinar el precio, pero no el precio propiamente dicho.

2. Complemento necesario de la obligación de llevar un expediente es la determinación de quiénes y en qué medida tendrán acceso a su contenido. Al definir los criterios aplicables en la materia se han de equilibrar factores como los siguientes: la conveniencia general, para un control más efectivo de la entidad adjudicadora, de que la divulgación sea amplia; el interés de los proveedores y contratistas por obtener datos que les permitan evaluar su propia intervención y averiguar si tienen motivo para recurrir; y la necesidad de proteger ciertos datos comerciales de los proveedores y contratistas que sean confidenciales. Por ello, el artículo 11 prescribe dos deberes distintos de divulgación: por el primero, se ordena revelar a toda persona interesada los datos consignados a tenor del artículo 11 1) a) y b), considerados como básicos para un control efectivo de la identidad adjudicadora por el público en general. La información sobre el proceso de contratación que se habrá de revelar a los proveedores y contratistas ha de ser más detallada, por serles necesaria para poder apreciar su propia intervención en ese proceso y comprobar la observancia por la entidad adjudicadora del régimen de la Ley Modelo.

3. Como se dijo anteriormente, uno de los objetivos del régimen aplicable al expediente es evitar que se revele información comercial reservada de los proveedores o contratistas. Ése sería el caso de la información relativa a la evaluación y comparación de las ofertas, propuestas y cotizaciones, cuya divulgación excesiva podría perjudicar intereses comerciales legítimos de los proveedores y contratistas. Por ello, el párrafo 1) e) sólo habla de una reseña de la evaluación y comparación de las ofertas, propuestas o cotizaciones, mientras que el párrafo 3) b) impone restricciones a la divulgación eventual de datos adicionales a los recogidos en esa reseña.

4. Se exige que se dé a conocer esa información a los proveedores o contratistas en el momento de decidirse la aceptación de determinada oferta o propuesta a fin de posibilitar el ejercicio del derecho de recurso conforme al artículo 52. Demorar esa divulgación hasta la entrada en vigor del contrato adjudicado privaría a los proveedores o contratistas agraviados de la eficacia eventual de su recurso.

5. La divulgación limitada exigida en los párrafos 2) y 3) no impide que alguna otra ley del Estado promulgante dé acceso al público en general a otras partes de los expedientes públicos. La norma aplicable en el Estado promulgante tal vez imponga la divulgación de la información consignada en el expediente a los órganos legislativos o parlamentarios de supervisión.

Artículo 12. Rechazo de todas las ofertas, propuestas o cotizaciones

1. Por el artículo 12 se faculta a la entidad adjudicadora para rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones. Esta disposición es importante porque la entidad adjudicadora puede que haya de obrar así por razones de interés público, por ejemplo, de haber adolecido el proceso de contratación de falta de competitividad o de sospecharse que ha habido colusión, de no necesitar ya la entidad adjudicadora el objeto del contrato, o de no poderse ya adjudicar el contrato por algún cambio de política oficial o por haberse retirado la financiación. El derecho administrativo tal vez restrinja en algunos países esta facultad de la entidad adjudicadora, prohibiendo ciertas medidas que puedan constituir un abuso de una facultad discrecional o una violación de algún principio fundamental de justicia.

2. La exigencia del párrafo 3) de que se dé aviso del rechazo de todas las ofertas, propuestas o cotizaciones a los proveedores o contratistas que hayan presentado una oferta, propuesta o cotización, junto con la exigencia del párrafo 1) de que las razones para ese rechazo sean comunicadas a los proveedores o contratistas que lo soliciten, tiene por objeto facilitar la transparencia y, por ende, el control de esta medida. El párrafo 1) no exige que la entidad adjudicadora justifique los motivos que haya dado para rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones, por considerarse que la entidad adjudicadora debe poder abandonar el proceso de contratación por motivos económicos, sociales o políticos que no esté obligada a justificar. Se ha reforzado esta facultad excluyendo por el artículo 52 2) d) de las vías de recurso previstas en la Ley Modelo la decisión de la entidad adjudicadora de rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones, así como por la disposición del párrafo 2) que exime a la entidad adjudicadora de la responsabilidad por el daño que pueda haber causado a los contratistas y proveedores —por ejemplo, el gasto ocasionado para la preparación de su oferta, propuesta o cotización— por el solo hecho de haber actuado de conformidad con el párrafo 1). Se ha tratado de mitigar en algo la gravedad del efecto eventual del artículo 12 condicionando esta facultad de rechazar todas las ofertas, propuestas o cotizaciones, a que la entidad adjudicadora se haya reservado este derecho en el pliego de condiciones.

Artículo 13. Entrada en vigor del contrato adjudicado

Se ha incluido el artículo 13 por la importancia, en aras de la transparencia, de que los proveedores y contratistas conozcan por adelantado la forma en que entrará en vigor el contrato adjudicado. El artículo 36 enuncia al respecto, en el contexto de la licitación, reglas detalladas a las que el artículo 13 hace remisión en su párrafo 1). Pero para los demás métodos de contratación no se da ninguna regla, por la variabilidad de las circunstancias en las que se recurre a esos otros métodos y por detallarse menos en la Ley Modelo el procedimiento de contratación por esos métodos. Cabe prever que, en la mayoría de los casos, el inicio de la validez del contrato adjudicado por esos otros métodos será determinado por alguna otra norma de derecho contractual o administrativo del Estado promulgante. Ahora bien, a fin de lograr suficiente grado de transparencia, se ha dispuesto respecto de esos otros métodos que la entidad adjudicadora dé a conocer por adelantado a los proveedores y contratistas las reglas que serán aplicables a la entrada en vigor del contrato adjudicado.

Artículo 14. Anuncio público de la adjudicación del contrato

1. Para favorecer la transparencia del proceso de contratación y el control eventual por el público en general del empleo dado a los fondos públicos por la entidad adjudicadora, el artículo 14 exige que se anuncie públicamente la adjudicación del contrato.

Se trata de una obligación distinta de la del aviso al respecto que ha de darse con arreglo al artículo 36 6) a los proveedores y contratistas que hayan participado en el proceso de licitación, así como de la del requisito del artículo 11 2) de que la información de esa índole consignada en el expediente sea tenida a disposición del público en general. La Ley Modelo no especifica cómo habrá de publicarse ese anuncio, pero se sugiere en el párrafo 2) que el Estado promulgante aclare este extremo en el reglamento de la contratación pública.

2. A fin de evitar el gasto excesivo que pudiera suponer esa publicación para la entidad adjudicadora de ser aplicable ese requisito a todo contrato adjudicado cualquiera que sea su valor, el párrafo 3) faculta al Estado promulgante para fijar un umbral monetario por debajo del cual ese requisito no sería aplicable. Sin embargo, al haberse quizá de modificar periódicamente ese umbral monetario por razón, por ejemplo, de la inflación, convendría tal vez enunciarlo en el reglamento de la contratación pública, que será sin duda más fácil de enmendar que una ley.

Artículo 15. Incentivos ofrecidos por proveedores o contratistas

1. El artículo 15 enuncia una importante salvaguardia contra determinadas prácticas corruptas al imponer la obligación de rechazar la oferta, propuesta o cotización de todo proveedor o contratista que haya intentado influir con alguna práctica indebida sobre la decisión de la entidad adjudicadora. No cabe esperar que una ley de la contratación pública elimine por completo esas prácticas abusivas. Sin embargo, los procedimientos y salvaguardias de la Ley Modelo han sido pensados para favorecer la transparencia y objetividad del proceso de contratación, para de este modo reducir la corrupción. Además, cabe suponer que el Estado promulgante disponga de un sistema eficaz de sanciones contra la corrupción de sus funcionarios públicos, que sería aplicable también al proceso de contratación, así como a cualquier empleado de una entidad adjudicadora o a sus proveedores y contratistas.

2. Para evitar la aplicación abusiva del artículo 15, el rechazo deberá ser sometido a aprobación, consignado en el expediente y notificado sin dilación al presunto infractor. Esto último permitirá que éste pueda recurrir contra dicha medida.

Artículo 16. Reglas relativas a la descripción de los bienes, de las obras o de los servicios

Se ha incluido el artículo 16 para dejar bien sentado el principio de que se ha de hacer una descripción clara, completa y objetiva de los bienes, de las obras o de los servicios en la documentación de precalificación, y en el pliego de condiciones y demás documentos en que se solicite la presentación de propuestas, ofertas o cotizaciones. Los proveedores y contratistas se sentirán estimulados a participar en el proceso de contratación por descripciones que reúnan dichas características, ya que esas descripciones facilitan la formulación de propuestas, ofertas y cotizaciones que reponen a las necesidades de la entidad adjudicadora y permiten que los proveedores y contratistas pronostiquen mejor los riesgos y el costo de su participación en el proceso de contratación y de la ejecución del contrato ofrecido, por lo que podrán ofrecer precios y condiciones más ventajosas. La claridad a ese respecto del pliego de condiciones permite que las ofertas sean valoradas y comparadas sobre una misma base, que es uno de los requisitos esenciales del método de licitación. Esa descripción contribuye asimismo a la transparencia de la contratación y reduce la posibilidad de que la entidad adjudicadora adopte alguna medida o decisión errónea, arbitraria o abusiva. Además, el respeto de la regla de que las especificaciones sean escritas en términos que no favorezcan a determinados contratistas o proveedores aumenta la probabilidad de que un mayor número de proveedores o contratistas pueda satisfacer las necesidades de la

entidad adjudicadora, facilitando así el recurso al método que sea más competitivo posible en las circunstancias del caso y limitando en particular el recurso abusivo a la contratación con un solo proveedor o contratista.

Artículo 17. Idioma

1. El cometido del texto entre corchetes al final del encabezamiento de este artículo no es sino que la documentación de precalificación, el pliego de condiciones y demás documentos por los que se invite a presentar propuestas, ofertas o cotizaciones puedan ser entendidos por los proveedores o contratistas extranjeros a fin de facilitar su participación en el proceso de contratación. La referencia a un idioma de uso corriente en el comercio internacional podrá ser omitida por aquellos Estados cuyo idioma oficial sea de uso corriente en el comercio internacional. Se han incorporado los incisos a) y b) para dar cierta flexibilidad a la entidad adjudicadora para prescindir del requisito del idioma extranjero en casos en los que la participación vaya a ser restringida a proveedores o contratistas nacionales, o en los que, pese a no haberse excluido su participación, se prevea que los proveedores o contratistas extranjeros no estarán interesados en participar.

2. En aquellos Estados en los que el pliego de condiciones sea publicado en más de un idioma, sería aconsejable que alguna norma legislativa o reglamentaria de la contratación pública dispusiera que todo proveedor o contratista podrá valerse de una u otra versión para determinar cuáles son sus derechos y obligaciones. Cabría obligar también a la entidad adjudicadora a que reconozca expresamente igual validez a ambas versiones en el pliego de condiciones.

Capítulo II. Métodos de contratación y condiciones para aplicarlos

Artículo 18. Métodos de contratación

1. El artículo 18 enuncia la regla, ya examinada en el párrafo 14 de la sección I de la Guía, de que la licitación es el método que debe utilizarse normalmente para la contratación de bienes y de obras, mientras que el método principal para la contratación de servicios, enunciado en el capítulo IV, es el que debe utilizarse normalmente para la contratación de servicios. La Ley Modelo prevé, no obstante, otros métodos de contratación para casos excepcionales en los que la licitación no sea viable o, incluso de serlo, no sea juzgada como el método que vaya a dar mejor resultado. Respecto de los servicios, la entidad adjudicadora podrá recurrir a la licitación siempre que le sea posible formular especificaciones detalladas y la índole de los servicios se preste al empleo de este método (por ejemplo, para servicios de mantenimiento general de edificios); podrá además recurrir a alguno de los otros métodos de contratación previstos en la Ley Modelo de reunirse las condiciones requeridas para ello.

2. El artículo 18 4) enuncia el requisito de que, en la contratación de bienes o de obras, la decisión de recurrir a un método distinto de la licitación, o en la contratación de servicios la decisión de recurrir a un método que no sea el método principal para la contratación de servicios, habrá de ser motivada circunstancialmente en el expediente. Con ello se subraya que la decisión de utilizar un método distinto del normalmente requerido (es decir, de la licitación para los bienes o las obras, o del método principal para los servicios) no deberá ser tomada de modo secreto u oficioso.

Artículo 19. Condiciones para la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas o la negociación competitiva

1. Como señala el párrafo 18 de la sección I de la Guía, para los supuestos definidos en el artículo 19 1), la Ley Modelo ofrece

al Estado promulgante tres métodos de contratación distintos de la licitación: la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas y la negociación competitiva. Como señala además el párrafo 19 de la sección I, el Estado promulgante podrá optar por no incorporar sino uno de los tres métodos previstos para esos mismos supuestos en el artículo 19. El Estado promulgante pudiera optar por un solo método para evitar a la entidad adjudicadora las incertidumbres de seleccionar el más apropiado de entre dos o tres métodos muy similares. Al elegir entre ellos, es posible que el Estado promulgante considere que, en cuanto a transparencia, competitividad y objetividad del proceso, la licitación en dos etapas y la solicitud de propuestas tienen más que ofrecer que la negociación competitiva, que es un método más flexible, pero tal vez más vulnerable a la corrupción. Conviene prever al menos uno de estos tres métodos, ya que de lo contrario los contratos considerados serían tal vez concertados con un solo proveedor o contratista, es decir, por el método menos competitivo de todos.

2. También es posible que el Estado promulgante decida que los métodos de contratación enunciados en el artículo 19 no serán aplicables para la contratación de servicios, fundándose para ello en la similitud de muchos de los procedimientos del método principal para la contratación de servicios [capítulo IV] con los de los métodos de contratación enunciados en el artículo 19.

3. Cabe señalar que en los supuestos mencionados en el artículo 19 1) a), en los que no se le sea posible a la entidad adjudicadora definir las especificaciones de los bienes o de las obras o las características de los servicios, sería quizá conveniente que, antes de optar por otro método de contratación, la entidad adjudicadora considerase la posibilidad de preparar las especificaciones con la ayuda de consultores.

4. Los incisos b) y c) del artículo 22 1) (contratación con un solo proveedor o contratista), que se refieren respectivamente a supuestos de urgencia no catastrófica y catastrófica, son idénticos a los incisos a) y b) del artículo 19 2), que permiten el empleo de la negociación competitiva en tales casos de urgencia. Esta coincidencia tiene por finalidad que la entidad adjudicadora pueda decidir cuál de los dos métodos se adapta mejor a las circunstancias del caso. Para recurrir a uno u otro de estos dos métodos la urgencia habrá de ser realmente excepcional y no simplemente de conveniencia. De ser aplicado el régimen de la Ley Modelo a contratos de defensa o de seguridad nacional y a contratos de investigación para la obtención de algún prototipo, la entidad adjudicadora podrá optar, por razones similares, entre los métodos previstos en el artículo 19 y la contratación con un solo proveedor o contratista. De este modo, el Estado promulgante podrá prever la negociación competitiva para las circunstancias contempladas en el párrafo 2), aun cuando no haya previsto este método para las circunstancias contempladas en el párrafo 1).

Artículo 20. Condiciones para la licitación restringida

1. Se ha incluido el artículo 20 para que, en casos excepcionales, la entidad adjudicadora pueda convocar a licitación a un número limitado de proveedores o contratistas. No se ha incluido este método como estímulo para su empleo, sino que, por el contrario, ese empleo está sujeto a severas condiciones limitativas, ya que un recurso no justificado a este método sería básicamente contrario a los objetivos de la Ley Modelo.

2. Para que surta efecto la finalidad del artículo 20 de limitar el empleo de la licitación restrictiva a casos auténticamente excepcionales, y salvaguardar la debida competitividad, se enuncian en el artículo 47 1) ciertos requisitos mínimos de la convocatoria a este tipo de licitación formulados expresamente para cada uno de los dos supuestos para los que el artículo 20 la autoriza. Cuando se recurra a la licitación restrictiva conforme al artículo 20 a), por razón del limitado número de proveedores o contratistas del

objeto requerido, se deberá convocar a todos los que sean capaces de suministrar los bienes, las obras o los servicios; cuando el motivo invocado sea, conforme al artículo 20 b), el escaso valor del contrato adjudicado, la convocatoria deberá hacerse de forma no discriminatoria, convocándose a un número suficiente de proveedores o contratistas para que pueda haber la competitividad debida.

Artículo 21. Condiciones para la solicitud de cotizaciones

1. La solicitud de cotizaciones constituye un método de contratación adecuado para la obtención de bienes o servicios normalizados de poco valor. Para estos contratos no estaría justificado emprender un proceso largo y tal vez costoso de licitación. Ahora bien, el artículo 21 1) dispone que este método se empleará únicamente para contratos cuyo valor sea inferior a cierto límite fijado en el reglamento de la contratación pública. Debe quedar claro que el artículo 21 no hace obligatorio el empleo de la solicitud de cotizaciones para los contratos de valor inferior al límite fijado, ya que puede ser aconsejable recurrir a la licitación, o a alguno de los otros métodos de contratación, para ciertos contratos de valor inferior a ese límite, como sucedería, por ejemplo, de ser previsible que un contrato inicial de poco valor vaya a obligar a la entidad adjudicadora a adoptar durante largo tiempo cierto sistema de tecnología.

2. El párrafo 2) contribuye eficazmente a limitar el recurso a este método de contratación, prohibiendo toda división artificial de los bienes a comprar o de los servicios a prestar cuya finalidad sea eludir el valor límite impuesto a los contratos adjudicados por este método con miras a evitar el empleo de algún método más competitivo de contratación; prohibición que puede ser por ello esencial para el respeto de los objetivos de la Ley Modelo.

Artículo 22. Condiciones para la contratación con un solo proveedor o contratista

1. Habida cuenta del carácter no competitivo de este método de contratación, el artículo 22 limita estrictamente su empleo a las circunstancias excepcionales en él enunciadas.

2. Se ha incluido el párrafo 2) a fin de permitir la contratación con un solo proveedor o contratista en casos de grave urgencia económica y para evitar con ello algún daño evidente, como sería el caso de una empresa que dé empleo a una gran parte de la mano de obra de cierta ciudad o región, que estuviera amenazada de cierre de no conseguir un contrato público.

3. El párrafo 2) impone ciertas condiciones cuyo único objeto es evitar que se recurra a este método, salvo en casos muy excepcionales. Con respecto al requisito de aprobación mencionado en el párrafo 2), cabe señalar que ese requisito será innecesario de haber impuesto ya el Estado promulgador un requisito general de aprobación para la contratación con un solo proveedor o contratista. Debe, no obstante, reconocerse que la decisión de recurrir a la contratación con un solo proveedor o contratista en las situaciones de urgencia económica contempladas en este párrafo deberá ser normalmente adoptada por alguna autoridad de nivel superior.

Capítulo III. Método de la licitación

Sección I. Convocatoria a licitación y a precalificación

Artículo 23. Licitación nacional

Como se señala en el párrafo 27 de la sección I de la Guía, en el artículo 23 se definen los supuestos excepcionales en los que no será obligatorio aplicar los diversos procedimientos enunciados en

la Ley Modelo para abrir el proceso de licitación a la participación extranjera.

Artículo 24. Procedimientos para la convocatoria a licitación y a precalificación

1. Para favorecer la transparencia y competitividad, el artículo 24 establece los requisitos mínimos de publicidad para convocar a licitación o a precalificación a suficientes concursantes para que la competitividad sea efectiva. El que estos procedimientos figuren en las normas de la contratación pública permitirá que los proveedores y contratistas averigüen, por la simple lectura de sus textos, cuáles son las publicaciones que han de consultar para mantenerse informados de las oportunidades de contratación en el Estado promulgante. Habida cuenta del objetivo de la Ley Modelo de que la participación en la contratación pública se haga sin distinción alguna de nacionalidad a fin de maximizar su competitividad, el artículo 24 2) dispone que la convocatoria sea anunciada en alguna publicación de difusión internacional. Cabe citar a este respecto *Development Business*, publicada por el Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas.

2. La Ley Modelo enuncia únicamente los requisitos mínimos de publicidad. Cabría exigir en el reglamento de la contratación pública que la convocatoria a licitación o a precalificación se dé a conocer por alguna otra vía que permita llegar a un mayor número de proveedores y contratistas. Cabría, por ejemplo anunciar la convocatoria en tableros de anuncios oficiales y distribuirla a cámaras de comercio, misiones comerciales extranjeras en el país de la entidad adjudicadora y a misiones comerciales en el extranjero del propio país.

Artículo 25. Contenido de la convocatoria a licitación y a precalificación

En aras de una mayor eficiencia y transparencia, el artículo 25 dispone que tanto en la convocatoria a licitación como en la convocatoria a precalificación se incluya la información requerida para que los proveedores contratistas puedan saber si el objeto del contrato son bienes, obras o servicios que ellos pueden suministrar y, de ser así, sepan además lo que han de hacer para participar en la licitación. Los datos requeridos son el mínimo necesario, por lo que nada impide que la entidad adjudicadora incluya cualquier dato adicional que considere oportuno.

Artículo 26. Entrega del pliego de condiciones

El pliego de condiciones es el medio por el que se comunica a los proveedores o contratistas la información necesaria para preparar sus ofertas y se les informa de las reglas y procedimientos a los que se ajustará el proceso de licitación. La regla enunciada en el artículo 26 prescribe que el pliego de condiciones sea entregado a todo proveedor o contratista que haya expresado interés por participar en la licitación y que cumpla los trámites establecidos por la entidad adjudicadora. La disposición relativa al precio que se cobrará por el pliego de condiciones tiene por finalidad que la entidad adjudicadora pueda recuperar los gastos de impresión y distribución, pero sin llegar a cobrar un precio excesivo que pueda disuadir a proveedores o contratistas idóneos de participar en la licitación.

Artículo 27. Contenido del pliego de condiciones

1. El artículo 27 enumera la información que debe figurar en el pliego de condiciones. Con ello se trata de asegurar que el pliego de condiciones contenga la información necesaria para que los proveedores y contratistas puedan presentar ofertas que respondan

a las necesidades de la entidad adjudicadora y que puedan ser comparadas con objetividad y equidad. Muchos de los datos enumerados en el artículo 27 son objeto de otras disposiciones de la Ley Modelo. La enumeración de todos los datos que deben figurar en el pliego de condiciones no deja de ser útil por cuanto permite que la entidad adjudicadora utilice este artículo como "lista de referencia" para la preparación del pliego de condiciones.

2. Se han incluido en esta lista ciertos datos relativos a las instrucciones para preparar y presentar ofertas (incisos a), i) a r), y t); lo relativo a la forma y la firma de las ofertas y a la forma de expresar el precio), para reducir el riesgo de que algún proveedor o contratista idóneo se encuentre en situación desventajosa o sea incluso rechazado por falta de claridad sobre cómo se ha de preparar la oferta. El artículo 27 menciona otros datos, particularmente sobre cómo serán evaluadas las ofertas, cuya revelación se ha juzgado necesaria para la transparencia y equidad del proceso de licitación.

3. La Ley Modelo reconoce que, para las operaciones de contratación que sean separables en dos o más elementos distintos (por ejemplo, la adquisición de material de laboratorio de varios tipos diferentes, o de una central hidroeléctrica que requiera la construcción de una presa y el suministro de un generador), la entidad adjudicadora pudiera desear que los proveedores o contratistas presenten ofertas para el objeto de la contratación en su totalidad o para una o más porciones del mismo. De este modo, la entidad adjudicadora podrá optimizar la adquisición adjudicando el contrato a un único proveedor o contratista o distribuyéndolo entre una combinación de ellos según cuál sea el enfoque que se haya revelado más rentable. La autorización de esas ofertas parciales puede facilitar además la participación de proveedores o contratistas pequeños con suficiente capacidad para satisfacer esos pedidos parciales, pero no otros mayores. La regla del inciso h) tiene por objeto favorecer la transparencia, objetividad y eficiencia del proceso de valoración, ya que no conviene autorizar a la entidad adjudicadora a que divida a su antojo el objeto de la contratación en contratos separados después de presentadas las ofertas.

Artículo 28. Aclaraciones y modificaciones del pliego de condiciones

1. El artículo 28 señala los procedimientos que han de seguirse para aclarar y modificar el pliego de condiciones en aras de una mayor eficiencia y equidad del proceso de licitación. Es importante que la entidad adjudicadora pueda modificar el pliego de condiciones con miras a que las ofertas respondan realmente a sus necesidades. El artículo 28 dispone que toda aclaración —junto con la solicitud que la motivó— o modificación deberá ser notificada por la entidad adjudicadora a todos los proveedores o contratistas a los que haya hecho entrega del pliego de condiciones. No bastaría simplemente con darles acceso a esas aclaraciones si lo solicitan, ya que no dispondrían de ninguna fuente de información independiente para enterarse de las mismas.

2. La regla relativa a las aclaraciones tiene por objeto que la entidad adjudicadora responda a toda solicitud oportuna de aclaración con margen suficiente para que esa aclaración pueda ser tenida en cuenta en la preparación y presentación de las ofertas. La pronta comunicación de aclaraciones y modificaciones permitirá además el ejercicio por proveedores o contratistas de su derecho conforme al artículo 31 3) de modificar o retirar su oferta antes de que venza el plazo para su presentación, de no haberse revocado ese derecho en el pliego de condiciones. De igual modo, se deberán comunicar sin dilación las minutas de las reuniones de proveedores o contratistas convocadas por la entidad adjudicadora, a fin de que puedan ser tenidas en cuenta en la preparación de las ofertas.

Sección II. Presentación de las ofertas

Artículo 29. Idioma de las ofertas

El artículo 29 dispone que las ofertas podrán ser formuladas en todo idioma en que se haya publicado el pliego de condiciones o en cualquier otro idioma que se indique en dicho pliego. Con esta regla, que especifica para la oferta la regla general relativa al idioma del artículo 17, se trata de facilitar la participación de proveedores y contratistas extranjeros.

Artículo 30. Presentación de las ofertas

1. El plazo concedido a los proveedores o contratistas para preparar sus ofertas puede ser un factor importante para promover su participación y la competitividad de la licitación. El artículo 30 reconoce que este plazo podrá variar de un caso a otro en función de diversos factores, la complejidad del objeto del contrato, el volumen de la subcontratación prevista y el tiempo requerido para transmitir las ofertas. Por ello, se deja que sea la entidad adjudicadora la que fije ese plazo, habida cuenta de las circunstancias del contrato. Algunos Estados tal vez deseen fijar en el reglamento de la contratación pública el plazo mínimo que la entidad adjudicadora deberá otorgar para la presentación de las ofertas.

2. Para proteger la competitividad y equidad del proceso, el párrafo 2) exige que la entidad adjudicadora prorrogue ese plazo en el supuesto excepcional de que haya publicado tardíamente alguna aclaración o modificación del pliego de condiciones o notificado tardíamente las minutas de una reunión de proveedores o contratistas. El párrafo 3) permite que la entidad adjudicadora prorrogue dicho plazo, pero sin obligarla a ello, en otros supuestos, como el de que uno o más proveedores o contratistas no hayan podido presentar su oferta a tiempo por razones ajenas a su voluntad. Con ello se trata de proteger la competitividad cuando de no obrar así esa competitividad pudiera verse notablemente reducida. Cabe señalar que en las circunstancias del párrafo 2) la prórroga del plazo es obligatoria y no facultativa, por lo que su denegación podría motivar la interposición de un recurso. En cambio la prórroga prevista en el párrafo 3) es, como en él se indica, totalmente discrecional, por lo que, conforme al artículo 52, no daría derecho a interponer un recurso.

3. El requisito del párrafo 5) a) de que las ofertas sean presentadas por escrito podrá ser objeto de la salvedad prevista en el inciso b) de ese mismo párrafo por la que se permite el empleo de alguna otra forma de comunicación como pudiera ser el intercambio electrónico de datos (EDI), con tal de que la forma empleada permita dejar constancia del contenido de la comunicación. Se incluyen como salvaguardias adicionales para proteger la regularidad del proceso de contratación, así como los intereses particulares de la entidad adjudicadora y de los proveedores o contratistas, que el empleo de una forma distinta del escrito haya sido autorizada en el pliego de condiciones y que se reconozca el derecho de los proveedores y contratistas a presentar su oferta por escrito, salvaguardia esta última que puede ser importante por no tener todo el mundo igual acceso a ciertos medios no tradicionales de comunicación como el EDI, y que la forma alternativa empleada proporcione al menos el mismo grado de autenticidad, seguridad y confidencialidad. Cabe además señalar que de aplicarse el párrafo 5) para admitir alguna forma no tradicional de presentación de la oferta habría que prever ciertas reglas y técnicas especiales que protejan la confidencialidad de la oferta e impidan su "apertura" antes de que venza el plazo para su presentación, y que resuelvan otras cuestiones que pudieran plantearse de no ser presentada alguna oferta por escrito (por ejemplo, la forma que adoptaría la garantía de oferta).

4. La regla del párrafo 6) por la que se prohíbe admitir las ofertas tardías tiene por finalidad favorecer la economía y eficiencia,

así como la regularidad de la contratación pública y la confianza de los participantes. De admitirse las ofertas presentadas una vez iniciada la apertura de las mismas se daría lugar a que algún proveedor o contratista pudiera enterarse del contenido de otras ofertas antes de presentar la suya, lo que tal vez le permitiría elevar su precio y facilitaría además la colusión entre proveedores o contratistas. Ello sería injusto para los demás proveedores y contratistas y perturbaría además la regularidad y eficiencia del proceso de apertura de las ofertas.

Artículo 31. Plazo de validez de las ofertas: modificación y retirada de las mismas

1. Se ha incluido el artículo 31 para que quede bien claro que la entidad adjudicadora debe fijar en el pliego de condiciones el plazo de validez de las ofertas.

2. Es evidente la importancia de que el plazo de validez de las ofertas sea fijado en el pliego de condiciones, habida cuenta de las circunstancias de cada proceso de licitación. De nada valdría fijar en el régimen de la contratación pública un plazo general de validez largo que satisfaga las necesidades de todos o casi todos los procesos de licitación, ya que ello sería contraproducente en muchos casos en que ese plazo sería más largo de lo necesario. Un plazo de validez excesivamente largo puede elevar el precio de la oferta, ya que los proveedores o contratistas habrían de contabilizar en su precio algún aumento para compensar los costos y riesgos a que estarían expuestos durante dicho plazo (por ejemplo, la inmovilización de su capacidad y la imposibilidad de hacer alguna oferta en otro lugar; el riesgo de que aumenten los costos de fabricación o construcción).

3. El párrafo 2) b) tiene por finalidad que la entidad adjudicadora pueda solicitar una prórroga del plazo de validez de las ofertas de producirse algún retraso en el proceso de licitación. Este procedimiento no es obligatorio para los proveedores y contratistas, a fin de que no se vean forzados a mantener la validez de su oferta durante un plazo inesperadamente largo, lo que desalentaría la participación de algunos de ellos o les impulsaría a elevar su precio. A fin de prorrogar también, llegado el caso, la protección acordada por la garantía de oferta, se ha dispuesto que todo proveedor o contratista que no obtenga una garantía que cubra la prórroga del plazo de validez de su oferta está denegando la prórroga del plazo de validez de su oferta.

4. El párrafo 3) es un complemento esencial de lo dispuesto en el artículo 28 respecto de las aclaraciones y modificaciones del pliego de condiciones, ya que permite que proveedores y contratistas respondan a las aclaraciones y modificaciones de dicho pliego o de alguna otra circunstancia, modificando su oferta de ser ello necesario o retirándola si así prefieren. Esta regla facilita la participación, al tiempo que protege los intereses de la entidad adjudicadora al prever la pérdida de la garantía de oferta por modificación o retirada de la oferta habiendo ya vencido el plazo para su presentación. Sin embargo, a fin de tener en cuenta el criterio contrario adoptado por la legislación y la práctica actual de algunos Estados, el párrafo 3) permite a la entidad adjudicadora apartarse de la regla general imponiendo la pérdida de la garantía de oferta por la modificación o la retirada de la oferta aún antes de vencido el plazo para su presentación, pero únicamente de haberlo dispuesto así en el pliego de condiciones. (Véanse también las observaciones al artículo 46.)

Artículo 32. La garantía de oferta

1. La entidad adjudicadora puede sufrir alguna pérdida si un proveedor o contratista retira su oferta o si no se celebra el contrato adjudicado a un proveedor o contratista por culpa del mismo (por ejemplo, el gasto ocasionado por un nuevo proceso de contratación y las pérdidas causadas por la demora de la adquisición).

El artículo 32 faculta a la entidad adjudicadora para exigir a todo participante en el proceso de contratación la presentación de una garantía que cubra al menos parte de esas pérdidas y disuada al proveedor o contratista de incumplir sus obligaciones. Nada obliga que la entidad adjudicadora exija esa garantía, pero suele ser importante hacerlo cuando se está adquiriendo bienes u obras de elevado valor. Para contratos de escaso valor, salvo algunas excepciones, el riesgo y la pérdida probable de la entidad adjudicadora suele ser bajo por lo que estará menos justificado exigir una garantía de oferta cuyo costo será normalmente reflejado por el oferente en el precio del contrato.

2. Se han incluido ciertas salvaguardias de que la garantía de oferta sólo será exigida con sentido de equidad y para la finalidad indicada, que no debe ser otra que la de obligar a los proveedores o contratistas a concertar el contrato que les pueda ser adjudicado en razón de su propia oferta y a dar una garantía de buen cumplimiento de ese contrato, de serles requerida.

3. El párrafo 1) c) trata de eliminar los obstáculos que pudiera ocasionar a la participación de proveedores o contratistas extranjeros la exigencia de que la garantía requerida sea emitida en el Estado promulgador. No obstante, al final de este párrafo se ha incluido un texto optativo para eximir de esta regla a la entidad adjudicadora en cuyo Estado sea contrario a derecho aceptar una garantía de oferta que no haya sido emitida en el territorio del propio Estado.

4. Se hace referencia a la confirmación de la garantía de oferta para reconocer la práctica existente en algunos Estados de exigir una confirmación local de toda garantía de oferta emitida en el extranjero. Sin embargo, con ello no se trata de alentar esta práctica, ya que la exigencia de una confirmación local puede constituir un obstáculo para la participación de proveedores o contratistas extranjeros (por ejemplo, de serles difícil obtener una confirmación local antes de que venza el plazo para la presentación de la oferta, o de suponerles esa confirmación un costo adicional apreciable).

5. El párrafo 2) trata de evitar toda duda o imprecisión acerca del momento a partir del cual la entidad adjudicadora no podrá reclamar el pago de la garantía de oferta. Aun cuando la retención por el beneficiario de un título de garantía después de su fecha de expiración no deba considerarse como una prórroga de su validez, la exigencia de que se devuelva la garantía puede ser muy importante de haberse dado esa garantía en forma de un depósito en efectivo o algo similar. Esa precisión puede ser también útil por subsistir algunos ordenamientos en los que, contrariamente a lo que cabría esperar, la reclamación de pago sería atendida aun cuando hubiera ya expirado la garantía, de haberse producido el evento cubierto por la garantía con anterioridad a su expiración. Al igual que el artículo 31 3), se ha previsto en el párrafo 2) d) el que la entidad adjudicadora imponga, mediante estipulación expresa en el pliego de condiciones, una excepción a la regla general de que la retirada o modificación de la oferta con anterioridad al término del plazo para su presentación no dará lugar a la pérdida de la garantía de oferta.

Sección III. Valoración y comparación de las ofertas

Artículo 33. Apertura de las ofertas

1. La regla del párrafo 1) trata de evitar que haya intervalos entre el término del plazo para la presentación de las ofertas y la apertura de dichas ofertas. Esos intervalos crean oportunidades para actos indebidos (por ejemplo, la revelación del contenido de las ofertas antes del momento designado para su apertura) y privan a los proveedores y contratistas de la posibilidad de reducir al mínimo ese riesgo, presentando su oferta en el último minuto, inmediatamente antes del acto de apertura.

2. El párrafo 2) enuncia la regla de que la entidad adjudicadora debe permitir que todo proveedor o contratista que haya presentado una oferta, o su representante, asistan al acto de su apertura, lo que contribuye a la transparencia del proceso de licitación. Permite además que los propios proveedores y contratistas constaten la debida observancia del régimen legal y reglamentario de la contratación pública, con lo que aumentará su confianza en que las decisiones no serán ni arbitrarias ni infundadas. Por idéntica razón, el párrafo 3) exige que los nombres de los proveedores o contratistas que hayan presentado una oferta sean anunciados, junto con el precio, a los asistentes a esa apertura. Por ello mismo, se ha previsto también que esa información sea notificada a todo proveedor o contratista que lo solicite y que no haya estado presente ni se haya hecho representar en el acto de apertura.

Artículo 34. Examen, evaluación y comparación de las ofertas

1. El párrafo 1) faculta a la entidad adjudicadora a pedir aclaraciones a los proveedores y contratistas acerca de sus ofertas con miras a facilitar su examen, evaluación y comparación, pero dejando bien claro que ello no deberá ser ocasión para modificar el contenido de las ofertas. El párrafo 1) b) autoriza la corrección de un simple error aritmético, pero no de un precio anormalmente bajo que se sospeche sea debido a algún malentendido ni de ningún otro error no manifiesto de la oferta. Al incorporar este párrafo, no debe omitirse el deber de notificación enunciado en la segunda frase, por imponerse en el párrafo 3) b) el deber correlativo de rechazar toda oferta cuya corrección no sea aceptada.

2. El párrafo 2) enuncia la regla que ha de seguirse para determinar la conformidad de una oferta, y permite considerar como conforme una oferta cuyos desvíos sean de escasa importancia. El que se pueda admitir una oferta con pequeños desvíos favorece la participación en la licitación y, por ende, su competitividad. Esos pequeños desvíos deberán ser cuantificados de forma que se puedan comparar objetivamente las ofertas, dando cierta preferencia a aquellas que sean plenamente conformes.

3. Aun cuando la selección de la oferta ganadora en función únicamente de su precio sea la forma de valoración más objetiva y pronosticable, la entidad adjudicadora deseará en ocasiones no tener que fundarse únicamente en el precio para seleccionar la oferta. La Ley Modelo permite, por ello, que la entidad adjudicadora seleccione la "oferta más económica", es decir, una oferta preferida en función de otros criterios además del precio. En los apartados ii) y iii) del párrafo 4) c) se enuncian esos criterios. Los criterios enunciados en el párrafo 4) c) iii), relativos a los objetivos del desarrollo económico, se han incluido por ser importante en algunos países, especialmente en países en desarrollo y en países cuyas economías se encuentran en fase de transición, que la entidad adjudicadora disponga de algunos criterios que permitan evaluar y comparar las ofertas en el contexto de los objetivos de su desarrollo económico. Se ha previsto en la Ley Modelo la posibilidad de que algún Estado promulgador desee ampliar esta lista, lo que deberá hacerse, no obstante, con cautela por el riesgo que esos otros criterios suponen para los objetivos de la contratación pública. Los criterios de esta índole son a veces menos objetivos y más discrecionales que los de los apartados i) y ii) del párrafo 4) c), por lo que su empleo para la valoración y comparación de las ofertas podría perjudicar la competitividad y la economía del proceso de contratación y reducir la confianza en ese proceso.

4. La exigencia de que los criterios sean en lo posible objetivos y cuantificables, y de que sean cuantificados en dinero o se les asigne un coeficiente relativo de ponderación, tiene por objeto posibilitar la valoración objetiva de las ofertas y su comparación

sobre una base común, a fin de reducir el riesgo de una decisión discrecional y tal vez arbitraria. El Estado promulgador podrá indicar en el reglamento de la contratación pública cómo se habrán de formular y aplicar esos criterios. Un posible método sería el de cuantificar en términos pecuniarios los diversos aspectos de cada oferta en función de los criterios enunciados en el pliego de condiciones a fin de combinar el valor así cuantificado con el precio de la oferta. La oferta valorada como más económica sería declarada ganadora. Otro método consistiría en asignar una ponderación relativa (en forma de "coeficiente" o de "puntos") a los diversos aspectos de cada oferta en función de esos criterios, con miras a considerar como más económica la oferta cuya ponderación global fuera más favorable.

5. El párrafo 4) d) faculta a la entidad adjudicadora para otorgar un margen de preferencia a las ofertas nacionales en el entendimiento de que dicho margen será calculado con arreglo al reglamento de la contratación pública. (Véase lo dicho en el párrafo 26 de la sección I de la Guía sobre la conveniencia de esta técnica del margen de preferencia para el logro de los objetivos económicos nacionales sin abandono del principio de la competitividad). Debe recordarse, no obstante, que los Estados que sean partes en el Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público y los Estados miembros de agrupaciones de integración económica regional como la Unión Europea pueden tener restringida su facultad para otorgar dicho trato preferencial. En aras de la transparencia, la concesión de un margen de preferencia sólo podrá hacerse de estar ello autorizado en el reglamento de la contratación pública y de haber sido aprobado por la autoridad competente. La concesión de un margen de preferencia deberá ser anunciada en el pliego de condiciones y deberá quedar consignada en el expediente del proceso de contratación.

6. El cálculo y la aplicación del margen de preferencia deberá hacerse conforme al reglamento de la contratación pública en el que cabría definir además los criterios que darán a un contratista o proveedor el calificativo de "nacional" y que calificarán determinados bienes como de "producción nacional" (por ejemplo, el contenido nacional o el valor añadido interno mínimo para ser así calificados) y fijará la cuantía del margen de preferencia, que puede no ser la misma para los bienes que para las obras. El mecanismo de aplicación del margen de preferencia puede consistir, por ejemplo, en restar del precio de cada oferta el importe de todos los derechos y gravámenes de importación imponibles por el suministro de los bienes o de las obras y sumar al precio así obtenido, de no gozar ese precio del margen de preferencia, el importe de dicho margen o del derecho de importación efectivo, de ser éste inferior.

7. La regla del párrafo 5) sobre la conversión de los precios ofrecidos a una sola moneda a efectos de la valoración y comparación de las ofertas tiene por objeto facilitar la precisión y objetividad de la decisión de la entidad adjudicadora (véase el artículo 27 s)).

8. Se ha incluido el párrafo 6) para facultar a la entidad adjudicadora para exigir al proveedor o contratista que haya presentado la oferta ganadora que confirme su idoneidad, lo que pudiera ser muy conveniente de haber durado mucho el proceso de contratación y de desear la entidad adjudicadora comprobar si la información sobre la idoneidad presentada en una etapa anterior conserva su validez. Se trata de una decisión discrecional de la entidad adjudicadora por depender la necesidad de esa confirmación de las circunstancias de cada licitación. Para que la confirmación sea eficaz y transparente, el párrafo 7) impone el rechazo de la oferta de todo proveedor o contratista que no confirme, de ser requerido a ello, su idoneidad e indica el procedimiento que deberá seguir en tales casos la entidad adjudicadora para seleccionar otra oferta ganadora.

Artículo 35. Prohibición de negociar con los proveedores o contratistas

El artículo 35 prohíbe expresamente toda negociación entre la entidad adjudicadora y cualquier proveedor o contratista respecto de la oferta que haya presentado. Se ha incluido esta regla para evitar que esas negociaciones se conviertan en una "subasta", en la que la oferta de un proveedor o contratista sirva para obligar a otro proveedor o contratista a ofrecer un precio más bajo o a mejorar en algo esa oferta. Muchos proveedores y contratistas se abstienen de participar en procesos de licitación en los que se aplican esas técnicas o, de lo contrario, elevan el precio de su oferta en previsión de esa negociación.

Artículo 36. Aceptación de la oferta y entrada en vigor del contrato

1. El párrafo 1) enuncia claramente la regla de que se ha de aceptar la oferta que sea declarada ganadora de conformidad con el artículo 34 4) b) y que la aceptación será notificada sin dilación al proveedor o contratista que haya presentado esa oferta. En ausencia de la disposición del párrafo 4) sobre la entrada en vigor del contrato adjudicado, el inicio de la validez del contrato se regiría por el régimen general de las obligaciones contractuales, cuya solución pudiera no ser en muchos casos adecuada para la contratación pública.

2. La Ley Modelo ha previsto diversos métodos para la entrada en vigor del contrato adjudicado en el marco de la licitación, al reconocer que tal vez difieran las preferencias de los Estados a este respecto y que en un mismo Estado tal vez se empleen diversos métodos según cuáles sean las circunstancias. Según sus preferencias y tradiciones, cada Estado decidirá si incorpora uno o más de estos métodos.

3. Conforme al método enunciado en el párrafo 4), de no indicarse otra cosa en el pliego de condiciones, el contrato adjudicado entrará en vigor al expedirse el aviso de aceptación al proveedor o contratista que haya presentado la oferta ganadora. Conforme al método enunciado en el párrafo 2), la entrada en vigor del contrato adjudicado dependerá de la firma por el proveedor o contratista que haya presentado la oferta ganadora de un contrato escrito que sea conforme a los términos de esa oferta. El párrafo 2) contiene una referencia optativa al "ministerio competente" como eventual signatario del contrato para tener en cuenta la práctica de algunos Estados en los que acostumbra a firmar en nombre de la Administración el ministerio al que vayan destinados los bienes, las obras o los servicios, aun cuando no haya participado directamente en el proceso de contratación y no haya actuado como entidad adjudicadora en el sentido dado a este término por la Ley Modelo. En los Estados en donde impera esta práctica, el proceso de contratación suele estar a cargo de una entidad central que pudiera ser una junta central de contratación o licitación.

4. Conforme al método de entrada en vigor enunciado en el párrafo 3), el contrato adjudicado entrará en vigor al ser aprobado por una autoridad superior. En los Estados en los que se incorpore esta disposición, se podrá detallar en el reglamento de la contratación pública el tipo de circunstancias en las que la aprobación será requerida (por ejemplo, de sobrepasar el contrato de determinado valor). El párrafo 3) condiciona el requisito de la aprobación a que haya sido consignado en el pliego de condiciones a fin de marcar claramente la función que ha de desempeñar el pliego de condiciones en orden a la notificación a los proveedores y contratistas de las formalidades requeridas para la entrada en vigor del contrato adjudicado. La exigencia de que el pliego de condiciones indique el plazo que se estime necesario para obtener esa aprobación y la regla de que la no obtención de esa aprobación en el plazo estimado no prorrogará el plazo de validez de la oferta ganadora ni de la garantía de oferta tienen por objeto salvaguardar

los derechos y las obligaciones de los proveedores y contratistas. Con ello se trata de evitar, en particular, la posibilidad de que el proveedor o contratista seleccionado quede comprometido con la entidad adjudicadora por un plazo posiblemente indefinido, sin seguridad alguna de que el contrato acabará entrando en vigor.

5. La razón de vincular el inicio de la validez del contrato adjudicado a la expedición en vez de a la recepción del aviso de aceptación no es sino la idoneidad de la primera solución a las circunstancias peculiares del proceso de licitación. Para comprometer a un proveedor o contratista a concertar un contrato adjudicado, así como para obligarle a firmarlo, la entidad adjudicadora ha de dar aviso de su aceptación de la oferta durante el plazo de validez de la misma. Conforme a la regla de la "recepción", aun cuando el aviso haya sido debidamente expedido, de demorarse, perderse o extraviarse el aviso durante su transmisión, sin culpa alguna de la entidad adjudicadora, pero de modo que el aviso no sea recibido dentro del plazo de validez de la oferta, la entidad adjudicadora perdería todo derecho a obligar al proveedor o contratista. Conforme a la regla de la "expedición", la entidad adjudicadora no perderá ese derecho. En el supuesto de demora, pérdida o extravío del aviso el proveedor o el contratista pudieran enterarse de la aceptación de su oferta con posterioridad a la expiración del plazo de validez de la misma; pero en la mayoría de los casos las consecuencias de esto serán menos graves que la pérdida por la entidad adjudicadora de su derecho a obligar con su aceptación al proveedor o contratista.

6. Para promover los objetivos de la contratación pública, el párrafo 5) dispone expresamente que, si contrariamente a lo dispuesto en el párrafo 2), el proveedor o contratista cuya oferta haya sido seleccionada por la entidad adjudicadora no firma el contrato adjudicado, la entidad adjudicadora seleccionará otra oferta de entre las restantes conforme al régimen habitual para ello, a reserva del derecho de la entidad adjudicadora de rechazar todas las ofertas.

Capítulo IV. Método principal para la contratación pública de servicios

Este capítulo presenta el método que se utilizará normalmente para la contratación pública de servicios. Como se observó en el párrafo 11 de la sección I de la Guía, la principal diferencia entre la contratación de bienes y de obras y la contratación de servicios está en el procedimiento de evaluación y selección. Por ello, los artículos 42, 43 y 44 del capítulo IV relativos al procedimiento que ha de seguirse para la selección son los que difieren más marcadamente del método de la licitación. Los restantes artículos de este capítulo, por ejemplo los relativos a la solicitud de propuestas y a su contenido, siguen generalmente la pauta de lo dispuesto en el capítulo III para puntos análogos de la licitación. Ello obedece a que, al ser la licitación y el método principal para la contratación de servicios los métodos que se utilizarán mayormente para la contratación pública, se ha tratado de maximizar en ellos la economía y eficiencia de la contratación y de promover los demás objetivos enunciados en el Preámbulo.

Artículo 37. Anuncio por el que se solicitan propuestas

1. De conformidad con el objetivo de la Ley Modelo de fomentar el carácter competitivo de la contratación pública y dado que se habrá de utilizar normalmente el método principal para la contratación de servicios, el artículo 37 trata de dar al mayor número posible de proveedores y contratistas la oportunidad de enterarse del proceso de contratación y de expresar su interés por participar en ese proceso. Al igual que en la licitación, se ha dispuesto por ello que se ha de dar al anuncio de la convocatoria la mayor difusión posible.

2. Ahora bien, dado que en algunos casos, por lo general análogos a aquellos en los que se dan las condiciones para el recurso a la licitación restringida (artículo 20), puede suceder que una convocatoria general no esté justificada o sea contraria a los objetivos de economía y eficiencia de la contratación, el párrafo 3) define los supuestos en que la entidad adjudicadora podrá recurrir a la convocatoria directa. El Estado promulgante tal vez desee fijar en el reglamento de la contratación pública el valor por debajo del cual la entidad adjudicadora no estará obligada, de conformidad con los párrafos 2) y 3) de este artículo, a recurrir a la convocatoria general. Cabría fijar para los servicios un límite inferior al de los bienes y las obras. De recurrir a la técnica de la convocatoria directa, la entidad adjudicadora debe decidir si piensa rechazar toda propuesta no solicitada y, de no ser así, cómo procedería al examen de esas propuestas.

Artículo 38. Contenido de la solicitud de propuestas de servicios

1. El artículo 38 enuncia los datos mínimos que deben figurar en una solicitud de propuestas para que los proveedores o contratistas preparen sus propuestas y para que la entidad adjudicadora disponga de una base equitativa para comparar las propuestas. Por razón de la importancia del método principal para la contratación de servicios, el artículo 38 exige en general la misma información y el mismo grado de precisión que los requeridos para el pliego de condiciones en la licitación (artículo 27).

2. Los párrafos g) y h) reflejan el hecho de que en muchos supuestos de contratación de servicios es posible que la entidad adjudicadora no conozca plenamente la índole o las características de los servicios que se han de prestar. Como se indicó en el párrafo 11 de la sección I de la Guía el precio de la propuesta puede no ser siempre un criterio pertinente para la contratación de servicios, por lo que los párrafos j) y k) sólo serán aplicables de ser relevante el precio para el proceso de selección 1.

Artículo 39. Criterios para la evaluación de las propuestas

1. El artículo 39 enuncia los criterios que la entidad adjudicadora podrá aplicar para evaluar las propuestas. Como ocurre en otras ocasiones en las que la Ley Modelo enumera criterios de este tipo, por ejemplo, en el artículo 48 3), la entidad adjudicadora no estará obligada a aplicar todos ellos en cada supuesto. En aras de la transparencia, la entidad adjudicadora deberá, no obstante, aplicar unos mismos criterios a todas las propuestas que se presenten en un mismo proceso y no podrá aplicar ningún criterio que no haya sido dado a conocer a los proveedores o contratistas en la solicitud de propuestas.

2. El párrafo 1) a) enuncia como criterio las calificaciones y competencias del personal que prestará los servicios, como reflejo de la importancia de la competencia y pericia del proveedor o contratista en la mayoría de los casos de contratación de servicios. Este criterio será particularmente importante para la contratación de cualquier servicio que requiera un grado considerable de competencia profesional y de saber técnicos por parte del proveedor, por ejemplo, en un contrato de consultoría tecnológica. Al reconocer el párrafo 1) b) como uno de los criterios posibles para la evaluación de la propuesta su idoneidad para satisfacer las necesidades de la entidad adjudicadora, se permite que la entidad adjudicadora desestime una propuesta a la que se haya dado mayor calidad y contenido técnico de lo solicitado con miras a obtener una buena calificación en el proceso de selección y forzar así a la entidad adjudicadora a negociar con el autor de una propuesta en cierto modo desmesurada.

3. Los párrafos 1) d) y e) y 2) enuncian reglas análogas a las del artículo 34 4) c) iii) y iv), y d) para la licitación, por lo que

son aplicables al artículo 39 las observaciones que hace la Guía respecto de esas reglas en el marco de la licitación (véanse los párrafos 3 a 6 de las observaciones al artículo 34).

Artículo 40. Aclaraciones y modificaciones de la solicitud de propuestas

El artículo 40 refleja lo dispuesto en el artículo 28 sobre esta misma cuestión en el marco de la licitación y las observaciones de la Guía sobre el artículo 28 son por ello aplicables al artículo 40.

Artículo 41. Procedimientos de selección disponibles

1. En los artículos 42, 43 y 44 se enuncian tres procedimientos para la selección de la propuesta ganadora, a fin de que la entidad adjudicadora pueda utilizar en el marco del método previsto en el artículo IV, el procedimiento que mejor se adapte a las necesidades y circunstancias particulares de cada caso. La elección de uno de estos procedimientos dependerá en buena parte del tipo de servicio contratado y de los principales factores que hayan de considerarse en el proceso de selección, y más en particular, de si la entidad adjudicadora desea o no negociar con los proveedores y contratistas y, de desearlo, en cuál de las etapas del proceso de selección. Por ejemplo, si los servicios que han de contratarse son relativamente corrientes y no requieren ninguna competencia o pericia particular, la entidad adjudicadora podrá recurrir al procedimiento del artículo 42, conforme al cual la selección se hará más en función al precio que de otros criterios y que, al igual que la licitación, no entraña negociación. En cambio, para servicios más complejos en los que la competencia y pericia del proveedor o contratista sean criterios decisivos, la entidad adjudicadora podrá recurrir a los procedimientos previstos en los artículos 43 ó 44, que permiten dar mayor importancia a esos criterios y hacer uso de la negociación.

2. El párrafo 3) permite recurrir a un jurado de expertos externo e imparcial, que es el procedimiento a veces utilizado por las entidades adjudicadoras, por ejemplo, para dirimir concursos de diseños o para adjudicar contratos de servicios de elevado contenido artístico o estético. Puede que un Estado que recurra a estos jurados desee también distinguir en su reglamento de la contratación pública aquellos jurados cuya función sea meramente asesora o cuya función esté limitada a dilucidar los aspectos estéticos o artísticos de las propuestas de aquellos jurados que estén facultados para adoptar además decisiones vinculantes para la entidad adjudicadora.

Artículo 42. Procedimiento de selección sin negociaciones

Como se acaba de ver, el procedimiento previsto por este artículo puede ser particularmente idóneo para la contratación de servicios de escasa complejidad en los que el precio sea una consideración más importante que la competencia o pericia del proveedor o contratista y en los que la entidad adjudicadora no desee negociar. Ahora bien, para que sea posible cerciorarse de que el proveedor o contratista seleccionado posee la competencia o pericia requeridas para prestar el servicio adjudicado, la Ley Modelo ha previsto que la entidad adjudicadora fije un umbral técnico que le permita valorar los aspectos ajenos al precio de las propuestas. De fijarse este umbral a un nivel lo bastante alto, todo proveedor o contratista, cuya propuesta haya superado ese umbral, podrá con toda probabilidad prestar ese servicio con una competencia más o menos equivalente. Esto dará mayor seguridad a la entidad adjudicadora para seleccionar la propuesta ganadora en función del precio únicamente, conforme al párrafo 2) a), o en función de la mejor evaluación combinada en términos del precio y de los criterios ajenos al precio, conforme al párrafo 2) b).

Artículo 43. Procedimiento de selección con negociaciones simultáneas

El artículo 43 prevé un procedimiento de selección muy parecido al procedimiento de valoración previsto para el método de la solicitud de propuestas del artículo 48. Este procedimiento será, por ello, particularmente idóneo para los casos en los que la entidad adjudicadora solicite diversas propuestas sobre cómo mejor satisfacer sus necesidades. El recurso temprano por la entidad adjudicadora a la negociación con los proveedores o contratistas le permitirá aclarar mejor sus necesidades, aclaración que podrá ser tenida en cuenta por los proveedores o contratistas para preparar su "mejor oferta definitiva". El párrafo 3) trata de evitar que se atribuya excesiva importancia al precio en la valoración de la propuesta en detrimento de otros aspectos, como la competencia profesional de los que prestarán los servicios.

Artículo 44. Procedimiento de selección con negociaciones consecutivas

El artículo 44 enuncia un tercer procedimiento para seleccionar la propuesta ganadora que prevé también el recurso a la negociación y cuyo empleo está muy difundido, en particular para la contratación de servicios intelectuales. Conforme a este procedimiento la entidad adjudicadora fija un umbral en función de los aspectos técnicos y cualitativos de las propuestas y clasifica aquellas propuestas cuya calificación supere ese umbral, asegurándose así de que sólo negociará con proveedores o contratistas que sean capaces de prestar los servicios requeridos. La entidad adjudicadora negociará por separado con cada uno de esos proveedores o contratistas, comenzando por el que haya obtenido la calificación más alta y procediendo por orden descendiente hasta que haya adjudicado el contrato a alguno de ellos. La entidad adjudicadora negocia con miras a obtener los servicios a un precio equitativo y razonable. No se permite que la entidad adjudicadora reanude su negociación ya interrumpida con otros proveedores o contratistas, a fin de evitar una negociación generalizada que se prestaría a abusos y demoras. Ahora bien, aunque sirva para disciplinar en cierto modo la contratación, esta regla priva a la entidad adjudicadora de la oportunidad de reconsiderar alguna propuesta cuyas ventajas relativas hayan salido a relucir durante la negociación subsiguiente con otros proveedores o contratistas. Pese a que no da particular relieve a la competitividad del precio, esta forma de negociación puede ser, no obstante, conveniente para la entidad adjudicadora en supuestos, como la contratación de servicios de ingeniería o de arquitectura, en los que las consideraciones de calidad técnica sean particularmente importantes.

Artículo 45. Confidencialidad

La razón de ser del artículo 45 radica en que, para prevenir posibles abusos del proceso de selección y promover la confianza en el proceso de contratación, es importante que todas las partes respeten la confidencialidad del mismo, especialmente de estar prevista la negociación. Esa confidencialidad servirá en particular para proteger cualquier dato comercial o de otra índole que los proveedores o contratistas hayan incluido en sus propuestas, pero que no deseen dar a conocer a sus competidores.

Capítulo V. Empleo eventual de otros métodos de contratación

1. En los artículos 46 a 51 se describen los procedimientos aplicables para cada uno de los otros métodos de contratación distintos de la licitación y distintos del método principal para la contratación de servicios. Como se observó en los párrafos 18 y 19 de la sección I de la Guía, así como en la observación 1 al artículo 19, las condiciones para la licitación en dos etapas, la

solicitud de propuestas y la negociación competitiva coinciden entre sí, por lo que el Estado promulgante puede no tener interés en incorporar los tres métodos a su régimen de la contratación pública. De cuál de esos métodos decida incorporar dependerá la retención de los artículos 46 (licitación en dos etapas), 48 (solicitud de propuestas) y 49 (negociación competitiva).

2. El capítulo V no pormenoriza para la solicitud de propuestas, la negociación competitiva, la solicitud de cotizaciones o la contratación con un solo proveedor o contratista el procedimiento completo a seguir, como lo hace el capítulo III para la licitación (y para la licitación en dos etapas y la licitación restringida), y como lo hace el capítulo IV para el método principal para la contratación de servicios. Ello se debe a que los métodos de contratación del capítulo V requieren un procedimiento más flexible que la licitación o el método principal. Algunas de las cuestiones que el régimen de la Ley Modelo resuelve de modo definitivo para la licitación, así como para la licitación en dos etapas y la licitación restringida (por ejemplo, la entrada en vigor del contrato adjudicado), habrán de ser resueltas para estos otros métodos por otras normas del derecho interno aplicable, que será normalmente, por deseo de la entidad adjudicadora, el derecho del país de la entidad adjudicadora. Cuando la norma aplicable sea la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, ciertas cuestiones como la formación del contrato quedarán sujetas al régimen internacional uniforme de la Convención. El Estado promulgante podrá consultar el régimen del capítulo V con soluciones tomadas de alguna otra norma de su derecho interno, o con reglas dictadas al efecto en su reglamento de la contratación pública. Cabe recordar asimismo que los capítulos I y VI son aplicables por igual a todos los métodos de contratación pública.

Artículo 46. *Licitación en dos etapas*

El procedimiento en dos etapas propio de este método de contratación tiene por objeto combinar dos elementos: por una parte, la flexibilidad acordada a la entidad adjudicadora por la posibilidad de negociar, en una primera etapa, con los proveedores o contratistas para concertar un juego completo de especificaciones para el objeto del contrato, y, por otra, el alto grado de objetividad y competitividad que proporcionará, durante la segunda etapa, la licitación llevada a cabo con arreglo al capítulo III. La finalidad básica de las disposiciones del artículo 46, por el que se establecen los procedimientos especiales que distinguen a la licitación en dos etapas de la licitación corriente, ha sido comentada en el párrafo 20 de la sección I de la Guía. Entre esas especialidades cabe citar el requisito del párrafo 4) de que la entidad adjudicadora notifique cualquier cambio introducido en las especificaciones originales a todos los proveedores o contratistas que vayan a pasar a la segunda etapa y permita que los proveedores o contratistas se abstengan de presentar una oferta definitiva sin perder la garantía de oferta que tal vez les haya sido exigida para participar en la primera etapa. Se ha juzgado necesaria esta regla para que la participación en el proceso en dos etapas resulte aceptable a los proveedores o contratistas, dado que al término del plazo para la presentación de ofertas en la primera etapa, los proveedores o contratistas no tienen por qué saber cuáles serán las especificaciones que les serán dadas al iniciarse la segunda etapa.

Artículo 47. *La licitación restringida*

1. Como se dijo en la observación 2 al artículo 20, el artículo 47 señala como requisitos de la convocatoria que, de recurrirse a la licitación restringida por el motivo mencionado en el artículo 20 a), se deberán solicitar ofertas de todos los proveedores o contratistas de los que se puedan obtener los bienes, las obras o los servicios, y de recurrirse a este método por el motivo mencionado en el artículo 20 b), se deberá invitar a un número suficiente

de proveedores o contratistas para que la competencia pueda ser efectiva. Esos requisitos de la convocatoria son importantes para que la licitación restringida no anule el objetivo de la Ley Modelo de promover la competitividad.

2. El párrafo 2) facilita la transparencia y el control efectivo de la decisión de recurrir a la licitación restringida al exigirse que se publique un aviso del proceso de licitación restringida en alguna publicación que el Estado promulgador dará a conocer en alguna norma de la contratación pública. También es importante a este respecto la regla general del artículo 18 4) por la que la entidad adjudicadora deberá consignar en el expediente del proceso de contratación los motivos y circunstancias en que se haya fundado para seleccionar uno de estos otros métodos de contratación previstos en el capítulo V.

3. En el párrafo 3) se dispone que, además de los procedimientos especiales enunciados para este método en los párrafos 1) y 2) de este artículo, se deberán aplicar en la licitación restringida los procedimientos normalmente aplicables a la licitación, con la única excepción del artículo 24.

Artículo 48. *La solicitud de propuestas*

1. Pese a que la solicitud de propuestas sea un método por el que la entidad adjudicadora acostumbra a pedir propuestas a un reducido número de proveedores o contratistas, el artículo 48 trata de conseguir que un número suficiente de proveedores o contratistas tenga la oportunidad de expresar su interés por participar en el proceso y que la participación efectiva sea suficiente para que el proceso sea lo bastante competitivo. A ese respecto, el párrafo 1) exige que la entidad adjudicadora solicite propuestas del mayor número viable de proveedores o contratistas y, salvo que no sea posible, de al menos tres. La disposición complementaria del párrafo 2) trata de ampliar la participación pidiendo a la entidad adjudicadora que salvo que no sea conveniente por razones de economía o eficiencia, inserte un anuncio en alguna publicación de difusión internacional para quienes tengan interés en participar en el proceso de solicitud de propuestas anunciado. Para proteger el proceso de cualquier demora injustificada que pueda resultar de que la entidad adjudicadora haya de admitir a todos los proveedores o contratistas que respondan a ese anuncio, la publicación de ese anuncio no conferirá derecho alguno a los proveedores o contratistas.

2. En el reglamento de la contratación pública puede precisarse algo más el anuncio que debe publicar la entidad adjudicadora. Por ejemplo, la práctica en algunos países es la de enviar por regla general la solicitud de propuestas a todo proveedor o contratista que haya contestado al anuncio, salvo que la entidad adjudicadora decida que prefiere enviar esa solicitud únicamente a un reducido número de proveedores o contratistas. La razón del criterio elegido es que debe darse una oportunidad a todo proveedor o contratista que haya expresado interés por presentar una propuesta y que sólo debe limitarse el número de propuestas solicitadas salvo que existan para ello importantes razones administrativas. Ahora bien, pese a la conveniencia de dar la mayor publicidad posible al anuncio, esa publicidad puede suponer una carga adicional para la entidad adjudicadora en un momento en que esté ya muy ocupada.

3. El resto del artículo 48 describe los elementos esenciales del procedimiento de solicitud de propuestas relativos a la valoración y comparación de las propuestas y a la selección de la propuesta ganadora. Su finalidad es la de optimizar la transparencia y equidad del proceso, así como la objetividad en la comparación y valoración de las propuestas.

4. El párrafo 3) a) incluye como posible criterio de valoración el de la competencia relativa, tanto técnica como de gestión, del proveedor o contratista, ya que a la entidad adjudicadora puede

inspirarle mayor confianza la aptitud de cierto proveedor o contratista que la de otro. Debe distinguirse esta disposición de la facultad reconocida a la entidad adjudicadora en el artículo 6 de ignorar la propuesta de todo proveedor o contratista que juzgue incompetente o no digno de confianza.

5. El trámite descrito en el párrafo 8) para la presentación de la "mejor oferta definitiva" tiene por objeto maximizar la competitividad y transparencia del proceso al fijarse una fecha en la que los proveedores o contratistas deberán presentar su mejor oferta definitiva. Ese trámite pone fin a las negociaciones y congela todas las especificaciones y condiciones contractuales ofrecidas por los proveedores y contratistas a fin de atenuar el riesgo de que la entidad adjudicadora utilice el precio ofrecido por un proveedor o contratista para presionar a otro a reducir su precio, ya que de prever ese tipo de presiones los proveedores o contratistas se verían impulsados a elevar su precio inicial.

Artículo 49. Negociación competitiva

1. La parte dispositiva del artículo 49 es relativamente breve ya que, a reserva de las reglas de carácter general que le sean aplicables, enunciadas ya sea en la Ley Modelo y en el reglamento de la contratación pública o ya sea en alguna otra norma aplicable de derecho interno, la entidad adjudicadora podrá organizar y dirigir la negociación como lo juzgue oportuno. Las escasas reglas enunciadas en el presente artículo tienen por objeto tratar de favorecer la competitividad y la objetividad del proceso de valoración y selección, pero sin obstaculizar esa autonomía de la entidad adjudicadora, por lo que se ha dispuesto concretamente en el párrafo 4) que la entidad adjudicadora deberá, una vez completadas las negociaciones, invitar a los proveedores o contratistas a que presenten su mejor oferta definitiva, a fin de poder seleccionar de entre ellas la oferta ganadora.

2. El Estado promulgante quizá desee disponer en el reglamento de la contratación pública que la entidad adjudicadora deberá adoptar las siguientes medidas: enunciar las reglas y procedimientos básicos por los que se regirá la negociación a fin de que esta proceda con la debida eficiencia; preparar ciertos documentos para que sirvan de base para la negociación en los que se darán a conocer, entre otras cosas, las características técnicas deseadas de los bienes o de las obras requeridas, o una descripción de la índole de los servicios a prestar, así como las cláusulas o condiciones contractuales deseadas; y pedir a los proveedores o contratistas que desglosen su precio, facilitando así a la entidad adjudicadora la comparación de la oferta de cada uno de ellos con las de los demás en el curso de la negociación.

Artículo 50. Solicitud de cotizaciones

En todo régimen de la contratación pública es importante imponer ciertos requisitos mínimos de procedimiento para la solicitud de cotizaciones como los enunciados en la Ley Modelo. Esos requisitos no tienen otro objeto que conseguir que la contratación sea lo bastante competitiva desde una perspectiva tanto cualitativa como cuantitativa. Respecto del requisito enunciado en el párrafo 1) de informar a todo proveedor invitado a dar una cotización de los elementos que habrá de incluir en el precio, la entidad adjudicadora tal vez desee considerar la posibilidad de emplear cláusulas comerciales reconocidas, como las INCOTERMS.

Artículo 51. Contratación con un solo proveedor o contratista

La Ley Modelo no prescribe expresamente ningún procedimiento que haya de seguirse en la contratación con un solo proveedor o contratista, por razón de que sólo se podrá recurrir a

este método en condiciones muy excepcionales y de que en él participa un único proveedor o contratista, lo que hace que su procedimiento sea básicamente el de una negociación contractual que la Ley Modelo no tiene por qué regular. Cabe observar, sin embargo, que las disposiciones del capítulo I son básicamente aplicables a la contratación con un solo proveedor o contratista, especialmente el artículo 11 sobre el expediente que se ha de llevar y el artículo 14 sobre el aviso que se ha de publicar de la adjudicación de un contrato.

Capítulo VI. Vías de recurso

1. La existencia de una vía de recurso eficaz contra los actos y las decisiones de la entidad adjudicadora y contra los procedimientos por ella aplicados es un mecanismo de seguridad esencial para el buen funcionamiento del sistema de contratación pública y para promover la confianza en ese sistema. El capítulo VI de la Ley Modelo tiene disposiciones por las que se reconoce el derecho de recurso y se reglamenta su ejercicio.

2. Es evidente que en la mayoría de los Estados existen mecanismos y procedimientos que permiten recurrir contra los actos de los órganos administrativos y demás entidades públicas. En algunos Estados, se han establecido vías de recurso especiales para las controversias que puedan surgir en el marco de la contratación llevada a cabo por dichos órganos y entidades. En otros Estados, esas controversias deberán ser resueltas por la vía de recurso ordinaria contra los actos administrativos. Algunos aspectos importantes de las vías de recurso, por ejemplo, la instancia ante la que habrá de presentarse el recurso y la reparación que pueda ser otorgada, están relacionados con aspectos conceptuales y estructurales básicos del ordenamiento jurídico y del régimen administrativo de cada país. En muchos ordenamientos jurídicos se ha previsto que el recurso contra los actos de los órganos administrativo y demás entidades públicas se ha de presentar ante la instancia administrativa que goce de autoridad o ejerza control jerárquico sobre la entidad adjudicadora (denominado en adelante "recurso administrativo jerárquico"). En los países en cuyo ordenamiento existe un recurso administrativo jerárquico, la determinación del órgano o autoridad que ha de entender de los recursos contra los actos de determinado órgano o entidad depende en gran medida de la estructura administrativa de ese Estado. En el campo de la contratación pública, por ejemplo, en algunos Estados, deberá interponerse el recurso ante el órgano que ejerce la supervisión y el control general sobre la contratación en ese Estado (por ejemplo, una junta central de contratación); en otros Estados se deberá interponer recurso ante el órgano encargado de la supervisión y el control financiero de las operaciones gubernamentales y de la administración. Existen Estados en los que se ha de presentar recurso en ciertos casos ante el Jefe del Estado.

3. En algunos Estados, el recurso contra determinados actos de los órganos administrativos u otras entidades públicas ha de presentarse ante órganos administrativos independientes y especializados cuya competencia se ha descrito a veces como "cuasijudicial". Esos órganos no son, no obstante, considerados en esos Estados como tribunales judiciales.

4. En muchos ordenamientos jurídicos se ha previsto un recurso por la vía judicial contra los actos de los órganos administrativos y demás entidades públicas. En varios de esos ordenamientos esa vía judicial existe como complemento del recurso por la vía administrativa, mientras que en otros sólo se ha previsto la vía judicial. Algunos ordenamientos jurídicos han previsto únicamente la vía administrativa y no la judicial. En algunos ordenamientos en los que se han previsto ambas vías de recurso, no podrá presentarse recurso por la vía judicial hasta no haber agotado la vía administrativa; en otros ordenamientos se podrá optar desde un comienzo por una u otra vía.

5. En vista de ello, y para no contradecir ningún aspecto conceptual o estructural básico del ordenamiento jurídico o del régimen administrativo de los Estados, las disposiciones del capítulo VI son de índole más esquemática que las de otras secciones de la Ley Modelo. Como se indica en una nota a pie de página al principio del capítulo VI de la Ley Modelo, algunos Estados tal vez deseen incorporar los artículos relativos a las vías de recurso sin ningún cambio o con algún cambio mínimo, mientras que otros Estados tal vez consideren más o menos impropio incorporar esos artículos. En este último caso, esos artículos podrían servir para valorar la suficiencia de las propias vías de recurso.

6. A fin de facilitar la adaptación de este régimen a la gran diversidad conceptual y estructural de los ordenamientos jurídicos del mundo entero, sólo se han regulado las características básicas del derecho de recurso y de su ejercicio. Cada Estado promulgador podrá regular más en detalle en su reglamento de la contratación pública aquellas cuestiones que no estén reguladas ni en la Ley Modelo ni en ninguna otra norma de ese Estado. En ocasiones, la Ley Modelo presenta dos variantes para una misma cuestión.

7. El capítulo VI no se ocupa de la posibilidad de resolver las controversias por arbitraje, por no ser usual que se recurra al arbitraje en el contexto de la contratación pública. Ahora bien, la Ley Modelo no pretende con ello impedir que la entidad adjudicadora y el proveedor o contratista sometan a arbitraje, de prestarse a ello las circunstancias, una controversia relativa a algún procedimiento de la Ley Modelo.

Artículo 52. Derecho a interponer recurso

1. El artículo 52 enuncia el derecho básico a interponer recurso. Conforme al párrafo 1) sólo podrán interponer recurso los proveedores y contratistas pero no el público en general. Se ha excluido adrede a los subcontratistas del derecho a interponer recurso conforme a la Ley Modelo a fin de evitar que el proceso sea excesivamente perturbado, lo que perjudicaría a la economía y restaría eficiencia a la contratación pública. El artículo no trata de la capacidad jurídica del proveedor o contratista para interponer recurso ni de la índole o el grado del interés en juego o del perjuicio que deba alegar un proveedor o contratista para interponer recurso. Esas y otras cuestiones deberán ser resueltas por la norma aplicable de derecho interno de cada Estado.

2. En la remisión al artículo 57 que se hace en el párrafo 1), el número del artículo figura entre corchetes, ya que la numeración dependerá de que el Estado promulgante admita o no el recurso administrativo jerárquico (véase la observación 1 al artículo 54).

3. No todas las disposiciones de la Ley Modelo imponen obligaciones que conforme a su régimen sean invocables, de no ser cumplidas por la entidad adjudicadora, para interponer un recurso. El párrafo 2) dispone que ciertos actos y decisiones de la entidad adjudicadora en el ejercicio de una facultad discrecional no podrán ser objeto del recurso previsto en el párrafo 1). La exención de determinados actos y decisiones está fundada en una distinción entre, por una parte, las exigencias y obligaciones impuestas a la entidad adjudicadora respecto de los proveedores y contratistas como obligaciones jurídicas para con ellos y, por otra, aquellas exigencias que cabe considerar como meramente "internas" de la Administración, las cuales por haber sido impuestas en razón del interés público general, o por alguna otra razón, no constituyen obligaciones jurídicas de la entidad adjudicadora para con los proveedores y contratistas. El derecho a interponer recurso está por lo general limitado a los casos en que la entidad adjudicadora haya violado alguna exigencia del primer tipo. (Véase también la observación 2 al artículo 30.)

Artículo 53. Reconsideración por la entidad adjudicadora (o por la autoridad que dio su aprobación)

1. La finalidad de que el recurso se interponga en primera instancia ante el jefe de la entidad adjudicadora (o de la autoridad que dio su aprobación) no es otra que la de dar al titular de ese cargo la oportunidad de corregir cualquier acto, decisión o procedimiento desafortunado. Con ello se evitará cargar innecesariamente a las instancias superiores y judiciales con casos que las partes pudieran haber resuelto en una etapa anterior y con menor trastorno. Las remisiones a la autoridad que dio su aprobación, que se hacen en el párrafo 1) o en algún otro lugar del artículo 53, y las remisiones a otros artículos relativos a las vías de recurso figuran entre paréntesis por no ser tal vez pertinentes en algunos Estados (véase el párrafo 28 de la sección I de la Guía).

2. La razón por la que únicamente se exige que el recurso se interponga ante la entidad adjudicadora o la autoridad que dio su aprobación si el contrato adjudicado todavía no ha entrado en vigor es que, una vez que el contrato haya entrado en vigor, son pocas las medidas correctoras que el jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación pueda válidamente adoptar. En tales casos procederá más bien recurrir por la vía administrativa o la judicial.

3. La finalidad del plazo fijado en el párrafo 2) no es sino la de conseguir que el recurso sea prontamente tramitado para evitar toda demora o trastorno innecesario del proceso de contratación en una etapa ulterior. El párrafo 2) no define el término "días" (días del calendario o días laborables) por disponer la mayoría de los Estados de normas que definen este término.

4. El párrafo 3) enuncia una disposición complementaria del párrafo 1) por la que se dispensa, por las razones mencionadas en la observación 2 al presente artículo, al jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación de admitir un recurso, o de seguir conociendo de él, desde el momento en que el contrato adjudicado haya entrado en vigor.

5. El párrafo 4) b) deja que sea el jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación quien determine las medidas rectificatorias que proceda adoptar en cada caso (a reserva de lo que disponga al efecto el reglamento de la contratación pública; véase también la observación 7 al presente artículo). Cabe citar como posibles medidas rectificatorias las siguientes: exigir que la entidad adjudicadora corrija el proceso de contratación para conformarlo al régimen legal o reglamentario de la contratación o a alguna otra norma jurídica aplicable; si se ha decidido aceptar determinada oferta, pero se demuestra que otra debiera ser aceptada, exigir a la entidad adjudicadora que no expida un aviso de aceptación al proveedor o contratista inicialmente seleccionado sino al que haya presentado esa otra oferta; o rescindir el proceso de contratación y ordenar la apertura de otro nuevo.

6. Con respecto a las remisiones entre corchetes de los párrafos 5) y 6) al artículo "54 ó 57" deberá procederse como sigue: si el Estado promulgante ha previsto la vía judicial pero no la administrativa jerárquica (véase la observación 1 al artículo 54) la remisión deberá ser únicamente al artículo 57. Si el Estado ha previsto ambas vías de recurso pero exige que el recurrente haya agotado la vía administrativa antes de acudir a la judicial, la remisión deberá ser únicamente al artículo 54. Si el Estado ha previsto ambas formas de recurso pero no exige que se haya agotado la vía administrativa para interponer el recurso judicial, la referencia deberá ser al "artículo 54 ó 57".

7. En el artículo 55 se enuncian algunas reglas adicionales que son igualmente aplicables al recurso de reconsideración previsto en el presente artículo. El Estado promulgante podrá además

pormenorizar en el reglamento de la contratación pública los requisitos de procedimiento que deberá observar el proveedor o contratista al interponer un recurso. Por ejemplo, cabría precisar si bastará para ello con una declaración sucinta por télex, presentándose ulteriormente las pruebas. El reglamento de la contratación pública podría pormenorizar asimismo el orden interno de las actuaciones emprendidas conforme a este artículo (por ejemplo en lo relativo al eventual derecho de los proveedores o contratistas participantes en el proceso de contratación a participar en la sustanciación del recurso aun cuando ellos no lo hubieran interpuesto (véase el artículo 55); la presentación de pruebas; la dirección de las actuaciones; y las medidas rectificatorias que podrán imponer el jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación).

8. El recurso de reconsideración debería estructurarse con miras a una resolución expeditiva del mismo. De no ser ello posible, esta fase del recurso no deberá demorar indebidamente la interposición del recurso administrativo jerárquico o del recurso contencioso-administrativo. El párrafo 4) ha fijado por ello un plazo de 30 días para que la entidad adjudicadora (o la autoridad que dio su aprobación) dicte una resolución sobre el recurso; a falta de esa resolución, el párrafo 5) faculta al recurrente a interponer el recurso administrativo jerárquico conforme al artículo 54 o, de no haberse instituido éste, el recurso contencioso-administrativo conforme al artículo 57.

Artículo 54. Recurso administrativo jerárquico

1. Los Estados cuyo ordenamiento jurídico no prevea el recurso administrativo jerárquico contra los actos, decisiones y procedimientos administrativos podrán optar por omitir este artículo e instituir únicamente el recurso contencioso-administrativo (artículo 57).

2. En algunos ordenamientos jurídicos en los que se han instituido tanto el recurso administrativo jerárquico como el recurso contencioso-administrativo, cabe interponer este último estando aún pendiente el recurso administrativo jerárquico, o viceversa, y en ellos está reglamentado si la apertura de la vía judicial suplanta o no la vía administrativa y de ser así, en qué medida. Si el ordenamiento jurídico del Estado promulgante ha previsto ambas vías de recurso pero no ha resuelto esta cuestión, es posible que decida hacerlo por medio de alguna norma legal o reglamentaria.

3. El Estado que desee instituir el recurso administrativo jerárquico pero que no disponga de un órgano para entender de los recursos en materia de contratación pública, deberá confiar esta función a un órgano adecuado ya existente o creado al efecto por el Estado promulgante. Pudiera designar, por ejemplo, un órgano que tenga ya a su cargo la supervisión y control de la contratación en ese Estado (como sería una junta central de contratación), un órgano cuya competencia no esté limitada a cuestiones de contratación (como sería un órgano encargado de la supervisión y el control financiero de las operaciones de la administración pública (si bien la materia objeto de recurso estaría limitada a cuestiones de supervisión y control financiero)), o un órgano administrativo especializado competente únicamente para entender de las controversias relativas a la contratación pública, tal como un "tribunal administrativo de la contratación pública". Es importante que el órgano que haya de entender de este recurso sea independiente de la entidad adjudicadora. Además, si conforme al régimen de la Ley Modelo que vaya a ser promulgado, el órgano designado está además encargado de aprobar determinados actos o decisiones de la entidad adjudicadora, o determinados procedimientos por ella seguidos, deberá procurarse que la sección de ese órgano encargada de entender del recurso administrativo jerárquico sea independiente de la sección encargada de dar esa aprobación.

4. Si bien el párrafo 1) a) fija un plazo para la interposición del recurso administrativo jerárquico en función del momento en que el recurrente se haya enterado de las circunstancias que motivaron el recurso, la Ley Modelo deja que sea la ley aplicable la que determine en términos absolutos el plazo para la interposición del recurso.

5. Conforme al párrafo 1) d) los proveedores y contratistas facultados para interponer un recurso no serán únicamente aquellos que hayan participado en el recurso de reconsideración (véase el artículo 52 2)), sino también aquellos que aleguen haber sido adversamente afectados por la resolución del jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación.

6. Se ha impuesto la obligación del párrafo 2) para que la entidad adjudicadora o el órgano que dio su aprobación pueda, a su vez, cumplir su obligación a tenor del artículo 55 1) de dar aviso a todos los proveedores o contratistas de la presentación de un recurso.

7. Con respecto al párrafo 3), los medios de que dispondrá el recurrente para probar su derecho a que se le dé alguna reparación dependerán de las normas de derecho sustantivo y de derecho procesal que sean aplicables al recurso.

8. Existen divergencias entre los ordenamientos jurídicos nacionales en lo que respecta a la índole de las reparaciones que podrá otorgar el órgano que entienda del recurso administrativo jerárquico. Al incorporar al régimen de la Ley Modelo, el Estado podrá incluir todas las reparaciones enumeradas en el párrafo 3) o únicamente aquellas que un órgano administrativo esté normalmente facultado para otorgar con arreglo a su ordenamiento jurídico. De ser otorgable con arreglo a su ordenamiento alguna reparación no enunciada en el párrafo 3), convendría enunciarla en este párrafo, ya que en él deben figurar todas las reparaciones que pueda otorgar ese órgano. El criterio seguido en este artículo, en el que se especifican todas las reparaciones que el órgano competente podrá otorgar, contrasta con el criterio más flexible adoptado respecto de las medidas rectificatorias que el jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación podrá imponer (artículo 53 4) b)). En este artículo se siguió el criterio de que el jefe de la entidad adjudicadora o de la autoridad que dio su aprobación debe estar facultado para adoptar cualesquiera medidas que puedan ser necesarias para rectificar cualquier irregularidad cometida por la propia entidad adjudicadora o aprobada por el órgano que dio su aprobación. En algunos ordenamientos el órgano competente para conocer del recurso administrativo jerárquico está sometido a mayores restricciones y formalidades respecto de las reparaciones que pueda otorgar, por lo que el artículo 54 3) trata de no inmiscuirse en esa reglamentación.

9. En el encabezamiento del párrafo 3) se han introducido dos variantes para tener en cuenta al régimen de aquellos Estados en los que el órgano competente para entender en esta etapa del recurso esté únicamente facultado para recomendar y no para otorgar las reparaciones que en él se enumeran.

10. Respecto de los daños por los que pueda pedirse indemnización, en el párrafo 3) f) se presentan dos alternativas para su consideración por los Estados. Conforme a la variante I podrá pedirse indemnización por los gastos razonables que haya hecho el recurrente en relación con el proceso de contratación que sean imputables a algún acto, decisión o procedimiento contrario a derecho. En esos gastos no estaría incluida la ganancia de que se haya visto privado el recurrente por no haber sido aceptada su oferta, propuesta o cotización. Conforme a la variante II serían más amplias las pérdidas que darían lugar a indemnización, que incluirían en algunos casos el lucro cesante.

11. De ponerse término al proceso de contratación conforme al párrafo 3) g), la entidad adjudicadora podrá abrir un nuevo proceso de contratación.

12. En algunos casos la solución apropiada sería anular un contrato que haya entrado ya en vigor, lo que sería el caso de haber sido adjudicado fraudulentamente a determinado contratista o proveedor. Sin embargo no se ha previsto en la Ley Modelo esta solución que pudiera ser particularmente perturbadora y contraria al interés público. Ello no excluye no obstante la posibilidad de prever en alguna otra norma jurídica la anulación de un contrato ya válido. Los casos en los que procedería anular un contrato estarán probablemente previstos en el derecho contractual, administrativo o penal aplicable.

13. De no haberse aún regulado en detalle el recurso administrativo jerárquico, el Estado podrá enunciar esas reglas procesales en su propia ley o en su reglamento de la contratación pública. Cabría regular, por ejemplo, aspectos como los siguientes: el derecho de los proveedores y contratistas que no hayan presentado recurso a participar en él (véase el artículo 55 2)); la carga de la prueba; la presentación de pruebas; y la dirección de las actuaciones.

14. Tal vez haya de modificarse el plazo general de 30 días impuesto en el párrafo 4) en aquellos países en los que el recurso administrativo adopte una forma cuasijudicial con vistas o actuaciones que requieran tiempo. El carácter opcional del artículo 54 puede facilitar la solución de cualquier dificultad planteada por este plazo.

Artículo 55. Reglas aplicables a los recursos previstos en el artículo 53 [o en el artículo 54]

1. Este artículo se aplica únicamente al recurso de reconsideración y al administrativo jerárquico, pero no al recurso contencioso-administrativo. Son muchos los Estados que disponen ya de reglas relativas al objeto de este artículo.

2. Aquellos Estados que no hayan instituido el recurso administrativo jerárquico deberán suprimir las referencias al artículo 44 que figuran entre corchetes en el título y en el texto de este artículo.

3. Los párrafos 1) y 2) de este artículo tratan de obtener que se informe a los proveedores contratistas de la presentación de un recurso respecto de todo proceso de contratación en el que participan o hayan participado a fin de que puedan adoptar medidas para proteger sus intereses, como sería la de intervenir en el proceso conforme a lo previsto en el párrafo 2) y cualquier otra medida prevista en el derecho interno aplicable. Se facilita así una participación más amplia en la sustanciación del recurso por el interés que puede tener la entidad adjudicadora en conocer las reclamaciones y en enterarse de la información pertinente lo antes posible.

4. Pese al derecho de participación relativamente amplio que el párrafo 2) otorga a los proveedores y contratistas que no hayan interpuesto el recurso, la Ley Modelo no pormenoriza el alcance de la participación otorgada a esos terceros (por ejemplo, si ha de ser plena, con derecho a presentar declaraciones). Los Estados tal vez deseen investigar si procede o no hacer algo para regular mejor esta cuestión en su respectivo país.

5. Las palabras del párrafo 3) "cualquier otro proveedor o contratista o autoridad administrativa que haya participado en la sustanciación del recurso" se refieren a los proveedores o contratistas que hayan participado conforme al párrafo 2) y a autoridades públicas como sería la que haya dado alguna aprobación.

Artículo 56. Suspensión del proceso de contratación

1. El régimen de la contratación pública de algunos países prevé la suspensión automática (es decir, la suspensión del proceso de contratación a la mera presentación de un recurso). Con ello se trata de proteger los derechos del recurrente durante la resolución del recurso. De no suspenderse el proceso, el recurrente pudiera no disponer de tiempo para solicitar y obtener alguna medida cautelar. Puede tener particular importancia para el recurrente que el contrato no entre en vigor durante la resolución del recurso y si ha de probar su derecho a que se dicte una medida cautelar pudiera faltarle tiempo para hacer esa prueba y evitar además la entrada en vigor del contrato (por ejemplo, de estar el proceso de contratación en su etapa final). Con la suspensión automática aumenta la posibilidad de que el recurso se resuelva pronto, sin necesidad de una intervención judicial, favoreciendo así una solución más económica y eficiente de las controversias. Ahora bien, el sistema de la suspensión automática significa que el recurso perturbará y demorará más el proceso de contratación, pudiendo dañar así las operaciones de la entidad adjudicadora.

2. La solución adoptada en el artículo 56 respecto de la suspensión tiene por objeto equilibrar el derecho del recurrente a que su recurso sea atendido y la necesidad de la entidad adjudicadora de concertar económica y eficientemente un contrato sin que el proceso de contratación sea indebidamente perturbado o demorado. En primer lugar, para evitar el riesgo de una suspensión innecesaria, la suspensión prevista en el artículo 56 no es automática sino que está supeditada a ciertas condiciones enunciadas en el párrafo 1). El requisito impuesto por el párrafo 1) de que el recurrente, que solicite la suspensión, ha de respaldar su recurso con una declaración no tiene por objeto iniciar un proceso contradictorio o probatorio que sería contrario al objetivo de que se suspenda enseguida la contratación de ser presentado oportunamente el recurso. Se trata más bien de una actuación a instancia de parte basada en el aserto del recurrente de que se dan ciertas circunstancias, como las que se han de alegar en muchos ordenamientos para obtener una medida cautelar. Se ha impuesto el requisito de que el recurso no sea temerario ya que, incluso en una actuación a instancia de parte, el órgano que ha de conocer del recurso deberá poder examinar su contenido a fin de poder rechazar toda demanda temeraria.

3. A fin de mitigar en lo posible el efecto perturbador de una suspensión, sólo podrá obtenerse una suspensión inicial de siete días mediante el procedimiento relativamente sencillo previsto en el artículo 56. Esta breve suspensión inicial tiene por objeto que la entidad adjudicadora o el órgano que haya de conocer del recurso pueda determinar si el fundamento alegado justifica la prórroga de la suspensión prevista en el párrafo 3). Se ha limitado el riesgo de que la perturbación sea mayor fijando un límite acumulativo de 30 días a la suspensión prorrogada con arreglo al párrafo 3). Además, el párrafo 4) permite eludir la suspensión en circunstancias excepcionales si la entidad adjudicadora acredita que existen consideraciones urgentes de interés público que requieren que el contrato se celebre sin demora, por ejemplo, de necesitarse urgentemente ciertos bienes en algún lugar afectado por un desastre natural.

4. El párrafo 2) ha previsto una suspensión de siete días de un contrato que esté ya en vigor de presentarse un recurso conforme al artículo 44 que satisfaga los requisitos enunciados en el párrafo 1). Esta suspensión puede también eludirse conforme el párrafo 4) y podrá prorrogarse, como se indicó anteriormente, hasta un máximo de 30 días conforme al párrafo 3).

5. Ya que, aparte de lo dispuesto en el artículo 57, la Ley Modelo no se ocupa del recurso contencioso-administrativo, no se aborda en el artículo 56 la eventualidad de una suspensión judicial de la contratación con arreglo a la ley aplicable.

Artículo 57. Recurso contencioso-administrativo

Este artículo no tiene por objeto limitar o desplazar el derecho eventual a interponer un recurso contencioso-administrativo con arreglo a alguna otra norma aplicable. Se trataría más bien de confirmar ese derecho y de declarar competente al tribunal o tribunales especificados para entender de todo recurso interpuesto de conformidad con el artículo 52 así como de las apelaciones contra las decisiones, o contra la falta de una decisión oportuna de los órganos que hayan de conocer de un recurso presentado conforme al artículo 53 o al artículo 54. Los aspectos procesales y de

otra índole del recurso contencioso-administrativo así como los remedios que puedan otorgarse, se regirán por la ley aplicable a ese recurso. La ley aplicable al recurso contencioso-administrativo determinará si, de recurrirse una decisión adoptada conforme al artículo 53 o el artículo 54, el tribunal deberá examinar desde un principio la cuestión controvertida del proceso de contratación impugnado o si habrá de examinar únicamente la legalidad o procedencia de la decisión recurrida. Con el enfoque adoptado se ha procurado que el artículo 57 no entre en conflicto con las leyes y procedimientos nacionales por los que se rija el procedimiento judicial.

III. ACTAS RESUMIDAS DE LAS SESIONES DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL DEDICADAS A LA PREPARACIÓN DE LA LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE BIENES, OBRAS Y SERVICIOS

Acta resumida de la 520a. sesión

Martes 31 de mayo de 1994, a las 10.30 horas

[A/CN.9/SR.520]

Presidente provisional: Sr. CORELL (Secretario General Adjunto, Asesor Jurídico)

más tarde: Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión)

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.45 horas

APERTURA DEL PERÍODO DE SESIONES

1. El PRESIDENTE PROVISIONAL dice que, de resultados de los acontecimientos internacionales actuales, la unificación y armonización del derecho mercantil internacional cobran cada vez mayor importancia. Por lo tanto, existe la necesidad imperiosa de un moderno ordenamiento jurídico que rija el comercio internacional y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional ha aportado una valiosa contribución a esos efectos. El consenso que existe en la comunidad internacional en el sentido de que el desarrollo económico requiere un ordenamiento jurídico que afiance el imperio del derecho hace también que la labor de la Comisión sea aún más valiosa ya que, desde el punto de vista del desarrollo, el imperio del derecho ha dejado de estar limitado a los problemas constitucionales y judiciales y abarca también el establecimiento de una infraestructura jurídica adecuada que promueva el comercio y la inversión y facilite el arreglo justo y pronto de las controversias.

2. La Comisión decidió el año anterior que el tema más importante que examinaría en el período de sesiones en curso sería el proyecto de Ley Modelo sobre contratación de servicios, que proporcionaría a los Estados una completa ley modelo relativa a todos los tipos de contratación pública. La labor de la Comisión en materia de contratación pública suscita ya interés en diversos países, especialmente en los Estados de reciente independencia y en aquellos cuyas economías se encuentran en proceso de transición y en muchos casos no existen leyes relativas a la materia. Varios Estados están promulgando ya leyes sobre contratación pública basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras. Habida cuenta de que la contratación pública de servicios constituye una materia relativamente nueva en la cual muchos Estados no han establecido aún una práctica, reviste particular importancia que las disposiciones modelo sean viables en la práctica.

3. La Comisión ha aportado también una valiosa contribución en el ámbito del arbitraje internacional. El Reglamento de Arbitraje (1976) y la Ley Modelo de Arbitraje de la CNUDMI (1985), por ejemplo, han pasado a ser las normas universales que toman como modelo los reglamentos de arbitraje y la legislación nacional sobre arbitraje internacional. El proyecto de directrices para las reuniones preparatorias en el proceso arbitral, que obedece al propósito de promover la eficiencia y la previsibilidad de los arbitrajes internacionales, constituye un complemento adecuado para los textos jurídicos de la Comisión vigentes en la materia.

4. La propuesta de que se examinen las consecuencias de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo (1978) es a la vez oportuna y útil, ya que la situación actual del derecho relativo al transporte marítimo de mercancías no es satisfactoria. El orador espera que, de resultados de las deliberaciones de la Comisión, haya una rápida transición del régimen jurídico basado en las Reglas de La Haya al moderno régimen de las Reglas de Hamburgo. En el período de sesiones en curso se examinarán también otros temas de importancia para la posible labor en el futuro, a saber, la insolencia transfronteriza y la cesión de créditos.

5. La promoción de la Comisión en su carácter de institución, así como la de sus textos jurídicos, se ha convertido en tarea ordinaria de la Secretaría. De resultados de esas actividades y de los cambios políticos y económicos que tienen lugar en muchos países, ha aumentado considerablemente el número de solicitudes de asistencia técnica y de seminarios regionales y nacionales. La atención de esas solicitudes impone una carga adicional sobre los recursos humanos y financieros de la Secretaría y, al mismo tiempo, es evidente que la Comisión ha de adoptar otros textos en el futuro previsible. Pese a los frecuentes llamamientos hechos por la Comisión y por la Asamblea General, las contribuciones al Fondo Fiduciario de la Comisión para la celebración de simposios han ido en disminución y, por lo tanto, los miembros de la

Comisión deberían instar a sus respectivos gobiernos a que aumentaran sus contribuciones al Fondo o adscribieran un abogado durante un año aproximadamente a la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional de la Oficina de Asuntos Jurídicos.

6. Por último, el orador rinde homenaje a la memoria del Profesor Willem Vis, ex Secretario de la Comisión, fallecido después de terminado el anterior período de sesiones.

Se suspende la sesión a las 11.00 horas y se reanuda a las 11.35 horas

El Sr. Herrmann (Secretario de la Comisión) ocupa la Presidencia

ELECCIÓN DE LA MESA

7. El Sr. JAMES (Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte), apoyado por el Sr. GUENTCHEV (Bulgaria), propone la candidatura del Sr. Morán (España) al cargo de Presidente de la Comisión en su 2.º período de sesiones, en la inteligencia de que en el 28.º período de sesiones la Presidencia corresponderá al grupo de Estados de Europa oriental.

8. *El Sr. Morán (España) queda elegido Presidente por aclamación.*

9. *El Sr. Morán (España) ocupa la Presidencia.*

APROBACIÓN DEL PROGRAMA

10. El Sr. MELAIN (Francia) dice que es lamentable que la Secretaría no haya publicado a tiempo el texto en francés del informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada en su 17.º período de sesiones (A/CN.9/392) y, como consecuencia, las delegaciones francoparlantes no hayan tenido tiempo para consultar con sus gobiernos acerca del informe.

11. El Sr. LEVY (Canadá) dice que cabe felicitar a la Secretaría por la excelente labor que ha realizado al dejar fiel constancia de las decisiones a que llegó el Grupo de Trabajo después de dos períodos de sesiones. Por lo tanto, expresa la esperanza de que no se reabra el debate de ese período de sesiones, pues, de lo contrario, se demorarían los trabajos del período en curso.

12. Tras un debate de procedimiento en el que participan el Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos), el Sr. JAMES (Reino Unido), el Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) y el Sr. BAVYKIN (Federación de Rusia), el Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que la Oficina de Servicios de Conferencias en general, y el Servicio Francés de Traducción en particular, tienen pocos funcionarios y exceso de trabajo, y cuando los plazos son demasiado breves, la situación no es precisamente mejor. En el futuro la Comisión ha de reducir el volumen de servicios de conferencias que solicita. Refiriéndose al calendario de sesiones, dice que habría que completar los debates relativos al complejo tema de la contratación pública antes de que la Comisión pasara a la cuestión del arbitraje.

13. *Queda aprobado el programa.*

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA

LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA DE BIENES Y OBRAS Y GUÍA PARA LA PROMULGACIÓN DE ESA LEY (A/CN.9/393)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (A/CN.9/389, A/CN.9/392 y A/CN.9/394)

14. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), presentando el tema, dice que el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional dedicó sus períodos de sesiones 16.º y 17.º a la cuestión de la contratación pública. En su 16.º período de sesiones, cuyo informe figura en el documento A/CN.9/389, el Grupo de Trabajo decidió que, para ampliar el alcance del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras a fin de incluir la contratación de servicios se necesitaba un procedimiento especial para estos efectos, titulado "Solicitud de propuestas de servicios" y contenido en el artículo 39 bis. El Grupo de Trabajo había adoptado en su 17.º período de sesiones dos decisiones que constaban en el informe correspondiente (A/CN.9/392) y en el anexo, titulado "Proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios" y que sentarían las bases para los debates en el período de sesiones en curso de la Comisión.

15. La primera decisión había consistido en incluir las disposiciones relativas a la contratación de servicios en un capítulo separado, el capítulo IV bis, titulado "Solicitud de propuestas de servicios". En ese capítulo se preveían tres métodos para la selección de una de las propuestas. La segunda decisión se refiere a que, además de las solicitudes de propuesta de servicios, serían aplicables en la contratación de servicios todos los demás métodos aplicables para la contratación pública de bienes y de obras. Se había discutido también en cierta medida la idea de simplificar la estructura de la Ley Modelo a fin de facilitar la tarea de los Estados que estuvieran considerando la posibilidad de promulgar leyes basadas en ella. El Grupo de Trabajo ha recomendado también los proyectos de enmienda a la Guía para la Promulgación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras (A/CN.9/394) para su aprobación simultánea con la del proyecto enmendado de Ley Modelo.

16. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el texto de las distintas disposiciones es básicamente satisfactorio y pone de manifiesto los avances realizados. Los dos problemas pendientes se refieren al capítulo IV bis, en relación con el cual la Comisión debería actuar de la misma manera que había hecho en el pasado, y en la estructura de la Ley Modelo y la multiplicidad de métodos previstos, que suscita cierta inquietud. Sería preferible que la Comisión delegase la responsabilidad por esas cuestiones a un grupo de trabajo, que podría luego presentar sus conclusiones nuevamente a la Comisión.

17. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la multiplicidad de métodos no debería plantear ningún problema especial, ya que los Estados están en libertad de utilizar los métodos que quieran. La Comisión podría tomar nota de que, tras difíciles negociaciones, se ha llegado a un acuerdo en el sentido de incluir todos los métodos existentes, pero en todo caso no sería prudente reabrir la cuestión. La sugerencia de remitir la cuestión a un grupo de trabajo no es particularmente útil ya que en última instancia la decisión incumbe a la propia Comisión. Se ha dedicado mucho esfuerzo a la concepción de una estructura presentada a la Comisión y las delegaciones deberían dedicarse a la labor sustantiva en lugar de enredarse en cuestiones secundarias.

18. El Sr. JAMES (Reino Unido) coincide con el representante del Canadá; las propuestas presentadas a la Comisión son fruto de mucho debate y lo importante es que la Comisión llegue con la mayor celeridad posible al artículo 16, que es crucial. En todo caso, a duras penas habría tiempo para programar reuniones de un grupo de trabajo.

19. El Sr. MELAIN (Francia) hace suyas las opiniones de los dos observadores que le han precedido. Ha habido consenso en la

aplicabilidad de todos los métodos y no hay que reabrir la cuestión. También coincide en que es importante que la Comisión examine a la brevedad el artículo 16.

20. El Sr. CHATURVEDI (India) pregunta si la decisión de incluir los servicios en la Ley Modelo ha sido adoptada por la Comisión o por el Grupo de Trabajo.

21. El Sr. GOH (Singapur) apoya las observaciones del Reino Unido y coincide en que la Comisión debe proceder con su labor sustantiva con la mayor rapidez posible.

22. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la Comisión se ocupó de la cuestión de la inclusión de los servicios en la Ley Modelo en su 26.º período de sesiones, como consta en el párrafo 262 de su informe a la Asamblea General (A/48/17). La Comisión debe tomar nota de que los Estados que no tengan interés en la cuestión de los servicios podrán recurrir de todas maneras a la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, que ya ha sido aprobada por la Asamblea General.

23. El Sr. CHATURVEDI (India) hace reserva de la posición de su delegación acerca del proyecto de Ley Modelo.

24. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, de Obras y de Servicios, que figura en el anexo del documento A/CN.9/392.

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios

Preámbulo

25. *Queda aprobado el preámbulo.*

Artículo 1

26. *Queda aprobado el artículo 1.*

Artículo 2 a)

27. *Queda aprobado el artículo 2 a).*

Artículo 2 b)

28. *Queda aprobado el artículo 2 b).*

Se levanta la sesión a las 13.00 horas

Acta resumida de la 521a. sesión

Martes 31 de mayo de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.521]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.05 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios

Artículo 2, inciso c) (continuación)

1. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) pide que se aclare si, con arreglo a la definición de "bienes", los servicios que se prestan para obtenerlos incluyen también su transporte. Se pregunta si, en ese caso, no habría una redundancia en relación con la contratación pública de servicios, ya que sería análogo a la contratación de transporte, que es un servicio.

2. El PRESIDENTE dice que, a su juicio, por lo menos en la versión española, queda claro el carácter accesorio de los servicios que se requieren para el suministro de los bienes. Se dice que por bienes se entenderán los objetos de cualquier índole, así como los servicios accesorios al suministro de esos bienes, siempre que el valor de los servicios no exceda del de los propios bienes.

3. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) quisiera saber si, en el supuesto de que la entidad adjudicadora deseara obtener una cierta cantidad de bienes y el transporte de éstos no estuviera incluido en el precio, por lo cual la entidad adjudicadora tuviera que contratar el servicio de transporte, éste se consideraría bien o servicio.

4. El PRESIDENTE dice que entiende que, cuando la entidad adjudicadora solicita ofertas para la adquisición de bienes, en los

documentos previos a la licitación debe aclarar que el transporte ha de incluirse en el precio final de los bienes. Si, cuando se solicitan ofertas para la adquisición de bienes, no se menciona la cuestión del transporte, queda claro que probablemente la entidad adjudicadora espere que los bienes se entreguen en el destino, y tampoco existe entonces un problema de adjudicación de un contrato público de servicios, porque es evidente que la entidad adjudicadora quiere que los bienes se entreguen en el destino y la entidad oferente deberá resolver la cuestión como lo estime oportuno.

5. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) opina que, probablemente, la forma en que la entidad adjudicadora debiera encarar el problema sería que, si el contrato de adquisición de bienes no incluye el transporte, es posible que ello se deba a que la entidad adjudicadora tiene sus propios medios de transporte, y quizá sea ésa la razón de que el transporte no se haya incluido en el contrato; pero, si no es así y debe celebrarse un contrato separado respecto del transporte, tales servicios de transporte se regirán por las disposiciones de la Ley Modelo que se refieran a la contratación de servicios. Todo depende, en realidad, de la forma en que se estructure el contrato.

6. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el inciso c) del artículo 2.

7. *Así queda acordado.*

Artículo 2, incisos d) y d bis)

8. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda que el haber incluido entre paréntesis la expresión que figura al final del inciso d bis) se debió a que existía incertidumbre acerca de ciertos objetos de la

contratación, tales como la propiedad intelectual, que podían considerarse bienes o servicios en distintas jurisdicciones. Por ello, el Grupo de Redacción previó que el Estado promulgante pudiera especificar ciertas categorías de servicios. Aunque no desea sugerir que se introduzcan cambios en el presente texto, sería conveniente incluir en la Guía una breve explicación de los motivos que llevaron a colocar el texto entre paréntesis, porque, si no, en algunas jurisdicciones podría entenderse que se trata siempre de servicios. Sería necesario indicar en la Guía que la intención fue abarcar algunas situaciones poco habituales para evitar interpretaciones erróneas.

9. El Sr. UEMURA (Japón), hablando sobre el inciso d) del artículo 2, opina que la contratación pública de obras debe tratarse de la misma manera que la contratación pública de servicios. En el último período de sesiones de la CNUDMI, se señaló que, en el caso de la contratación pública de servicios, la calidad de éstos depende en gran medida de los conocimientos y las aptitudes de quienes los prestan. Dicha sugerencia indujo a la CNUDMI a comenzar la redacción de nuevas disposiciones sobre la contratación pública de servicios. A su juicio, se da una situación análoga en la contratación de obras, ya que la construcción normalmente abarca diversos tipos de servicios, y difícilmente podría la entidad adjudicadora supervisar y controlar la calidad de los servicios prestados durante la construcción. Puesto que sería demasiado tarde cuando una deficiencia se hiciera patente en las obras ya terminadas, es importante tener en cuenta la competencia técnica de los contratistas en la contratación pública de las obras. Por ello, sería más apropiado assimilar la contratación pública de obras a la contratación pública de servicios, en lugar de assimilarla a la de bienes. Por otra parte, las obras se consideran una variedad de los servicios en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT. Por tales razones, sugiere que se suprima la palabra "obras" de la Ley Modelo y que se aclare en la Guía que se considera que las obras están incluidas en los servicios.

10. El Sr. CHATURVEDI (India), en relación con el tratamiento del tema de los servicios, señala que, aunque su delegación no se opone a que la CNUDMI se ocupe del asunto, no está de acuerdo con la forma en que se ha hecho en el texto que figura en el anexo del documento A/CN.9/392. Sostiene que, al abordar los servicios, no debe introducirse enmienda alguna en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, que, desde el punto de vista de los países en desarrollo, es sumamente útil. Al incorporar el concepto de servicios a diversos artículos de ese texto, se está enmendando al mismo tiempo la Ley Modelo aprobada en 1993. A juicio de su delegación, la forma adecuada de abordar el tema consistiría en incorporar disposiciones autónomas referentes a los servicios, ya fuera en un protocolo a la Ley Modelo o en un instrumento completamente separado.

11. En cuanto al inciso c) del artículo 2, donde se define el concepto de "bienes", señala que un bien es algo tangible, material, en tanto los servicios no lo son. Por lo tanto, no es correcto afirmar que los bienes incluyen los servicios, sino separar ambas definiciones. No tiene ninguna sugerencia que ofrecer para solucionar el problema, pero cree que debe tenerse en cuenta cuando se den los últimos retoques al texto.

12. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, inicialmente, la delegación de su país también abrigaba dudas en cuanto a la inclusión de los servicios en la definición de "bienes", pero que, tras escuchar la explicación ofrecida por el Secretario de la Comisión, acepta el texto actual, ya que mucho depende de la redacción del contrato. Si el precio de los bienes incluye el transporte, éste debe incluirse en la definición de bienes.

13. En cuanto a la definición de obras, está de acuerdo con lo señalado por la delegación del Japón. La construcción es un servicio antes que un bien, y no debe aplicársele el mismo régimen

que a la contratación pública de bienes. En el derecho tailandés, las obras se consideran un servicio, por lo que sería más fácil para su país aceptar un régimen análogo para las obras y los servicios. Sería más lógico que se suprimiera la palabra "obras", entendiendo que las obras están incluidas en la definición de servicios.

14. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) aclara que, aunque no desea inmiscuirse en el debate, debe recordar a las delegaciones que no pueden sugerir simplemente que se suprima la palabra "obras", porque la propia CNUDMI aprobó en 1993 una Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras. Cuando se analiza cuál sería el régimen apropiado para los servicios, es posible examinar otros tipos de contratación pública y decidir cuál es el que más se le asemeja, pero lo que la CNUDMI debe hacer este año es añadir disposiciones apropiadas para los servicios, sin hablar de suprimir el concepto de "obras", ya que técnicamente no puede hacerlo.

15. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) reitera, en primer lugar, lo afirmado por el Secretario. A su entender, la CNUDMI está obligada a seguir ciertas normas de procedimiento, por lo que no puede modificar la ley aprobada, a menos que ello sea absolutamente necesario. Eso no impide que se atiendan las observaciones de la delegación de Tailandia acerca de la nomenclatura.

16. En segundo lugar, en relación con lo señalado por la delegación de la India, en el Grupo de Trabajo se entendió también que su mandato no le permitía hacer modificaciones que no estuvieran justificadas, con lo cual las escasas referencias a los servicios que figuran en el presente proyecto son el mínimo que hay que incluir para cumplir la tarea encomendada por la CNUDMI el año pasado: establecer normas especiales sobre la contratación pública de servicios. A menos que se hubiese aprobado una ley independiente que incluyera todas las disposiciones generales del capítulo I, y no había una clara mayoría en ese sentido, la única manera de abordar el tema era incluir referencias a los servicios en distintas disposiciones de la Ley Modelo.

17. En cuanto a la definición de "bienes", dicha definición se aproxima, a su juicio, a la establecida en el derecho vigente, aunque no entiende por qué se ha hecho un uso tan amplio del subrayado. La definición de bienes se aproxima a la que figura en el Convenio sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales, que ha servido de base para el concepto incluido en la Ley Modelo.

18. Por último, como han señalado otras delegaciones, es probable que, al hacer referencia a los bienes y servicios en la misma definición, se estén mezclando cosas de distinta naturaleza. Pero ello es probablemente inevitable, y la delegación de los Estados Unidos no querría introducir modificaciones innecesarias en la definición existente.

19. Por otra parte, es dudoso que sea conveniente aclarar que el precio de los servicios accesorios deberá estar incluido en los documentos en que se solicitan ofertas. A su juicio, la intención de la Comisión es que la contratación de esos servicios se haga por separado y quede, por lo tanto, regida por el capítulo IV *bis*.

20. Lo mismo puede decirse respecto de la contratación de obras; si desde el comienzo se especifica que los servicios accesorios deberán prestarse en el curso de la construcción de las obras, dichos servicios se regirán por las normas aplicables a las obras; si, en cambio, se contratan los servicios accesorios por separado, éstos deberán regirse por las normas aplicables a los servicios.

21. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) anuncia que la Ley Modelo, incluida en el anexo al informe de la CNUDMI sobre su 26.º período de sesiones, ha sido publicada ahora como documento independiente.

22. El Sr. JAMES (Reino Unido), apoyado por Australia, señala que coincide con lo afirmado por la delegación del Canadá, a saber, que en el comentario debería aclararse el significado del inciso *d bis*). Desea subrayar la importancia que reviste el comentario, especialmente en relación con los servicios.

23. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) señala que la delegación del Canadá le ha hecho saber que el texto contenido en el párrafo 12 del documento A/CN.9/394, en el que se hace referencia a las palabras que figuran entre paréntesis en los incisos *c*) y *d bis*) del documento A/CN.9/392, resuelve a su satisfacción la cuestión planteada por esa delegación. Con todo, si alguna delegación considera insatisfactorio el enunciado del párrafo 12 del documento citado, sería el momento de indicarlo.

24. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que los incisos *b*), *d*) y *d bis*) tienen el mismo propósito, a saber, abordar la cuestión de los servicios. Los servicios se definen en los incisos *c*) y *d*). Por otra parte, a tenor de lo dispuesto en el inciso *d bis*), se entenderá por servicios "cualquier objeto de la contratación que no sea bienes ni obras". Si los servicios se definen en un párrafo, no hace falta repetir la definición en los demás. Cabe, pues, preguntar si el inciso *d*) es realmente necesario. En cualquier caso, habría que definir los servicios en un único párrafo.

25. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que el enunciado del párrafo 12 del documento A/CN.9/394 es algo elíptico y que tal vez convendría añadirle una oración para precisar lo que se quiere decir.

26. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que la Secretaría comparte el deseo de la delegación de la India de simplificar y abreviar las disposiciones del proyecto en examen, y que el Grupo de Trabajo reflexionó bastante sobre el enunciado de los incisos *c*), *d*) y *d bis*), pero que no consiguió elaborar una fórmula más apropiada. Esos incisos no van dirigidos únicamente a definir los servicios, sino también a especificar qué normas se aplican según el tipo de servicio de que se trate. En efecto, hay tres categorías de servicios, a saber, los servicios accesorios al suministro de bienes, los servicios accesorios a las obras y los servicios en general. El enunciado actual de los incisos citados arranca de ese hecho.

27. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) se pregunta si las palabras que figuran entre paréntesis en el inciso *d bis*) son realmente necesarias. Si esas palabras se interpretaran en sentido estricto, podrían servir de cláusula liberatoria, al amparo de la cual un Estado podría especificar indebidamente que determinados servicios quedarían fuera del alcance de la Ley Modelo, en particular si se tiene en cuenta el carácter indeterminado de la definición de servicios, señalado en el párrafo 12 del documento A/CN.9/394. Se pregunta, pues, si no sería preferible suprimir las palabras que figuran entre paréntesis, ya que, en caso contrario, se estaría autorizando a los Estados a valerse de ese enunciado para conseguir un resultado distinto del que acarrearía la definición contenida en el propio proyecto.

28. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) opina que tal vez sea necesario aclarar el alcance de las palabras que figuran entre paréntesis en el inciso *d bis*), tanto en ese inciso como en la Guía (documento A/CN.9/393). Su propósito es dar a los Estados la oportunidad de especificar en qué casos el objeto de una contratación no deberá incluirse en la categoría de bienes o de obras, sobre todo cuando el enunciado del párrafo *d bis*) no permita zanjar la cuestión fácilmente, así como en las situaciones ambiguas. Sea como fuere, tales palabras no deberán emplearse con fines de exclusión que no se ajusten al sentido de la Ley Modelo. Tal vez convenga, pues, que el Grupo de Redacción examine el enunciado actual para cerciorarse de que exprese lo que se quiere decir.

29. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar los incisos *d*) y *d bis*) del artículo 2 en su forma actual.

30. *Así queda acordado.*

Artículo 2, incisos e) a h), y artículo 3

31. El PRESIDENTE dice que, al no haber objeciones respecto a los incisos *e*) a *h*) del artículo 2 ni respecto al artículo 3, entiende que la Comisión desea aprobarlos.

32. *Así queda acordado.*

Artículo 4

33. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que es consciente de que el proyecto de artículo 4 figura en la Ley Modelo aprobada ya por la Asamblea General, pero se pregunta si cabe autorizar a los Estados a promulgar el tipo de reglamentación a que se hace referencia en ese artículo.

34. El PRESIDENTE hace notar que el artículo 4 de limita a señalar a la atención del legislador nacional algunos puntos que deberán figurar probablemente en la reglamentación necesaria para dar efectividad a la Ley Modelo. Además, se trata de un texto que figura en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, aprobada por la Asamblea General por recomendación de la propia Comisión, y sería poco serio de su parte que ahora recomendará otra cosa.

35. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que comparte sin reservas la opinión del Presidente, aunque entiende la inquietud del representante de la India. Sugiere, pues, que en el comentario al artículo 4 se incluyan algunos ejemplos de las reglamentaciones mencionadas en el texto, y dice que su delegación tiene el propósito de hacer propuestas concretas en ese sentido.

Artículo 5

36. El PRESIDENTE dice que, al no haber observaciones respecto al artículo 5, entiende que la Comisión desea aprobarlo.

37. *Así queda acordado.*

Artículo 6

38. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) dice que el inciso *c*) del párrafo 6 es impreciso y que no expresa claramente el propósito que se persigue, que es evitar la descalificación de contratistas en razón de errores u omisiones formales poco importantes, lo que ocurre con mucha frecuencia. En efecto, tal como está redactado, el inciso no explica claramente qué errores u omisiones permitirían la descalificación y cuáles no. En consecuencia, convendría reformular el inciso, para subsanar ese defecto.

39. El PRESIDENTE recuerda que el inciso en cuestión, aprobado ya por el Grupo de Redacción, se examinó minuciosamente en Viena, y que, por ende, la Comisión ha de actuar con prudencia a la hora de considerar la posibilidad de introducir cambios. En cualquier caso, en la versión española se distingue con toda claridad entre los aspectos sustantivos y los accesorios.

40. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) apoya lo expresado por el Presidente y recuerda que esa cuestión fue ampliamente debatida en Viena, y que la idea fue ajustar los artículos 6 y 7. En su opinión, simplemente no es posible introducir nuevos cambios.

41. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) se pregunta si, para mayor coherencia y con el fin de agilizar los trabajos, no convendría quizás establecer como norma que, salvo que la naturaleza de la contratación de servicios justifique la adopción de normas totalmente diferentes, se adopte un texto que sea una simple copia del anterior.

42. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) señala que lo que sugiere el representante de Tailandia corresponde precisamente a la norma. Hay una Ley Modelo sobre la Contratación de Bienes y de Obras, que ya fue aprobada por la Comisión, y ahora no se trata de revisarla, sino de, como resolvió el Grupo de Trabajo, ampliarla a fin de incluir normas relativas a la contratación de servicios. En esta oportunidad, se han marcado los cambios respecto de la Ley Modelo original, de manera que, al examinar cada disposición, no se pretenda mejorar la redacción, sino ver si la Comisión encuentra aceptables los cambios o si considera que deberían modificarse o complementarse debido a las características especiales de la contratación de servicios. El nuevo texto no ha de ser una segunda ley modelo, sino una alternativa para quienes deseen que incluya las tres categorías de contratación.

43. El Sr. CHATURVEDI (India) aprecia las explicaciones del Secretario de la Comisión, que son útiles como orientación general, y está de acuerdo en que, dentro de lo posible, hay que respetar lo que ya ha sido aprobado. Sin embargo, el hecho de incluir los servicios en la Ley Modelo equivale ya a una enmienda de ésta, y no puede impedirse a quien lo desee expresar lo que piensa al respecto.

44. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) considera que el texto del apartado v) del inciso b) del párrafo 1 del artículo 6 es poco preciso porque, al parecer, abarca al personal directivo o ejecutivo de los proveedores, en cuanto a que no deberían haber sido condenados por ciertos delitos, y pide a la Secretaría una aclaración al respecto.

45. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) destaca la importancia de esta disposición, en especial desde el punto de vista de la integridad del propio proceso de contratación. Naturalmente, la intención fue abarcar a todos aquellos que intervienen en el suministro de bienes y obras, y ahora también en el de servicios, y establecer que no deben haber participado en la comisión de delitos. Se pregunta si el representante de Marruecos encuentra que, desde el punto de vista de la contratación de servicios, se ha omitido algo al hablar de personal directivo o ejecutivo.

46. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo), refiriéndose al inciso c) del párrafo 6, dice que la disposición está mal redactada, puesto que lo importante no es la naturaleza del error, sino el hecho de que éste pueda subsanarse.

47. El Sr. CHATURVEDI (India) estima que, en la versión en inglés del apartado v) del inciso b) del párrafo 1, se utiliza erradamente la palabra "disbarment"; se pregunta si debería decir "debarment".

48. El PRESIDENTE señala que, en la versión en español, no hay error. Tras esta aclaración, entiende que puede darse por aprobado el artículo 6 en su totalidad.

49. *Así queda acordado.*

Artículo 7

50. El Sr. LEVY (Canadá) señala a la atención de la Comisión que, en el párrafo 1 del artículo 7, debería decirse capítulo IV bis.

51. El PRESIDENTE aclara que ese punto ha de dilucidarse cuando quede aprobado el texto en su totalidad. Por el momento, quedarían aprobados los párrafos 1 y 2 de ese artículo.

52. El Sr. LEVY (Canadá) señala que hay una duplicación en los textos del apartado ii) del inciso a) del párrafo 3, puesto que el artículo 41 *ter* repite lo allí dicho.

53. La Sra. SABO (Canadá) agrega que, en la versión en francés del apartado ii) del inciso b) del párrafo 3, debería decir artículo 41 *ter* y no artículo 39 *ter*.

54. El PRESIDENTE dice que, en vista de las dificultades que plantea el hecho de que una disposición se refiera a otra, esa cuestión podría quedar convenientemente aclarada si el Grupo de Redacción estudiara detenidamente la disposición, en especial las referencias cruzadas.

55. El Sr. CHATURVEDI (India) sugiere que se suprima el apartado ii) del inciso b) del párrafo 3, de tal modo que el texto quede en su forma original.

56. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que, en su opinión, el motivo de la confusión es que el artículo 23 se refiere al contenido de la convocatoria a licitación o a precalificación y el artículo 41 contempla la solicitud de una propuesta o cotización. Estima que la cuestión debe remitirse al Grupo de Redacción.

*Se suspende la sesión a las 16.35 y
se reanuda a las 17.05 horas*

57. El Sr. LEVY (Canadá) dice que sería conveniente que el Grupo de Redacción examinase si el apartado ii) del inciso b) del párrafo 3 es compatible con el resto del proyecto.

58. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión aprueba la propuesta del Canadá.

59. *Así queda acordado.*

60. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que el apartado v) del inciso a) del párrafo 3 está en contradicción con el apartado iii) del inciso a) del mismo párrafo, por lo que procedería efectuar alguna modificación.

61. El PRESIDENTE dice que el apartado v) del inciso a) del párrafo 3 reproduce el texto que la Asamblea General recomendó a los Estados y que ya fue aprobado.

62. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el apartado v) se refiere a "cualquier otro requisito" que no está previsto en los apartados i) a iv) y guarde relación con la precalificación. Esos requisitos han de ser compatibles con lo dispuesto en el apartado iii).

63. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que no cree que exista incompatibilidad entre los apartados iii) y v). No obstante, podría suprimirse el apartado v).

64. El PRESIDENTE dice que, si se suprimiera el apartado v), se limitarían las posibilidades que tiene la entidad adjudicadora. Por eso, es más adecuado mantenerlo.

65. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que, si se suprimiera el apartado v), no se limitarían las posibilidades de la entidad adjudicadora.

66. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión aprueba el artículo 7, a excepción del apartado ii) del inciso b) del párrafo 3.

67. *Así queda acordado.*

Artículos 8, 9 y 10

68. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión aprueba los artículos 8, 9 y 10.

69. *Así queda acordado.*

Artículo 11, párrafo 1

70. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, en los incisos a), b) y c) del párrafo 3 del artículo 41 *bis*, se establecen tres excepciones muy amplias. A este respecto, tal vez sería útil que, en esos casos, también se llevara el expediente indicado en el párrafo 1 del artículo 11. Por ello, sería conveniente esperar a que se examine el artículo 41 *bis* para pronunciarse sobre el párrafo 1 del artículo 11.

71. La Sra. SABO (Canadá) dice que, en la versión francesa del inciso i *bis* del párrafo 1, se hace una referencia al inciso b) del párrafo 1 del artículo 41, la cual no parece corresponder con la versión inglesa.

72. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) pide aclaraciones respecto de la inclusión del texto subrayado que figura en el inciso d) del párrafo 1.

73. El Sr. JAMES (Reino Unido), en respuesta a la delegación de Tailandia, dice que, cuando se contrata a un consultor por horas, normalmente se desconoce *a priori* cuántas horas va a trabajar. De ahí que, en el inciso d) del párrafo 1, se haga referencia a "la base para determinar el precio", lo que permitirá calcular, por ejemplo, el costo de cada hora de trabajo del consultor. Ello guarda especial relación con la contratación de servicios, al igual que las palabras "si son conocidos por la autoridad adjudicadora" que figuran al final del inciso d), ya que el proceso de contratación puede empezar antes de que concluya la tramitación de los documentos.

74. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que sigue sin entender por qué se han incluido las palabras "si son conocidos por la autoridad adjudicadora". Considera superfluas esas palabras, habida cuenta de que se ha de informar sobre la base para determinar el precio.

75. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el problema deriva en parte de que, cuando la empresa adjudicadora debe preparar, con arreglo al inciso e), una reseña de la evaluación y la comparación de las ofertas, propuestas o cotizaciones, debe estar en condiciones de incluir en la reseña el precio, quizá no de todas las ofertas, pero por lo menos de la que ha ganado. En el caso del proceso de licitación, cuando se han abierto todas las ofertas se conoce el precio, y por ello se ha incluido el inciso d), a fin de que no se produzcan problemas posteriormente; pero, respecto de los servicios, si se utiliza el cuarto método, en el que existe una jerarquización de las ofertas, teóricamente algunas de ellas pueden no llegar a abrirse nunca. Eso explica la inclusión del inciso e). El inciso d) queda explicado por los motivos expuestos por el Reino Unido.

76. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que, a juicio de su delegación, desde el momento en que se ha incluido el inciso e), no cabe incluir en el inciso d) las palabras que han sido subrayadas. Por lo tanto, sugiere que se mantenga el inciso e) con su redacción actual y se eliminen del inciso d) las palabras subrayadas.

77. El orador sostiene que es exigir demasiado a la entidad adjudicadora que averigüe las bases para determinar el precio, por ejemplo, en países extranjeros. Debería bastar con mencionar el

precio y las principales cláusulas y condiciones de cada oferta. Por ello, propone que se supriman las palabras subrayadas que figuran en el inciso d).

78. El PRESIDENTE señala que, a su juicio, la entidad adjudicadora tiene más flexibilidad si se mantiene el texto subrayado, porque el precio puede no ser conocido en el momento en que se inicia el proceso.

79. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, en efecto, la expresión que aparece subrayada da mayor flexibilidad a la entidad adjudicadora y refleja lo que sucede en la práctica en la contratación de servicios, pues la mayoría de los ofertantes no establecen un precio fijo, sino que proporcionan una fórmula mediante la cual puede calcularse el precio. Aunque sólo sea por esa razón, es importante que la entidad adjudicadora tenga la flexibilidad de incluir en la reseña la base para determinar el precio y no un precio exacto.

80. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el párrafo 1 del artículo 11 con todos sus incisos.

81. *Así queda acordado.*

Artículo 11, párrafos 2 a 4

82. El PRESIDENTE dice que, si no escucha objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el texto de los párrafos 2 a 4 del artículo 11 sin modificaciones, teniendo en cuenta que reproducen la Ley Modelo de la CNUDMI que fue aprobada en 1993.

83. *Así queda acordado.*

Artículo 11 bis

84. El Sr. CHATURVEDI (India) pide que se explique cuál es la razón de haber incluido las expresiones subrayadas. A juicio de su delegación, las ofertas, propuestas o cotizaciones no siempre pueden ser rechazadas como en el caso de la licitación, de modo que sería necesario justificar la inclusión de esas expresiones.

85. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, efectivamente, las ofertas, propuestas o cotizaciones pueden ser también rechazadas por la entidad adjudicadora en ciertas condiciones, previstas en el artículo 11 *bis*, que ha sido tomado del artículo 33 de la Ley Modelo original. Lo que sucede es que, en la Ley Modelo original, el artículo 33 figuraba en el capítulo III, que se refería exclusivamente a la licitación. Sin embargo, cuando el Grupo de Trabajo examinó el tema de los servicios, decidió que dicha norma era aplicable también a las ofertas, propuestas o cotizaciones; de modo que el fondo del artículo no ha cambiado, sino que, al haberse incluido en el capítulo I, relativo a las disposiciones generales, ha sido necesario subrayar esas expresiones.

86. El PRESIDENTE dice que, si no hay objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar los párrafos 1, 2 y 3 del artículo 11 *bis*.

87. *Así queda acordado.*

Artículo 11 ter

88. El PRESIDENTE señala que, como se indica en la respectiva llamada, el artículo 11 *ter* es un texto nuevo, y, por lo tanto, no contiene ninguna expresión subrayada. En el Grupo de Trabajo se decidió que era conveniente introducirlo, porque se refiere a la culminación del proceso de contratación, con la efectiva entrada en vigor del contrato adjudicado.

89. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que la delegación de su país considera razonable la redacción del artículo 11 *ter*, pero sugiere una modificación de menor entidad: que, donde dice “en el momento de solicitarse las ofertas, propuestas o cotizaciones”, diga “en el momento de solicitarse o aceptarse las ofertas, propuestas o cotizaciones”.

90. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia), apoyado por el Sr. LEVY (Canadá), expresa la opinión de que la fecha de entrada en vigor del contrato debe notificarse en el momento de solicitar las ofertas, propuestas y cotizaciones, ya que los posibles proveedores o contratistas deben conocerla con antelación.

91. El Sr. CHATURVEDI (India) explica, a propósito de la propuesta de su delegación sobre el artículo en examen, que responde a su convencimiento de que es necesario que la fecha de entrada en vigor de los contratos se notifique en el momento de la aceptación de las ofertas, propuestas o cotizaciones.

92. El PRESIDENTE señala que la propuesta de la India no parece encontrar apoyo en los demás miembros de la Comisión y que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 11 *ter* en su forma actual.

93. *Así queda acordado.*

Artículo 12

94. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) destaca el carácter innovador del artículo 12, según el cual todas las adjudicaciones de contratos deberán anunciarse públicamente, incluso en el caso de un solo proveedor. El propósito del proyecto de artículo es proteger a los ciudadanos de posibles abusos y promover la transparencia. Así pues, tal vez convendría explicarlo mejor en el comentario correspondiente, señalando que el anuncio se haría incluso en los casos de contratación con un solo proveedor, para que los contratistas sepan que se halla en marcha un procedimiento de ese tipo. Se trata de una práctica consagrada en algunos Estados, que convendría hacer extensiva a los demás. La explicación que la delegación de los Estados Unidos propone

incluir en el comentario señalaría esa práctica a la atención de todos los Estados, de forma que otros la puedan adoptar si lo consideran pertinente.

95. El PRESIDENTE dice que, efectivamente, en el preámbulo del proyecto de Ley Modelo se indica claramente que su propósito es promover la competencia. Lo que está en juego es la protección de los consumidores y los contribuyentes; la propuesta de la delegación de los Estados Unidos es, pues, atinada.

96. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que no acaba de entender el significado del párrafo 1 del artículo 12, y sugiere que se enuncie en términos más claros. En cualquier caso, duda de que el artículo se pueda aplicar en la práctica en los países grandes, dada la enorme cantidad de anuncios que habría que hacer.

97. El PRESIDENTE opina que el sentido del párrafo en examen es claro. Evidentemente, los anuncios de adjudicaciones de contratos pueden ser onerosos, pero ése es el precio que los ciudadanos han de pagar, por la vía de los impuestos, para asegurar el carácter internacional de la contratación, que es el propósito que se persigue. En cualquier caso, el párrafo 3 del artículo 12 autoriza al Estado a especificar que el párrafo 1 no se aplicará a las adjudicaciones en que el precio sea inferior a un monto determinado. En otras palabras, los Estados podrán atenuar el problema señalado por la delegación de la India.

98. El Sr. LEVY (Canadá) dice que, en muchos Estados, las adjudicaciones de contratos se anuncian de forma habitual en el boletín oficial. El artículo 12 se limita a reflejar esa práctica y es plenamente satisfactorio.

99. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) propone sustituir las palabras “sea inferior a” que figuran en el párrafo 3 por las palabras “sea de poca monta”, para evitar que, en caso de inflación, sea necesario revisar una y otra vez el precio que se indicaría en la legislación nacional en cumplimiento de esa disposición.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 522a. sesión

Miércoles 1.º de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.522]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.05 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Artículo 12 (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a la Comisión a reanudar el examen del artículo 12 del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios.

2. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) sugiere que sería preferible que el párrafo 3 del artículo 12, en vez de especificar un precio, dijera “cuando el valor del contrato sea menor”.

3. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) concuerda con lo expresado y agrega que en el caso de los servicios el umbral podría ser distinto del de las obras o bienes. En vez de modificar la Ley Modelo, tal vez sería mejor que se expresara en el comentario que en sus respectivos países el legislador puede adaptar la reglamentación nacional correspondiente.

4. El Sr. JAMES (Reino Unido) concuerda con el representante de los Estados Unidos en que el comentario debería especificar que cada Estado debe promulgar sus propias normas y que la cifra concreta puede variar, según si el contrato se refiere a bienes,

obras o servicios. La finalidad del artículo 12 es proteger los derechos de los proveedores y de los contratistas, como también los de los contribuyentes informándoles acerca de los contratos que se hayan suscrito y de las adjudicaciones realizadas. Es importante que la entidad adjudicadora sepa qué adjudicaciones debe hacer públicas.

5. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) y el Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) apoyan las propuestas de los oradores anteriores.

6. *Queda aprobado el artículo 12 en su forma enmendada.*

Artículo 13

7. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), respondiendo a una pregunta formulada por el Sr. CHATURVEDI (India), dice que al referirse en la cuarta línea a "una persona que sea o haya sido funcionario o empleado", la intención era evitar el mayor número posible de pretextos para eludir el cumplimiento. Por ejemplo, en realidad, un miembro del directorio de una empresa no es un empleado y de ahí la necesidad de usar ambos términos.

8. *Queda aprobado el artículo 13.*

Artículo 14

9. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que la expresión "que creen obstáculos" a la participación que figura en el párrafo 1 del artículo 14 es vaga y que la frase "comprendidos obstáculos por razones de nacionalidad" es inadecuada, ya que en muchos países la nacionalidad es un criterio válido de selección. Además, en la segunda frase del párrafo 2 no viene al caso incluir las palabras "o los servicios".

10. El PRESIDENTE dice que, si bien es cierto que en algunos países se otorgan ventajas a los contratistas locales, el principio general enunciado en el párrafo 1 del artículo 14 concuerda con la preferencia en favor de la contratación pública internacional reseñada en el preámbulo.

11. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) dice que, en vista de que el artículo se refiere fundamentalmente a los bienes, no hay razón para incluir la palabra "servicios".

12. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), con el apoyo del Sr. LEVY (Canadá), dice que el artículo 14 debe incluir la referencia a los servicios y que las marcas también pueden utilizarse con relación a diversos servicios. El alcance de los servicios se está ampliando de manera extraordinaria y el artículo ciertamente tendrá aplicación en el futuro.

13. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) expresa que la cuestión de los servicios efectivamente se plantea en esferas que van del transporte a las computadoras y que es un concepto en continua evolución. En consecuencia, está de acuerdo en que el artículo 14 conserve la referencia a los servicios.

14. *Queda aprobado el artículo 14.*

Artículo 15

15. El PRESIDENTE sugiere que se apruebe el artículo 15 en su forma actual.

16. *Queda aprobado el artículo 15.*

Artículo 16

17. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que pese a que anteriormente su delegación fue contraria al artículo 16, ha llegado a convencerse de que el texto actual no tiene

alternativa. Incluso si se llegara al extremo de contemplar la contratación pública de bienes y la de servicios por separado se plantearían otras objeciones. Sin embargo, desea sugerir algunos cambios de redacción. En el párrafo 2 del artículo 16, después de cada uno de los artículos mencionados debería incluirse entre paréntesis una descripción del método en cuestión, y, en el párrafo 3 del artículo 16, debería reemplazarse el término "procedimientos" por la palabra "métodos".

18. El Sr. LEVY (Canadá) señala que, tras examinar cuidadosamente el artículo 16, llegó a la conclusión de que para que la Ley Modelo resulte aceptable a una amplia gama de Estados hay que conservar todos los métodos que figuran como opciones. Los métodos de contratación pública enumerados son simples opciones y los Estados pueden modificarlos libremente.

19. Por lo que respecta a la estructura del artículo, está convencido de que, a menos de que se redacten otras disposiciones sobre los servicios, cualquier intento de reestructurar el artículo crearía una serie de problemas nuevos. En consecuencia, sería mejor que la Comisión dejara las cosas como están.

20. La Sra. SABO (Canadá) dice que no puede apoyar la sugerencia de los Estados Unidos de que se reemplace la palabra "procedimientos" por "métodos". La Ley Modelo original distinguía entre "métodos" y "procedimientos" y la sustitución de "procedimientos" por "métodos" daría lugar a una confusión innecesaria.

21. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) concuerda con lo expresado por el representante de la Asociación Internacional de Abogados respecto del artículo 16 en la reunión del Grupo de Trabajo celebrada en marzo de 1994. En todo el mundo los servicios generalmente se contratan mediante procedimientos de licitación o mediante solicitudes de propuestas. En consecuencia, debería suprimirse el inciso b) del párrafo 3.

22. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) señala a la atención de la Comisión una serie de discrepancias entre la versión en árabe y en otros idiomas de la Ley Modelo. Por ejemplo, la versión en francés alude al "procès-verbal" que se tradujo al árabe por un término que significa "registro". Vería con especial agrado que se esclareciera el término "bienes" según se utiliza en el proyecto de Ley Modelo. Es importante saber si el término se utiliza como concepto general relativo a derechos tangibles o intangibles, o si se refiere a bienes muebles e inmuebles.

23. El Sr. CHATURVEDI (India) es partidario de la actual redacción del artículo 16 y no está de acuerdo en que se suprima el inciso b) del párrafo 3.

24. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que, tras cuidadoso examen, llegó a la conclusión de que, en la forma en que está redactado actualmente, el artículo 16 es la mejor solución posible. No está de acuerdo en que deba suprimirse el inciso b) del párrafo 3. Hay que tener presente que los Estados promulgantes se basarán en la Ley Modelo para reglamentar toda la contratación pública y en consecuencia, la Ley Modelo debe poner a disposición de la entidad adjudicadora todos los métodos de contratación pública. Los complejos métodos de contratación pública que se proponen en el capítulo IV *bis* sólo serían convenientes si las entidades adjudicadoras tuvieran el tiempo y el dinero necesarios para llevar a cabo las complicadas gestiones que ellos exigen. También hay que recordar que cada vez más se recurre a la contratación pública de servicios ordinarios, en gran medida por licitación o por negociaciones competitivas.

25. En cuanto a si en el párrafo 3, es mejor utilizar "métodos" o "procedimientos", el orador señala que el capítulo IV *bis* no describe métodos sino un método de contratación pública que se

compone de un conjunto de procedimientos diferentes. A manera de transacción una solución podría ser utilizar el término "método" en singular en vez de "procedimientos".

26. El Sr. WESTPHAL (Alemania) expresa que el párrafo 1 describe la licitación como método normal de contratación pública, mientras que el párrafo 3 parece sugerir que la licitación debería utilizarse únicamente si hay buenas razones para hacerlo.

27. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que concuerda en que en el párrafo 3 se utilice el término "método" en vez de "procedimientos" y en que se conserve el inciso b) del párrafo 3.

28. En cuanto al método de trabajo de la Comisión, debería permitirse que los miembros expresaran sus puntos de vista sobre cualquier tema, aun cuando éste hubiese sido examinado por un grupo de trabajo. Hay que tener presente que no todos los miembros están representados en los grupos de trabajo.

29. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) apoya la posición del Banco Mundial. Tiene la impresión de que la Comisión no cuenta con la pericia necesaria para tratar de manera adecuada todos los elementos complejos que entraña la Ley Modelo en relación con los servicios y en consecuencia quiso asegurarse de que todos los métodos para la contratación pública de bienes estuviesen automáticamente disponibles para la contratación de servicios. Sin embargo, advierte que, como muchos de los métodos no han sido perfectamente estructurados, habrá que impartir directrices detalladas sobre la forma en que deberían aplicarse.

30. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que, si bien la actual versión del artículo 16 mejora el texto anterior, aún puede perfeccionarse. Los incisos a) y b) del párrafo 3 no establecen claramente métodos concretos para la contratación de servicios. El proyecto de texto debería primero señalar los métodos antes de describir los procedimientos aplicables para utilizarlos.

31. El Sr. MELAIN (Francia) apoya el artículo 16 en su redacción actual, pese a que debería concordarse con el capítulo IV bis. Sin embargo, está de acuerdo con el Reino Unido en que pese al capítulo IV bis, podrían utilizarse otros métodos de contratación pública, en especial cuando se trata de la contratación de un volumen reducido de servicios. Por lo que respecta al párrafo 3 de la versión del texto en francés, señala que la referencia al artículo 39 bis ya no es correcta puesto que ese artículo se convirtió en capítulo IV bis.

32. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que el artículo 16 es lógico en el sentido de que distingue entre bienes y obras, por una parte, y servicios por la otra, a la par que respeta la estructura preexistente de la Ley Modelo aprobada por la Comisión respecto de los métodos de contratación pública de bienes y de obras. Esa disposición clave permitió limitar los métodos básicos de contratación pública de servicios a un solo campo. La labor de reducir el número de métodos puede dejarse librada al legislador nacional. Esta labor puede llevarse a cabo mejor si se proporcionara alguna información adicional en un comentario en que constaran las dudas de algunas delegaciones respecto de algunos métodos de contratación secundarios y su aplicabilidad a la contratación pública de servicios.

33. La Sra. SABO (Canadá) dice que la cuestión de si han de utilizarse o no los términos "método" y "procedimientos" puede resolverla el Grupo de Redacción. Por lo que respecta a la observación formulada por Alemania, expresa que, de no darse cierta importancia a los métodos nuevos, existe el peligro muy real de que entidades adjudicadoras que no tengan mucha experiencia no saquen el mejor provecho de la licitación. En consecuencia, no debería enmendarse el artículo 16. Podría indicarse en un comentario general que la labor del Grupo de Trabajo se llevó a

cabo en presencia de representantes muy experimentados en el campo de la contratación pública y que incluso en los casos en que las delegaciones no tenían grandes conocimientos técnicos sobre la materia habían consultado a expertos de sus gobiernos.

34. El Sr. UEMURA (Japón) desea saber si los procedimientos de solicitud de propuestas con arreglo a la Ley Modelo quedan comprendidos en el sentido de los procedimientos de licitación que contempla el Convenio del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

35. El PRESIDENTE sugiere que se acepte el artículo 16 en la forma en que está redactado y que se incluyan en el comentario las sugerencias de los observadores del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco Mundial. Incluso se podría señalar que tal vez algunos Estados quieran suprimir el inciso b) del párrafo 3 cuando incorporen la Ley Modelo en su propia legislación. Concuerda con el representante de Alemania en que tal vez sea mejor invertir el orden de los párrafos 3 y 2. Respondiendo a las inquietudes expresadas por el representante del Japón, señala que si bien la Ley Modelo no adopta la terminología del GATT, refleja el espíritu del Convenio del GATT.

*Se suspende la sesión a las 11.48 horas y
se reanuda a las 12.22 horas*

36. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), respondiendo a una pregunta formulada por el Sr. TUVAYANOND (Tailandia), dice que en la Ley Modelo original la primera parte del párrafo 2 del artículo 16 establecía el derecho de la entidad adjudicadora a utilizar cualesquiera de los métodos previstos en los artículos 17, 18, 19 y 20 y la segunda parte contemplaba la obligación de dejar una constancia de los motivos por los que se habían aplicado esos métodos. En el texto que tiene ante sí la Comisión, ambas cuestiones se tratan en párrafos separados, los párrafos 2 y 4 respectivamente. En consecuencia, se suprimió el nexo "and, if it does".

37. El Sr. LEVY (Canadá), refiriéndose al párrafo 4 del artículo 16, dice que las palabras "por los que aplicó" podrían plantear problemas de interpretación. Cuando algo no admite revisión parece desafortunado exigir justificación, puesto que por muy inadecuada que pueda ser una justificación, no hay nada que el contratista pueda hacer. El mismo problema plantea el inciso b) del párrafo 1 del artículo 41 sexies.

38. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que en ambos casos la redacción fue elegida deliberadamente y debe conservarse, puesto que es una parte muy importante de la Ley.

39. El Sr. JAMES (Reino Unido) concuerda con el representante de los Estados Unidos. El texto del artículo 16 es una solución de transacción entre quienes desean que la elección de métodos pueda ser objeto de revisión y quienes consideran que no debiera ser impugnada puesto que se relaciona con una elección administrativa, posiciones que se conciliaron conviniendo en que debería ser de dominio público. Preocuparía mucho al orador que de alguna manera se procurara alterar ese equilibrio. Es posible que la redacción del párrafo 4 del artículo 16 sea ambigua puesto que puede interpretarse en el sentido de que, en relación con los servicios, impone la obligación de dar razones en los casos en que se utilice el método preferido de solicitud de propuestas de servicios, lo que concordaría con la práctica con arreglo a la actual Ley Modelo, y ciertamente no fue la intención. Habría que revisar la redacción de ese párrafo.

40. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) dice que el párrafo 4 del artículo 16 significa simplemente que en los casos en que una entidad adjudicadora utilice un método distinto del normal debería justificar o explicar su elección. Tal vez habría sido preferible agregar un párrafo 3 que expresara que lo normal

es utilizar el capítulo IV *bis*, un párrafo 4 que indicara las excepciones en el caso de los servicios y un párrafo 5 que se remitiera al párrafo 4 respecto de los servicios y al párrafo 2 respecto de los bienes y obras. Esta redacción sería muchísimo más clara.

41. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) dice que en muchos Estados la norma que consagra el artículo 11 *bis* de que la entidad adjudicadora no está obligada a justificar su rechazo de las propuestas está modificada por el deber de explicar sus razones una vez que se han abierto las

propuestas. Esta reserva tiene por objeto impedir que una entidad adjudicadora rechace todas las propuestas si no ha ganado un contratista preferido.

42. El PRESIDENTE entiende que la Comisión desea aprobar el artículo 16.

43. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 13.05 horas

Acta resumida de la 523a. sesión

Miércoles 1.º de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.523]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Artículo 16 (continuación)

1. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que no tiene objeciones de ningún tipo a la propuesta formulada por la delegación de los Estados Unidos. Con todo, pide que se deje constancia en el acta de que el párrafo 2 del artículo 16 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, según entiende el Reino Unido, sólo autoriza a la entidad adjudicadora a aplicar un método de contratación distinto de la licitación a tenor de lo dispuesto en los artículos 17, 18, 19 y 20 y únicamente si se cumplen las condiciones previstas en esos artículos.

2. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 16 en cuanto al fondo y remitirlo al Grupo de Redacción para que examine la propuesta de los Estados Unidos.

3. *Así queda acordado.*

Artículos 17 y 18

4. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar los artículos 17 y 18.

5. *Así queda acordado.*

Artículo 19

6. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 19 en cuanto al fondo y remitirlo al Grupo de Redacción para que examine la posibilidad de evitar la repetición de la palabra "provided" en el texto inglés y de sustituir la palabra "prestados" por otra más apropiada en el texto español.

7. *Así queda acordado.*

Artículo 20

8. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que está de acuerdo con el texto del artículo 20. Con todo, recuerda que el inciso d) del párrafo 1 de ese artículo, que autoriza a la entidad adjudicadora a contratar con un solo proveedor por razones de normalización, fue muy debatido en el seno del Grupo de Trabajo. En efecto, si esa norma no plantea mayores problemas a la hora de contratar bienes, su aplicación se vuelve mucho más complicada cuando el objeto de la contratación es un servicio. Por ejemplo, puede dar lugar a problemas éticos. Por consiguiente, la delegación de los Estados Unidos se reserva el derecho de sugerir, cuando se examine el comentario a ese inciso, que se haga referencia a la conveniencia de que los Estados reglamenten esta cuestión al amparo del artículo 4.

9. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 20.

10. *Así queda acordado.*

Artículos 21 a 35

11. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar los artículos 21 a 35.

12. *Así queda acordado.*

Capítulo IV

13. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que tal vez convendría cambiar ligeramente el título del capítulo IV, "Otros métodos de contratación pública", habida cuenta de que el proyecto incluye ahora un capítulo IV *bis*, que también trata de un método de contratación distinto de la licitación.

14. El Sr. LEVY (Canadá) propone que el texto se modifique de modo que diga "Otros métodos comunes de contratación pública".

15. El PRESIDENTE propone que se considere también la posibilidad de emplear la expresión "métodos alternativos", sugerida por el Sr. Herrmann.

16. El Sr. LEVY (Canadá) hace suya la sugerencia del Sr. Herrmann.

17. El Sr. CHOUKRI-SBAI (Marruecos) sugiere que el título del capítulo IV se reemplace por el de "Procedimiento de contratación pública en dos etapas".

18. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) duda de que convenga modificar el título del capítulo, que es idéntico al del texto anterior ya aprobado, salvo que lo justifique la naturaleza especial de los servicios. De lo contrario, podría interpretarse que esta materia requiere un tratamiento especial.

19. El PRESIDENTE concuerda en que, antes de introducir cambios, hay que tratar de encontrar las razones para hacerlos.

Artículos 37 a 41

20. El PRESIDENTE, refiriéndose a los artículos 37 a 41 señala que las modificaciones introducidas al texto recogen adecuadamente las ideas que fueron expresándose a lo largo de las sesiones del Grupo de Trabajo, o bien dicho texto conserva la redacción original de la Ley Modelo ya aprobada. Por esta razón, si no hay objeciones, entiende que pueden darse por aprobados esos artículos.

21. Así queda acordado.

Capítulo IV bis

22. El PRESIDENTE somete a la consideración de la Comisión el capítulo IV bis, que es totalmente nuevo. Indica que probablemente habrá que comenzar por resolver el problema del título, que, al menos en la versión en español, coincide con el del artículo 41 bis.

23. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) no tiene objeciones respecto al título del capítulo, pero plantea la posibilidad de cambiar su ubicación, de manera que pase a ser capítulo III bis, porque el capítulo III trata del proceso de licitación, que es el principal método de contratación de bienes y de obras y el del capítulo IV bis lo es respecto a los servicios.

24. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que el capítulo IV bis se refiere a la solicitud de propuestas. En su versión en inglés, el capítulo III utiliza la palabra "*proceedings*" y el capítulo IV habla de "*procedures*": en cambio, en el idioma chino se ha utilizado el mismo término para ambos. Además, el capítulo IV bis se refiere a "*procedures*" o métodos y, en consecuencia, guarda relación con el capítulo IV. Para que el contenido del capítulo IV bis sea compatible con el de los capítulos III y IV, sugiere modificar el título de aquél de modo que sea "Métodos para solicitar propuestas de servicios".

25. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) pide que se le aclare si hay alguna razón para que, en el texto en inglés, se utilicen dos expresiones diferentes, una para el título del capítulo ("*Request for proposals*") y otra para el título del artículo 41 bis ("*solicitation of proposals*"). No acierta a comprender el porqué de la diferencia.

26. El Sr. WESTPHAL (Alemania) señala que, en el párrafo 54 del informe del Grupo de Trabajo, se dice: "En particular, la solicitud de propuestas y la negociación competitiva se aplicaban en casos en los cuales la entidad adjudicadora no estaba al corriente de la naturaleza de la solución técnica de sus necesidades", mientras que el artículo 39 trata de los casos en los que la entidad adjudicadora atribuye especial importancia a la calidad de los servicios prestados. Se pregunta si debería usarse la expresión "solicitud de propuestas" que, de acuerdo con lo que acaba de señalar, se reserva para una situación especial. En el

documento A/CN.9/392, al tratar del artículo 39 bis, se proponen tres títulos, uno de los cuales es "Procedimiento especial para la contratación de servicios", que tal vez podría utilizarse para resolver el problema.

27. El Sr. LEVY (Canadá) dice que su delegación también abriga algunas dudas sobre el título del capítulo IV bis, ya que no debería repetirse la expresión "solicitud de propuestas", que se utiliza en el artículo 38. Dado que, tratándose de la redacción de textos jurídicos, los títulos suelen dejarse para el final, sugiere volver sobre el tema una vez que se haya agotado el examen del capítulo. En cuanto a cambiarlo de lugar, recuerda que la estructura de la Ley Modelo fue objeto de prolongadas deliberaciones a fin de que el texto que se adoptara finalmente fuese más coherente, pero está de acuerdo en que se ubique después del capítulo relativo al proceso de licitación, y luego seguir con los demás métodos comunes o alternativos.

28. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el título del capítulo lleva envuelta una cuestión de fondo, a la que no aludirá porque ya lo hizo el representante de Alemania. En su opinión, el problema radica en parte en que el artículo 38 habla de "solicitud de propuestas". Por otra parte, en los Estados Unidos y, según entiende, también en el Banco Mundial, se acostumbra a hablar de "RFP" o "*requests for proposals*", expresión que se utiliza normalmente para designar este método de seleccionar los servicios. Esa razón llevó a la solución de transacción de referirse a la "solicitud de propuestas de servicios". Para resolver el problema del título del capítulo, sugiere que se cambie el título del artículo 41 bis por el de "anuncio", que es el trámite previo a la solicitud de propuestas o "RFP".

29. El Sr. CHATURVEDI (India) concuerda con el representante de China en que el título del capítulo IV bis no es claro. Al parecer, la idea es que se trata de disposiciones especiales relativas a la contratación de servicios. Por esta razón, si ha de reemplazarse el título, como estima que debe hacerse, debería decirse "Métodos de contratación de servicios". No está de acuerdo en utilizar la palabra "anuncio", porque no se sabe de qué clase de anuncio se trata. Refiriéndose al párrafo 1 del artículo 41 bis, en él se dice que se "convocará a presentar propuestas de servicios", y se trata de un método para contratar servicios y no siempre es necesario convocar a presentar propuestas. No cree que sea ésta la idea. A continuación, dice que no se mencionan los requisitos ni la idoneidad de la persona o entidad que proporcionará los servicios, y ello debería consignarse en el propio artículo 41 bis.

30. El Sr. JAMES (Reino Unido) concuerda con lo expresado por la mayoría de los oradores que lo han precedido en el uso de la palabra. En su opinión, sería útil cambiar de lugar el capítulo, y combinar esta sugerencia con la formulada por el Secretario de la Comisión de referirse a "métodos alternativos", porque así resultarían más claras las disposiciones que siguen. También está de acuerdo en que se modifique el título del capítulo, aunque es consciente de que no corresponde que la Comisión destine demasiado tiempo a discutirlo, en especial si el Grupo de Trabajo ya deliberó ampliamente sobre el tema. A su juicio, el título del artículo 41 bis induce a confusión, y convendría que el Grupo de Redacción examinara la cuestión. La intención fue básicamente reflejar la secuencia del proceso de contratación, que consiste en una convocatoria a presentar propuestas, seguida del envío de los documentos pertinentes. La idea es que el artículo 41 bis trate de la convocatoria a presentar propuestas, y la solicitud de propuestas es lo que se envía en respuesta al interés por ellas. No está de acuerdo en que se denomine simplemente "anuncio", aunque el término podría incorporarse al título.

31. El Sr. WALSER (Banco Mundial) desea plantear una cuestión relativa a la estructura del capítulo. Aun cuando se

aceptara que se necesitan los demás métodos de contratación a que se refiere el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16, esto es, la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas y la negociación competitiva, no acierta a comprender por qué razón han de requerirse dos clases de solicitud de propuestas de servicios, a saber, la forma simple del artículo 38, que se aplica tanto a los bienes como las obras y a los servicios, y la forma muy compleja, pero a su juicio correcta, del capítulo IV *bis*. Agradecería que se aclarara por qué razón se necesitan estas dos clases de solicitud de propuestas. Esto dificulta la situación para la entidad adjudicadora, que, en definitiva, debe decidir cuál de las dos formas ha de aplicar a los servicios. A su juicio, aun ateniéndose a lo indicado en el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16, habría que eliminar la solicitud de propuestas prevista en el artículo 38, porque en realidad es innecesario prever dos clases de solicitud de propuestas.

32. El Sr. LEVY (Canadá) dice que convendría que el Grupo de Redacción tuviese presente la valiosa sugerencia del Secretario de la Comisión de referirse a "métodos de contratación alternativos". Quizá podría resolverse el problema utilizando la expresión "métodos principales de contratación de servicios", y habría métodos alternativos aplicables a bienes, obras y servicios. El artículo 41 *bis* podría titularse "Anuncio de solicitud de propuestas", aunque parezca un poco redundante. Por lo que respecta a lo expresado por el representante del Banco Mundial, su Gobierno es contrario a todo intento de eliminar el artículo 38, que se aplicaría a los casos en que no se sabe con exactitud qué es lo que se desea, mientras que el artículo 41 *bis* se reservaría para aquellos en los que se sabe a ciencia cierta lo que se necesita.

33. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) estima interesante la idea de cambiar de ubicación el capítulo IV *bis*. Lo mismo opina acerca de la sugerencia del Canadá de referirse a "método principal o preferente", porque ello haría lógica y apropiada la sugerencia del Secretario de la Comisión de denominar los demás métodos "alternativos", lo que además concuerda con el tenor de la Guía. En cuanto al título del artículo 41 *bis*, cree que se trata precisamente de un anuncio, y así lo prevé la propia disposición.

34. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que apoya la propuesta del Canadá de que el título del capítulo IV *bis* sea "Anuncio de solicitud de propuestas de servicios".

35. El Sr. LEVY (Canadá) dice que, en la versión inglesa del párrafo 1 del artículo 41 *bis*, debe sustituirse la palabra "*expression*" por la palabra "*expressions*".

36. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que uno de los procedimientos para la selección que figuran en el artículo 41 *sexies* es similar al método de selección del artículo 38. Por otra parte, cuando se dé la condición prevista en el inciso a) del párrafo 1 del artículo 17, a saber, cuando la entidad adjudicadora no esté en condiciones de identificar las características de los servicios, presumiblemente se recurrirá al artículo 38. A este respecto, cabe señalar que en cierta medida se superponen los métodos previstos en el artículo 38 y en el capítulo IV *bis*.

37. El PRESIDENTE dice que, tal como ha manifestado la delegación del Canadá, se recurrirá al procedimiento del artículo 17 cuando no se sepa nada de la contratación y, cuando se tenga alguna idea al respecto, se recurrirá al procedimiento del artículo 41 *bis*.

38. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que no se sabe con seguridad cuándo se ha de recurrir al artículo 38, al artículo 39 o al artículo 41 *bis*. Por ello, debe aplicarse el artículo que corresponda en función de los distintos procedimientos previstos en cada uno de ellos. Así, en el artículo 41 *bis* se establece el requisito de la convocatoria, que no figura en el

artículo 38 ni en el artículo 39. El artículo 41 *ter* contiene una enumeración pormenorizada de los datos que han de incluirse en las solicitudes de propuestas, a diferencia de lo que ocurre en los artículos 38 y 39. Por otra parte, los criterios del artículo 41 *quater* son muy diferentes de los del artículo 38.

39. La delegación de los Estados Unidos se pliega a la voluntad del Grupo de Trabajo y, por ello, acepta los 11 métodos previstos, aunque podrían eliminarse cinco de ellos por lo que respecta a los servicios: la licitación en dos etapas, el método canadiense, la negociación competitiva, el procedimiento de licitación restringida y las cotizaciones.

40. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que parece acertada la propuesta del Canadá en relación con el título del capítulo IV *bis*. Por otra parte, en la primera línea del párrafo 1 del artículo 41 *bis*, debe decirse que "la entidad adjudicadora convocará a presentar solicitudes de prestación de servicios". Además en el párrafo 1, debe hacerse mención de la cuestión de la titulación y la experiencia.

41. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que no parece adecuado que se utilice la palabra "anuncio" en el título del capítulo IV *bis*, ya que en él se plantean muchas otras cuestiones. El capítulo IV *bis* se refiere a cuestiones de procedimiento y debe incluir métodos especiales para los servicios.

42. El Sr. CHATURVEDI (India) se pregunta si la CNUDMI ha de concluir sus trabajos antes de que se reúna el Grupo de Redacción.

43. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que el Grupo de Redacción se reúne durante el período de sesiones de la CNUDMI. El Grupo está integrado por seis equipos de lingüistas, que se encargan de preparar las versiones correspondientes en los seis idiomas oficiales de la Organización. Cada equipo lingüístico está integrado por un revisor de los servicios de traducción de las Naciones Unidas y por un delegado que asiste al período de sesiones de la CNUDMI y que, dentro del equipo lingüístico, no representa a su gobierno, sino a un idioma. El Grupo se ocupa exclusivamente de cuestiones de redacción y, si observa que un cambio puede tener consecuencias de fondo, lo señala a la atención de la Comisión para que resuelva al respecto. Así pues, gracias al Grupo de Redacción, la CNUDMI puede examinar la labor que está realizando y aprobar un texto definitivo al final de su período de sesiones.

*Se suspende la sesión a las 16.35 horas y
se reanuda a las 17.05 horas*

44. El Sr. JAMES (Reino Unido) encomia a la delegación de los Estados Unidos por su elocuente defensa de las disposiciones que se examinan, y en especial del capítulo IV *bis*. Sin embargo, insta a dicha delegación a que haga un esfuerzo por comprender los problemas que han sido precisados por el Sr. Hunja, y que preocupan a varias delegaciones.

45. La delegación de los Estados Unidos ha propuesto que se eliminen los artículos 38 y 39, a fin de que la Comisión se concentre en el capítulo IV *bis*. La delegación del Reino Unido, por el contrario, opina que sería preferible mantener el capítulo IV *bis* y concentrarse en los artículos 38 y 39, así como en las condiciones para su aplicación. Aunque, no desea proponer esa solución, a fin de no quebrantar el acuerdo al que se llegó en el Grupo de Trabajo, desea dejar constancia de las razones por las cuales el Grupo de Trabajo formuló esos dos puntos de vista opuestos. Como señaló el Sr. Hunja, el verdadero problema en esta materia son las condiciones para la aplicación de los artículos, lo cual se vincula con el artículo 16, que fue examinado en la sesión anterior, y con las dificultades que plantean los artículos 38 y 39 y el capítulo IV *bis*.

46. Todo esto se discutió largamente en el Grupo de Trabajo, y se estimó que, en lo que atañe a la Ley Modelo, el Grupo no podía elaborar en forma satisfactoria una fórmula apropiada para imponer a la entidad adjudicadora la obligación de utilizar uno u otro procedimiento, y que sólo podía crearse una presunción en favor del procedimiento más elaborado, que es el que ofrece mayor transparencia y a la vez mayor protección. Dichos principios han sido consagrados en el preámbulo. La delegación del Reino Unido está dispuesta a aceptar el compromiso alcanzado en el Grupo de Trabajo.

47. No se trata de un problema jurídico, sino, por decirlo así, de cómo convencer a los Estados de las ventajas de las disposiciones que contiene la Ley Modelo. Se trata de explicar a los Estados que, aunque existe una gran variedad de métodos de contratación pública, debe haber un principio que favorezca la transparencia y la apertura en la contratación. El orador desea que eso quede bien claro en el comentario y en el informe.

48. Hay circunstancias en que se requiere mayor celeridad, y entonces es aconsejable seguir un procedimiento menos exigente. En tales circunstancias, la Ley Modelo da al Estado promulgante la posibilidad de que permita a la entidad adjudicadora utilizar todas las opciones que sean apropiadas en cada caso. El Estado promulgante deberá decidir qué clase de responsabilidad tendrá la entidad adjudicadora, y cabe señalar que, en la Ley Modelo y en la Guía para la Promulgación de la Ley Modelo hay una gran variedad de salvaguardias contra la adopción por parte de la entidad adjudicadora de procedimientos inadecuados. Esas salvaguardias aseguran que los procedimientos revistan la mayor transparencia y apertura posibles. Todos estos factores deben aclararse debidamente a los Estados promulgantes, especialmente en la Guía.

49. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) señala que le preocupa mucho lo que ha sucedido en el Grupo de Trabajo, es decir, la disparidad que se observa entre el texto que va a aprobarse (la Ley Modelo) y lo que dice la guía. Esta cuestión se relaciona con la capacidad de "vender" el texto, como se ha dado en decir, o sea de explicarlo. Si existe una disparidad muy grande entre el texto de la Ley y el de la guía, y se trata de convencer a los Estados de que la Ley funciona perfectamente en cualquier caso, pero la Guía afirma lo contrario, tal contradicción no facilita la aceptación del texto.

50. En el presente contexto, se hace referencia frecuentemente a la pluralidad de opciones; pero, cuando se examina la redacción actual de la Ley, se observa que no hay ni una sola referencia a las opciones de los legisladores; se mencionan sólo las opciones para las entidades adjudicadoras. Sin embargo, en el Grupo de Trabajo, a menudo se ha hecho referencia a las opciones que deben tener los gobiernos, ya que naturalmente no todos los Estados van a adoptar la Ley Modelo en su totalidad. En alguna de las disposiciones de los textos anteriores, se hablaba explícitamente de las opciones que tendrían los legisladores. El orador sugiere, por lo tanto que, si no se mencionan esas opciones en el propio texto de la Ley, se mencionen, por lo menos, en una nota al pie, como en otros casos de menor entidad que el presente. Lo que no es posible es hablar de las opciones exclusivamente en la Guía. Esta sugerencia tiene que ver con la posibilidad de lograr que los Estados tomen efectivamente el texto como modelo, y está también en consonancia con la idea de transparencia del proyecto que figura en el preámbulo.

51. El Sr. WESTPHAL (Alemania), en relación con lo que acaba de señalar la delegación de los Estados Unidos —que la Ley Modelo incluye 11 procedimientos de contratación pública, mientras que el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT incluye solamente tres—, dice que, en el Grupo de Trabajo, la única solución que contó con el acuerdo de sus

miembros fue la de establecer que el legislador elija entre los 11 procedimientos que se le proponen. A su juicio, eso no es fácil, ya que muchos países carecen de experiencia y de normas en materia de contratación en el sector público, y no estarán en condiciones de elegir el procedimiento más adecuado entre esa pluralidad de opciones. Duda de que la CNUDMI pueda definir en la Guía principios con arreglo a los cuales el legislador pueda efectuar esa elección, ya que tampoco el Grupo de Trabajo pudo elaborar una orientación adecuada en ese sentido.

52. Destaca asimismo la extremada longitud del artículo 41 *bis*, que es sumamente elaborado y que, de alguna forma, significa incorporar un régimen especial para los servicios en la Ley Modelo. Pese a que la mayoría de las delegaciones se oponen a que se elabore un texto separado sobre la contratación de servicios, en el artículo 41 de alguna forma se han recopilado normas referentes a la contratación de servicios.

53. En relación con lo antedicho, recuerda que la finalidad de la Ley Modelo es ayudar a los países en desarrollo y a los países con economía en transición a formular sus propias normas competitivas de contratación pública. Sin embargo, no hay que olvidar que, aunque las Naciones Unidas, por conducto de la CNUDMI, elaboren una Ley Modelo y recomienden a los Estados que la adopten, éstos pueden inclinarse por adoptar en cambio el Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT, y puede haber incluso otras normas que los Estados prefieran utilizar como modelo, en lugar que la que actualmente prepara la CNUDMI.

54. La Ley Modelo es muy compleja, y esa complejidad ha aumentado al tratar de incorporar la contratación de servicios. Por ello, la delegación de Alemania apoya con entusiasmo la propuesta del Secretario de la Comisión de que se agregue, al pie del artículo 41 *bis*, una nota en la que se aclare que es posible elegir entre las distintas opciones que se ofrecen.

55. El Sr. LEVY (Canadá) apoya la sugerencia del Secretario de la Comisión de que se utilice la técnica de las notas de pie de página, a fin de que los legisladores tengan claro que pueden optar entre los distintos métodos, y que no es necesario que los adopten en su totalidad. Apoya también plenamente las declaraciones de las delegaciones de los Estados Unidos y del Reino Unido en cuanto a lo que significa la Ley Modelo y las dificultades que se plantean en la etapa actual. La delegación del Canadá no cree que el artículo 41 *bis* sea necesario; en cambio, cree que el método contemplado en el artículo 38 es relativamente transparente y soslaya las trampas burocráticas que aparecen en el artículo 41 *bis*. Sin embargo, se sostuvo en el Grupo de Trabajo que era necesario establecer procedimientos que se aproximaran lo más posible a los de licitación. Como fórmula de conciliación, varias delegaciones pidieron que se incluyeran además otros métodos, y que se indicara el método preferible para la contratación pública de servicios.

56. En cuanto a la inquietud planteada por la delegación de Alemania, en caso de que los legisladores tengan dificultades para determinar qué métodos deben usar, es perfectamente posible que se hagan asesorar por peritos; pero, no conviene eliminar arbitrariamente algunos de los métodos incluidos en el artículo, por mor de la simplicidad.

57. El Sr. ABOUL ENEIN (Observador del Centro Regional de Arbitraje Mercantil, El Cairo) estima que el título del capítulo IV *bis* no es necesario, y que podrían, en cambio, incluirse dos subtítulos dentro del título original del capítulo IV, "Otros métodos de contratación pública". El primero de ellos sería "Procedimientos generales de contratación pública distintos de la licitación", y abarcaría la contratación de bienes, obras y servicios; el segundo, "Procedimientos especiales para los servicios", abarcaría los artículos 41 *bis* y siguientes.

58. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) reconoce que es posible que los miembros del Grupo de Trabajo hayan hilado demasiado fino, como ha dado a entender el representante de Alemania, pero puntualiza que la normativa del GATT y la Ley Modelo son muy diferentes. El GATT determina lo que es lícito o ilícito en materia de política comercial, pero no elabora leyes operacionales detalladas. Por ejemplo, no ha definido los servicios. No cabe duda alguna de que la Ley Modelo de la CNUDMI debe ajustarse a las normas del GATT, pero no es menos cierto que el propósito de la Ley Modelo difícilmente puede alcanzarse sobre la base de esas normas. Sea como fuere, la sugerencia del Sr. Herrmann es muy interesante, tanto más cuanto que, en el capítulo V, ya figuran notas de pie de página, aunque por un motivo distinto.

59. Es igualmente evidente que la Guía debe ajustarse al contenido de la Ley Modelo. Aunque el contenido de la Guía puede dar la impresión de que no corresponde exactamente al proyecto de Ley Modelo, el Grupo de Trabajo jamás ha tenido el propósito de apartarse de las disposiciones del proyecto.

60. En cuanto a las observaciones del representante del Canadá, cabe tener presente que ésta es la primera vez que se intenta someter la contratación de servicios a disciplinas públicas de forma tan rigurosa. Se trata, pues, de un terreno relativamente desconocido para los Estados y, por ende, en algunos casos no habrá más alternativa que recurrir a expertos. De hecho, el Banco Mundial y las propias Naciones Unidas envían expertos a distintos países para que colaboren con los Estados en esta esfera. Con todo, la Comisión tiene el deber de elaborar una Ley Modelo que sea lo más completa posible. Puede que el proyecto en examen no cumpla los requisitos de orden, simplicidad, coherencia y análisis a fondo del tema que ha de cumplir una Ley Modelo de esta índole, pero, dadas las circunstancias, era imposible conseguir ese resultado. En cualquier caso, no cabe duda de que los debates han sido muy útiles. Por último, cabe subrayar que la Comisión no está empeñada en promover la aplicación de ningún método de contratación en particular.

61. El Sr. CHATURVEDI (India) hace referencia a la intervención del Sr. Herrmann y dice que es necesario indicar claramente en el texto que los Estados pueden elegir entre los distintos métodos de contratación previstos en la Ley Modelo. Es cierto que el capítulo V contiene notas, pero habrá que determinar, si por esa vía, puede resolverse el problema en examen. En cualquier caso, la delegación de la India preferiría evitar esa solución, que dista mucho de ser la más adecuada, y señala que, si en ocasiones anteriores ha aceptado esa solución, lo ha hecho únicamente para no ir en contra de la opinión mayoritaria en el seno de la Comisión.

62. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) opina que el texto en examen equilibra satisfactoriamente los intereses de los distintos miembros de la Comisión. Rehacer lo obrado sería un derroche de tiempo y de recursos. Conviene que haya varias opciones, ya que las circunstancias no son las mismas en todos los países. Además, la Comisión no está facultada para imponer a los legisladores métodos de contratación determinados. La sugerencia del Sr. Herrmann parece recoger el consenso de la Comisión, que podría insertar en el texto una nota para cerciorarse de que el legislador entienda claramente que no está obligado a emplear todos los métodos previstos en el modelo, sino que es libre de elegir los que mejor respondan a los intereses del país.

63. El Sr. WALSER (Banco Mundial) hace suya, sin reservas, la sugerencia del Sr. Herrmann de que la Comisión explique mejor a los Estados cómo proceder a la hora de elegir uno o más métodos de contratación, y opina que tal vez convendría indicar en el propio texto que los Estados no están obligados a adoptar todos los métodos previstos en él.

64. El Banco Mundial ha venido recomendando a sus Estados miembros, durante los dos últimos años, que adopten la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, desde luego porque es la única que hay. Además, el Banco ha prestado servicios consultivos y suministrado asistencia financiera, a fin de coadyuvar en los esfuerzos que varios países realizan en esta esfera. Gracias a esto, Polonia se apresta a someter la Ley Modelo a la aprobación del Parlamento, y otros países, como Bulgaria, Eslovaquia, Estonia y Letonia, están considerando la posibilidad de hacerlo. Con todo, el Banco recomienda la Ley Modelo con algunas reservas. Por ejemplo, sugiere que no se aplique el método de la negociación competitiva. Por otra parte, cuando se apruebe el proyecto en examen, recomendará probablemente que tampoco se aplique el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16. En resumen, el Banco aprueba en general tanto la Ley Modelo ya aprobada por la Asamblea General como el proyecto en examen, y tiene el propósito de continuar su labor de promoción de las normas modelo de la CNUDMI.

65. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que no sabe cómo interpretar la observación del representante del Banco Mundial de que esa institución recomienda la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras porque es la única que hay, y expresa la esperanza de que el Banco adopte una actitud más positiva al respecto.

66. En cuanto a la sugerencia del Sr. Herrmann se pregunta si no convendría que el Grupo de Redacción actuara como grupo de trabajo oficioso en la preparación de los textos de las notas que se insertarían en el texto. De paso, podría considerar también la posibilidad de preparar una nota breve que recoja la observación hecha por el representante de Tailandia a propósito del párrafo 3 del artículo 12. En efecto, si dicha observación se recogiera en la Guía, se correría el riesgo de que pasara inadvertida, lo que no ocurriría si se consignara en una nota.

67. El PRESIDENTE se muestra sorprendido por lo expresado en las últimas intervenciones. Una Ley Modelo no es más que un modelo de ley, y el legislador puede recogerla en su totalidad o tomar de ella lo que le parezca apropiado. Si se resuelve utilizar asteriscos o notas de pie de página, habrá que hacerlo en todos los casos en que se quiera decir al legislador que puede elegir. Por otra parte, si se quiere formular esta advertencia, no cree que baste con colocar asteriscos; más bien, lo que se necesita es una guía para el legislador, para cuya elaboración pueden brindarse ideas a la Secretaría.

68. A continuación, se refiere a la cuestión planteada por algunos representantes de los problemas existentes entre el GATT y la Ley Modelo. Ha tenido oportunidad de estudiar las disposiciones del GATT y las directrices de la Comunidad Europea acerca de la contratación pública de los Estados. Los métodos son los mismos, pero se llaman de diferente manera. En cuanto al GATT, cabe subrayar que da instrucciones a los Estados acerca de las leyes que deben dictar, mientras que la CNUDMI ofrece este modelo y complementa perfectamente la disciplina del GATT. Así pues, no hay problema de incompatibilidad. La Ley Modelo ofrece un modo de hacer las cosas, y el legislador decidirá si lo acoge total o parcialmente.

69. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión), como autor de la idea de la nota de pie de página, precisa que no es que se incline de manera especial por ese método. Podría decirse que lo mencionó a falta de uno mejor. Lo importante es que una Ley Modelo es por naturaleza facultativa, pero, al redactarla, tanto el Grupo de Trabajo como la Comisión se percataron de que hay casos más facultativos que otros. La idea es que se trata de algo completo, que puede promulgarse tal como está redactado, sólo con ajustes técnicos. Si ofrece alguna solución que no sea del

agrado del legislador, puede cambiarla y, por ejemplo, ésta ha sido la experiencia con la Ley Modelo sobre el arbitraje. La presente Ley Modelo contempla una pluralidad de métodos de contratación, y nadie pretende que un Estado acepte todo el conjunto. En su opinión, esta posibilidad de aceptar o no los diversos métodos no debe indicarse en una guía separada, sino en la propia ley. Finalmente, estima que, por tratarse de un tema que amerita una discusión más sustantiva, el contenido de la nota debería resolverlo la Comisión, y no el Grupo de Redacción.

70. El Sr. JAMES (Reino Unido) se hace eco de lo expresado por el Presidente y por el Sr. Herrmann. Está de acuerdo en que no debe encomendarse al Grupo de Redacción que elabore un texto sobre una cuestión de fondo, en especial si en otros lugares de la Ley Modelo también habrá que incluir notas de pie de página. En este caso, la nota tiene importancia decisiva. Lamenta si en algún momento dio la impresión de que quería volver atrás respecto de la solución de transacción a que se llegó en el Grupo

de Trabajo. Simplemente, quiso dejar constancia de que hubo otra posición. Se cuenta entre los que piensan que es posible que algunos Estados quieran acoger la totalidad de los métodos que se ofrecen en la Ley Modelo, pero cree difícil que, en la brevedad de una nota, se pueda indicar a los Estados cuántos o cuáles métodos deben adoptar. El lugar para hacerlo es el comentario y, cuando el punto se discutió en el seno de la Comisión y se sugirió la posibilidad de que cada artículo fuera seguido de un comentario, se dijo que no era práctico. Se opone a la idea de agregar una nota, porque debatir su contenido sólo haría perder su tiempo a la Comisión.

71. El PRESIDENTE dice que quizá los asteriscos podrían remitir a los párrafos pertinentes de la Guía para el legislador. Sugiere que se destine un tiempo a proporcionar a la Secretaría ideas para la redacción de esa guía.

Se levanta la sesión a las 18.10 horas

Acta resumida de la 524a. sesión

Jueves 2 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.524]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.05 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

1. El PRESIDENTE dice que se planteó la cuestión del título exacto que ha de darse al proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación de Bienes, Obras y Servicios, que figura en el anexo del informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional relativo a la labor realizada en su 17.º período de sesiones (A/CN.9/392). Sugiere que se conserve el título del anexo, eliminando los corchetes y suprimiendo la palabra "proyecto".

2. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, dado que se adoptó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación de Bienes y de Obras, parece redundante que el título del proyecto de Ley Modelo que tiene ante sí la Comisión mencione los bienes y obras. En realidad, ahora la Comisión sólo se está ocupando de los servicios, puesto que los demás elementos se trataron en la Ley Modelo anterior. Si se conserva el título propuesto los Estados podrían tener que concordar ambas leyes modelo interpretándolas en conjunto.

3. El Sr. CHATURVEDI (India) concuerda en que la Comisión sólo se está ocupando de los servicios, en cuyo caso el título del proyecto de Ley Modelo debería enmendarse según corresponda. Sin embargo, la Comisión debe preocuparse de no alterar la Ley Modelo existente, que debe dejarse tal cual está.

4. El PRESIDENTE observa que, en realidad el texto del proyecto de Ley Modelo no trata sólo de los servicios.

5. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Trabajo ya examinó la cuestión del título, como se indica en los párrafos 16 a 18 de su informe. La idea fue de que la Comisión determinara la mejor manera de incorporar la cuestión de los servicios en una Ley Modelo, quizá en un texto consolidado relativo a bienes, obras y servicios. De esta manera, habría dos leyes modelo, una sobre bienes y obras y la segunda un texto consolidado que tratara de bienes, obras y servicios. El único problema pendiente es decidir el título exacto que ha de darse al texto consolidado.

6. El Sr. WESTPHAL (Alemania) expresa que tal vez sea más sencillo que al proyecto se le dé el título de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública. A la primera Ley Modelo se le dio un título restringido puesto que ese texto no abarca todos los aspectos de la contratación pública, pero el texto que tiene ante sí la Comisión es más amplio. Sin embargo, su delegación puede aceptar el título en su forma actual.

7. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que el proyecto de Ley Modelo debería llevar una nota que indicara que se trata de un texto consolidado que abarca los tres aspectos y que dejara en claro la relación entre ambas Leyes Modelo. La nota debería figurar en lugar destacado en la primera página.

8. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) expresa que cualquiera de las dos formas del título le parecen aceptables. Sin embargo, su impresión había sido de que la primera Ley Modelo sería reemplazada por la Ley Modelo que tiene actualmente ante sí la Comisión, que sería la única que permanecería en vigor.

9. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que la cuestión del título es sumamente importante. El uso de una fórmula breve dejaría pendiente la cuestión de su alcance exacto, que, en realidad, son los bienes, las obras y los servicios.

10. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) está de acuerdo en que utilizar un título breve que se refiera únicamente a la contratación pública puede inducir a error puesto que no quedaría en claro qué aspectos abarca. Cuando se apruebe el proyecto de Ley Modelo habría dos Leyes Modelo, una sobre bienes y obras y la otra sobre bienes, obras y servicios, lo que puede ser desconcertante ya que habría dos sistemas, similares pero no idénticos, para los bienes y las obras. Una solución satisfactoria podría ser recurrir a una nota explicativa que indique la relación entre ambas Leyes Modelo.

11. El Sr. CHATURVEDI (India) concuerda con el Observador del Banco Interamericano de Desarrollo. A menos que la Comisión decida lo contrario, la adopción de la segunda Ley Modelo derogaría tácitamente la primera Ley Modelo, y la Comisión debería examinar más a fondo esta cuestión.

12. El Sr. LEVY (Canadá) expresa que, al parecer hay que conservar el título completo a fin de evitar confusiones, pero concuerda con el Observador de Australia en que resulta apropiado poner una nota explicativa amplia en un lugar destacado.

13. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) expresa que hay dos posibilidades, a saber, que haya dos Leyes Modelo, una relativa a los bienes y las obras, y la otra a bienes, obras y servicios; o que haya una Ley Modelo única, uniforme o estandarizada respecto de los tres elementos. Quizá pudiera evitarse la confusión si el título de alguna manera reflejara este hecho.

14. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, pese a ser redundante, el uso del título completo es menos equívoco. Lo sugerido por el Observador de Australia es sumamente útil. Cualquier nota de esta naturaleza podría expresar simplemente que hay una ley vigente sobre bienes y obras pero que ahora existe además un texto consolidado que abarca también los servicios, y que los elementos relativos a los bienes y las obras son casi idénticos en ambas Leyes Modelo.

15. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que el presente proyecto debería referirse a los tres elementos, ya que la labor actual de la Comisión es complementar los trabajos antes realizados reglamentando los servicios en una Ley Modelo. Es importante que se indique claramente la relación entre ambas Leyes Modelo. En consecuencia, debería conservarse el título actual del proyecto de Ley Modelo que tiene ante la Comisión y, como lo han sugerido otras delegaciones, agregar una nota explicativa.

16. El Sr. GOH (Singapur) expresa que su delegación apoya la sugerencia de que se agregue una nota para dejar en claro que la Comisión está añadiendo disposiciones que abarcan la contratación pública de servicios a la labor que ya había realizado.

17. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) pregunta por qué razón ha de haber dos Leyes Modelo, con el consiguiente peligro de confusión.

18. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que, si lo desea, la Comisión puede derogar la Ley Modelo original pero hasta ahora ha considerado que a algunos Estados sólo les interesarán los bienes y las obras y recurrirán a la primera Ley Modelo, mientras que otros estimarán conveniente utilizar una Ley Modelo que incluya además la contratación pública de servicios. Aún en el caso de que existiera un sólo texto, a algunos Estados no les importarán las disposiciones relativas a los servicios y tendrán que consultar de qué manera pueden aplicar únicamente algunos elementos del texto único. Básicamente, ambas Leyes Modelo satisfacen necesidades diferentes y cuando tratan de la misma materia son idénticas en cuanto al fondo.

19. El Sr. CHATURVEDI (India) expresa que la primera Ley Modelo ya fue adoptada por la Asamblea General y si se trata de

derogarla existe el peligro de una confusión mayor. Para dejar en claro la situación bastaría con una nota explicativa.

20. El PRESIDENTE dice que, en consecuencia, la Comisión adoptaría el título que sugirió antes, incorporándole una nota explicativa.

Artículo 41 bis. Solicitud de propuestas

21. El PRESIDENTE hace la introducción del artículo 41 bis e invita a los miembros de la Comisión a formular observaciones al respecto.

22. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) sugiere que, en vista de que gran parte del artículo 41 bis trata de la convocatoria, la palabra "convocatoria" debería figurar en alguna parte del título. Segundo, la totalidad del capítulo IV bis debería redactarse de conformidad con el principio general de que el método preferido para la contratación de bienes y de obras es la licitación, y que es un método competitivo y transparente, abierto a propuestas internacionales. El artículo 41 bis exige que la convocatoria se publique tanto interna como internacionalmente. A juicio de su delegación, el que las entidades adjudicadoras prefieran tratar con un número limitado de proveedores o contratistas conocidos suyos es una política errada que se aplicó en el pasado. Por tal razón, se pregunta si debería o no conservarse el párrafo 3 del artículo 41 bis, que contempla excepciones a ese principio general. Tercero, el párrafo 4 indica que hay que entregar los documentos necesarios a cualquier proveedor o contratista que los solicite a raíz de una convocatoria. Si se suprimieran el párrafo 3 y las excepciones que contempla, el párrafo 4 tendría sentido. En cambio, si no se suprime el párrafo 3 habrá casos en que no se publicará la convocatoria y el párrafo 4 no indica de qué manera los contratistas o proveedores interesados han de obtener los documentos.

23. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que debería conservarse el párrafo 3 del artículo 41 bis; sin embargo, hay que hacer hincapié en que los métodos en cuestión sólo deben utilizarse en forma excepcional y cuando ello realmente se justifique. A juicio de su delegación, la obligación de publicar la convocatoria tanto en el país como en el extranjero es desventajosa para los países del tercer mundo que son los receptores de los bienes, obras y servicios que han de contratarse. La obligación de publicar la convocatoria en un periódico de gran difusión internacional aumenta los gastos que debe efectuar la entidad adjudicadora y favorece a los medios de comunicación extranjeros con relación a los nacionales. Puesto que también se exige que la convocatoria se publique en un idioma habitualmente utilizado en el comercio internacional, los proveedores deberían tratar de entenderse con sus respectivas embajadas y consultar las convocatorias en los periódicos locales.

24. El Sr. JAMES (Reino Unido) señala que si bien los métodos que contempla el artículo 41 bis son los preferidos para la contratación pública de servicios, no son los únicos medios que ofrece la Ley Modelo. Así pues, el párrafo 3 es fundamental puesto que refleja los motivos por los cuales una entidad adjudicadora puede contratar mediante la licitación restringida. Sugiere que las disposiciones del párrafo 3 deberían contemplar los mismos requisitos que se prevén en el caso de la licitación restringida y que al comienzo del párrafo deberían insertarse las palabras "con sujeción a la aprobación de una autoridad de mayor jerarquía". Además, el inciso a) del párrafo 3 debería indicar que la gran complejidad o el carácter especializado de los servicios significa que ellos sólo pueden obtenerse de un número limitado de proveedores o contratistas, como lo indica el artículo 18, que trata de las condiciones para el procedimiento de licitación restringida. Además, es peligroso que el inciso a) del párrafo 3 se refiera a "proveedores o contratistas conocidos por la entidad

adjudicadora", puesto que al hacerlo se brinda un enorme resquicio legal a la entidad adjudicadora; en consecuencia, deberían suprimirse esas palabras. Finalmente, su delegación es partidaria de suprimir el inciso c) del párrafo 3.

25. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) dice que está firmemente convencido de que el párrafo 3 debe conservarse, ya sea en su forma actual o modificado según lo propuesto por el representante del Reino Unido. Los gobiernos no deberían estar obligados a examinar decenas de propuestas complejas, en especial cuando el valor de los proyectos de que tratan es relativamente reducido. Las entidades adjudicadoras deberían confeccionar en forma objetiva listas resumidas de posibles proveedores y contratistas, a fin de asegurar que no se utilicen reiteradamente las mismas empresas.

26. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) propone cambiar el título del artículo 41 *bis* de manera que en vez de "Solicitud de propuestas" diga "Invitación a presentar propuestas". Aprueba la propuesta de suprimir el inciso c) del párrafo 3.

27. El Sr. LEVY (Canadá) dice que apoya la propuesta del representante del Reino Unido de que las disposiciones del párrafo 3 contemplen la aprobación por una autoridad de mayor jerarquía y considera que el párrafo 3 debería conservarse en su forma enmendada. Uno de los objetivos de la Ley Modelo es promover la contratación pública económica y eficiente. Es contrario a suprimir del inciso a) del párrafo 3 las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora", puesto que ello impondría una carga demasiado onerosa a las entidades adjudicadoras. No debería obligarse a las entidades adjudicadoras a buscar proveedores y contratistas en todo el mundo. Corresponde a los agentes comerciales y a las embajadas proporcionar información a los proveedores respecto de los servicios que se necesitan.

28. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que, a juicio de su delegación, los párrafos 2 y 3 del artículo 41 *bis* deberían conservarse sin modificaciones y es contraria a suprimir el inciso c) del párrafo 3. Propone que en el párrafo 1 se incluya una referencia a la idoneidad y experiencia de quienes proporcionarían los servicios.

29. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que no entiende cómo la publicación de una convocatoria en un periódico de amplia difusión internacional pueda ser desventajosa. El párrafo 3 del artículo 41 *bis* es repetitivo y deberían suprimirse las excepciones que contempla.

30. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) apoya la propuesta de que las disposiciones del párrafo 3 se sometan a la aprobación de una autoridad de mayor jerarquía. Sin embargo, es contrario a que se supriman las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora" del inciso a) del párrafo 3 puesto que al hacerlo se crearía el peligro de infracción de la ley. Finalmente, sugiere que en el párrafo 2 basta con decir "gran difusión" y debería suprimirse la palabra "internacional".

31. El Sr. FRIS (Estados Unidos de América) apoya la propuesta de que en el párrafo 3 del artículo 41 *bis* se incluya una referencia a la aprobación de una autoridad de mayor jerarquía. Concuerda en que la expresión "conocidos por la entidad adjudicadora" que figura en el inciso a) del párrafo 3 plantea algunos problemas. Es fundamental que la Ley Modelo no induzca a las entidades adjudicadoras a tratar exclusivamente con un número reducido de proveedores y contratistas. Sugiere que se agregue al párrafo 3 la obligación de llevar un expediente, similar a la que contempla el artículo 11. Esta obligación podría proporcionar protección adicional y podría ser de utilidad para que las entidades adjudicadoras confeccionen listas reducidas de proveedores y contratistas.

32. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que su delegación es partidaria de que se conserve el párrafo 3 y considera que la Ley Modelo debería tener presentes las circunstancias especiales en que se encuentran los países en desarrollo para la contratación pública de servicios. El párrafo 3 es suficientemente flexible y permite una aplicación más amplia de la Ley Modelo.

33. Aunque en general el texto del capítulo IV *bis* constituye una mejora apreciable con relación al proyecto anterior, sigue siendo insatisfactorio. Oportunamente su delegación dará a conocer sus puntos de vista sobre el capítulo IV *bis* en su conjunto.

34. El Sr. WESTPHAL (Alemania) dice que el proyecto de Ley Modelo propone una estructura compleja para la contratación pública de servicios. Los incisos a) y b) del párrafo 3, que contemplan la licitación restringida así como excepciones a las disposiciones de los párrafos 1 y 2, no deberían suprimirse. Si bien la publicación internacional efectivamente podría ser el mejor medio de asegurar la transparencia, la proliferación de publicaciones resultante plantearía una serie de problemas prácticos. En consecuencia, deberían limitarse las obligaciones de publicación. Por otra parte, debería suprimirse el inciso c) del párrafo 3 relativo a la naturaleza de los servicios.

*Se suspende la sesión a las 11.45 horas y
se reanuda a las 12.10 horas*

35. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) está de acuerdo en que el inciso c) del párrafo 3 podría suprimirse. Sin embargo, no apoya la propuesta de que se supriman las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora" que figuran en el inciso a) del párrafo 3. Al eliminar esta restricción se plantearían dificultades para las entidades adjudicadoras que se verían obligadas a optar por el criterio general para no infringir la ley.

36. Tampoco está de acuerdo con el observador de Suiza en que el párrafo 3 es repetitivo. El párrafo 2 contempla una excepción a la obligación de publicación en los casos en que la participación se limite únicamente a proveedores o contratistas nacionales o cuando, dado el escaso valor de los servicios que se hayan de contratar, la entidad adjudicadora decida que es probable que sólo estén interesados en presentar propuestas proveedores o contratistas nacionales. Por otra parte, las disposiciones del inciso b) del párrafo 3 no se limitan a los proveedores nacionales. En consecuencia, los incisos a) y b) del párrafo 3 deberían conservarse en su forma actual.

37. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el tema que se examina reviste especial interés para Tailandia. Por lo general, al legislador nacional le interesan la economía y la transparencia. Por lo que respecta a la economía o a la eficacia en función del costo, al legislador nacional le interesa más reducir el costo que entraña para los contribuyentes promover los negocios de medios de comunicación extranjeros. Además, publicar todas las convocatorias en una publicación de gran difusión internacional tendría un costo prohibitivo, y si todos los Estados de la comunidad internacional publicaran todas sus convocatorias, el solo volumen de las publicaciones sería abrumador. El método que utilizan las autoridades de su país consiste en publicar las solicitudes de propuestas en un periódico local en idioma inglés de amplia difusión y enviar circulares a las embajadas extranjeras en Tailandia. Así pues, sería responsabilidad de las embajadas transmitir la información a los proveedores de los Estados que representan.

38. La transparencia del proceso de contratación pública dentro del país es más importante que la transparencia en el plano internacional. Para alcanzarla, Tailandia creó un órgano nacional contra la corrupción encargado de fiscalizar el trabajo de los funcionarios de la administración pública. La propuesta del representante de los Estados Unidos de que se establezca la obligación de

llevar un expediente es razonable y podría ser una solución aceptable. Por otra parte, su delegación no está en condiciones de prestar apoyo a ningún sistema superfluo y oneroso que imponga cargas económicas no equitativas a los contribuyentes.

39. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que suprimir las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora" del inciso a) del párrafo 3 crearía confusión. Por lo tanto, hay que conservarla, en especial puesto que las autoridades encargadas de la contratación pública generalmente conocen a los proveedores de servicios.

40. El Sr. JAMES (Reino Unido) señala que es fácil comprender la reacción de algunos miembros de la Comisión ante el empleo de ciertas expresiones. Por ejemplo, la utilización de la expresión "licitación restringida" despierta de inmediato una reacción negativa de parte de algunos. Recuerda que el actual debate versa sobre los principios de la transparencia, la competencia internacional en la contratación pública y la apertura, que ya la Comisión ha hecho suyos. Por ejemplo, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación de Bienes y de Obras consagró el principio de la competencia internacional en la contratación pública y ello constituye uno de los logros más notables de la Comisión en esa esfera. Estos principios también deberían ser aplicables a las disposiciones modelo sobre la contratación pública de servicios.

41. Estaría de acuerdo en que se suprimiera el inciso c) del párrafo 3 pero recuerda que, al examinar el artículo 16, la Comisión convino en que el método de contratación que prevé el inciso c) del párrafo 3 sería el método preferido para el suministro de servicios. En consecuencia, mientras la Comisión no se pronuncie respecto del artículo 41 *bis*, se reserva el derecho a volver a plantear la cuestión más adelante. Además, si se omitiera el inciso c) del párrafo 3, habría que contemplar un mecanismo de aprobación. Una manera de hacerlo sería utilizar la terminología del artículo 18, a saber, que se puede recurrir a la licitación restringida cuando, debido a su gran complejidad o su carácter especializado, los servicios sólo pueden obtenerse de un número limitado de proveedores o contratistas. Estos requisitos podrían luego considerarse como una prueba objetiva. Este enfoque podría satisfacer las inquietudes del representante de Tailandia, en especial si se diera una nueva redacción al inciso a) del párrafo 3 de manera que diga: "cuando los servicios que hayan de contratarse sólo puedan obtenerse de un número limitado de proveedores o contratistas, siempre que solicite propuestas de todos los proveedores o contratistas que conozca". De esta manera, la autoridad encargada de la contratación tendría un argumento para defenderse contra acusaciones de que no aplicó las disposiciones de los párrafos 1 y 2.

42. Por lo que respecta a la propuesta del representante de Tailandia de que en el párrafo 2 se omita la referencia a la publicación en periódicos de difusión internacional, dice que se supone que el método preferido de contratación de servicios sea tan similar a la licitación como resulte práctico. Además, ese método fue acordado en el período de sesiones anterior de la Comisión y fue aprobado por la Asamblea General. Al respecto, alude al párrafo 2 del artículo 22, que contiene las mismas disposiciones que el párrafo 2 del artículo 41 *bis*. A menos que el método de contratación tenga presentes estos principios, su delegación tendrá serias dudas de que sea realmente el método preferido de contratación pública de servicios.

43. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que algunas de las excepciones previstas en el párrafo 3 ya están contempladas en el párrafo 2. Concuere con el observador del Banco Mundial en que para justificar que no se publique la convocatoria en los planos internacional y nacional puede aplicarse el criterio del valor que prevé el inciso b) del párrafo 3; éste no es el caso del párrafo 2. Sin embargo, el inciso c) del párrafo 3 tiene demasiado alcance. Además, el inciso a) del párrafo 3 es muy vago y debería redactarse nuevamente.

44. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) refiriéndose al análisis realizado por el representante de Tailandia, dice que el párrafo 3 es una excepción a los párrafos 2 y 1. Concuere con el representante del Reino Unido respecto de la publicación a nivel internacional y considera que puede prescindirse del inciso c) del párrafo 3. El inciso b) del párrafo 3 podría resolver las inquietudes del representante de Tailandia respecto de la eficacia en función del costo. Por lo que respecta al mecanismo de aprobación, se trata de una disposición facultativa de toda la Ley Modelo. Está de acuerdo con el representante del Reino Unido en que la expresión "conocidos por la entidad adjudicadora" es muy ambigua y sugiere que podría suprimirse. Sin embargo, en alguna parte del texto habría que introducir la obligación de llevar un expediente. La contratación pública de servicios es distinta de la contratación de bienes y, como lo indica el preámbulo, los objetivos generales de política no excluyen los servicios.

45. La Sra. SABO (Canadá) expresa que, en general, su delegación comparte las observaciones formuladas por el observador del Banco Mundial, salvo su propuesta de que se suprima el inciso c) del párrafo 3. Por lo que respecta a la sugerencia relativa a que el párrafo 3 lleve un preámbulo, tal vez la Comisión desee considerar la posibilidad de agregar un apartado al artículo 11 para asegurarse de que se lleve un expediente de cualquier decisión que se adopte de no publicar una convocatoria. En cuanto al inciso a) del párrafo 3, concuerda con la sugerencia del representante del Reino Unido de que se supriman las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora".

46. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) dice que la publicación de las convocatorias en periódicos de gran difusión internacional podría ser rentable en el sentido de que tales convocatorias pueden traducirse en precios más bajos gracias a la competencia. Si bien es cierto que los agregados comerciales tienen el deber de informar sobre las convocatorias a licitación que se publiquen en el Estado en que están adscritos, el camino que recorre la información desde las embajadas a las cámaras de comercio y luego a los círculos comerciales suele ser tortuoso. Además, los hombres de negocios prefieren leer directamente las publicaciones internacionales. No cree que en el párrafo 13 haya que agregar una referencia a la aprobación por una autoridad de mayor jerarquía. El inciso a) del párrafo 3 es demasiado restrictivo y debe redactarse nuevamente. Por lo que respecta al inciso c) del párrafo 3, si la intención fue promover la economía y la eficiencia hay que suprimir todo el párrafo. Sin embargo, si lo que se quiso fue tratar de las excepciones, habría que redactarlo nuevamente y comenzar con la frase "si hay casos que requieren rapidez o prontitud".

47. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que su delegación puede aceptar la idea de que la aplicación del párrafo 3 dependa de la aprobación de una autoridad de mayor jerarquía. Sin embargo, hay que introducir en el párrafo la obligación de llevar un expediente a fin de asegurar la transparencia y suministrar un excelente disuasivo de la corrupción. Le sorprende que a la mayoría de las delegaciones parezca preocuparles la vaguedad de las palabras "la economía y la eficiencia" que figuran en el inciso c) del párrafo 3 en circunstancias de que en la Ley Modelo existente se utilizan esas mismas palabras. Además, las palabras "sólo puede argumentarse" y "para garantizar una competencia efectiva" que figuran en ese párrafo constituyen una importante protección. Al menos en los dos primeros párrafos del capítulo IV *bis* debería incluirse la obligación de publicación en un periódico local. Como solución de transacción sugiere que se reemplace la frase "conocidos por" por "ampliamente conocidos por". Además, debe encontrarse una manera de introducir en el texto el concepto de debida diligencia, puesto que tanto el derecho interno como el derecho internacional ya lo contemplan.

Acta resumida de la 525a. sesión

Jueves 2 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.525]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL:
CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación)
(A/CN.9/392)Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre
la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios
(continuación)

Artículo 41 bis (continuación)

1. El Sr. KLEIN (Banco Interamericano de Desarrollo) considera conveniente que se elimine el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis, porque es peligroso consagrar una excepción amplia respecto de un solo método de contratación. Recordando lo que dijo el representante de la Arabia Saudita, dice que dicha excepción podría reemplazarse, y prever el caso preciso de que se produzca una emergencia. En cuanto a la expresión "conocidos por la entidad adjudicadora", se utilizó deliberadamente y, para evitar la posibilidad de abusos, bastaría con modificar ligeramente la redacción.

2. El Sr. CHATURVEDI (India) es partidario de mantener los párrafos 2 y 3 sin modificaciones, en especial el inciso c) del párrafo 3. En este mismo párrafo, no es preciso agregar una frase relativa a la aprobación por una autoridad superior, porque ordinariamente ésta es la práctica. Tampoco cree necesario discutir la frase "el precio que podrá cobrar...", que figura en el párrafo 4, pero no tiene mayores objeciones al respecto.

3. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) recuerda que no se discutió qué sucede si no existe el anuncio que prevé el párrafo 4.

4. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) señala que la referencia a "proveedores o contratistas conocidos por la entidad adjudicadora", que figura en el inciso a) del párrafo 3, se presta a abusos. Sugiere que se diga "ampliamente conocidos", puesto que eso, junto con el requisito de llevar un expediente del proceso de contratación, es garantía suficiente para evitar cualquier abuso. En cuanto al inciso c), no se justifica eliminarlo ya que, si la economía y la eficiencia son aplicables a la contratación de bienes y obras, también deberían serlo a los servicios. Ya hay garantías suficientes para que haya una competencia efectiva y no se trata de elaborar una ley que favorezca únicamente a los proveedores pues hay que velar también por los intereses de los clientes. Los países del tercer mundo constituyen la mayoría de los consumidores de los bienes y servicios proporcionados por los países grandes, pero no tienen a muchos que los defiendan. Hay que conciliar los intereses de ambas partes; de lo contrario, los instrumentos que se adopten quedarán en letra muerta. Como sugirió el representante de los Estados Unidos, tal vez podría agregarse en este párrafo el requisito de publicación a nivel local.

5. El Sr. LEVY (Canadá) pregunta si se supone que el encabezamiento del párrafo 3 conserve el requisito de la aprobación de una autoridad superior, y si el requisito de llevar un expediente del proceso de contratación ha de figurar en el artículo 11 y no

únicamente aquí. Comparte lo expresado con gran elocuencia por el representante de Tailandia, puesto que es una posición que ha reiterado en diversas oportunidades. Debe mantenerse el equilibrio, a fin de que el documento que se elabore finalmente no resulte únicamente aceptable para los países vendedores. En su opinión, no hay consenso en eliminar el inciso c) del párrafo 3 y no es correcto tratar de imponer los puntos de vista de quienes proceden de un sector determinado del mundo que en un momento dado ha alcanzado un mayor grado de desarrollo. Hay que recordar que el documento en estudio está destinado más bien a los compradores que a los vendedores, que no precisan de mucha ayuda. Aunque algunos piensen que, desde el punto de vista jurídico, el apartado c) del párrafo 3 es innecesario, eso no es razón suficiente para eliminarlo ya que tiene elementos rescatables, en especial lo relativo a la "economía y la eficiencia" en la contratación.

6. El Sr. JAMES (Reino Unido) no conoce ninguna disposición de la Ley Modelo sobre la Contratación de Bienes y de Obras con la que se relacione el inciso c) del párrafo 3. Refleja ciertos principios en el encabezamiento, a saber, el énfasis en la economía y la eficiencia, que se aplicará al nuevo artículo 41 bis y a otras disposiciones relativas a la contratación. Pero es importante subrayar que esa disposición no se prevé en la Ley Modelo. En especial, como se supone que el método en examen sea el método preferente para la contratación de servicios, debe ser lo más abierto y competitivo posible.

7. La Sra. SABO (Canadá) dice que, al preparar las disposiciones que se examinan, el Grupo de Trabajo empezó por adaptar el artículo 38 a los servicios. Más adelante, la Comisión consideró que había que adaptar otras disposiciones de todo el proceso de licitación, de resultados de lo cual se preparó el capítulo IV bis, que tiene un contenido híbrido. Por ejemplo, el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis contiene una disposición híbrida del párrafo 2 del artículo 38 y el artículo 18. Ese inciso c) permite la convocatoria directa a presentar propuestas, siempre que se soliciten, de un número suficiente de proveedores o contratistas, para garantizar una competencia efectiva. Cabe decir que esa disposición no difiere mucho del artículo 38. El Grupo de Trabajo intentó mantener el contenido del artículo 38 para los servicios, aunque dándole una forma más adecuada. Por eso, el Canadá considera que debe mantenerse el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis.

8. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que está de acuerdo con la exposición del Canadá. No se pueden pasar por alto los criterios de economía y eficiencia que se mencionan en el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis. Por ello, debe mantenerse ese inciso, aun cuando no sea en el contexto de la contratación pública de bienes y de obras.

9. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el texto del párrafo 2 del artículo 38 es aceptable, principalmente porque la Comisión decidió aceptarlo, habida cuenta de que constituía una alternativa a otros métodos que figuran en la Ley Modelo. La Comisión consideró que el artículo 38 no era suficiente y, por eso, preparó el capítulo IV bis, que es más abierto que ese artículo. Concuerda con la opinión manifestada por el delegado de Tailandia de que hay que mejorar el inciso a) del

párrafo 3 del artículo 41 *bis*. Sería preciso que su texto fuese más objetivo, lo que permitiría que la Comisión avanzase en sus trabajos.

10. El PRESIDENTE dice que debe llegarse a una solución de avenencia entre los partidarios de que se mantenga el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 *bis* y los que creen que debe suprimirse.

11. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia), refiriéndose al argumento de algunas delegaciones de que los términos "economía" y "eficiencia" ya figuran en la Ley Modelo, dice que esas delegaciones sólo se fijan en dichos términos, pero no en la disposición que a la sazón se está examinando. Si esos términos se consideran adecuados para evitar abusos en el ámbito de la contratación pública de bienes y de obras, también deben considerarse adecuados por lo que respecta a los servicios. A este respecto, debería llegarse a una solución de avenencia.

12. Ciertamente la Ley Modelo constituye una orientación para los legisladores. No obstante, ha de hacerse eco de la opinión pública internacional y, por ello, Tailandia desea ajustarse a ella, sin perder de vista sus intereses particulares.

13. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, en el encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 *bis*, podría suprimirse la referencia al párrafo 1, de manera que los incisos a), b) y c) serían excepciones al párrafo 2). Por lo tanto, todos los anuncios se publicarían en el diario oficial.

14. Habida cuenta de que los términos "economía" y "eficiencia" figuran en el encabezamiento del artículo 18, la delegación de los Estados Unidos tampoco tendría inconveniente en que figurasen en el encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 *bis*.

15. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que debe mantenerse el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 *bis*. El objetivo que se persigue es establecer un marco general, uniforme y detallado para los países a los efectos de la contratación de servicios. No obstante, ese objetivo sólo puede alcanzarse mediante una aplicación generalizada de la Ley Modelo. Para ello, es preciso tener en cuenta la distinta situación de los países por lo que se refiere al desarrollo legislativo de la normativa de contratación de servicios. Si no se tienen en cuenta esas diferencias, será difícil que la Ley sea ampliamente aceptada. Si China aprobase una ley con una disposición ajustada a lo establecido en el artículo 41 *bis*, tendría que dar publicidad a la solicitud de propuesta de servicios en un periódico de gran difusión internacional, lo que resultaría muy difícil, por no contar con ningún periódico de esa índole. Ello entrañaría la publicación del anuncio en un periódico extranjero, lo que iría en contra de los principios de economía y eficiencia. De ahí que China considere que debe mantenerse el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 *bis*.

16. El Sr. LEVY (Canadá) dice que está de acuerdo con la propuesta de los Estados Unidos de suprimir la referencia al párrafo 1 en el encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 *bis*. Sin embargo, no considera adecuada la otra sugerencia de los Estados Unidos de que los términos "economía" y "eficiencia" se lleven al encabezamiento del párrafo 3, ya que, en ese caso, se harían extensivos a los incisos a) y b). Para resolver el problema, habría que establecer los requisitos de aprobación previa por una autoridad superior y de confección de un expediente; además, habría que suprimir el requisito de publicación en un periódico de difusión internacional.

17. El Sr. UEMURA (Japón) apoya la posición de la delegación de los Estados Unidos, y señala asimismo que el párrafo 3 debe formularse de manera que armonice con el artículo 18, a fin de mantener la estructura lógica de la Ley Modelo.

18. El Sr. CHATURVEDI (India) se opone a que se elimine del párrafo 3 la referencia al párrafo 1, porque se trata de cuestiones de fondo demasiado importantes. En cambio, no tiene inconveniente en que se trasladen los términos "economía y eficiencia" al texto introductorio del párrafo; esa redacción es incluso más satisfactoria para su delegación.

19. El Sr. JAMES (Reino Unido) apoya la fórmula de conciliación propuesta por la delegación de los Estados Unidos. No cree que sea tan imposible o ilógica como lo afirma la delegación del Canadá; porque, en ese caso, el artículo 18 de la Ley Modelo actual, cuyo texto fue aprobado por la CNUDMI en 1993, sería también ilógico, y, a su juicio, no lo es. Por el contrario, estima que, con una redacción adecuada, sería posible recoger el espíritu del precepto con que se inicia el artículo 18.

20. Como ha dicho la delegación del Japón, sería necesario que la Comisión investigara cuál fue el origen del texto del artículo 18. Quizás, lo que sucedió fue que el proyecto original preparado por la Secretaría contenía solamente el inciso c), y no los incisos a) y b). Se señaló entonces que dicho texto no era satisfactorio ni suficientemente específico, y que el modelo apropiado era el artículo 18 y no el 38. Por eso, se convino en incluir los ejemplos que figuran en el artículo 18. Es probable que entonces alguien haya planteado que no era posible dejar de lado la disposición del artículo 38. Y, por lo tanto, es posible que todas esas disposiciones hayan ido a dar al artículo 41 *bis*.

21. En la reseña de las deliberaciones del Grupo de Trabajo que figura en el documento A/CN.9/392, puede verse que no hubo en ningún momento un acuerdo explícito de conservar los incisos a), b) y c). Se trata quizá de la tendencia a dar cabida a todos los puntos de vista, llevada al extremo. Habida cuenta de que la Comisión parece estar aproximándose a un consenso, sería mejor ceñirse exclusivamente a los orígenes del artículo 18 e incluir la referencia a la economía y la eficiencia en el encabezamiento del párrafo 3.

22. El PRESIDENTE dice que, en el encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 *bis*, se incorporaría pues la expresión "en razón de la economía y la eficiencia", u otra similar, lo cual quedará en manos del Grupo de Redacción. Con ello, se atiende a las inquietudes de las delegaciones que desean mantener de todos modos el inciso c), básicamente porque da mayor flexibilidad a la entidad adjudicadora.

23. La Sra. SABO (Canadá) pide que se aclare cuál es el contenido de la propuesta. Según ha entendido, se mantendría la referencia al párrafo 1 y se eliminaría el inciso c). Lo que le preocupa es que el inciso c) tiene un sentido mucho más amplio que lograr economía y eficiencia en la convocatoria directa a presentar propuestas. Es también un medio de tomar en cuenta la naturaleza particular de los servicios que se solicitan. Por ello, quisiera saber si no sería posible conservar el inciso c). En el Grupo de Trabajo, se analizó exhaustivamente la enorme variedad de servicios que pueden ser objeto de una solicitud, que es un elemento demasiado importante para dejarlo de lado.

24. El PRESIDENTE hace notar que el concepto de los servicios de naturaleza particular que requieren un procedimiento específico se ha recogido ya, por lo menos implícitamente, en otras disposiciones. Quizás pudiera también incorporarse en el encabezamiento del párrafo 3, pero eso podría recargarlo en exceso.

25. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la razón de ser de esa disposición es que la esfera de los servicios es tan vasta y crece con tanta rapidez que el Grupo de Trabajo consideró imposible prever todas las eventualidades y tratar de caracterizarlas. Por lo tanto, incluyó esta norma sobre la convocatoria directa para permitir que, cuando se plantee una situación que no haya podido

preverse, sea posible utilizar un método más parecido a la licitación —aun con una publicidad relativamente escasa—, que haga aplicables en tales circunstancias el resto de las disposiciones del artículo 41 bis.

26. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda otra cuestión que se mencionó cuando la CNUDMI estaba examinando la Ley Modelo. En la práctica, hay en general una ligera diferencia entre la contratación de bienes y de obras y la de servicios, ya que la convocatoria directa es mucho más frecuente en la contratación de servicios que en la de bienes o de obras. Lo que el Grupo de Trabajo quiso reconocer fue que, aunque algunas de las prácticas que se siguen actualmente pueden no estar en consonancia con los objetivos de transparencia y competitividad que procura alcanzar la Ley Modelo, quizá sea útil aceptarlas en una esfera en la que la mayoría de los Estados no poseen una amplia experiencia y en la que tampoco están bien desarrolladas esas prácticas. Un ejemplo de esas circunstancias es la solicitud de propuestas de servicios intelectuales; esa práctica no estaría contemplada en el inciso a) del párrafo 3 ni tampoco en su inciso b). El inciso c) daría en cambio a los Estados la oportunidad de utilizar la convocatoria directa.

27. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la dificultad parece surgir del hecho de que el inciso c) no tiene un significado claro, puesto que no se conoce la naturaleza de los servicios. Podría interpretarse que la práctica a que se refiere el Sr. Hunja está incluida en el inciso b), y solucionar entonces la dificultad combinando los incisos c) y b), pero ambos tratan de cosas diferentes. Otra solución podría consistir en precisar más el sentido del inciso c) indicando que se refiere a servicios de naturaleza profesional, como ha sugerido la delegación del Canadá. No cree que el empleo de las palabras "economía y eficiencia" sea suficiente para aclarar el sentido del texto.

28. En cuanto a lo que dice el Sr. Hunja, de que es deseable mejorar la práctica existente, sería necesario para ello reducir en el futuro el posible grado de arbitrariedad en la selección de destinatarios de la convocatoria, restringiendo la amplitud que tiene actualmente el inciso c).

29. El Sr. LEVY (Canadá) se adhiere a la opinión expresada por la delegación de los Estados Unidos, de que, para precisar el texto, es imprescindible, como cuestión de principio, hacer una referencia expresa a la naturaleza de los servicios.

30. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) desea reiterar que apoya decididamente la conservación del inciso c), por varios motivos. Hay ciertos servicios que exigen restringir el número de posibles ofertantes, y seguir un procedimiento totalmente distinto al de la licitación o al de la solicitud de propuestas de servicios. Por ejemplo, su país necesita actualmente contratar los servicios de asesores jurídicos para solucionar controversias relativas a sus fronteras. Por lo tanto, debe reservarse el derecho de seleccionar a asesores que a su juicio sean competentes, no sólo desde el punto de vista de sus conocimientos, sino también del grado de confianza que se pueda depositar en ellos. No se trata exclusivamente de obtener los servicios al precio más bajo posible, sino también de que los asesores actúen con total discreción en un asunto tan delicado.

31. Si se suprimiera el inciso c) del párrafo 3, no sería posible utilizar el método de la convocatoria directa una vez que la ley fuese aprobada. El orador estima que no podría defender en modo alguno la supresión del inciso c) ante el Parlamento tailandés cuando se trate el asunto, por lo que su delegación se opone enérgicamente a su eliminación.

32. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que parece haber consenso en trasladar al encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 bis la referencia a la economía y la eficiencia que figura en su

inciso c). Parece haber consenso asimismo en que en ciertos casos hay que tener presente la índole de los servicios y en que el enunciado actual del inciso c) es demasiado amplio, por lo que la Comisión debe emplear una fórmula más precisa. Concretamente, convendría que hiciera referencia a "servicios de carácter especializado" o "complejos" y encargara al Grupo de Redacción que se cifiera al artículo 18 a la hora de reformular ese inciso.

*Se suspende la sesión a las 16.45 horas y
se reanuda a las 17.20 horas*

33. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que podría citar muchos ejemplos de situaciones en las que hace falta recurrir a la convocatoria directa, pero que se limitará a señalar el de un país que necesite contratar abogados para que representen sus intereses. Evidentemente, no puede contratar a cualquier abogado, sino a uno que le inspire la debida confianza. Se trata de un caso que no está comprendido en la excepción fundada en la seguridad nacional y que, como otros, exige confidencialidad. Eso significa que, a falta de una disposición que contemple la convocatoria directa, un Estado que aplicara ese método y actuara con la debida discreción infringiría la ley, lo que es inaceptable. El Gobierno de Tailandia difícilmente podría defender en el Parlamento un proyecto de ley basado en un modelo que no contemplara la convocatoria directa. En consecuencia, es partidario de que el Grupo de Redacción procure hallar una fórmula de avenencia, basada en la propuesta del Reino Unido.

34. El Sr. LEVY (Canadá) dice que comparte la opinión de la delegación de Tailandia de que es menester hallar una fórmula de avenencia, y propone lo siguiente. En el encabezamiento del párrafo se mantendría la referencia a los párrafos 1 y 2, se añadiría la fórmula "con la aprobación de..." y se haría también referencia a la economía y la eficiencia. Además, el artículo contemplaría el requisito de llevar un expediente. En cuanto al inciso a), se adoptaría la fórmula propuesta por el Reino Unido, se añadiría la palabra "bien" antes de las palabras "conocidos por la entidad adjudicadora", y éstas irían al final. Se mantendría el inciso b). Por último, en el inciso c) no se haría referencia a la economía y la eficiencia, pero sí a la gran complejidad o al carácter especializado de los servicios, así como a la convocatoria directa, que se supeditaría al deber de la entidad adjudicadora de convocar a presentar propuestas a un número suficiente de proveedores y contratistas, para garantizar una competencia efectiva.

35. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) recuerda que la propuesta encaminada a lograr una solución de avenencia, trasladando la referencia a la economía y la eficiencia al encabezamiento del párrafo 3, descansaba en el supuesto de que se suprimiera el inciso c). Cabe preguntarse si dicha fórmula tiene sentido. En efecto, por una parte, el enunciado del inciso a) no tiene relación alguna con la economía y la eficiencia; por otra, en el inciso b) se indica que el número de propuestas ha de guardar proporción con el valor de los servicios que hayan de contratarse. Así pues, la referencia a la economía y la eficiencia estaría fuera de lugar respecto del inciso a) y sería redundante respecto del inciso b). Tal vez convendría, pues, que la Comisión volviera a examinar la cuestión.

36. El Sr. KLEIN (Banco Interamericano de Desarrollo) dice que la solución del problema en examen estriba en hallar una fórmula más apropiada que la actual, que es demasiado amplia. Lo que está en juego es importante, ya que el grado de precisión de la fórmula que se emplee determinará qué servicios quedarán excluidos de la competencia. Toda excepción debe enunciarse con sumo cuidado. En este caso, la falta de precisión sería muy peligrosa para los países. Es necesario que la Ley Modelo dé a la entidad adjudicadora orientaciones sobre el alcance de la excepción.

37. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que la propuesta canadiense no puede servir de base para una solución de avenencia porque sólo satisface a las delegaciones del Canadá y de Tailandia, y lamenta la opinión del Sr. Herrmann de que su propuesta de eliminar el inciso c) del párrafo 3 y de trasladar la referencia a la economía y la eficiencia al encabezamiento de ese párrafo no tiene sentido. En efecto, de aprobarse esa propuesta, el párrafo diría lo mismo que el artículo 18 del proyecto en examen, aprobado ya por la Comisión, y que el artículo 18 de la Ley Modelo sobre la Contratación de Bienes y de Obras, aprobada por la Asamblea General. En consecuencia, tal vez convendría volver atrás y examinar de nuevo el encabezamiento del artículo 18, ya que no es evidente que, al aceptarlo, las delegaciones tuvieran conciencia de lo que estaban aprobando. Sea como fuere, lo importante es indicar claramente que no se trata de pasar de la licitación pública a la licitación restringida, sino tan sólo de eliminar el requisito del anuncio. En este sentido, la propuesta de la delegación de Tailandia es muy útil, pues en realidad de lo que se está hablando es de los anuncios internacionales. En cuanto a la convocatoria directa, hay que considerar dos aspectos. Por una parte, la excepción al requisito del anuncio (párrafo 3) y, por otra, la necesidad de especificar cómo y a quién han de enviarse los documentos (párrafo 4). Este último aspecto podría resolverse sobre la base de la propuesta de los Estados Unidos.

38. El Sr. FRIS (Estados Unidos de América) está de acuerdo en que la referencia a la economía y la eficiencia se traslade al encabezamiento, como también en que se conserven los incisos a) y b), con los debidos ajustes de redacción, y el apartado c), excluida la referencia a la economía y la eficiencia, pero refiriéndose de manera detallada a la naturaleza más especializada de los servicios que han de contratarse. Tal vez convendría no limitarse a repetir lo que dice el artículo 18, porque en este caso se trata de servicios, y podría agregarse una referencia al carácter técnico y confidencial de éstos, a fin de reflejar las inquietudes expresadas en la Comisión. Concuera con lo planteado por el representante del Reino Unido acerca de la solicitud directa y el anuncio. Respecto de este último, convendría conservar el requisito de que haya un anuncio local, y redactar el texto de manera que las disposiciones excepcionales sólo se refieran a la necesidad del anuncio a nivel internacional.

39. El Sr. KLEIN (Banco Interamericano de Desarrollo) pregunta si, en el caso de los servicios, se prevé la existencia de una sola fuente de contratación. Si es así, queda resuelto el caso especial planteado por el representante de Tailandia. En ese caso no hay competencia y se contrata directamente con un especialista. Es una práctica generalmente aceptada.

40. El Sr. CHATURVEDI (India) está de acuerdo en que los conceptos de economía y eficiencia se trasladen al encabezamiento del párrafo, pero sólo a condición de que no se suprima la referencia a los párrafos 1 y 2 del artículo.

41. El Sr. SHI Zhaoyu (China) no cree que sea apropiado trasladar los conceptos de economía y eficiencia al encabezamiento del párrafo 3. Como ha señalado el Secretario, eso no es compatible con el fondo de los incisos a) y b). Además, si se hiciera, los países que aplicaran el primero de esos preceptos tendrían que satisfacer los requisitos de economía y eficiencia,

además del correspondiente a la naturaleza de los servicios, de modo que habría una contradicción con las disposiciones anteriores. Por ello, es partidario de la segunda propuesta formulada por el representante de los Estados Unidos.

42. El Sr. CHATURVEDI (India) opina que la inclusión de los conceptos de economía y eficiencia en el encabezamiento del párrafo 3 no contradice lo que establecen los incisos a) y b), aunque éstos los abarquen parcialmente.

43. El PRESIDENTE pide a las delegaciones que hayan presentado propuestas que elaboren un texto que sirva de ayuda al Grupo de Redacción.

44. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) pregunta si debe entenderse que los conceptos de economía y eficiencia han de aplicarse también al inciso a). De ser así, podría resultar difícil cumplirlo en la práctica, pese a que ya se aprobó el artículo 18. Como bien ha dicho el Secretario, el inciso a) es una excepción a la regla general. Si también hay que tener en cuenta la eficacia en función del costo, la consideración del concepto de economía no viene al caso porque las excepciones deben interpretarse *stricto sensu* y no cree aconsejable trasladar de lugar los conceptos. Es adecuado que figuren en el inciso c), porque respecto a los servicios deben considerarse los tres elementos. Se inclina por aceptar la sugerencia del representante de los Estados Unidos en cuanto a utilizar expresiones tales como la "naturaleza profesional y confidencial de los servicios", etc. Pide que se le explique de qué manera han de aplicarse las disposiciones si los servicios necesarios sólo pueden prestarlos un número limitado de proveedores y no pueden aplicarse criterios de economía.

45. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la referencia a la "economía" y la "eficiencia" puede incluirse en el encabezamiento del párrafo 3 del artículo 41 bis, ya que no resultaría económico ni eficiente publicar el anuncio en un periódico de difusión internacional en los casos previstos en los incisos a) y b) de ese párrafo, a saber, cuando los servicios que hayan de contratarse sean prestados sólo por un número limitado de proveedores o contratistas y cuando el tiempo y el costo requeridos para examinar y evaluar un gran número de propuestas no guarden proporción con el valor de los servicios.

46. El texto del inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis puede ser el siguiente: "Cuando los servicios que hayan de contratarse sean de índole muy compleja, especializada, intelectual, técnica o confidencial, siempre que se soliciten propuestas de un número suficiente de proveedores o contratistas para garantizar una competencia efectiva". El orador concuerda con la delegación del Reino Unido en que no es preciso hacer referencia a la convocatoria directa, ya que está implícita en el texto.

47. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que hay que hacer referencia a la convocatoria directa ya que, en los casos en que la índole de los servicios sea confidencial, debe evitarse la publicidad. Dado que las condiciones establecidas en el inciso c) del párrafo 3 del artículo 41 bis son muy estrictas, sería más conveniente mantener el texto como está.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 526a. sesión

Viernes 3 de junio de 1994 a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.526]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.10 horas

ELECCIÓN DE LA MESA (continuación)

1. El Sr. Tuvayanond (Tailandia) queda elegido Relator por aclamación.

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Artículo 41 bis (continuación)

2. El Sr. LEVY (Canadá) da lectura a la siguiente versión revisada de los párrafos 3 y 4 del artículo 41 bis del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios:

"3) (Con sujeción a la aprobación de... (el Estado promulgante designará el órgano encargado de dar la aprobación),) por razones de economía y eficiencia la entidad adjudicadora no estará obligada a aplicar lo dispuesto en el párrafo 2) del presente artículo cuando determine que:

a) Los servicios que hayan de contratarse serán prestados sólo por un número limitado de proveedores o contratistas, siempre que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a todos esos proveedores o contratistas;

b) El tiempo y el costo requeridos para examinar y evaluar un gran número de propuestas no guardan proporción con el valor de los servicios que hayan de contratarse, siempre que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a un número suficiente de proveedores y contratistas para garantizar una competencia efectiva; o

c) La índole de los servicios que hayan de contratarse es sumamente compleja, especializada, intelectual, técnica o confidencial, siempre que la entidad adjudicadora solicite propuestas de un número suficiente de proveedores o contratistas para garantizar una competencia efectiva.

4) La entidad adjudicadora entregará la solicitud de propuestas o la documentación de precalificación a los proveedores o contratistas de conformidad con los trámites y requisitos indicados en el anuncio o directamente a los proveedores o contratistas que participen en la adjudicación de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3). El precio que podrá cobrar la entidad adjudicadora por la solicitud de propuestas o la documentación de precalificación no excederá del costo de su impresión y distribución a los proveedores o contratistas. Si ha habido precalificación, la entidad adjudicadora entregará la solicitud de propuestas a cada uno de los proveedores o contratistas que hayan sido seleccionados y que paguen el precio cobrado."

3. El texto ha sido preparado por un grupo oficioso de redacción sobre la base del debate en la Comisión el día anterior. El Grupo de Redacción propone además que se enmiende el artículo 11 a fin de estipular que la entidad adjudicadora debe dejar constancia en el expediente del proceso de adjudicación de las determinaciones que haga de conformidad con el párrafo 3 del artículo 41 bis.

4. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el texto revisado es considerablemente mejor que el que figuraba en el anexo del documento A/CN.9/392 y da cabida en buena parte a las inquietudes de su delegación respecto de la cuestión de la convocatoria directa. En principio, Tailandia ha de aceptar el nuevo proyecto a condición de que sea distribuido por escrito para poder estudiarlo en forma más minuciosa y de que quede constancia en el acta de la sesión de que las entidades adjudicadoras están facultadas para proceder a la convocatoria directa.

5. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) dice que, si bien las versiones revisadas de los incisos a) y b) del párrafo 3 son mejores que las anteriores, en el párrafo 3 c) se enuncian demasiadas excepciones a la norma consignada en el párrafo 2. La única razón que justificaría una excepción consistiría en que el servicio que se quisiera contratar tuviese carácter confidencial. De lo contrario, en la Ley Modelo se estaría suprimiendo el requisito de la publicación internacional de anuncios en relación con una amplia gama de servicios.

6. El PRESIDENTE dice que el Grupo de Redacción tal vez podría reducir el número de adjetivos utilizados en el párrafo 3 c) para describir la índole de los servicios que se han de contratar.

7. El Sr. JAMES (Reino Unido) está de acuerdo con el observador del Banco Interamericano de Desarrollo en que el único adjetivo que procede en la versión revisada del párrafo 3 c) es "confidencial". De incluirse las demás excepciones en ese inciso, las entidades adjudicadoras podrían soslayar la necesidad de la publicación internacional de anuncios precisamente en los casos en que el anuncio es más necesario. Además, el establecimiento de excepciones tan amplias es contrario al espíritu que ha animado la labor de la Comisión en los cinco años anteriores, y que era justamente el de garantizar la más amplia difusión posible. El orador tampoco está seguro de que proceda remitir al Grupo de Redacción cuestiones que son sustantivas y no simplemente de redacción o edición.

8. El Sr. CHATURVEDI (India) pide que se aplaze el examen del texto propuesto a fin de que su delegación tenga tiempo para estudiarlo. No ve claramente el sentido de la palabra "intelectual" y querría saber por qué se ha incluido la referencia a servicios "confidenciales".

9. Refiriéndose al párrafo 1 del artículo 41 bis, el orador observa que los avisos se publican generalmente en periódicos y no en diarios oficiales u otras publicaciones oficiales y agrega que es necesario aclarar todo el texto de la segunda oración.

10. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) coincide con el observador del Banco Interamericano de Desarrollo en que el

texto revisado del párrafo 3 c) establece demasiadas excepciones a la norma general enunciada en el párrafo 2); asimismo, es contrario al principio de la transparencia. Señala por último que el texto revisado plantea cuestiones sustantivas que el Grupo de Redacción no puede resolver.

11. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que muchas de las inquietudes de su delegación han quedado sin atender y que las decisiones relativas a la contratación de servicios están sujetas a consideraciones políticas que revisten suma importancia. Su Gobierno, por razones de Estado, no quiere adjudicar contratos a países hostiles. Habida cuenta de que no se prevén cláusulas de salvaguardia, es esencial que la Ley Modelo establezca la posibilidad de la convocatoria directa a presentar propuestas, particularmente en los casos en que son necesarias la confidencialidad y la confianza en la competencia del proveedor. La delegación de Tailandia tendrá grandes dificultades con el texto a menos que se atienda esa inquietud.

12. El Sr. WESTPHAL (Alemania) dice que el debate reciente ha puesto de manifiesto que los problemas que debe resolver la Comisión son de índole altamente política. No todos los miembros de la Comisión coinciden en que la competencia debe constituir la norma general en la contratación pública. Esas consideraciones no se refieren únicamente a la contratación de servicios y la Comisión bien podría haberlas tenido en cuenta al aprobar la Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras.

13. En realidad, cuando un Estado cree que es importante contratar con un solo proveedor o contratista siempre va a encontrar una razón; de hecho, en el artículo 20 del proyecto de Ley Modelo se prevé la contratación con un solo proveedor o contratista. En el reciente acuerdo relativo a la contratación de servicios en el contexto de la Ronda Uruguay se ha optado por la misma solución que en el caso de los bienes y las obras. Habida cuenta de ello, redundaría en desmedro de la importancia de la labor de la Comisión que se demorara en aprobar el proyecto de Ley Modelo y, de hecho, algunos países de Europa oriental están preparando ya sus propias normas al respecto.

14. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) recuerda que ya había pedido que se suprimiera el párrafo 3 c); sin lugar a dudas hay que suprimir la referencia relativa a la competencia efectiva pues abre la posibilidad de abuso. Sería mejor que el texto del apartado fuese:

"Cuando, a causa de la índole de los servicios que hayan de contratarse, sea preferible la convocatoria directa a presentar propuestas, éstas deberán ser presentadas por un número suficiente de proveedores a fin de que haya cierto equilibrio en la competencia."

15. En algunos ámbitos, la restauración de monumentos históricos o de mezquitas, por ejemplo, sólo procedería contratar con ciertos proveedores y es importante hacer referencia a la índole del servicio que se ha de contratar.

16. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el debate de la Comisión se refiere esencialmente a la índole de la contratación de servicios más que al artículo 41 *bis per se*. En cuanto a la Ronda Uruguay, el grado de especificidad es muy distinto en el caso del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. En cuanto a las razones de Estado, el Grupo de Trabajo ha examinado la cuestión en relación con los artículos 1 y 2 y en el contexto de la exclusión de ciertos tipos de contratación pública. Sin embargo, no es lo mismo hablar de excluir categorías enteras que de permitir en el artículo 41 *bis* la convocatoria directa a presentar propuestas, ya que la intención podría consistir no en excluir una categoría de servicios de la Ley

Modelo sino únicamente en quedar exento del requisito del anuncio en los casos en que, por ejemplo, fuese necesaria la confidencialidad. Las inquietudes expresadas por el representante de Tailandia podrían disiparse excluyendo en los artículos 1 y 2 ciertos servicios del alcance del proyecto de Ley Modelo y afinando el texto del párrafo 3 c) del artículo 41 *bis*.

17. El Sr. CHATURVEDI (India) comparte las inquietudes expresadas por el representante de Tailandia en cuanto a la nacionalidad. No se trata únicamente de una cuestión de política ya que, en la India, en la práctica podría ser ilícito comerciar con países enemigos. En todo caso, esas exclusiones deben verse en el artículo 14 1), que se refiere a los obstáculos por razones de nacionalidad. En cuanto a las exclusiones previstas en los incisos a), b) y c) del párrafo 3, no hay motivo para distinguir entre la publicación internacional y la publicación nacional ya que el fundamento sería el mismo. Es evidente que respecto del párrafo 3 c) reviste suma importancia la cuestión de la índole de los servicios.

18. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) coincide con el representante de China en cuanto a la necesidad de flexibilidad cuando se trata de la publicidad en relación con servicios. La cuestión básica consiste en determinar si el párrafo 3 c) se refiere a una cuestión a la que no se refiere otra disposición. Si no ocurriera así, podría ser suprimido.

19. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha indicado en la Comisión que habría que autorizar la convocatoria directa en relación con los servicios pero que existe un problema en cuanto a la índole de éstos. La cuestión va más allá del alcance de los párrafos 1 y 2 del artículo 41 *bis*. Si se permite la convocatoria directa no hay necesidad de publicar anuncio alguno ya que la entidad adjudicadora se pondría directamente en contacto con los proveedores. Si la Comisión decide autorizar la convocatoria directa en el caso de algunos servicios con arreglo al párrafo 3 c), la descripción de éstos podría quedar librada al Grupo de Redacción.

*Se suspende la sesión a las 11.40 horas y
se reanuda a la 12.05 horas*

20. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que los miembros de la Comisión parecen estar centrando excesivamente la atención en el requisito de la publicación, en circunstancias de que realmente el problema básico es el de la convocatoria directa y, por ello, es absolutamente partidario de mantener el párrafo 3 c). Además de la confidencialidad, hay otras circunstancias especiales que aconsejan la convocatoria directa (consideraciones de interés nacional, por ejemplo), que no quedan comprendidas en los procedimientos de contratación con un solo proveedor o contratista. Por lo tanto, cree que es esencial tener en cuenta los intereses nacionales y velar por la transparencia en la contratación pública a fin de evitar cualquier posibilidad de abuso de poder por parte de las autoridades.

21. El Sr. LEVY (Canadá) dice que hay circunstancias en que la convocatoria directa constituye la única solución, razón por la cual es necesario mantener el párrafo 3 c). Sugiere que el párrafo 3 c), además de hacer referencia a la confidencialidad o a los intereses nacionales, se refiera también a los servicios cuya índole no justifique una convocatoria más general. Otra posibilidad consistiría en poner un texto entre paréntesis después de la referencia a la confidencialidad y los intereses nacionales de manera que los Estados pudiesen hacer referencia más amplia a la cuestión. El orador sugiere además que el texto de la oración introductoria del párrafo 3 sea: "La entidad adjudicadora no estará obligada a aplicar lo dispuesto en los párrafos 1 ó 2 del presente artículo y podrá proceder a la convocatoria directa cuando determine que:".

22. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que si se ha de incluir en el párrafo 3 c) una referencia a los intereses nacionales, hay que dejar en claro que la entidad adjudicadora no está obligada a aplicar lo dispuesto en el párrafo 2 cuando determine que ello no obedece a sus intereses nacionales. No sería aceptable limitarse a indicar que los servicios, por su naturaleza, no justifican una convocatoria más general, como había sugerido el representante del Canadá, pues se daría a la entidad adjudicadora una autorización general para no hacer publicidad. De hecho, la publicidad es esencial con el nuevo método de contratación de servicios ya que, sin publicidad, no cabe hablar de contratación pública. Si la Comisión ha de presentar a los Estados promulgantes una Ley Modelo en que se prevea un método predilecto para la contratación de servicios, éste debe ser lo más público y abierto que sea posible.

23. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) coincide con la mayor parte de las sugerencias formuladas por el representante del Canadá. En cuanto al párrafo 3 c), coincide con el Reino Unido en que, en su carácter de método predilecto, debe ser tan público como resulte posible y que la oración sugerida por el representante del Canadá no hace más que volver a enunciar el problema. Cabría modificar la enmienda del Canadá a fin de que dijera: "Cuando los servicios objeto de la contratación (tuvieran carácter confidencial, obedecieran a intereses nacionales, fuesen servicios de índole altamente profesional o cualquier categoría que desee indicar el poder legislativo), siempre que la entidad adjudicadora convoque a presentar propuestas a un número suficiente de proveedores y contratistas...". Es muy evidente que las soluciones serán distintas en los diferentes países, por lo que la mejor solución posible de avenencia consistiría en poner ejemplos entre paréntesis o en indicar que el poder legislativo impartirá las directrices del caso.

24. El Sr. CHATURVEDI (India) apoya la propuesta del Canadá. Si entendió bien, la introducción del párrafo 3 incluiría una referencia a los párrafos 1 y 2 y en el párrafo 3 se diría algo acerca de los servicios cuya índole no justifica una convocatoria más amplia. En este contexto no sería aceptable la propuesta del Reino Unido de desplazar la carga de la prueba. El texto propuesto por los Estados Unidos es muy acertado.

25. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que las propuestas del Canadá y los Estados Unidos dan cabida por completo a las inquietudes de su delegación. En cuanto al desplazamiento de la carga de la prueba, el gobierno debe responder ante el Parlamento por los errores que cometa al decidir en última instancia qué es bueno para el país.

26. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que hay que mantener el párrafo 3 c) y que la Comisión, en lugar de enredarse en discusiones interminables acerca de los adjetivos que se han de emplear para calificar la índole de los servicios, podría simplemente mantener la redacción original, "a causa de la índole de los servicios," respecto de la cual, a juicio del orador, podría ser más fácil llegar a un acuerdo. Al igual que al representante de Tailandia, le preocupan no sólo la índole de los servicios sino también la necesidad de mantener en el párrafo la referencia a la convocatoria directa.

27. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) está de acuerdo con la enmienda propuesta por el Reino Unido ya que la inclusión de los conceptos de confidencialidad e intereses nacionales da carácter más restrictivo al párrafo; de hacerse referencia únicamente a la índole de los servicios se estaría abriendo la puerta a la posibilidad de excepciones que culminarían luego en todos los abusos que los principios de la Ley Modelo apuntan a impedir.

28. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita), refiriéndose al párrafo 3 c), dice que si se incluyera la frase "si se dieran condiciones que hicieran necesaria la contratación mediante convocatoria directa" antes de la norma relativa a la índole de los servicios que se han de contratar se estaría abarcando a la vez el concepto de confidencialidad y el de los intereses nacionales.

29. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que las delegaciones deberían ocuparse más de las circunstancias especiales que de la índole de los servicios. No atina a comprender por qué parece haberse suscitado una controversia en cuanto a la carga de la prueba. El párrafo 3 estipula una excepción a los requisitos de los párrafos 1 y 2 y, por lo tanto, es mucho más procedente indicar qué se entiende por carga de la prueba. Habida cuenta de que varias delegaciones han insistido en la necesidad de asegurarse de que la contratación tiene el carácter más público posible, tal vez no sea una buena idea alentar a los gobiernos a incluir todo tipo de excusas para no emplear el procedimiento enunciado en los párrafos 1 y 2.

30. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que el Grupo de Trabajo ha convenido anteriormente en que corresponde a los diversos Estados que aprueben la Ley Modelo decidir cuál será su ámbito de aplicación y cuál será la índole de los servicios que han de incluirse, pues resultaría imposible redactar una lista completa de todos los servicios a los que esa Ley es o no es aplicable. Lo mismo pasa con el párrafo 3 c) y este planteamiento debería facilitar el logro del acuerdo.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas

Acta resumida de la 527a. sesión

Viernes 3 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.527]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL:
CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación)
(A/CN.9/392)Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre
la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios
(continuación)

Artículo 41 bis (continuación)

1. El PRESIDENTE dice que, al parecer y con arreglo a las propuestas de los Estados Unidos de América y del Canadá, se puede resolver el problema que plantea el inciso c) del párrafo 3 si se incluye en su texto la idea de que se puede recurrir a la convocatoria directa a presentar propuestas cuando haya razones de carácter confidencial o relacionadas con intereses nacionales. El Grupo de Redacción preparará un texto en que se recoja esa idea.

2. La Sra. SABO (Canadá) dice que es preciso dar instrucciones claras al Grupo de Redacción acerca del inciso c) del párrafo 3. La oradora se pregunta, además, si se va a volver a incluir la referencia al párrafo 1 en el encabezamiento del párrafo 3 y si hay consenso al respecto. También se pregunta si en el encabezamiento del párrafo 3 se va a incluir una referencia a la convocatoria directa.

3. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión decide remitir al Grupo de Redacción el artículo 41 bis.

4. Así queda acordado.

Artículo 41 ter

5. El PRESIDENTE destaca la importancia del encabezamiento del artículo, según el cual la solicitud de propuestas contendrá, por lo menos, una serie de datos. Ello significa que la entidad adjudicadora podrá añadir otros requisitos y que incluso podrán hacerlo los Estados cuando incorporen ese precepto a su derecho interno.

6. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) está de acuerdo con el texto de los incisos j) y k) del artículo 41 ter, cuyo contenido es similar al artículo 25, aunque referido a los servicios. En el artículo 41 *sexies* figuran referencias al denominado método de los dos sobres, en los que deben figurar respectivamente, datos técnicos y sobre la idoneidad y datos sobre el precio. Según el método que se emplee, se pueden examinar ambos sobres al mismo tiempo o uno después del otro. A este respecto, en la solicitud de propuestas de servicios se debería indicar el modo en que se considerarán las propuestas que se relacionen y que no se relacionen con el precio. En el artículo 41 *sexies* se establecen cuatro maneras de considerar esas propuestas (en los apartados i) y ii) del inciso b) del párrafo 2 y en los párrafos 3 y 4).

7. El PRESIDENTE dice que el inciso l) del artículo 41 ter tal vez puede servir para resolver el problema planteado por los Estados Unidos.

8. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que el artículo 41 ter contiene elementos que no se refieren concretamente a los servicios. Así ocurre con el inciso d), ya que el derecho a rechazar las propuestas figura en otros artículos. El inciso e) debería suprimirse porque en el caso de los servicios no es necesario destacar los criterios y procedimientos a que se refiere. Habría que refundir los incisos j) y k), habida cuenta de que ambos se refieren al precio como criterio pertinente. Por otra parte, habría que suprimir del inciso k) las palabras "así como una indicación de si ese precio habrá de incluir otros elementos distintos del costo de los servicios, como el reembolso de gastos por concepto de transporte, alojamiento, seguros, uso de equipo, derechos de aduana o impuestos". Esa indicación no corresponde a la entidad adjudicadora, sino al proveedor. Habría que suprimir el inciso r), ya que se refiere a las cláusulas de los contratos en general en circunstancias de que el artículo 41 ter se ocupa del caso particular de los servicios. También habría que suprimir el inciso s), dado que el proveedor está obligado a conocer la legislación vigente. El inciso t) es superfluo, ya que no es preciso notificar al proveedor que tiene derecho a interponer el recurso previsto en el artículo 42.

9. El PRESIDENTE aclara que, aunque el proveedor debe conocer la legislación vigente, tal vez desconozca determinadas disposiciones administrativas de rango menor. De ahí que se deban mantener los incisos r) y s). Por otra parte, en todos los anuncios de convocatoria se suele indicar que existe un derecho a recurrir. Por ello, se debe mantener el inciso t). Por lo que respecta al inciso d), el derecho a rechazar las propuestas también figura en el artículo 11 bis. No obstante, este último artículo dice "de estar ello previsto en el pliego de condiciones"; por consiguiente, existe una diferencia entre ambas disposiciones. Por otra parte, el Grupo de Trabajo estimó que existía un acuerdo mayoritario acerca de estos aspectos, que se deben considerar un mínimo.

10. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) dice que el artículo 41 ter es muy adecuado y contiene propuestas alternativas que servirían de salvaguardias en el proceso de licitación si se suprimieran algunos de los métodos previstos. Por lo que respecta a los incisos j) y k), sería muy útil que en la Guía se indicase cuándo se debe y no se debe tener en cuenta el precio como criterio pertinente. El precio no debe ser un criterio pertinente cuando el grado de complejidad técnica de los servicios sea muy elevado o cuando los servicios tengan gran influencia en el producto final.

11. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que preocupa a algunas delegaciones que los incisos j) y k) comiencen por las palabras "si el precio es un criterio pertinente", ya que ello puede dar a entender que, en la mayoría de los casos, no lo es. Por ello, sugiere que se refundan ambos incisos y que su texto sea el siguiente: "se notificarán la moneda o las monedas en que habrá de expresarse el precio de las propuestas y la forma en que habrá de expresarse el precio de las propuestas, a menos que el precio no sea un criterio pertinente".

12. El Sr. JAMES (Reino Unido) añade que, puesto que el método contemplado en el artículo 41 ter es el más aconsejable para la contratación de servicios, es correcto que se hayan

adaptado en él los principios de apertura y transparencia propios de la licitación pública, concretados en la obligación de la entidad adjudicadora de incluir la mayor cantidad posible de información en la etapa más temprana posible del llamado a licitación. Por lo demás, el orador está convencido de que respecto de los servicios debe seguirse el mismo procedimiento previsto en la Ley Modelo para la contratación pública de bienes y de obras.

13. El Sr. LEVY (Canadá) encarece que se mantenga el artículo 41 *ter* con su redacción actual.

14. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, si bien el artículo no le plantea dificultades, querría una aclaración de dos de sus disposiciones; en primer lugar, y respecto del inciso *n*), señala que lo habitual es una gran fluctuación del tipo de cambio, lo que haría innecesario este inciso, y en segundo lugar, respecto del inciso *t*), recuerda que si se parte del supuesto de que la ley es conocida por todos y en vista de que el artículo 42 establece ya la posibilidad de interponer un recurso de reconsideración, este inciso parece redundante.

15. El PRESIDENTE aclara que el inciso *n*) obedece precisamente a las fluctuaciones en los tipos de cambio. En las propuestas deberá indicarse no sólo la moneda en que se expresan los precios, sino también el tipo de cambio que se utilizará para su conversión o, en su defecto, deberá hacerse referencia al tipo de cambio que publique una institución financiera, un banco por ejemplo, en una fecha determinada. En cuanto al inciso *t*), señala que por lo menos en los sistemas jurídicos de origen latino, en cualquier convocatoria pública que se haga en virtud de una ley, la administración pública está obligada a especificar los recursos que pueden interponer los interesados en la convocatoria o las exenciones que les son aplicables con arreglo a la ley.

16. El Sr. LEVY (Canadá) agrega que la intención del Grupo de Trabajo era que los proveedores y contratistas tuvieran alternativas para la fijación del precio, ya se tratara de un tipo de cambio, con referencia a los DEG del Banco Mundial o a las ECUS de la Comunidad Europea, o de la indicación de que se utilizaría el tipo de cambio fijado por un banco o institución financiera en cierta fecha. El inciso *t*), por su parte, obedece al objetivo de transparencia, en el sentido de facilitar la contratación y evitar que los proveedores o contratistas tengan que averiguar por sí mismos de qué recursos disponen.

17. El Sr. CHATURVEDI (India) coincide en que la información sobre los recursos previstos en la ley es de suma importancia, pero no ve claramente sobre quién recae la obligación de proporcionar o de obtener información. Según el inciso *s*) la entidad adjudicadora no es responsable si no hace las remisiones correspondientes a la ley o la reglamentación, pero es justamente esa entidad la que está en mejores condiciones de conocer las normas aplicables en la materia.

18. Respecto del inciso *j*), se pregunta si hay algún caso en el cual el precio no sea un criterio pertinente. La redacción del inciso le ofrece muchos reparos.

19. En cuanto al inciso *k*) el orador cree que incumbe al proveedor o contratista, y no a la entidad adjudicadora, indicar si los elementos distintos del costo de los servicios estarán incluidos en el precio. Señala asimismo que, según el encabezamiento del artículo 41 *ter*, la solicitud de propuestas contendrá "por lo menos" los datos que se enumeran en el artículo y éste consta nada menos que de 22 incisos. Si se quiere exigir un mínimo de requisitos, bastaría con incluir los incisos *a*), *b*), *c*) y unos pocos más; hay demasiados incisos innecesarios y que hacen recaer una carga excesiva sobre una de las partes.

20. En relación con la observación de Tailandia acerca de la ignorancia de la ley, el orador dice que, a su juicio, incumbe al

proveedor o contratista la responsabilidad de tomar conocimiento de la ley aplicable.

21. En cuanto al inciso *n*), el orador dice que la posibilidad de la conversión de la moneda existe siempre y no es necesario mencionarla expresamente. Lo que no se puede es obligar al proveedor a fijar un tipo de cambio, que puede tener enormes fluctuaciones; sólo sería aceptable establecer el principio de que se utilizará el tipo de cambio fijado por alguna institución financiera.

22. El PRESIDENTE señala que no parece haber consenso en la Comisión para suprimir tantos incisos y que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 41 *ter* en cuanto al fondo y remitirlo al Grupo de Redacción para que examine las modificaciones propuestas.

23. Así queda acordado.

Artículo 41 quater

24. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) observa, en relación con el párrafo 1 del artículo 41 quater, que la palabra "sólo" es demasiado restrictiva, ya que es posible que se hayan omitido algunos otros criterios importantes y sugiere que al final de la oración se diga "y podrán referirse principalmente a lo siguiente".

25. En segundo lugar, señala que para la evaluación de las propuestas hay tres criterios básicos. El primero es la idoneidad y la experiencia de la propia empresa proveedora o contratista; el segundo, la metodología que la empresa se propone aplicar al proyecto, y el tercero y más importante, porque se le asigna un puntaje mayor, es la competencia profesional del personal que la empresa se propone asignar al proyecto. Por tales motivos, propone que el inciso *a*) del párrafo 1 del artículo 41 quater se modifique de la siguiente manera:

"a) La idoneidad, la experiencia en el tipo de proyecto, la reputación y la fiabilidad y competencia profesional y empresarial del proveedor o contratista, así como del personal esencial que el proveedor o contratista se proponga asignar al proyecto."

26. En relación con el inciso *c*) del párrafo 1 y con las observaciones anteriores de la India en cuanto a la pertinencia del precio como criterio, el orador dice que el Banco Mundial ha compilado estadísticas sobre las propuestas en las cuales el precio no es un criterio pertinente y así ocurre en un 35% a 40% de los proyectos del Banco, ya sea porque son demasiado complejos o porque la calidad del producto final es demasiado importante. Observa además que en el párrafo 1 se dice "podrán", término que no es imperativo. A su juicio, el inciso *c*) sería más útil si su texto comenzara con las palabras "El precio de la propuesta, en caso de que se tome como criterio, y la forma en que ha de tenerse en cuenta"; el resto quedaría igual.

27. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) se suma a las sugerencias formuladas por el orador que lo ha precedido respecto de los incisos *a*) y *c*). Incluso en el inciso *a*), podría precisarse más la referencia al personal agregando el calificativo "que sean pertinentes" después de las palabras "del proveedor o contratista".

28. Las observaciones del BID en relación con el inciso *c*) tienen también que ver con lo señalado por el Sr. Hunja acerca de los incisos *j*) y *k*) del artículo 41 *ter*. Es cierto que hay que redactar el inciso *c*) con sumo cuidado, porque el precio no es un criterio tan importante respecto de muchas categorías de servicios que son objeto de contratación pública. De todo modos, la redacción del inciso es adecuada, porque hay que leerlo conjuntamente con el párrafo 1, que dice no sólo "podrán", sino además "y la manera en que se aplicarán".

29. El orador no está de acuerdo, en todo caso, con la sugerencia de sustituir la palabra "sólo" por "principalmente", en el párrafo 1 del artículo 41 *quater* y recuerda que en el Grupo de Trabajo se utilizó deliberadamente esa redacción para mantener el paralelismo con la del párrafo 4 c) del artículo 32, aun reconociendo que éste se refiere a un procedimiento diferente, con la intención de lograr, en la medida de lo posible, una mayor disciplina y uniformidad en la práctica de la contratación. Al mismo tiempo, en el inciso e) se da mayor flexibilidad para incorporar criterios de política social, puesto que se mencionan "consideraciones de seguridad o defensa nacional".

30. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que efectivamente el Grupo de Trabajo debatió largamente la cuestión de si el uso de algunos de los criterios de evaluación que se enuncian en la Ley, o de todos ellos, debía ser obligatorio o facultativo (A/CN.9/392, párr. 67). Se dijo que era necesario utilizar la palabra "podrán" para dar a la entidad adjudicadora la facultad discrecional de elegir los criterios que deseara utilizar. Por otra parte, se estimó que, de conformidad con el espíritu y con las disposiciones de la Ley Modelo, era necesario establecer ciertos límites a los criterios que la entidad adjudicadora podría tomar en cuenta en el caso de la licitación pública, método preferido para la contratación de bienes y de obras, y en el caso de la solicitud de propuestas, método preferido para la contratación de servicios.

31. La Ley Modelo apunta a establecer normas encaminadas a orientar a los legisladores nacionales en la materia. Por ello, a su juicio, los criterios incluidos en el artículo 41 *quater* son adecuados, y la entidad adjudicadora tiene la libertad de utilizarlos en la medida que desee.

32. El Sr. CHATURVEDI (India) no está de acuerdo con el enunciado de la segunda oración del párrafo 1 del artículo 41 *quater* por tres motivos. En primer lugar, porque sería poco práctico que la entidad adjudicadora actuara en la forma indicada allí en los casos en que sólo necesitase contratar a una o dos personas. En segundo lugar, porque la entidad adjudicadora no tiene por qué comunicar en cada caso a los proveedores y contratistas los criterios de evaluación de las propuestas y en tercer lugar, porque, según se indica al final de esa oración, los criterios de evaluación "sólo podrán referirse" a cuestiones entre las que no figuran ni los criterios referentes a la confidencialidad y al interés nacional examinadas a propósito del artículo anterior ni a la transferencia de tecnología y el fomento de las exportaciones. Los dos últimos criterios son vitales para los países en desarrollo y habría que incluirlos en el inciso d) del párrafo 1 de ese artículo.

33. El PRESIDENTE observa que la confidencialidad no guarda relación alguna con el artículo en examen y que la transferencia de tecnología y el fomento de las exportaciones están comprendidos implícitamente en el inciso d) del párrafo 1. Además, en ese párrafo se autoriza a la entidad adjudicadora a establecer los criterios de evaluación, de forma que si un Estado atribuye importancia a las cuestiones mencionadas, es libre de indicar que las tendrá en cuenta a la hora de tomar una decisión. Ello no puede interpretarse en el sentido de que los criterios podrán referirse a cualquier cosa, pues en ese caso no tendría sentido incluir en el proyecto el artículo que se examina.

34. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) indica que en el artículo se hace caso omiso de un importante aspecto técnico de la cuestión; en efecto, sin perjuicio de que se enuncien criterios de evaluación básicos, es indispensable que éstos se puedan aplicar con flexibilidad y adaptar a los distintos casos y ello en razón del carácter mismo de los servicios, sobre todo los muy especializados.

35. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) hace suya la opinión del Presidente de que el texto del artículo 41 *quater* da

cabida a la preocupación de la India, pues reconoce que la entidad adjudicadora es libre de evaluar las propuestas según los criterios que estime convenientes, lo que se desprende claramente del párrafo 68 del documento A/CN.9/392, del enunciado que figura entre paréntesis al final del inciso d) del párrafo 1 del artículo y del inciso b) de ese párrafo. Por otra parte, la India tiene razón al observar que esta disposición no es apropiada cuando se trata de contratar con un número reducido de personas. En tal caso, es posible que se aplique el método de solicitar cotizaciones.

36. En cambio, el orador no comparte la observación del observador del Banco Interamericano de Desarrollo. Los incisos a), b) y c) son importantes, sobre todo los dos primeros. La entidad adjudicadora explicará con la mayor precisión los requisitos que los proveedores y contratistas deberán cumplir y cómo aplicará los criterios de evaluación, que se adaptarán a la hora de redactar la solicitud de propuestas. La solicitud admitirá todas las variaciones que las circunstancias exijan. En otras palabras, tal como están enunciados los incisos dan plena cabida a la flexibilidad y al mismo tiempo evitan la arbitrariedad en materia de evaluación de propuestas.

37. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) cree que, si bien el artículo deja una cierta flexibilidad, también es restrictivo y pide que se aclare si abarca las cuestiones ecológicas, principalmente la de la contaminación. De no ser así, habría que introducir los cambios necesarios para que las abarcara. También es necesario que en el artículo se tenga en cuenta que en ciertos países se aplican controles de cambios, que hacen que a veces no se pueda repatriar de una sola vez la totalidad del precio pactado, sobre todo en los casos de los servicios prestados en el territorio del Estado adjudicador.

38. El Sr. LEVY (Canadá), apoyado por el Sr. WESTPHAL (Alemania), opina que las cuestiones ecológicas se pueden plantear en la descripción de los servicios prevista en el inciso g) del artículo 41 *ter* y que las propuestas de los proveedores y contratistas se pueden evaluar también desde ese punto de vista al amparo del inciso d) del párrafo 1 del artículo 41 *quater*; las cuestiones cambiarias, por su parte, quedan comprendidas, por ejemplo, en el inciso s) del artículo 41 *ter*.

39. El Sr. CHATURVEDI (India) manifiesta que en la actualidad no es posible poner en marcha un proyecto importante de contratación sin el visto bueno de las autoridades encargadas de la protección del medio ambiente y que, por tratarse de un asunto importante, habría que incluirlo en el inciso d) del párrafo 1 del artículo que se examina. En cuanto a la transferencia de tecnología y al fomento de las exportaciones, comparte la opinión de los Estados Unidos de que pueden quedar comprendidas en ese inciso. Con todo, habría sido preferible mencionar esos criterios expresamente. En consecuencia, propone suprimir la palabra "sólo" del texto introductorio del párrafo 1. En cuanto a la sugerencia de los Estados Unidos de que se añadan las palabras "que sean pertinentes" en el inciso a) de ese párrafo, opina que no procede aplicar esa calificación a la reputación y a la fiabilidad del proveedor o contratista.

40. El PRESIDENTE dice que si bien las cuestiones ecológicas han venido cobrando una importancia cada vez mayor, los casos en que la prestación de determinados servicios pueden repercutir en el medio ambiente son pocos. En cualquier caso, la entidad adjudicadora puede mencionar ese aspecto en los criterios de evaluación al amparo del inciso d) del párrafo 1 del artículo 41 *quater* o del artículo 41 *ter*, donde se señala el contenido mínimo de las solicitudes de propuestas de servicios.

*Se suspende la sesión a las 16.40 horas y
se reanuda a las 17.00 horas*

41. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. JAMES (Reino Unido), dice que la necesidad de velar por que el proyecto de ley dé cabida a la preocupación por la conservación del medio ambiente es atendible. Con todo, la lista de los factores mencionados en el inciso *d*) del párrafo 1 no puede ser interminable. Si se fuera a mencionar el medio ambiente, cabría hacer también referencia a los efectos de los servicios sobre la distribución del ingreso, la salud, la ciencia y la tecnología y a muchos otros factores. Hay que poner un límite a la enumeración de factores, tanto más cuanto que los efectos sobre el medio ambiente son muchos y muy variados. Por otra parte, no cabe duda de que esos efectos serán mucho más significativos en el caso de los bienes y de las obras que de los servicios. Sea como fuere, el proyecto no impide dar cabida plenamente a esa cuestión, ya que tanto en el apartado iii) del inciso *c*) del artículo 32 como en el inciso *d*) del párrafo 1 del artículo en examen se especifica que "el Estado promulgante podrá ampliar el inciso *d*) incluyendo otros criterios". Además, desde el punto de vista de la estructura del proyecto y de su redacción, sería inapropiado que en este último inciso se incluyera algo que no figura en el artículo 32.

42. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que, a su juicio el factor ecológico no ha de estimular la adopción de prácticas proteccionistas en mayor medida que otros de los factores mencionados en el inciso *d*) del párrafo 1. En todo caso, es cierto que hay que mencionar el valor ecológico de un servicio y el lugar para hacerlo es el artículo 41 *ter* más que el artículo 41 *quater*.

43. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) señala que su país ya ha aplicado el criterio ecológico en la adjudicación de una propuesta de servicios, pronunciándose por una de costo mayor pero que entrañaba un riesgo menor de contaminación. El inciso *d*) ya prevé la posibilidad de que los Estados miembros tengan en cuenta este criterio, que puede ser decisivo para la evaluación de las propuestas.

44. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) señala que la versión en árabe del encabezamiento de la disposición no contiene la palabra "sólo". Por su parte, la versión en francés es "*ne peuvent concerner que*", lo que equivale a un enunciado negativo, mientras que el árabe utiliza un enunciado positivo, y esto da la impresión de que podría haber discrecionalidad, es decir, que los criterios podrían o no comunicarse a los proveedores y contratistas.

45. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que no corresponde decidirse por un enunciado positivo o uno negativo, puesto que ello equivale a decidir que un texto es más auténtico que el otro. Respecto de si corresponde o no agregar una disposición relativa al medio ambiente en el texto, observa que éste se refiere principal pero no exclusivamente a los servicios, pues se aplicará también a los bienes y a las obras. La expresión servicios es muy amplia y hay casos en que no se plantea la cuestión del medio ambiente. Por lo demás, ya se han aprobado y están entrando en vigor instrumentos que contienen disposiciones obligatorias detalladas sobre medio ambiente, por lo que no es necesario hacer referencia a ello en la Ley Modelo.

46. El Sr. GOH (Singapur) sugiere, para disipar las inquietudes expresadas por Tailandia, que la expresión "sólo podrán referirse" sea reemplazada por la expresión "comprenden los siguientes", lo que daría flexibilidad a la entidad adjudicadora.

47. El PRESIDENTE recuerda que la mayoría de las delegaciones han sido partidarias de la palabra "sólo".

48. El Sr. KLEIN (Observador del Banco Interamericano de Desarrollo) hablando en nombre del Banco Mundial y en el de su propia institución, plantea la cuestión del margen de preferencia, que es usual en el caso de los servicios. Por más que haya que promover la contratación de consultores nacionales, la mejor

forma de hacerlo consiste en referirse a las verdaderas ventajas que ello acarrea, como su conocimiento del medio o del idioma, entre otras. Esto puede agregarse a la Ley Modelo, de modo de prever la posibilidad o la obligación de asociaciones de empresas extranjeras con empresas nacionales, siempre que no se fijen cuotas o porcentajes obligatorios ni se indique con cuáles empresas habrá de trabajarse. Se trata de una solución mucho más eficaz que ha de asignar a las empresas nacionales un determinado valor por el simple hecho de pertenecer al país que contrata el servicio. Cuando se venden servicios, lo que se hace en realidad es vender conocimientos y si disminuye la calidad de los servicios todos se perjudican. Por último, la introducción de un margen de preferencia, poco usual en el caso de los servicios, puede conducir a que ciertos elementos se cuenten dos veces, pues por una parte se asigna un puntaje por el conocimiento del medio o del idioma y, por la otra, se da preferencia a la nacionalidad. Si bien es cierto que el objetivo es ayudar a los consultores nacionales, hay que cuidar de hacerlo en la forma que más convenga a todos los interesados.

49. El PRESIDENTE expresa que el tema planteado se presta de manera especial a su inclusión en la Guía, ya que allí pueden indicarse las cuestiones que están surgiendo en la mayoría de los países. En el sistema de las empresas mixtas o de la asociación transitoria de empresas se trata de proporcionar un servicio buscando al contratista nacional más idóneo. Este sistema es muchísimo mejor que fijar porcentajes. Sería conveniente que la Guía se refiriera a la necesidad de resolver estas cuestiones.

50. El Sr. CHATURVEDI (India) señala que su país no querría que se introdujera ni siquiera indirectamente una restricción del porcentaje del margen de preferencia para las empresas y los consultores nacionales. Por el contrario, es una práctica que habría que estimular.

51. El PRESIDENTE concuerda con esa posición; es preciso respetar una tradición que no corresponde tan sólo a algunos países y legislaciones, sino que está consagrada en el GATT. Una de las formas de favorecer el desarrollo es contemplar un margen de preferencia para los contratistas nacionales. Por otra parte, cree que, tras las observaciones formuladas, se podría remitir el texto al Grupo de Redacción.

52. *Así queda acordado.*

Artículo 41 quinquies

53. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) preferiría que se suprimiera del párrafo 1 el requisito de que la entidad adjudicadora comunique las aclaraciones a todos los proveedores o contratistas, puesto que algunos quizá no las necesiten y el requisito no hace más que aumentar la carga de la entidad adjudicadora. La aclaración sólo debería comunicarse a quien la solicitase. La misma observación es válida respecto del párrafo 3, ya que quizá no a todos los proveedores o contratistas les interesen las minutas en que se consignen las solicitudes de aclaración y las respuestas a ellas. En particular, la Ley Modelo no necesita especificar el uso de la información, por lo que no debería decirse "a fin de que puedan".

54. El PRESIDENTE dice que todos los contratistas tienen igual derecho a saber cuál es la respuesta a una solicitud de aclaración que pueda arrojar luz sobre el contrato o sobre la tendencia de la entidad adjudicadora. Lo importante es que el proveedor conozca la información, a fin de evitar el peligro de irregularidades en el momento de adjudicarse el contrato.

55. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 41 *quinquies* en su forma actual.

56. *Así queda acordado.*

Artículo 41 sexies

57. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) acepta en general el texto del artículo, pero desearía que le aclararan algunos aspectos de menor importancia. Así, en relación con el inciso a) del párrafo 3, se pregunta cuáles son los criterios para rechazar las propuestas y si esos criterios guardan relación con el umbral mínimo al que se hace referencia en el inciso a) del párrafo 2. Por otra parte, en el inciso c) del párrafo 2 se podría añadir la palabra "normalmente" después de la expresión "se considerará". En relación con el inciso c) del párrafo 1, en el comentario se debería indicar si el jurado integrado por expertos especiales tendrá funciones de asesoramiento o también podrá adoptar decisiones.

58. El orador cree que hay que explicar en la Guía cuándo se debe seguir el criterio del apartado i) del inciso b) del párrafo 2, del apartado ii) del mismo inciso del párrafo 3 o del párrafo 4. Por otra parte, también se debería indicar cómo aplicar cada uno de los métodos, ya que en la Ley Modelo no se dice nada al respecto.

59. El Sr. WESTPHAL (Alemania), refiriéndose al inciso a) del párrafo 2, está de acuerdo con la idea de asignar una calificación a cada una de las propuestas. No obstante, desearía que le aclararan en qué consiste el umbral mínimo y cuáles son los criterios para definirlo.

60. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) anuncia que, en la versión francesa, falta el inciso c) del párrafo 1.

61. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) aclara que en el párrafo 2 no se imparten directrices a la entidad adjudicadora sobre la forma de establecer el umbral mínimo, y que los Estados Unidos, en el último período de sesiones de la Comisión, habían sugerido en relación con otro tema que se incorporaran en la Ley Modelo directrices al respecto. Sin embargo, en el Grupo de Trabajo hubo cierta renuencia a hacerlo y se adoptó una decisión expresa en el sentido de que no era apropiado incluir esa clase de directrices en la Ley Modelo, y quizás podrían incluirse en la Guía.

62. A los efectos de precisar el significado del párrafo 2, un procedimiento básico para establecer el umbral mínimo podría ser el siguiente: en el caso de contratación de servicios intelectuales, por ejemplo, la entidad adjudicadora decidiría que respecto de los aspectos técnicos de la propuesta, es decir, los aspectos distintos del precio, pondrá una calificación de acuerdo con una escala determinada y que hará lo mismo respecto de la competencia de las personas que participen en el proyecto y del tiempo que se emplee en prestar los servicios.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 528a. sesión

Lunes 6 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.528]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.10 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Artículo 41 sexies (continuación)

1. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) expresa que, en general, su delegación está de acuerdo con el texto del artículo 41 *sexies* pero que tal vez convenga agregar subtítulos a fin de subrayar la diversidad de los procedimientos de selección y facilitar la lectura de esta compleja disposición. Asimismo, en el inciso c) del párrafo 1 del artículo 41 *sexies* quizá sea conveniente precisar además que al jurado integrado por expertos imparciales sólo le corresponde una función consultiva. En el párrafo 4 también sería mejor precisar los conceptos de "umbral" y "calificación".

2. El Sr. UEMURA (Japón) desearía que la Comisión estudiara la posibilidad de que se contemplaran garantías de mantenimiento de la oferta.

3. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos), volviendo al párrafo 3 del artículo 41 *bis*, propone agregar el párrafo a cuyo texto da lectura.

4. El PRESIDENTE recuerda que la Comisión ya examinó este punto. Como el texto propuesto se asemeja mucho al actual, remite la propuesta al Grupo de Redacción.

5. El Sr. LEVY (Canadá) refiriéndose al artículo 41 *sexies*, dice que a él también le preocupa la complejidad de esta disposición y querría que resultara más fácil de leer, por ejemplo, si se colocaran subtítulos antes de los párrafos 2, 3 y 4. Asimismo, al comienzo del texto del proyecto de Ley Modelo podría incluirse una nota de pie de página en que se precisara que además de los dos métodos principales de contratación pública de servicios, la Ley Modelo propone diversos métodos facultativos y que, si lo desean, los Estados pueden no incorporarlos a su derecho interno. Esta nota podría remitir a la Guía.

6. El PRESIDENTE recuerda que más adelante habrá que volver a reflexionar acerca de la estructura del proyecto de Ley Modelo y, en especial, sobre la inclusión de notas de pie de página. Señala que los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 41 *sexies* corresponden a los tres métodos principales de selección, a saber, sin negociación, mediante negociación y mediante negociación en etapas.

7. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) señala que los párrafos 2 y 4 corresponden bastante bien a los métodos de selección que aplican generalmente las entidades adjudicadoras para contratar los servicios de consultores, ya que el párrafo 2 describe el procedimiento en virtud del cual el precio es uno de los principales criterios de evaluación de las ofertas y el párrafo 4 aquel en que el precio no es un criterio decisivo. Los subtítulos

que se introducirían podrían señalar esta distinción. En cuanto al párrafo 3, en la práctica el procedimiento que describe no se utiliza y podría suprimirse; además, el inciso d) del párrafo es particularmente confuso. En cuanto a la observación formulada por el representante del Japón, por lo general en el caso de la contratación de los servicios de consultores no se prevén garantías de la oferta y el Banco Mundial siempre recomienda a los gobiernos que no las exijan. Finalmente, señala que la organización que representa no es partidaria del margen de preferencia que contempla el artículo 41 *quater* y estima que es peligroso que la Ley Modelo consagre este concepto.

8. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que la Comisión debería precisar las atribuciones y la competencia del jurado a que alude el inciso c) del párrafo 1 del artículo 41 *sexies*. El jurado sólo desempeña un papel consultivo y se pronuncia exclusivamente sobre los aspectos estéticos, artísticos o técnicos de un proyecto; quien debe vigilar la actividad del jurado es la entidad adjudicadora y ella es la única que adopta la decisión de adjudicar el contrato. Si la Comisión desea agregar una explicación sobre el papel consultivo del jurado, puede hacerlo en la Guía. Pero estas disposiciones deben ser flexibles, de modo que reflejen las distintas prácticas en vigor. En cambio, convendría señalar cuál es la responsabilidad de la autoridad que ha de adjudicar el contrato, en su calidad de autoridad estatal encargada de velar por la aplicación de los principios generales enunciados en el preámbulo de la Ley Modelo.

9. El PRESIDENTE estima que el artículo 41 *sexies* deja bien en claro que el jurado sólo desempeña un papel consultivo.

10. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, en vista de la extensión y complejidad del artículo 41 *sexies*, su delegación no se opone a la idea de explicar el texto en notas de pie de página o en la Guía, a fin de que los gobiernos puedan seguir sus disposiciones. Contrariamente a lo que opinan algunos, considera que no debe suprimirse el párrafo 3 de este artículo. En efecto, si bien es cierto que no es de interés para los países desarrollados, tiene gran importancia para los países en desarrollo, que a menudo recurren a los servicios de consultores en algunas materias muy técnicas, por ejemplo, energía nuclear. En cuanto a su país, Tailandia utiliza el método descrito en este párrafo. Además, no puede aceptarse que se suprima todo un párrafo, puesto que uno de los objetivos de la Ley Modelo es armonizar las legislaciones en pro de los intereses del comercio internacional. Quizá podría indicarse en una nota de pie de página o en la Guía que la multiplicidad de métodos propuestos tiende a reflejar el estado de la práctica en los distintos países. Finalmente, si se acepta la idea de titular los párrafos, es preciso que ello se haga en forma uniforme y que todos los párrafos tengan título.

11. Para el Sr. CHATURVEDI (India), el artículo 41 *sexies*, que es detallado y demasiado complejo, se presta a confusión. Más valdría reducirlo a uno o dos párrafos. Si pese a ello se decide conservar el texto en su forma actual, convendría introducirle subtítulos. La propuesta de incluir una nota en que se expliquen los distintos procedimientos de selección merece estudiarse, pero estas explicaciones deben figurar en la Ley Modelo y no en la Guía. En el párrafo 2, la idea de fijar un umbral mínimo no resulta viable para los países en desarrollo. Tampoco lo es el inciso a) del párrafo 3, en especial, cuando se trata de servicios. En realidad, la entidad adjudicadora generalmente sólo está dispuesta a negociar con los proveedores o contratistas que hayan presentado propuestas que se aproximen mucho a las condiciones que haya fijado y no podría exigirse que negocie con "todos". En cuanto al inciso c) del párrafo 3, convendría suprimirlo porque no es posible separar las consideraciones relativas al precio de las evaluaciones técnicas.

12. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) apoya la propuesta formulada por el Canadá, con el apoyo de Tailandia y la

India, de incluir una nota de pie de página o un comentario en la Guía, en especial si se aprueba la idea de colocar el capítulo IV *bis* después del capítulo III relativo al proceso de licitación y antes del capítulo IV consagrado a los demás métodos. Debería conservarse el párrafo 3 del artículo 41 *sexies*. No sólo abarca los servicios de consultores sino también otras categorías de servicios a que pueden recurrir los gobiernos. Esto es tanto más importante cuanto que este párrafo contempla todas las garantías que prevén los artículos 41 *bis*, *ter*, *quater* y *quinquies*. En cuanto a la observación formulada por el Observador del Banco Mundial respecto del margen de preferencia previsto en el artículo 41 *quater*, a cuyo respecto expresó una inquietud que fue compartida por algunas delegaciones, el representante de los Estados Unidos rectifica que se decidió ofrecer las explicaciones pertinentes en la Guía.

13. Por otra parte, como lo dijo el representante de la India, se plantea la cuestión de saber si la entidad adjudicadora debe entrar en negociaciones con todos los proveedores y contratistas. Si bien es cierto que se contempla un umbral mínimo, tal vez convenga volver al artículo 41 *bis* y agregarle un quinto párrafo que señale que en caso de que la convocatoria no sea necesaria o de que sólo pueda recurrirse a la solicitud o a la selección directas, e incluso en el caso en que se haya publicado la convocatoria y hayan respondido a ella un número determinado de proveedores y contratistas, la entidad no está obligada a realizar negociaciones con otros proveedores y contratistas. De acuerdo con lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del artículo 41 *bis*, la entidad adjudicadora puede limitar el número de proveedores y contratistas a quienes solicita propuestas técnicas.

14. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) señala que, de acuerdo con una opinión, el jurado de expertos que contempla el inciso c) del párrafo 1 sólo debe pronunciarse sobre los aspectos artísticos o estéticos de las propuestas presentadas. En opinión del Banco Mundial, el capítulo IV *bis* trata fundamentalmente de los servicios prestados por consultores y para evaluar las propuestas relativas a estos servicios se necesita un jurado. En realidad, en estos casos no es posible realizar una evaluación matemática y objetiva. Se trata de toda una serie de criterios relativos, por ejemplo, a la experiencia de la empresa en cuestión y de su personal, de su conocimiento de la situación especial del país de que se trata, de los proyectos que se hayan realizado anteriormente, y sólo un jurado de expertos puede evaluar los méritos técnicos de cada una de las propuestas a este respecto. Naturalmente, los expertos no adoptan decisiones. Puede o no haber consideraciones relativas al precio, pero es la entidad adjudicadora la que decide a quién adjudicar el contrato o con quién negociar. En numerosos casos, no se podrá prescindir de un jurado de esta naturaleza, que es el único que permite evaluar las propuestas.

15. El Sr. LEVY (Canadá) propone dividir el artículo 41 *sexies* en cuatro artículos diferentes cuyo título indicaría el método de selección de que se trata. El título del artículo 41 *sexies* seguiría siendo "Procedimientos para la selección" y los artículos siguientes, esto es, los párrafos 2, 3 y 4, podrían titularse, por ejemplo, "Selección mediante la fijación de un umbral mínimo", "Selección mediante la realización de negociaciones" y "Selección mediante la fijación de un umbral mínimo y la realización de negociaciones". Apoya la propuesta de los Estados Unidos de que el capítulo IV *bis* se sitúe después del capítulo III relativo al proceso de licitación y antes del capítulo IV que trata de los demás métodos.

16. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que la entidad adjudicadora ciertamente no está obligada a elegir un jurado integrado por expertos imparciales. El texto que se adopte debería mostrar muy claramente que la entidad adjudicadora es quien adopta la decisión final. Como según le consta a su país recurrir a un "grupo" de expertos puede resultar muy costoso, es preciso

darle amplia libertad de elección y darle la posibilidad de pedir la opinión de un solo experto.

17. El Sr. MELAIN (Francia) señala que del texto tal cual está redactado se desprende claramente que la posibilidad de recurrir a un grupo de expertos o a un jurado independiente es una opción y no una obligación para la entidad adjudicadora. Sin embargo, hay que insistir en la independencia y la imparcialidad de estos expertos, en especial en relación con los participantes en la licitación. Evidentemente, es fundamental que aquéllos no tengan ninguna relación directa con éstos.

18. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que su delegación está de acuerdo en aceptar el párrafo 1 del artículo 41 *sexies* en su redacción actual, pero se pregunta si no podría suprimirse el inciso c), puesto que sin duda alguna la entidad adjudicadora puede recurrir a un grupo de expertos.

19. El Sr. CHATURVEDI (India) considera, por el contrario, que el inciso c) del párrafo 1 es adecuado y no debería modificarse. Este párrafo establece una de las opciones de que dispone la entidad adjudicadora. Además, cuando se menciona el recurso a organismos externos para obtener una opinión hay que tener presente lo señalado por el representante de Marruecos respecto del costo de los grupos consultivos. En el inciso a) del párrafo 1, la frase "que se haya notificado a los proveedores y contratistas en la solicitud de propuestas" plantea algunas dificultades porque en la mayoría de los casos en la solicitud es imposible indicar el procedimiento que ha de adoptarse, ya que al comienzo no se sabe si habrá negociaciones ni cuál de los métodos previstos en los párrafos 2, 3 ó 4 se utilizará. Por otra parte, el representante de la India apoya la propuesta de la delegación de los Estados Unidos de limitar la elección de proveedores al artículo 41 *bis*.

20. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el inciso c) del párrafo 1 se justifica puesto que usualmente las propuestas son evaluadas por un jurado ajeno a la entidad adjudicadora y no por los servicios internos de ésta. En este caso se trata de juzgar sobre la base de criterios distintos del precio más bajo, que es el criterio que utiliza por lo general la entidad adjudicadora, lo que es importante cuando el contrato tiene un elemento artístico o estético. Naturalmente, lo uno no excluye lo otro, y se puede hacer intervenir a la vez a funcionarios de la entidad adjudicadora y a un jurado externo.

21. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) agradece sus explicaciones al representante de los Estados Unidos y dice que, como no pudo participar en el período de sesiones anterior del Grupo de Trabajo, se formó la impresión de que el inciso c) remitía al grupo de expertos internos que hay en todos los ministerios para evaluar la calidad técnica de las propuestas de los proveedores. Desde luego, estima que si el inciso c) del párrafo 1 contempla un jurado externo, habría que precisarlo en este inciso y en los párrafos 2 y 4.

22. El Sr. CHATURVEDI (India), recordando los títulos propuestos por la delegación del Canadá para los diferentes párrafos del artículo 41 *sexies*, señala que los procedimientos en cuestión se relacionan entre sí y que, por ejemplo, una vez que se establece un umbral mínimo no se puede prescindir de las negociaciones. Por esta razón, es imposible prever desde la partida cuál será el método utilizado como pretendería el inciso a) del párrafo 1.

23. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza), respondiendo a la pregunta formulada por la delegación de Tailandia sobre la razón por la cual se incluyó esta disposición relativa a los jurados en el párrafo 1 del artículo 41 *sexies*, señala que el inciso a) del párrafo 1 postula el principio de la exclusividad de los tres métodos de selección, pero sin embargo en el inciso c) se quiso indicar que esta exclusividad no obsta para que la entidad adjudicadora recurra a un jurado.

Tal vez quepa lamentar que se haya roto el vínculo lógico entre los incisos a) y c).

24. El PRESIDENTE dice que da por terminado el examen del párrafo 1 y sugiere que el Grupo de Redacción se encargue de precisar la norma enunciada en el inciso c) del párrafo 1. Comprueba que la opinión de la delegación de la India no es compartida por las demás delegaciones, puesto que los miembros parecen apoyar la redacción actual del inciso c).

25. El Sr. CHATURVEDI (India) propone que se mantenga el inciso c) del párrafo 1 tal cual está.

*Se suspende la sesión a las 11.45 horas y
se reanuda a las 12.10 horas*

Párrafo 2

26. El PRESIDENTE dice que, tal como se ha propuesto, el Grupo de Redacción examinará la posibilidad de transformar los párrafos 2, 3 y 4 en artículos separados, asignándoles a cada uno de ellos el título apropiado.

27. El Sr. FRIS (Estados Unidos de América), refiriéndose al concepto de umbral mínimo que se utiliza en el párrafo 2, señala que la práctica puede variar entre países y de una organización a otra en lo que respecta a la evaluación de las características técnicas de las propuestas. Entiende que la expresión "establecerá un umbral mínimo" remite a la práctica del Banco Mundial y de otras organizaciones consistente en que, en el momento de solicitarse las propuestas, se establece una norma cuantitativa a partir de la cual se procede a evaluarlas. Por lo demás, en otros países, entre ellos los Estados Unidos, los documentos relativos a la licitación no contemplan un umbral mínimo, en el entendimiento de que las características técnicas de las propuestas son evaluadas a fin de establecer una escala. La guía podría mencionar las prácticas distintas de las descritas en el párrafo 2.

28. El Sr. WESTPHAL (Alemania) apoyando la observación formulada por el representante de los Estados Unidos, señala que en su país no se conoce el método del umbral mínimo, pero es corriente aplicar el resto del procedimiento descrito en el inciso a) del párrafo 2. Exigir que la entidad adjudicadora establezca un umbral mínimo le parece demasiado y duda que sea útil que la Ley Modelo lo haga. Sin embargo, si la Comisión desea conservar el concepto del umbral mínimo, debería detallarlo más, por ejemplo, agregando al texto una frase al respecto.

29. El Sr. CHATURVEDI (India) manifiesta que al escuchar a los representantes de los Estados Unidos y Alemania aumentaron sus dudas respecto de la utilidad del párrafo 2 y del inciso a). Por lo demás, este párrafo carece totalmente de utilidad para los países en desarrollo. Por esta razón, sugiere que se suprima.

30. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) considera fundamental que el párrafo 2 contemple un umbral mínimo, aunque le es indiferente el término que se utilice para indicarlo. Por ejemplo, podría hablarse de "características técnicas mínimas" u otra fórmula. En el párrafo 4, con arreglo al cual se determina cuál es la mejor propuesta desde el punto de vista técnico para luego negociar el precio con el autor de ésta, no es tan indispensable que se contemple un umbral mínimo. Pero en el apartado ii) del inciso b) del párrafo 2 ello es indispensable, para evitar que se elija una propuesta mediocre desde el punto de vista técnico basándose únicamente en el precio. Esta precaución, que es importante en especial para los países en desarrollo es la mejor garantía para seleccionar consultores idóneos.

31. El PRESIDENTE cree entender que la Comisión es partidaria de conservar el párrafo 2 en su forma actual y de que el Grupo de Redacción encuentre una relación que precise la idea contenida en este párrafo.

32. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) recuerda que en el período de sesiones anterior su delegación expresó sus reservas respecto de la disposición en estudio. En efecto, en su país no se utiliza el concepto de umbral mínimo para la contratación pública. En cualquier caso, antes de pronunciarse en forma definitiva sobre esta disposición, su delegación esperará los resultados del trabajo del Grupo de Redacción.

33. El Sr. CHATURVEDI (India) considera que deberían suprimirse las palabras “enunciadas en la solicitud de propuestas” que figuran en el inciso a) del párrafo 2 y que debería redactarse nuevamente el resto de este inciso.

34. El Sr. JAMES (Reino Unido) señala que estas palabras remiten a los criterios contemplados en el artículo 41 *quater* que ya fueron examinados por la Comisión. Aunque el argumento de los representantes de Alemania y de los Estados Unidos de que en la solicitud de propuestas no siempre es posible fijar un umbral mínimo o una gama de opciones no deja de tener méritos, en la solicitud es preciso señalar los criterios contemplados en el artículo 41 *quater*. Por otra parte, a la Comisión parece bastarle que se mencione un umbral mínimo y sería mejor desarrollar este concepto en la Guía y no en el texto de la propia Ley Modelo.

35. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) considera fundamental que la solicitud de propuestas indique el umbral mínimo puesto que constituye el límite que separa a los proveedores aceptados de los demás proveedores. Si no existe un umbral mínimo, estos últimos podrían pensar que son víctimas de una injusticia. En consecuencia, en beneficio de la transparencia y de la libre competencia es preciso conservar este concepto.

36. El Sr. YOUSIF (Sudán) señala que, tanto en el artículo en estudio como en el resto del texto, la traducción al árabe de la palabra “propuesta” es errada. Pide a la Secretaría que adopte las medidas del caso para corregir el error.

37. El Sr. SHIMIZU (Japón), refiriéndose a las garantías de la oferta, pide al representante del Banco Mundial que explique las razones por las que estas garantías no son convenientes cuando se trata de contratar los servicios de consultores.

Párrafo 3

38. El Sr. FRIS (Estados Unidos de América) tiene la impresión de que el observador del Banco Mundial le da un sentido demasiado amplio a la expresión servicios de consultores y entiende por tales todos los servicios que no son susceptibles de licitación. Sin embargo, en algunos de ellos podría contemplarse la posibilidad de garantías de mantenimiento de la oferta.

39. Por lo que respecta al inciso a) del párrafo 3, la última frase le sugiere dos observaciones. Ante todo, cuando se dice que debería brindarse a todos los proveedores o contratistas que hayan presentado propuestas, la posibilidad de participar en las negociaciones, se pasan por alto las propuestas no solicitadas pero que hayan presentado proveedores que hayan oído hablar del contrato y deseen participar. En realidad, la disposición no se ocupa de esta cuestión. Segundo, cuando se habla de propuestas “que no hayan sido rechazadas” no se indica cuáles son los criterios que se aplican para aceptar o rechazar dichas propuestas. Convendría precisar si aquí también se aplica la idea de umbral mínimo contemplada en el párrafo 2.

40. Por lo que respecta al inciso c), aunque no agrade el procedimiento a que se refiere el párrafo 3, es preciso reconocer que es ampliamente utilizado, en especial si los servicios se definen en forma muy amplia. Por lo demás, no hay duda de que

hay que separar el precio de los factores distintos del precio y esto es lo que en la práctica se denomina método en dos etapas, una para los aspectos técnicos y otra para el precio. Si esto es lo que se quiere decir, basta con el inciso c), pero quizá habría que decirlo en la solicitud de propuestas y, como primera medida, precisarlo en el artículo 41 *ter*.

41. El Sr. JAMES (Reino Unido) considera que el párrafo 3 debe conservarse ya que sin él la entidad adjudicadora deberá recurrir al método de negociación competitiva, que está aún menos estructurado. El método previsto en el párrafo 3 es ampliamente utilizado por los Estados, en especial por países en desarrollo, y no puede pasarse por alto al elaborar una Ley Modelo.

42. Por lo que respecta a la observación del representante de los Estados Unidos, tal como se desprende del párrafo 79 del informe que lleva el símbolo A/CN.9/392 el Grupo de Trabajo ya se avocó a la cuestión. Dicho Grupo estimó que las palabras “que no hayan sido rechazadas” son aplicables. No se trata propiamente de hablar de un umbral mínimo en el sentido en que se utiliza este término en los párrafos 2 y 4, sino de la posibilidad de que, antes de comenzar las negociaciones, la entidad adjudicadora rechace las propuestas manifiestamente inadecuadas. Es posible que esto no se desprenda claramente del texto, pero si la Comisión acepta el principio, el Grupo de Redacción podría tal vez tratar de elaborar un texto más explícito.

43. En cuanto al sistema en dos etapas, el tema también fue debatido en el Grupo de Trabajo. Al parecer no conviene que la propia Ley Modelo consagre este método que ha sido elaborado por la práctica. Sería preferible dejar el texto tal cual está pero ofrecer explicaciones en la Guía.

44. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) refiriéndose a las palabras “que no hayan sido rechazadas” que figuran al término del inciso a), dice que el rechazo de las propuestas no es algo arbitrario y hay criterios al respecto. Se trata solamente de permitir que la entidad adjudicadora rechace las propuestas manifiestamente inadecuadas o presentadas por contratistas que no son idóneos. Por lo que toca a la cuestión del método en dos etapas, comparte las observaciones formuladas por el representante del Reino Unido de que la expresión no debe tomarse literalmente y no corresponde contemplarla en la Ley Modelo propiamente tal. En su opinión, el inciso c) es aceptable en su forma actual.

45. El Sr. CHATURVEDI (India) propone que se supriman los incisos b) y c). El inciso b) no es necesario porque la entidad adjudicadora que negocia un contrato de servicios no debería tener que negociar con “todos” los proveedores ni pedirles “su mejor oferta definitiva”. En cuanto al inciso c), no tiene en cuenta que no siempre es posible separar totalmente el precio de una oferta de sus aspectos técnicos.

46. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) concuerda con el representante de los Estados Unidos en que el capítulo IV *bis* se refiere a todos los servicios que no pueden ser objeto de licitación. En cuanto a las palabras “que no hayan sido rechazadas”, que figuran hacia el fin del inciso a) del párrafo 3, son necesarias y remiten al principio del umbral mínimo que consagran el párrafo 2 y el párrafo 4. En todo caso, ésta es su impresión.

47. Por lo que respecta a la licitación en dos etapas, lo que importa no es el nombre que se le dé, pero a juicio del Banco Mundial, cuando uno de los criterios aplicables es el precio, quienes han de realizar la evaluación no deben conocerlo cuando examinan los aspectos técnicos de las propuestas, a fin de que no influya en su opinión. En consecuencia, en el párrafo 3 hay que indicar muy claramente que el precio no debe conocerse hasta que haya finalizado la evaluación técnica. Esto no es necesario en el

párrafo 4 porque, de acuerdo con el método allí previsto, la evaluación se hace primero sobre bases estrictamente técnicas, tras lo cual la entidad adjudicadora lleva a cabo negociaciones respecto del precio. Si se conserva el párrafo 3, y el Banco Mundial estima que no habría que hacerlo, el precio debe entregarse junto con la "mejor oferta definitiva", de manera de conservar cierta transparencia en un método que de todas formas es complejo, por no decir peligroso.

48. El Sr. LEVY (Canadá) comparte las observaciones del representante del Reino Unido sobre el párrafo 3 y dice que si el

Grupo de Redacción redacta nuevamente el inciso a) de este párrafo podría tener en cuenta el siguiente texto:

"Cuando utilice el procedimiento previsto en el presente párrafo, la entidad adjudicadora llevará a cabo negociaciones con los proveedores o contratistas que hayan presentado propuestas aceptables, y podrá pedir o autorizar la modificación de estas propuestas, siempre que todos estos proveedores o contratistas puedan participar en las negociaciones."

Se levanta la sesión a las 13.05 horas

Acta resumida de la 529a. sesión

Lunes 6 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.529]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.05 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/392)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Artículo 41 sexies (continuación)

1. El Sr. CHATURVEDI (India) no está de acuerdo con la propuesta del Canadá de suprimir del inciso a) del párrafo 3 las palabras "que no hayan sido rechazadas".

2. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial), si bien es partidario de suprimir el párrafo 3, reconoce que la mayoría de los miembros prefieren mantenerlo, en cuyo caso querría algunas aclaraciones con respecto al procedimiento. Las disposiciones de los incisos a), b) y c) son acertadas, pero el inciso d) resulta poco claro en cuanto a la forma en que debe hacerse la evaluación final. La norma hace referencia a la propuesta que "responda mejor a las necesidades de la entidad adjudicadora", lo que en principio es correcto, pero no tiene la claridad que debe imperar en materia de contratación pública. El orador se pregunta si, en realidad, el procedimiento previsto en el inciso d) no es el mismo que se establece en el párrafo 2 y, por lo tanto, propone que se indique simplemente que, una vez recibidas las mejores ofertas definitivas de los proponentes, éstas serán evaluadas con arreglo a los procedimientos establecidos en el párrafo 2.

3. El PRESIDENTE dice que el texto del inciso d) es suficientemente claro si se tiene en cuenta que en el artículo 41 *quater* se da a la entidad adjudicadora la posibilidad de examinar cuál es la propuesta que mejor se ajusta a sus necesidades; así, pues, sería preferible mantener el texto actual del inciso d), opinión que parece compartir la mayoría de las delegaciones.

4. El Sr. CHATURVEDI (India) prefiere también que se mantenga la actual redacción del inciso d) del párrafo 3.

5. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice, con respecto a las observaciones formuladas por el observador del

Banco Mundial, que los términos en que está redactado el inciso d) son idénticos a los del artículo 38. Además, si se aplica correctamente, la redacción del inciso d) es acertada, ya que menciona la ponderación relativa y la forma de aplicar los criterios, aunque es verdad que no establece criterios rigurosos.

6. Con respecto a la redacción del inciso a) del párrafo 3 propuesta por el Canadá en la sesión anterior, el orador observa que se sugiere el empleo de la expresión "propuestas aceptables" en lugar de "propuestas que no hayan sido rechazadas". En la práctica de los Estados Unidos se utiliza la frase "técnicamente aceptables" para dejar en claro que se tienen en cuenta otros criterios además del precio. Esto es fundamental ya que, en el ámbito de los servicios, el precio es una consideración de segundo orden o directamente no se tiene en cuenta. Si la Comisión decidiera usar esta expresión, no solamente en el inciso a) del párrafo 3, sino también en los párrafos 2 y 4, se aclararía la cuestión del "umbral", ya que de lo contrario parecería que el procedimiento es el mismo y ésa probablemente no es la intención de la Comisión. Como indicó el Reino Unido, citando el informe correspondiente (A/CN.9/392), el Grupo de Trabajo no ha equiparado este procedimiento al del umbral. El orador se pregunta en cambio si no convendría hacerlo, ya que el proceso es muy similar. En esencia, lo que se está diciendo es que habrá proponentes que no llegarán al nivel mínimo requerido y que, por lo tanto, serán excluidos y no se negociará con ellos de conformidad con los párrafos 4 y 3, ni podrán ser declarados ganadores de acuerdo con el párrafo 2, aunque hayan ofrecido el precio más bajo. En su opinión, se trata de conceptos idénticos, aunque pueden aplicarse de distinta manera. En consecuencia, si se afina un poco más la redacción propuesta por el Canadá tal vez se logre uniformar todas estas normas.

7. El PRESIDENTE coincide en que la inserción de la palabra "técnicamente" podría contribuir a una mejor comprensión del artículo.

8. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita), pidiendo una aclaración respecto de los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 41 *sexies*, pregunta qué normas se aplicarían si la entidad adjudicadora no utilizara los procedimientos previstos en esos párrafos. Parecería que, si la entidad adjudicadora no utiliza alguno de esos tres métodos, habría un vacío legal.

9. El PRESIDENTE dice que, a su entender, la expresión de carácter condicional con que comienzan los párrafos 2, 3 y 4 ("Si...") obedece a la propia estructura del precepto, que permite la utilización de cualquiera de esos tres métodos, según se indica en el inciso a) del párrafo 1. Es un supuesto de hecho de carácter condicional con una consecuencia jurídica de carácter objetivo.

10. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial), dice que el sistema previsto en estas normas es coherente. De acuerdo con el artículo 16, en el capítulo IV se establece el método utilizado preferentemente (aunque no necesariamente el único) para la contratación de servicios. De manera que, si se decide utilizar el método comúnmente preferido, habrá que remitirse al capítulo IV *bis*, y dentro de ese capítulo se aplicará en definitiva el artículo 41 *sexies*, que establece, en el inciso a) del párrafo 1, que la entidad adjudicadora utilizará el procedimiento previsto en el párrafo 2, el párrafo 3 o el párrafo 4 que se haya notificado en la solicitud de propuestas. Así pues, en la solicitud de propuestas se habrá indicado cuál de los tres procedimientos utilizará la entidad. Según cuál sea el método que haya elegido, la entidad deberá proceder con arreglo a lo establecido en el párrafo respectivo.

11. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea remitir al Grupo de Redacción el párrafo 3 del artículo 41 *sexies*.

12. *Así queda acordado.*

13. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), refiriéndose al inciso d) del párrafo 4, se pregunta si no sería útil incluir también este concepto en los otros métodos (párrafos 3 y 2). Con respecto al inciso e), el orador observa que se refiere a la negociación "cara a cara". Con arreglo a este método, si tras negociar con el mejor proponente no se llega a un acuerdo en cuanto al precio, se pasa al proponente siguiente y así sucesivamente. Si al llegar al último proponente tampoco se lograra un acuerdo, podría caerse en la tentación de volver a negociar con el primer proponente. En el Grupo de Trabajo hubo quienes se opusieron enérgicamente a esa posibilidad, ya que equivaldría a convertir el procedimiento en una subasta. El orador considera, con respecto a los servicios que no pueden ser licitados, que hay que lograr un equilibrio entre la calidad que se quiere obtener y el precio que se quiere pagar, ya que ninguno de los procedimientos previstos permite ir simplemente al precio más bajo, ni siquiera el del apartado i) del inciso b) del párrafo 2, porque la propuesta tiene que ser técnicamente aceptable. Por lo tanto, es preciso dejar bien en claro que la entidad adjudicadora no podrá volver a negociar con el mejor proponente para tratar de obtener un precio menor.

14. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) dice que, en el Banco Mundial, los ingenieros prefieren el procedimiento previsto en el párrafo 4 porque consideran que la selección debe hacerse exclusivamente sobre la base de los méritos técnicos de la propuesta, sin tener en cuenta el precio, y que después la entidad adjudicadora debe proceder a negociar un precio aceptable con el mejor proponente. En el Banco Mundial siempre se ha actuado de esta manera. En cambio, el orador y otros funcionarios del Banco Mundial creen firmemente que hay que tener en cuenta el precio, por lo que prefieren el texto del párrafo 2. No obstante, reconoce que el Banco Mundial acepta el método previsto en el párrafo 4 y que actualmente utiliza ambos procedimientos (párrafo 2 y párrafo 4). El problema que plantea el párrafo 4 consiste en la forma de determinar, de acuerdo con el inciso e), que las negociaciones no han de fructificar. Si bien el Banco tiene experiencia en cuanto a cuál puede ser un precio aceptable para determinadas clases de proyectos de ingeniería o servicios de gestión, de todos modos no resulta claro en qué momento debe hacerse esa determinación. La norma no da directrices claras a la entidad adjudicadora en cuanto a la forma de

determinar que el precio exigido por el mejor proponente es exageradamente alto y que por lo tanto ha llegado el momento de descartarlo y pasar al proponente siguiente. El orador cree que habría que ser más claro al respecto, y considera asimismo que, una vez descartado el primer proponente e iniciadas las negociaciones con el segundo, ya no es posible volver atrás.

15. El PRESIDENTE hace notar que, respecto del inciso d) del párrafo 4, la Comisión debe optar entre la promoción de la transparencia, en cuyo caso la obligación prevista en ese inciso deberá consagrarse asimismo en los párrafos 2 y 3 del artículo, y el propósito de no abrumar a la entidad adjudicadora, en cuyo caso convendría suprimir el inciso b).

16. El Sr. CHATURVEDI (India) opina que el párrafo 4 es aceptable, con la salvedad del inciso e), que habría que suprimir para que el texto fuese coherente.

17. El Sr. LEVY (Canadá) observa que en ninguna otra disposición del proyecto de Ley Modelo se contempla la obligación prevista en el inciso d) del párrafo 4. Por otra parte, hay que tener en cuenta que el método de contratación previsto en el capítulo IV *bis* no es análogo a los demás. Por ejemplo, tratándose de la licitación esta cuestión no se plantea, pues se prevé que los interesados estén presentes cuando se abran las propuestas. Por otra parte, el inciso d) del párrafo citado no es análogo al párrafo 6 del artículo 35 del capítulo IV, ya que éste trata del deber de la autoridad adjudicadora de dar aviso de la entrada en vigor de un contrato con uno de los licitantes a los demás. En todo caso, el inciso d) es aceptable.

18. El PRESIDENTE dice que el artículo 11 *ter* incluye una obligación análoga a la prevista en el inciso d) del párrafo 4.

19. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) coincide en que el inciso d) impone una carga a la entidad adjudicadora, pero no ve inconveniente en ello. Por el contrario el proyecto de Ley Modelo obedece al propósito de promover la transparencia, la competencia y la equidad y de que los Estados promulgantes modifiquen sus prácticas en materia de contratación. En otras palabras, el inciso impone una carga a las autoridades adjudicadoras, pero es una carga útil que, por lo demás, podría inclusive reforzarse, por ejemplo, indicando además, que la entidad adjudicadora debe explicar a los proveedores o contratistas el motivo por el cual no han alcanzado el umbral mínimo requerido. En cualquier caso, convendría que la obligación prevista en ese inciso se enunciara también en los párrafos 2 y 3.

20. En cuanto al inciso e) del párrafo 4, el orador comparte la opinión de que sería útil explicar a la entidad adjudicadora cómo se ha de determinar cuándo procede desechar la propuesta del proveedor o contratista que haya obtenido la mejor calificación y considerar la del que haya ocupado el segundo o el tercer lugar. En ningún caso debe la entidad adjudicadora volver atrás y reexaminar una propuesta que haya desechado anteriormente, pues se caería en una suerte de subasta que no se ajustaría al espíritu del método estricto previsto en el capítulo IV *bis*.

21. El Sr. JAMES (Reino Unido) dice que el Grupo de Trabajo incluyó el párrafo 4 en el proyecto porque estaba convencido de que era importante comunicar a los proveedores o contratistas que habían superado el umbral mínimo. Esta consideración es menos importante tratándose de los casos previstos en los párrafos 2 y 3 del artículo del examen. Sea como fuere, el proyecto de Ley Modelo apunta a promover la equidad y la justicia y a velar por que los interesados sepan qué suerte han corrido sus ofertas o propuestas. En consecuencia, tal vez convendría indicar en el artículo 11 que se deberá llevar un registro de todos los proveedores o contratistas cuyas propuestas hayan superado el umbral mínimo requerido. Esa solución promovería la transparencia sin imponer una carga excesiva a la entidad adjudicadora.

22. El Sr. LEVY (Canadá) no tiene reparos de fondo acerca del inciso d) del párrafo 4, si bien éste se podría fusionar con el inciso c) del mismo párrafo. En cualquier caso, hace suya la observación de que el párrafo 4 y los párrafos 2 y 3 no son análogos.

23. En lo que respecta al inciso e) del párrafo 4, el Canadá comparte la opinión de que hay que dejar en claro que una vez que la entidad adjudicadora ha desechado una o más propuestas no ha de volver a reexaminarlas más tarde. Con todo, tampoco se trata de emplear fórmulas tan estrictas que priven a la entidad adjudicadora de la discrecionalidad necesaria para actuar en consonancia con los intereses del país.

24. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), a quien se suma el Sr. CHATURVEDI (India), hace suyas la propuesta de que el problema relacionado con el inciso d) del párrafo 4 del artículo en examen se resuelva reformulando el artículo 11 en los términos señalados por el Reino Unido, así como las observaciones del Canadá a propósito del inciso e) de ese párrafo, que podría mantenerse en su forma actual.

25. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 41 *sexies* en su forma actual, a reserva de que el Grupo de Redacción vuelva a examinar el inciso d) del párrafo 4 si lo considera necesario.

26. *Así queda acordado.*

Artículo 41 septies

27. El Sr. CHATURVEDI (India) no está de acuerdo con la primera oración del artículo 41 *septies*, según la cual la entidad adjudicadora no deberá revelar el contenido de las propuestas a los proveedores o contratistas concurrentes. El artículo 40 prevé la celebración de negociaciones y, en el transcurso de éstas, es posible que sea útil dar a conocer el contenido de las propuestas.

28. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda que en el Grupo de Trabajo se consideró importante mantener la confidencialidad, especialmente cuando hubiera negociaciones entre los proveedores y la entidad adjudicadora para discutir aspectos de las propuestas; el objetivo era preservar la integridad del proceso de contratación y proteger los secretos comerciales o de otra índole que pudiera contener la propuesta y que algunos proveedores o contratistas no desearan que fueran conocidos por sus competidores. La entidad adjudicadora puede discutir cualesquiera detalles de una propuesta con el proveedor o contratista que la haya presentado e incluso puede aclarar aspectos de ella, pero hay que evitar que discuta las condiciones de cada propuesta con los demás proveedores o contratistas. El párrafo 3 del artículo 39 prevé una disposición análoga y el Grupo de Redacción podría considerar si la que se examina es clara al respecto.

29. El Sr. CHATURVEDI (India) expresa que, si se trata de proteger el secreto comercial, habría que dejar en claro que la cuestión puede discutirse con la parte que presenta la propuesta. Es comprensible no dar a conocer el contenido de la propuesta a las demás partes en el caso de la licitación, pero, en el de los servicios, no hay que limitar las posibilidades de que la entidad adjudicadora negocie el precio u otros factores que le interesen.

30. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) estima que la cuestión es en extremo delicada y no quiere que quede constancia en el informe de que hubo dudas al respecto. La disposición fue tomada del párrafo 6 del artículo 38, relativo a la solicitud de propuestas, en el cual se prevé la confidencialidad. Es cierto que el párrafo 5 de ese mismo artículo prevé la posibilidad de modificaciones o aclaraciones, pero, en este caso, hay que negociar simultáneamente con varios proveedores y no se trata de

poner a unos contra otros. El párrafo 3 del artículo 39 también dice que las negociaciones tendrán carácter confidencial y el párrafo 2 se refiere a las aclaraciones. Así, la estructura de la Ley Modelo es coherente.

31. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 41 *septies*.

32. *Así queda acordado.*

33. El Sr. SHI Zhaoyu (China) desea plantear tres puntos en relación con la estructura del capítulo IV *bis*. Ante todo, a su juicio el título no es apropiado y debería reflejar claramente su finalidad, así como su relación con otros capítulos y disposiciones de la Ley Modelo. El Grupo de Redacción debería introducir las modificaciones necesarias a este respecto. En segundo lugar, el capítulo contiene un solo artículo y convendría dividirlo de manera que sus disposiciones resultasen más claras. Finalmente, de conformidad con el artículo 16, salvo determinadas excepciones la entidad adjudicadora deberá aplicar el capítulo IV *bis*, pero la misma disposición señala que, en iguales circunstancias, pueden aplicarse los métodos previstos en los artículos 17 a 20. Por su parte, el artículo 17 contempla las condiciones para la licitación en dos etapas, la solicitud de propuestas o la negociación competitiva, en tanto que el artículo 38 contiene normas concretas relativas a la solicitud de propuestas. En realidad, en cuanto a la contratación de servicios las disposiciones del capítulo IV *bis* y del artículo 38 no son idénticas, pero ambas aplican el criterio del umbral. El orador se pregunta cuál es la relación entre el capítulo IV *bis* y el artículo 38 y se reserva el derecho a volver a referirse al capítulo IV *bis*.

34. El Sr. GRIFFITH (Australia) cree que ha llegado el momento de repasar lo que se ha hecho hasta ahora respecto del texto que modifica la Ley Modelo sobre bienes y obras. El capítulo IV *bis* había de ser el texto principal en cuanto a los servicios, pero tiene elementos y procedimientos que se refieren no sólo a la licitación sino también a otros métodos de contratación. El proyecto agrega una serie de opciones acerca de la contratación de bienes y obras y de la contratación de servicios y no siempre es fácil comprender las relaciones entre ellas ni sus diferencias. La manera más radical de simplificar el texto sería simplemente suprimir por completo el capítulo IV *bis*, adoptar el texto relativo a los bienes y las obras y agregarle las disposiciones que procedieran acerca de la contratación de servicios, especialmente en cuanto al método principal. En todo caso, el orador sugiere otras tres posibilidades. La primera consistiría en suprimir el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16, de modo que los artículos 17, 18 19 y 20 no se considerasen parte del texto relativo a servicios y de poner de manifiesto que el capítulo IV *bis* es la disposición fundamental en materia de contratación de servicios. La segunda consistiría en suprimir el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16, pero señalar en una nota de pie de página que el Estado parte que lo desee puede adoptar disposiciones similares a la contenidas en ese inciso, con las consiguientes modificaciones en los artículos 17 a 20. Finalmente, el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16 podría quedar entre corchetes, con las consiguientes modificaciones en los artículos 17 a 20, pero añadiendo una nota en el sentido de que los Estados que no deseen tantas opciones podrán abstenerse de promulgar las disposiciones que figuran entre corchetes. Habida cuenta de la importancia de la cuestión, la Comisión tendría que anticiparse a las críticas que razonablemente puedan formular posteriormente los Estados.

*Se suspende la sesión a las 16.40 horas y
se reanuda a las 17.05 horas*

35. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), refiriéndose a la propuesta de la delegación de China, dice que no sólo habría que modificar el título del capítulo IV *bis*, sino también

cambiarlo de lugar, colocándolo después del capítulo III, relativo al proceso de licitación. El nuevo título podría ser "Métodos preferibles en el caso de los servicios". También se podría modificar el título del capítulo IV actual, que podría llamarse "Alternativas".

36. Si bien los Estados Unidos aceptarían cualquiera de las propuestas formuladas por Australia, no se deben suprimir las referencias que se hacen en los artículos 19 y 20 a las cotizaciones y a la contratación con un solo proveedor.

37. El PRESIDENTE recuerda que el Grupo de Redacción ya ha decidido dejar el capítulo IV *bis* después del capítulo dedicado a la licitación.

38. El Sr. JAMES (Reino Unido) está de acuerdo con China y Australia en que hay que simplificar y racionalizar el texto de la Ley Modelo. No obstante, si se suprimiese el capítulo IV *bis*, habría que precisar más el texto del artículo 16, ya que es posible recurrir a la licitación como método de contratación de numerosos servicios. Además, habría que precisar qué métodos se deben utilizar en los casos en que la licitación no resulte adecuada.

39. Como solución a los problemas planteados, cabría colocar entre corchetes o bien el capítulo IV *bis* o bien el artículo 17. De todos modos, no se deberían suprimir las referencias en los artículos 19 y 20 a la solicitud de cotizaciones y a la contratación con un solo proveedor. A este respecto, el orador afirma que está generalizada la aceptación del método de solicitud de cotizaciones a los efectos de la contratación de servicios en pequeña escala.

40. El orador dice que la Ley Modelo representa una solución de avenencia; si bien no es ideal, es aceptable y, más que modificarla sustancialmente, habría que aclarar su contenido en el comentario.

41. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la cuestión planteada por China ha quedado resuelta en el Grupo de Trabajo y que la solución propuesta por Australia es simplista. Tal como se ha indicado, es necesario prever el sistema de solicitud de cotizaciones y de contratación con un solo proveedor en el caso de los servicios. Ahora bien, no todos los sistemas de contratación tienen cabida en el capítulo IV *bis*. El orador no comparte la opinión de que los artículos 38 y 39 no son necesarios porque están comprendidos en el capítulo IV *bis*, más bien cree que en ellos se prevén métodos mucho más sencillos que los del capítulo IV *bis* y habría que mantenerlos. El Canadá no aceptaría la Ley Modelo si se suprimiesen los artículos 38 y 39.

42. Para evitar la posible confusión resultante de dejar el actual capítulo IV *bis* después del capítulo III, el orador sugiere que se hagan las aclaraciones del caso y que se incluya una nota de pie de página para explicar que los métodos principales de contratación son la licitación, respecto de los bienes y de las obras, y la solicitud de propuestas, respecto de la contratación de servicios. También se podría indicar que existen otros métodos que los Estados pueden utilizar a su elección.

43. El orador considera que el inciso b) del párrafo 3) del artículo 16 no debería pasar a ser una nota de pie de página. En ese caso, todo el capítulo IV *bis* tendría que ir entre corchetes y probablemente también habría que poner un asterisco después del título del capítulo IV *bis* para explicar que los Estados pueden optar por no incorporar en su legislación interna los artículos correspondientes. Tal como ha indicado el Reino Unido, lo mejor es modificar lo menos posible el texto que se examina.

44. El Sr. WALSER (Observador del Banco Mundial) está de acuerdo con las tres soluciones propuestas por Australia. Considera por su parte que los artículos 38 y 39 no son necesarios

porque están comprendidos en el capítulo IV *bis*, el cual está bien redactado, particularmente el párrafo 2 del artículo 41 *sexies*, en el que se describe el mejor método de contratar servicios al margen de la licitación.

45. El Sr. CHATURVEDI (India) puede aceptar cualquiera de los métodos propuestos por Australia, aunque el mejor sería dejar entre corchetes el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16.

46. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) está de acuerdo en que el capítulo IV *bis* quede después del capítulo III a fin de regular sucesivamente los dos métodos principales, la licitación (respecto de los bienes y las obras) y la solicitud de propuestas (respecto de los servicios). El texto del inciso b) del párrafo 3) del artículo 16 no debe obstar para que el legislador nacional recurra a otro método. La legislación que adopten los países debe ser sencilla y fácilmente aplicable por los funcionarios, y a esos efectos, sería contraproducente recurrir a la técnica de colocar corchetes y asteriscos en el artículo 16. Por lo demás, el orador apoya las propuestas de Australia respecto de los métodos principales, los cuales deben mantenerse.

47. El Sr. MELAIN (Francia) dice que, si bien el texto de la Ley Modelo es complejo y sería conveniente simplificarlo, no cree que se deba llegar al extremo de suprimir el capítulo IV *bis*. Lo importante es tratar de resolver las dificultades que existen para manejar los numerosos procedimientos previsto en la Ley. Para su delegación, es esencial que se pueda recurrir a los métodos previstos en el artículo 17 y siguientes para la contratación de servicios, aunque en el capítulo IV *bis* se prevean otros procedimientos. Ese capítulo constituye en algunos casos, en el mercado de servicios, el método preferentemente utilizado. El orador no se opone a que el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16 se convierta en una nota de pie de página, pero considera imprescindible mantener su texto. No hay duda de que es necesario impartir directrices y ayudar a los países que deseen adoptar la Ley Modelo, pero le parece difícil que se pueda encontrar una solución que permita simplificar los distintos métodos que se ofrecen a la entidad adjudicadora. El orador se opone a que se reduzca el alcance del artículo 16, pero apoya la propuesta del Reino Unido y del Canadá de poner entre corchetes el capítulo IV *bis*.

48. El Sr. WESTPHAL (Alemania) cree que la Ley Modelo es muy compleja y que ofrece demasiadas opciones a la entidad adjudicadora. Se ha pronunciado varias veces en favor de la supresión del capítulo IV *bis*, pero a la luz de los debates de los últimos días parece poco probable que se llegue a esa solución. Por una parte, comparte la opinión de Francia de que se debe mantener la posibilidad de utilizar el método tradicional, es decir, la contratación con un solo proveedor pero, por la otra, se pregunta si el capítulo IV *bis* no es lo suficientemente complejo como para atender todas las necesidades y si no bastaría por sí solo. Como solución de avenencia, el orador se inclinaría por mantener el capítulo IV *bis* y excluir otros métodos para la contratación de servicios.

49. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) se opone enérgicamente a que se suprima el capítulo IV *bis* y se reabra el debate sobre las cuestiones ya acordadas. Al mismo tiempo, reitera su posición de que se ha de indicar claramente en el proyecto de Ley Modelo, sea en notas de pie de página en el texto o en la Guía, que el Estado es libre de aplicar los métodos de contratación que mejor se adapten a su situación, sus circunstancias y sus particularidades. Por último, cree que el enunciado del inciso d) del párrafo 3 del artículo 16 debe figurar en el texto y no en una nota de pie de página.

50. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) está dispuesto a aceptar el empleo de notas y corchetes en el texto. De hecho hay precedentes en ese sentido. La mayoría de los miembros de la Comisión opina que habría que poner entre

corchetes el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16 y no el capítulo IV *bis* porque la Comisión está llamada no sólo a consignar el derecho existente, sino también a armonizarlo, unificarlo e inclusive a perfeccionarlo. Como se indica en los párrafos 11 y 14 del informe (A/CN.9/392), la Comisión estudió la cuestión atentamente y decidió que el proyecto debía incluir un capítulo de la índole del IV *bis*. Por lo demás, la gama de servicios que pueden contratarse es muy amplia y muchos de ellos no pueden ser objeto de licitación.

51. El PRESIDENTE entiende que la Comisión prefiere que se incluya una nota en el texto, probablemente en el artículo 16, para señalar a la atención de los Estados que a partir de esa disposición el proyecto enuncia una serie de opciones. Por complejo que sea el proyecto, hay que tener presente que ello es inevitable tratándose de un texto que debe recoger y reflejar las tradiciones y prácticas administrativas y reglamentarias de todo el mundo.

52. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que, cuando formuló su propuesta, jamás imaginó que suscitara tanta polémica. Sea como fuere, cree entender que hay consenso en que se encargue al Grupo de Redacción que zanje la cuestión redactando una nota, que se insertaría probablemente en el artículo 16, según la cual el Estado promulgante podrá limitar el número de métodos de contratación de servicios limitando la aplicación del

inciso b) del párrafo 3 del artículo 16 exclusivamente a algunos de los artículos 17 a 20. Habría que introducir las enmiendas correspondientes en los artículos excluidos.

53. El Sr. SHI Zhaoyu (China) expresa que no era su intención que se suprimiera el capítulo IV *bis*, que había sido resultado de prolongadas negociaciones, ni ninguna de las disposiciones sobre las que se hubiese llegado a acuerdo; tampoco pretende que se desbarate la estructura de la Ley Modelo sino que cree que ésta debe ser más clara, de modo que la entidad adjudicadora y los proveedores y contratistas cuenten con mejores directrices acerca de las disposiciones que han de aplicarse a las distintas materias. En cuanto a la forma de mejorar la estructura de la Ley Modelo, en principio está de acuerdo con la sugerencia de Australia, si bien la supresión del inciso b) del párrafo 3 del artículo 16 plantea varios problemas. Desde luego, según el artículo 16 los procedimientos previstos en los artículos 17 a 20 no son aplicables a los servicios pese a que se refieren a ellos y deberían serlo. Ahora bien, no queda en claro en qué forma se aplican estos artículos a la contratación de servicios, de modo que, de suprimirse el inciso b) del párrafo 3 del artículo 16, habría que modificar los procedimientos relativos a la contratación de servicios en los artículos 7 a 20 e introducir algunas modificaciones en el artículo 38.

Se levanta la sesión a las 18.10 horas

Acta resumida de la 530a. sesión

Martes 7 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SER.530]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.05 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS (continuación) (A/CN.9/382)

Examen del proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios (continuación)

Capítulo II. Métodos de contratación pública y condiciones para su aplicación

Artículo 16

1. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda el contenido de la propuesta de nota de pie de página relativa al párrafo 3 b) del artículo 16, que había leído en la sesión anterior. Cree que es más neutral que la que había defendido el observador de Australia en dicha sesión.

2. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que no tiene nada que objetar al enunciado de la propuesta formulada por Canadá, aunque considera que en lo que respecta a la adopción del texto del capítulo IV *bis* lo importante es autorizar tan sólo un número limitado de opciones en lo que se refiere a la contratación de servicios. Es necesario que los Estados que adopten la Ley Modelo puedan restringir los métodos posibles, limitando el campo de aplicación del párrafo 3 b) a algunos de los métodos contemplados en los artículos 17 a 20. Al incorporar en la nota de pie de página la contratación de bienes y de obras, tal como propone

Canadá, se incide en el texto original del proyecto, cuando lo que habría que hacer sería tratar tan sólo las cuestiones suplementarias que tienen su origen en la incorporación de la contratación de servicios al proyecto. La propuesta de Australia brinda la posibilidad de elegir entre varias restricciones en materia de servicios, habida cuenta de lo dispuesto en el capítulo IV *bis*, que sigue constituyendo el principal método de contratación de servicios.

3. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) y el Sr. CHATURVEDI (India) respaldan el proyecto de nota de pie de página propuesto por la delegación de Canadá.

4. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) se suma a la propuesta de Canadá, aunque desea que ese comentario contenga un párrafo adicional relativo a los servicios y a la adopción del capítulo IV *bis*. Es necesario saber si lo que se desea es mantener los artículos 17 a 20 o tan sólo el artículo 20, que sería considerado suficiente a la vista de los mecanismos ya previstos. De suprimirse alguno de los artículos 17 a 20 habría que modificar el texto adoptado con el fin de eliminar las referencias a los servicios que contiene.

5. El Sr. LEVY (Canadá) cree que hay que indicar en la Guía o en el comentario que, en el caso de suprimirse los artículos 19 y 20, no se podrá recurrir al procedimiento de solicitud con un solo proveedor o contratista o a los avisos en caso de urgencia.

6. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que la última frase de la propuesta canadiense es bastante clara. No significa que haya que tener una preferencia por un método particular.

7. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que la propuesta de Australia de no mantener el artículo 20 no puede tenerse en cuenta porque, en lo que se refiere a los servicios, la solicitud para la contratación con un solo proveedor o contratista no es suficiente: serán necesarios otros métodos.

Capítulo V. Vías de recurso

Artículos 42 a 47

8. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que el proveedor o contratista que haya sufrido realmente un daño o perjuicio no puede invocar el párrafo 1 del artículo 42. Sería conveniente suprimir las palabras "que sostenga haber sufrido". Por otra parte, en lo que se refiere a la expresión "al incumplimiento de una obligación que la presente Ley imponga a la entidad adjudicadora", cabe objetar que la palabra "obligación" es una expresión jurídica cuyo corolario es la noción de derecho. No hay obligación sin derecho. Ahora bien, los proveedores o contratistas no disponen de ningún derecho mientras no se haya firmado un contrato. El empleo de la palabra "obligación" no es, pues, apropiada en este párrafo. El párrafo 2 del artículo 42 puede ser aceptable tal cual. En cambio, el recurso que se interponga ante la entidad adjudicadora (artículo 43) y el recurso administrativo (artículo 44) son repetitivos. Si, pese a ello, se mantiene el artículo 44, es conveniente mantener la nota de pie de página. En el artículo 47, la designación del tribunal o de los tribunales no debe corresponder a la entidad adjudicadora. Son las partes interesadas las que tienen que elegir la jurisdicción competente. Sólo son aplicables el derecho local y los procedimientos del tribunal competente. En el artículo 46, el período de siete días previsto para dejar en suspenso el proceso de contratación atribuye a la entidad adjudicadora la posibilidad discrecional de la contratación pública. No debería haber la posibilidad de suspensión automática.

9. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) considera, como el representante de la India, que deberían suprimirse las palabras "que sostenga haber sufrido" en el párrafo 1 del artículo 42, aunque, puesto que no constan en el texto adoptado anteriormente, puede que fuera conveniente incluir un breve comentario a este respecto en la Guía. Cualquier declaración de daño o perjuicio debería justificarse debidamente para que se aplique el artículo 42. En el párrafo 2 *a bis* del artículo 42, sería preferible, por un prurito de armonización, utilizar la expresión "procedimiento de selección", en lugar de "la elección del procedimiento de evaluación". Por último, el representante de Tailandia desearía que se le recordara las garantías que se han previsto contra cualquier abuso del derecho de recurso.

10. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) hace suyos los argumentos invocados por el representante de la India en cuanto a la expresión "que sostenga haber sufrido o correr el riesgo de sufrir" que figura en el párrafo 1 del artículo 42. Además, habría que añadir que dentro de un plazo de 20 días el proveedor o el contratista tendrán que exponer las circunstancias o, mejor aún, las "causas" —término jurídico— del daño o perjuicio, con lo que dispondría del derecho a no seguir suministrando los bienes que se supone debe proveer.

11. El orador dice que en los párrafos 2 y 4 del artículo 43 los plazos previstos son demasiado largos. En efecto, el plazo debería correr a partir del momento en que aparecen las causas que han producido un cambio de circunstancias. Desde el momento en que el proveedor sabe que las circunstancias han cambiado como resultado de causas precisas debería informar de ello a la entidad adjudicadora. En el párrafo 4, el plazo de 30 días concedido para presentar la reclamación es demasiado generoso: tendría que reducirse a 10 días. En efecto, es importante que la reclamación

se presente rápidamente. Además, sería conveniente que cada país pudiera fijar el plazo de que dispondrán el proveedor o el contratista para presentar la reclamación y también la respuesta que dé la entidad adjudicadora a dicha reclamación.

12. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) recuerda que se había convenido en modificar las disposiciones generales de los capítulos I, II y V tan sólo en el caso de que la inclusión de la contratación de servicios hiciera que ello fuese indispensable, por lo que considera que el argumento del representante de Tailandia relativo al artículo 42 *a bis* tiene fundamento y esta disposición parece no haber sido debidamente redactada. Salvada esta reserva, el texto actual del capítulo V debería quedar tal cual. En cuanto a lo manifestado por el representante de la India acerca del artículo 47 sobre el recurso contencioso-administrativo, es conveniente subrayar que este artículo no ofrece de ninguna manera a la entidad adjudicadora la posibilidad de decidir cuál será el tribunal ante el cual habrá que presentar el recurso contencioso-administrativo. Corresponde al legislador decidir cuál será la instancia competente.

13. El PRESIDENTE dice que el artículo 42 *bis* le parece claro y define perfectamente los casos de recurso.

14. El Sr. CHATURVEDI (India) manifiesta que siguen siendo muchos los temas controvertidos y recuerda que el argumento según el cual el texto ha sido ya aprobado no tiene sentido dado que este texto se examina desde el punto de vista de la inclusión de los "servicios" en el ámbito de la Ley Modelo. El representante de la India acepta la formulación subrayada de los incisos *a bis*) y *c*) del artículo 42. Tratándose del artículo 45, le parece mal concebido: no es a los proveedores o contratistas que participan en el proceso de contratación a los que habrá que notificar la presentación de un recurso sino únicamente al que formule una reclamación. Según el párrafo 2, sólo tendrá derecho a participar en la sustanciación del recurso cualquier proveedor o contratista cuyos intereses queden o puedan quedar afectados por él. En virtud del párrafo 3, la "copia (de la decisión del responsable de la entidad adjudicadora)" sólo debería transmitirse, según el representante de la India, al proveedor o contratista que ha presentado la reclamación, y no a todos los demás, y mucho menos quedar "a disposición del público". De esta forma, el representante de la India formula algunas objeciones relativas a todo el texto del artículo 45.

15. En cuanto al artículo 46, la reserva expresada por la delegación de la India en una intervención anterior en lo relativo al primer párrafo, acerca de la suspensión del proceso de contratación —según ella criticable— en el caso de presentación de un recurso, es también válida para el segundo párrafo. Además, el "interés general" no tiene por qué ser "certificado". Lo que sí hay que comprobar es la validez de la decisión ministerial correspondiente. La noción de "consideraciones urgentes de interés general" no es clara: lo que cuenta como tal es el interés general. Al final del párrafo, la inclusión de la expresión "y sólo podrá impugnarse por la vía contencioso-administrativa" no se justifica de ninguna manera, puesto que, al menos en la India, y también sin duda en otros muchos países, las decisiones relativas al interés general no competen a la vía contencioso-administrativa, desde el momento en que la decisión ha sido tomada por la autoridad administrativa competente. Por consiguiente, habría que modificar esta disposición.

16. El PRESIDENTE dice que la mayor parte de las delegaciones aprueban el capítulo V en su redacción actual. Hay una razón de peso para ello, a saber, el hecho de que la Asamblea General haya adoptado el proyecto de Ley Modelo tal cual y lo haya recomendado a los Estados Miembros. En consecuencia, no sería apropiado que la Comisión reconsiderara lo que ella misma

decidió. Para ello sería necesario que la Sexta Comisión se retira. Por consiguiente, el Presidente opina que la CNUDMI ha finalizado el examen del proyecto de enmiendas a la Ley Modelo. Por lo demás, la Guía para la incorporación eventual al derecho interno (A/CN.9/393) contiene suficientes explicaciones. Por lo tanto la Comisión examinará dentro de poco el proyecto de enmiendas a esta Guía (A/CN.9/394), enmiendas que tienen por objeto reflejar la inclusión de la contratación pública de servicios en el ámbito de aplicación de la Ley Modelo.

17. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que, a raíz de la segunda fase del debate, habrá que reflexionar sobre el título del proyecto de Ley Modelo y, sobre todo, en lo que se refiere a saber si se incluirá en dicha Ley Modelo a "los servicios". En lugar de modificar el texto de la Ley Modelo, con el fin de incluir "los servicios", puede que fuera conveniente hacerlo por medio de un protocolo, quedando entendido que la Ley Modelo, ya aprobada por la Asamblea General siempre podrá ser utilizada por las partes.

18. El PRESIDENTE dice que la Comisión ha finalizado la primera parte del debate sobre este tema, puesto que ha formulado varias sugerencias acerca del texto del proyecto de Ley Modelo (A/CN.9/392) con destino al Grupo de Redacción. Una vez que los miembros tengan en su poder todos los documentos la Comisión los examinará al mismo tiempo que la cuestión del título. El Presidente considera que el capítulo V debe permanecer prácticamente incambiado.

19. El Sr. CHATURVEDI (India) mantiene sus objeciones, ateniéndose al derecho interno de la India; por consiguiente, no cabe hablar de consenso. Aunque es consciente del hecho de que no puede modificarse el contenido del capítulo V, desea dejar constancia de sus objeciones.

20. El PRESIDENTE indica al representante de la India que sus objeciones quedarán debidamente consignadas.

Examen del proyecto de enmiendas a la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras (A/CN.9/393 y A/CN.9/394)

21. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) hace una observación relativa al método seguido por la Comisión: la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras (A/CN.9/393), texto de carácter narrativo y no normativo, no puede modificar el espíritu de la Ley Modelo. Por consiguiente, hay que evitar que se produzcan disparidades entre los dos textos y cerciorarse de que las enmiendas sean perfectamente compatibles con el texto de la Ley Modelo.

22. El PRESIDENTE dice que la Secretaría ha dedicado mucho trabajo para establecer el proyecto de enmiendas a la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, que figura en el anexo del documento A/CN.9/394 y que se trata de un documento bien concebido y detallado, habida cuenta, entre otras cosas, de la riqueza del tema.

23. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) desearía que, en lugar del término "*commodities*" ("bienes"), que reenvía a un objeto más material que "intangible", se utilizara la palabra "*item*" ("artículo"), aunque esta última no sea plenamente satisfactoria. En lo que se refiere al enunciado del párrafo 5, que reenvía al artículo 14 *bis*, propone diversas correcciones que tienen por objeto definir de manera más precisa los diferentes métodos de selección diferenciándolos mejor.

24. El Sr. SHIMIZU (Japón) recuerda que su delegación había propuesto suprimir la mención de "obras" desde que se inició la sesión, propuesta que fue rechazada inmediatamente por las otras delegaciones. En efecto, las técnicas modernas de construcción contienen numerosos aspectos intelectuales que las emparentan con los servicios. Por ello convendría prever un trato análogo para la contratación de obras y la contratación de servicios. A la vista del texto actual no es éste el caso. La delegación japonesa abriga en consecuencia la esperanza de que la Guía contenga una explicación sobre los medios de aplicación del capítulo IV *bis* del proyecto de ley a las obras.

25. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que a su entender no es prudente modificar desde ahora la Guía (A/CN.9/393), texto largo que ha sido elaborado con mucho cuidado a lo largo de dos sesiones celebradas por el Grupo de Redacción y que es de buena calidad; en su momento, las modificaciones que puedan hacerse se aglutinarían más tarde en un aditivo. Con este motivo podrá modificarse llegado el caso el título del proyecto.

26. El PRESIDENTE recuerda que el texto de la Ley Modelo ha sido ya aprobado por la Asamblea General y recomendado por ésta a los Estados Miembros. La Guía acompaña a dicho texto. La Comisión examina los proyectos de enmiendas que cabe incorporar a esta guía como consecuencia de la inclusión de los "servicios" en el ámbito de aplicación de la Ley Modelo.

27. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que el Grupo de Trabajo no ha recibido ningún mandato para modificar la Guía, por lo que la delegación de la India se disocia de los debates sobre el tema, debates que, en cualquier caso, no vinculan a la Comisión.

28. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) teme que el título que se le ha dado al documento A/CN.9/394 por la Secretaría, a partir del mismo modelo que el documento relativo a las enmiendas que hay que incorporar a la Ley Modelo, se preste a confusión. Los proyectos de enmiendas a la Ley de Modelo tienen por objeto establecer una segunda ley modelo, más completa que la primera, y que no sólo trate de los bienes y las obras, sino también de los servicios. Se ha previsto establecer una guía para cada una de las dos Leyes Modelo y, en consecuencia, no se trata de modificar retroactivamente la Guía ya publicada con la signatura A/CN.9/393 relativa a la primera Ley Modelo.

29. El Sr. CHATURVEDI (India) se declara satisfecho de la explicación de la Secretaría y considera que sería conveniente sustituir el título actual del documento A/CN.9/394 por el título siguiente: "Guía para incorporar al derecho interno la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la contratación pública de bienes, obras y servicios".

30. El PRESIDENTE propone que se pase al examen de la sección II del documento A/CN.9/394, titulada "Observaciones para cada artículo".

Capítulo I. Disposiciones generales

31. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), refiriéndose al punto 16, dice que no es seguro que la frase que se cita entre comillas sea justa, puesto que durante el debate celebrado en la Comisión se habían contemplado los casos en los que, por uno u otro motivo, el precio no había sido revelado a la entidad adjudicadora. Además, en lo que se refiere al párrafo 3 del artículo 12 de la Ley Modelo, los miembros de la Comisión indicaron que podía ser conveniente fijar el precio mínimo mediante un reglamento y no por medio de la ley. Esta idea, a la que aludía, entre otros, el representante de Tailandia, debería ser evocada indudablemente en el comentario.

*La sesión, interrumpida a las 11.45 horas,
se reanuda a las 12.15 horas*

32. El Sr. JAMES (Reino Unido) recuerda que la cuestión de la definición de los servicios ha sido planteada en diversas ocasiones a la Comisión, como también la de la distinción entre servicios técnicos y servicios prestados por las profesiones liberales. Esta distinción sigue estando además presente en el inciso a) del párrafo 3 del artículo 16 de la Ley Modelo. Puede que fuera conveniente que en la Guía figuraran, en la definición de los servicios o en la sección relativa al artículo 16 uno o varios ejemplos sucintos.

33. Además, la definición de los servicios ha sido considerablemente ampliada hasta el punto de incluir servicios que no todos los Estados consideran como tales, por lo que podría ser conveniente preguntarse si los métodos de contratación descritos en la Ley Modelo deberían aplicarse, por ejemplo, a la adquisición de bienes raíces.

34. El Sr. CHATURVEDI (India) indica que, en el caso de que la Comisión decidiese modificar el título del documento A/CN.9/394, habrá que procurar también modificarlo en el anexo. Además, el párrafo 1 *bis* del documento hace pensar que en la presente sesión la Comisión ha modificado la Ley Modelo sobre la contratación de bienes y de obras, aun cuando lo que en realidad ha hecho ha sido adoptar una Ley Modelo sobre la contratación de bienes, obras y servicios. Habría, pues, que modificar el párrafo en consecuencia.

35. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) observa, a propósito del artículo 4 del proyecto de Ley Modelo ("Reglamentos de la contratación pública"), que podría ser conveniente reflexionar todavía más acerca del alcance de los reglamentos, habida cuenta de que los Estados podrían desear sustentarse en los principios y procesos preestablecidos cuando existe la posibilidad de que surjan conflictos de intereses, como puede ser el caso cuando se invita a alguna empresa a participar en la concepción de un proyecto y después en su ejecución.

36. El Sr. WALLACE evoca también el tema de las funciones inherentes al Estado, que los gobiernos podrían preferir que no se confiaran a las empresas bajo contrata. Esta cuestión debería mencionarse también en la Guía y figurar así entre aquellas que los Estados podrían desear abordar a través de los reglamentos nacionales.

Capítulo II. Métodos de contratación y condiciones para aplicarlos

37. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), al referirse a la observación relativa al párrafo 4 del artículo 16, dice que el verbo "*should*" debería sustituirse por un verbo más imperativo, como se hace en el texto de la Ley Modelo que utiliza el verbo "*shall*".

38. El Sr. JAMES (Reino Unido) recuerda que se parte del supuesto de que el texto propuesto tiene que sustituir al texto actual, siendo importante que no se modifique el contenido de la Guía. Considera que la frase que figura en el párrafo 18 i) y que dice: "Para los casos excepcionales de contratación de bienes u obras en que la entidad adjudicadora considere que la licitación, aunque sea viable, no es el método apto (...) va algo más lejos que la Guía y no cabe duda que saldría ganando de ser modificada ligeramente con objeto de atenerse de manera más rigurosa al enunciado de la Guía inicial.

Capítulo IV bis. Solicitud de propuestas relativas a los servicios

39. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) considera que la observación que figura en el párrafo 21 2) relativo al

artículo 41 *bis* (Convocatoria de propuestas) evoca algunas nociones que, por interesantes que puedan ser, como la de "*value*" (valor límite), no llevan la impronta de la Ley Modelo; el orador desearía que el texto se ajustara lo más posible a la Ley Modelo.

40. En cuanto al párrafo 2 de las observaciones relativas al artículo 41 *sexies* (Procedimientos de selección), la idea según la cual, en lo que atañe a los servicios para los que las competencias y conocimientos del proveedor o contratista son de crucial importancia, la entidad adjudicadora puede desear recurrir a algunos de los métodos previstos en los párrafos 3 y 4, no parece corresponder a la distinción determinante entre los párrafos 2 b) i) y 2 b) ii) y los párrafos 3 y 4. Todos estos párrafos deben poder ser aceptables en el plano técnico y en este caso se trata de servicios que no pueden ser objeto de licitación. Ahora bien, no se puede proceder a una distinción de esta índole entre los párrafos 2, 3 y 4. Además, la última parte de la frase que dice "ya que, al igual que la licitación, permiten . . .", tendría que ser aclarado. Además, la obligación enunciada en el párrafo 4 b) del artículo 41 *sexies* de informar a los proveedores cuya propuesta no ha sido retenida tendría indudablemente que constar también en la Guía.

41. Por último, y por un prurito de coherencia con la Ley Modelo, habría que suprimir la frase del párrafo 5 de las observaciones relativas al artículo 41 *sexies* (Procedimientos de selección) en la que parece deplorarse que la entidad adjudicadora no tenga la posibilidad de reemprender negociaciones con los proveedores y contratistas con los que se habían roto las negociaciones concluidas, debido al alto precio de sus propuestas.

42. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza), al evocar la segunda frase del párrafo 1 de las observaciones relativas al artículo 41 *quater* (Criterios para la evaluación de propuestas), estima que sería oportuno indicar de manera expresa las disposiciones de la Ley Modelo en las que se enumeran estos criterios, como ocurre, por ejemplo, con el artículo 41 *ter*.

43. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) desearía saber si la explicación relativa al umbral mismo figurará en el informe del Grupo de Trabajo, en una nota de pie de página, o en la Guía.

44. El PRESIDENTE declara que el Grupo de Redacción ha convenido en sustituir el término de "umbral mínimo" por la expresión "nivel mínimo", aunque la Comisión tendrá que pronunciarse acerca de esta decisión cuando examine el informe del Grupo. Pone, además, de relieve que la explicación considerada figurará a todas luces en la Guía.

45. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) pregunta en qué lugar y en qué momento piensa la Comisión insertar una nota en la Guía para tener en cuenta la nota de pie de página decidida a propuesta de la delegación canadiense, con objeto de precisar que en lo sucesivo será posible limitar el número de las opciones que se ofrecen para la adquisición de bienes y de obras e indicar además en un párrafo diferenciado que, en la medida en que se supone que el artículo 41 *bis* tiene que prescribir el método principal de adquisición de servicios, podría ser conveniente limitar la aplicación del artículo 16 3 b), con el fin de recoger las disposiciones de los párrafos 19 6 20 tan sólo y no de los párrafos 17 a 20.

46. El PRESIDENTE considera que lo mejor sería que esta nota figurase en la referencia al artículo 16 en la Guía y en el primer capítulo de la Ley Modelo que trata de las características principales de este instrumento. Llega a la conclusión de que la Comisión ha terminado el examen del presente punto del orden del día.

Se levanta la sesión a las 12.55 horas

Acta resumida de la 531a. sesión

Martes 7 de junio de 1994, a las 15.00 horas

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.20 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL: PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL (A/CN.9/396/Add.1)

1. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda que el tema fue incluido en el programa de la Comisión en su 26.º período de sesiones, ocasión en que se había señalado que las normas referentes al proceso arbitral debían ser flexibles para poder adaptarlas a las circunstancias específicas de cada controversia y tener en cuenta que a menudo las tradiciones jurídicas y culturales de las partes y los árbitros eran diferentes, particularmente en el caso del arbitraje internacional. Con todo, la flexibilidad podía ser sinónimo de incertidumbre e imprevisibilidad. Se recomendó, pues, que se preparasen directrices que hicieran posible evitar las consecuencias negativas de la flexibilidad.

2. El documento que examina la Comisión (A/CN.9/346/Add.1) apunta no a modificar sino a reafirmar los principios en que descansa el arbitraje, especialmente la flexibilidad y la discrecionalidad, y en él se reseñan y destacan distintos aspectos de la práctica en la materia, sobre todo en lo referente a la planificación y la coordinación de las actuaciones. La Secretaría ha tenido en cuenta la indicación de la Comisión de que no elaborara directrices demasiado complicadas o que entrañasen una reglamentación demasiado minuciosa, y de que evitara todo enunciado que hiciera que el arbitraje llegara a parecerse a los procesos judiciales.

3. La Secretaría ha celebrado consultas sobre el proyecto con distintos expertos, quienes lo han acogido con gran interés, aunque han observado que convendría ampliar su alcance de forma que abarcara, por ejemplo, la celebración de reuniones de planificación al comienzo del proceso. La Comisión podría acoger esa sugerencia sin necesidad de introducir cambios de fondo al proyecto y tal vez convendría que considerara la posibilidad de modificar el título de modo que fuera "Directrices para la preparación del proceso arbitral".

4. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) señala que, una vez que la Comisión haya examinado el proyecto de directrices, podría considerar el curso de acción que convendría seguir. Concretamente, la Comisión deberá determinar si ha de aprobar las directrices en el período de sesiones en curso o dejarlo para más tarde. En el primer caso se podrían tener en cuenta los resultados del Congreso del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial que se celebrará en Viena en noviembre y en el que el proyecto de directrices se examinará a fondo. Si la Comisión no lo aprueba en este período de sesiones, deberá decidir si remitirlo o no a un grupo de trabajo y, en la afirmativa, no sería necesario asignar mucho tiempo a su examen en el próximo período de sesiones, cuyo programa está ya bastante recargado, lo que crea problemas a algunas delegaciones, sobre todo a las de los países pequeños, en particular cuando los tres grupos de trabajo celebran sendos períodos de sesiones de dos semanas de duración. Es más, a juicio de la Secretaría ni siquiera es indispensable que un grupo de trabajo examine el proyecto de directrices. En cualquier caso, si no fuera posible ultimar los trabajos del proyecto en el período de sesiones en curso, siempre quedaría la posibilidad de remitirlo a una reunión de expertos.

5. El Sr. LEVY (Canadá) dice que su delegación celebró consultas sobre el proyecto de directrices con los centros canadienses

de arbitraje mercantil internacional de Vancouver y de Quebec y con expertos en arbitraje y el veredicto es unánime en encomiar la labor de la Secretaría.

6. Las reuniones preparatorias representan una excelente oportunidad para que las partes eviten el costo y las demoras relacionadas con la apelación. Con arreglo a la Ley de arbitraje comercial de la Columbia Británica (artículo 34) las partes pueden, una vez iniciado el arbitraje, pactar por escrito que han de excluir la segunda instancia. Para ello es necesario que la legislación vigente lo autorice, pero en todo caso cabría mencionarlo en las directrices.

7. Análogamente, en el arbitraje mercantil internacional las reuniones preparatorias pueden servir para que las partes pacten estipulaciones con respecto a las cuestiones a que se hace referencia en los artículos 34 y 36 de la Ley Modelo de la CNUDMI, que son la base para una solicitud de exclusión o negativa de reconocimiento de un laudo arbitral. Esas estipulaciones pueden dar a las partes un mayor grado de seguridad respecto del carácter ejecutivo del laudo que se dicte.

8. Otra cuestión se refiere al procedimiento en caso de revelación de información confidencial o privilegiada en la relación entre el abogado y su representado. La revelación de información confidencial o privilegiada es siempre delicada, particularmente porque, en algunas legislaciones, una vez que tiene lugar se pierde para siempre el derecho a la confidencialidad. Cabría, pues, mencionar en las directrices que las partes podrían convenir un procedimiento para evitar esa posibilidad.

9. Habida cuenta de que incumbe a las partes fijar los parámetros de la controversia y de que, a falta de acuerdo, lo hará el árbitro, una reunión preparatoria puede ser peligrosa si está dirigida por un árbitro sin experiencia. Igualmente, no debe celebrarse una reunión preparatoria de esta índole en ausencia de un árbitro. También es menester verificar que las directrices correspondan a las normas que se apliquen realmente cuando el arbitraje se celebra en centros de arbitraje que tengan sus propias normas.

10. Finalmente, el orador señala que es necesario que exista una lista de las cuestiones a que se han de referir las reuniones preparatorias; asimismo, cabría considerar la posibilidad de preparar un folleto que acompañase a las directrices y en que se pusieran de realce los problemas de procedimiento que los participantes en todos los tipos de arbitraje deben conocer.

11. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que el proyecto de directrices es sumamente importante porque facilita el arreglo institucional de una controversia, tanto en el arbitraje libre como en el reglamentado, y permite ahorrar tiempo en el proceso.

12. El proyecto de directrices apunta a reafirmar el principio básico del procedimiento arbitral, a saber, el logro de una solución, de la conciliación entre las partes. Sin embargo, habría que hacer referencia más expresa a algunas cuestiones de importancia, tales como el arbitraje libre, o las relativas a la muerte o enfermedad de un árbitro, o al cambio de árbitros, respecto de las cuales las reuniones preparatorias pueden conducir a soluciones diferentes.

13. El Sr. OLIVENCIA (España) observa que la Comisión ha de aplicar en el tema que se examina un nuevo enfoque en materia

de arbitraje; no se trata ahora de formular normas para que los legisladores las adopten, no se trata de un reglamento ni de una ley modelo sino de un documento didáctico, no dispositivo, pero de contenido fundamentalmente expositivo y destinado a los árbitros, los prácticos del arbitraje, los abogados y las propias partes en el arbitraje.

14. El proyecto servirá además para contribuir a la difusión del arbitraje y para orientar al usuario en la solución de las cuestiones que se hayan de plantear en las reuniones preparatorias. En particular, las reuniones preparatorias deben servir para poner de manifiesto la ventaja fundamental del procedimiento arbitral respecto del procedimiento judicial: la intermediación entre el árbitro, las partes y las actuaciones. El juez tiene un carácter mayestático y descende solamente para dictar sentencia. No hay en el procedimiento judicial intermediación con las partes, con las actuaciones ni con la admisión y práctica de la prueba.

15. Refiriéndose al título del documento A/CN.9/396/Add.1, el orador señala que habría que emplear la expresión "guía" en lugar de "directrices" y que en el texto en español debe decir "para las reuniones preparatorias" y no "para la reunión preparatoria", pues no se debe limitar el número de reuniones. En efecto, es conveniente que se celebren varias reuniones preparatorias, aunque ello dependa de la naturaleza del arbitraje o de la materia de éste, entre otras cosas. Según el proyecto (A/CN.9/396/Add.1, párr. 31) "en supuestos excepcionales", es decir, casos de arbitraje muy complejos, cabría celebrar más de una reunión preparatoria pero, a juicio del orador, la celebración de otras reuniones no tiene carácter excepcional y éstas pueden servir para definir la materia que se ha de dirimir, para perfilar los elementos de acuerdo, acercar las posturas de las partes y definir la controversia.

16. Reviste suma importancia la reunión preparatoria antes de la prueba, que ha de servir primero para definir el procedimiento y puede ir seguida de otras relativas a la práctica de las pruebas, el calendario, los medios de prueba y todos los elementos de hecho o de derecho sobre los que las partes llegan a un acuerdo. La celebración de una reunión preparatoria adecuada puede entrañar un importante ahorro de tiempo, de dinero y de complicaciones. En relación con el temor expresado por el Canadá, cabe señalar que el riesgo no consiste en que las reuniones preparatorias estén dirigidas por un árbitro sin experiencia, sino en que éste dicte un laudo arbitral.

17. El período de sesiones en curso debe constituir una buena reunión preparatoria del proceso de aprobación y, a este respecto, el orador es partidario de constituir un grupo de trabajo a fin de poder aprobar el texto en el próximo período de sesiones.

18. El Sr. GILL (India) dice que el proyecto de directrices que examina la Comisión apunta a contribuir a que el proceso arbitral, y en particular el proceso arbitral internacional, se lleve a cabo con rapidez y con economía de medios. El documento correspondiente contiene directrices encaminadas a reducir el ámbito de las controversias, delimitar los hechos que no sean controvertidos, analizar aspectos que puedan ser objeto de acuerdo entre las partes, precisar las cuestiones que se ventilen y fijar plazos para que las partes cumplan las obligaciones que les impone el arbitraje. A este respecto, cabe destacar que en 1993 se modificó el reglamento de arbitraje del Consejo de Arbitraje de la India a los efectos de incluir en él ciertas disposiciones similares a las que está examinando la CNUDMI. En particular, cabe destacar el artículo 42 de ese reglamento, en el que se prevé la conciliación opcional anterior al juicio, y el artículo 43, en que se regula el arbitraje sumario.

19. Por último el orador coincide en que puede ser útil que exista una lista de los temas de la reunión preparatoria, que debería ser objeto de un detenido estudio.

20. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que las directrices tienen un gran valor educativo y práctico, ya que aclaran numerosas dudas que se suscitan entre las partes comerciales a la hora de enfrentarse al proceso arbitral.

21. El orador advierte que, en la versión española del proyecto de directrices, en ocasiones el tribunal arbitral aparece mencionado únicamente como "el tribunal", lo que puede hacer que se confunda con un órgano jurisdiccional ordinario. Por otra parte, en el título se hace referencia a la reunión preparatoria, en tanto que, según el párrafo 31, cabe celebrar más de una, disposición que debería quedar de manifiesto desde el principio del documento. Además, debe aclararse que no siempre es necesario celebrar reuniones preparatorias, como queda demostrado en el caso de los procesos arbitrales sencillos. En consecuencia, más adelante se podría preparar una guía para explicar cómo planificar el procedimiento arbitral.

22. El Sr. ZHANG Qiran (China) dice que únicamente es necesario celebrar reuniones preparatorias cuando se trata de casos muy complicados y es el tribunal arbitral quien debe decidir si es necesario celebrarlas. Las reuniones preparatorias son de gran utilidad, ya que permiten delimitar los hechos controvertidos y, con ello, ahorrar tiempo y dinero. Algunos de los aspectos que, según el proyecto de directrices, deben ser abordados en la reunión preparatoria, también podrían ser examinados por el tribunal arbitral.

23. El orador considera que hay que examinar detenidamente las cuestiones a que han de referirse las reuniones preparatorias, de manera de evitar el riesgo de que los árbitros prejuzguen desde un primer momento el asunto de que se trate y es partidario de reemplazar en el título del documento presentado la palabra "Directrices" por la palabra "Guía", ya que se trata exclusivamente de recomendaciones.

*Se suspende la sesión a las 16.45 horas y
se reanuda a las 17.10 horas*

24. El Sr. FOUCHARD (Francia) dice que, si bien el proyecto de directrices es claro y preciso, Francia se opone a que se consagre como principio la celebración sistemática de reuniones preparatorias. Esas reuniones no son necesarias en la mayoría de los casos de arbitraje, a saber, cuando se ventilan asuntos que se pueden resolver fácilmente o cuando los intereses en juego no son de gran importancia; tampoco lo son cuando se prevé que el arbitraje va a ser difícil y complicado. En ese caso, dado el clima de tirantez que existe entre las partes, las reuniones preparatorias no sirven para acercar las respectivas posiciones, sino para reafirmarlas, lo que obsta para que se hagan concesiones.

25. En realidad, el proyecto de directrices no se refiere únicamente a la evolución de las reuniones preparatorias, sino de todo el proceso arbitral. A este respecto, cabe señalar que los árbitros se encargan generalmente de fijar plazos y examinar con los abogados de las partes la cuestión de la deposición de los testigos. En los arbitrajes importantes, es imposible lograr que los abogados renuncien desde un principio a practicar determinadas pruebas, pues de lo contrario traicionarían la confianza de sus clientes.

26. El Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI es un excelente texto que se aplica desde 1976 en todos los marcos posibles, hasta el momento no ha creado dificultades y es compatible con todos los sistemas jurídicos. Cabe preguntarse entonces por qué querría la Comisión, 18 años más tarde, recargarlo y complicarlo creando estos procedimientos adicionales que hasta el presente no han demostrado ser necesarios. La ventaja del arbitraje es su flexibilidad, su rapidez y su menor costo y el orador teme que la reunión preparatoria, o las reuniones preparatorias ya que se ha mencionado la posibilidad de que se celebre más de una, constituyan una carga excesiva. Es preferible que se deje a los árbitros y a las

partes actuar, en cada caso, sobre la base de los reglamentos, los textos fundamentales y las leyes aplicables.

27. La Sra. VERRALL (Reino Unido) dice que es muy importante tener presente que el proyecto de directrices no pretende ser un texto preceptivo ni prohibitivo, ni modificar las normas vigentes o introducir nuevas. Se trata simplemente de una reafirmación de principios ya existentes que apunta a ayudar a las partes y a los árbitros a resolver algunos problemas antes de que comience oficialmente el procedimiento.

28. Tras señalar que el texto preparado por la Secretaría es excelente, la oradora manifiesta que no tiene objeciones a que se amplíen las directrices para incluir todo tipo de reuniones de planificación, se llamen "previas a las audiencias" o de cualquiera otra manera, para lo cual tal vez bastaría con modificar el título del proyecto. Tampoco se opone a esperar hasta el año siguiente para aprobar oficialmente el texto y, en realidad, habría que aprovechar la oportunidad que ofrecerá el congreso del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial que se celebrará en noviembre. Sin embargo, en vista de que la mayor parte de los temas están previstos y enfocados satisfactoriamente en el proyecto, cree que no será necesario establecer un grupo de trabajo sino que bastará con examinar brevemente en el período de sesiones de 1995 los elementos adicionales que dimanen del Congreso.

29. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que el documento preparado por la Secretaría constituye un marco sumamente útil para el debate y establece una base sólida para el instrumento que en su momento habrá de adoptar la Comisión.

30. El orador cree que las reuniones preparatorias pueden contribuir sustancialmente a mejorar la práctica del arbitraje internacional. Si bien es cierto que el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI se ha venido aplicando satisfactoriamente, también lo es que deja a los árbitros gran flexibilidad en ciertos aspectos del procedimiento. De acuerdo con el artículo 15 del Reglamento, el tribunal arbitral podrá dirigir el arbitraje del modo que considere apropiado, siempre que se trate a las partes con igualdad y que se apliquen las demás disposiciones del Reglamento. Es esa misma flexibilidad la que puede dar lugar a sorpresas, y es por ello que se ha difundido tanto la práctica de celebrar reuniones previas a las audiencias. Esas reuniones son especialmente útiles cuando, como sucede en tantos arbitrajes internacionales, están representados dos o tres sistemas jurídicos distintos entre las partes y entre los árbitros. Cuando esas personas proceden de medios culturales y sistemas jurídicos diferentes, las reuniones previas a las audiencias pueden ayudar a aclarar sus puntos de vista y contribuir a que el arbitraje se desarrolle sin malentendidos. El orador comparte asimismo la opinión de España, México y China de que debería preverse la posibilidad de celebrar más de una reunión preparatoria. El tribunal arbitral debería tener la facultad de determinar, a la luz de las circunstancias particulares de cada caso concreto, si desea o no celebrar alguna reunión previa a la audiencia, o si desea celebrar más de una reunión, así como la oportunidad en que habrá de celebrarla. Debería poder decidir también si deberá notificarse a las partes de antemano los temas que se tratarán en las reuniones o si ello no será necesario ya que las partes proceden de sistemas jurídicos similares, de la misma región, o de la misma actividad comercial.

31. Ulteriormente, los Estados Unidos sugerirán modificaciones mínimas acerca de la redacción de algunas disposiciones del proyecto para dejar bien claro que se trata de un proceso flexible, que no es obligatorio celebrar reuniones preparatorias, y que la oportunidad y el número de las reuniones preparatorias quedan librados a la discreción del tribunal arbitral, en atención a las circunstancias particulares de cada caso y a las observaciones que formulen las partes. El texto debería aclarar también que no se requiere el acuerdo de ambas partes para los procedimientos cuyo establecimiento sea de la competencia de los árbitros, con sujeción únicamente a las normas que las partes hubiesen acordado aplicar

y al derecho aplicable en el lugar del arbitraje, o al derecho procesal que rige el arbitraje.

32. El formato elegido por la Secretaría es útil; en primer lugar se establece el orden del día que el orador preferirá llamar "lista" de temas y a continuación figuran las observaciones. Las observaciones deben ser explicativas y limitarse a aquellas que sean estrictamente necesarias para la comprensión del tema. Por lo tanto, el orador entiende que convendría suprimir las indicaciones que figuran entre corchetes, para que el texto fuese lo más sencillo y fácil de utilizar posible, y también para eliminar una serie de elementos que podrían ser polémicos y que suscitan distintas opiniones en el mundo. Si bien muchas de las aclaraciones que figuran entre corchetes son sumamente interesantes y sería lamentable que se perdieran, convendría tal vez reservarlas para que fuesen objeto de una labor ulterior. La Comisión podría también considerar la posibilidad de preparar en el futuro una serie de directrices relativas a la presentación de la prueba, o a determinados problemas éticos que se plantean a veces en los arbitrajes y que se mencionan superficialmente en algunos de los textos que figuran entre corchetes.

33. En cuanto a las observaciones formuladas por el Canadá, el orador considera que la idea de un "folleto" es muy interesante; debería tratarse de un documento breve, de tres o cuatro páginas, en el que se incluiría simplemente la lista de temas del orden del día.

34. Por último, el orador espera que la CNUDMI pueda concluir la labor relativa al tema en el período de sesiones de 1995.

35. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial) dice que el documento preparado por la Secretaría constituye un excelente comienzo, al que los círculos de arbitraje atribuirán sin duda gran importancia y que ofrece además a la Comisión la posibilidad de ejercer verdadera influencia en la armonización de los procedimientos arbitrales. En una conferencia celebrada recientemente en Budapest con los auspicios del Tribunal Internacional de Arbitraje de Londres se observó una fuerte corriente de opinión en el sentido de que el proyecto tenía un alcance mucho más amplio que el que parecía indicar su título relativamente modesto y ello no se refería únicamente a las reuniones preparatorias, sino al procedimiento arbitral en un sentido mucho más amplio. Se llegó entonces a la conclusión de que era preferible que el título del proyecto reflejara ese alcance más amplio y que el documento no se centrara simplemente en esas reuniones de carácter preparatorio, sino en una cuestión más amplia, como la planificación de los procedimientos arbitrales. Por las mismas razones, el orador está de acuerdo con quienes consideran que la palabra "Guía" sería más apropiada que "Directrices". Asimismo, manifiesta que convendría que el proyecto no quedara concluido hasta después del Congreso del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial que se celebrará en Viena. No sólo se beneficiará la Comisión de las observaciones que se formulen desde afuera, sino que los círculos de arbitraje sentirán también que han tenido una valiosa oportunidad de aportar su contribución a la labor de la Comisión.

36. El Canadá mencionó la conveniencia de que el proyecto fuese más concreto y el orador comparte en principio esa idea pero cree que se debe obrar con cierta cautela en este aspecto, ya que en el ámbito del arbitraje no hay una única manera correcta de hacer las cosas, sino muchos caminos diferentes que conducen al mismo resultado y, si se busca una redacción demasiado específica, se corre el riesgo de que el documento cobre un carácter excesivamente imperativo.

37. Con respecto a la observación de que las reuniones preparatorias podrían constituir una oportunidad para examinar cuestiones de fondo de los asuntos en litigio, el orador cree que hay que tener mucho cuidado ya que, cuando se procede a debatir cuestiones de fondo, por oposición a las cuestiones de procedimiento, entran en

juego todos los requisitos del debido proceso y los demás elementos que se exigen en una audiencia.

38. El Sr. DUCHEK (Austria), al tiempo de destacar la excelente labor realizada por la Secretaría en la preparación del proyecto, dice que al redactar el proyecto definitivo convendría tener en cuenta que la mayor parte de las propuestas que figuran en él serían soluciones ideales si el tema en examen fuera autónomo en el mundo, sin relación alguna con las normas procesales nacionales, pero que obviamente ello no es así. Este aspecto no parece haberse tenido suficientemente en cuenta en el proyecto. Sucede a menudo que en la cláusula de arbitraje, en el compromiso arbitral o en la primera audiencia del tribunal, las partes convienen en que el arbitraje se regirá por las normas de derecho procesal de determinado país. Una de las razones para ello podría ser que, de acuerdo con el régimen jurídico de algunos países la ley aplicable al procedimiento fuese determinante en cuanto a la competencia del tribunal que sería competente para dejar sin efecto el laudo arbitral definitivo. Una vez que las partes han llegado a un acuerdo en cuanto al derecho procesal aplicable, cabe preguntarse qué relación existe entre ese acuerdo y algunas de las disposiciones que se mencionan en las directrices, como por ejemplo las relativas a la presentación de pruebas, tema que se encuentra generalmente reglamentado en el derecho procesal de cada país. Podría existir entonces una discrepancia entre el acuerdo a que han llegado las partes de aplicar el derecho procesal de un determinado país y los procedimientos que establecen las normas arbitrales, con consecuencias inesperadas. Convendría por lo tanto hacer referencia a esas relaciones con los regímenes procesales nacionales, ya que el deseo de todos es simplificar y dotar de mayor flexibilidad al sistema.

39. El Sr. GOH (Singapur) dice que las reuniones preparatorias son útiles, pues sirven para acortar el proceso arbitral y reducir su costo. Con todo, en las directrices se debería indicar claramente que no son obligatorias. El orador hace suya la observación del Canadá de que convendría elaborar una lista que ayudase al tribunal a determinar las cuestiones que se han de tratar en esas reuniones. Por otra parte, el orador es partidario de que la Comisión apruebe las directrices en el período de sesiones en curso o en el siguiente sin remitirlas a un grupo de trabajo.

40. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) cree también que las directrices deben ser tan sencillas y breves como sea posible, así como fáciles de aplicar, y de que es necesario elaborar una guía para el usuario. Por otra parte, tal vez convendría que las directrices y la Guía contemplasen la posibilidad de que las partes pidan al árbitro que antes de iniciar el proceso arbitral determine si cabe intentar resolver la controversia por la vía de la mediación

o la conciliación, que son métodos habituales de dirimir controversias. En Australia, por ejemplo, se ha comprobado que el 90% de los casos se pueden resolver sobre la base de la intervención oficiosa de un juez. Todo hace pensar que en la mayoría de los arbitrajes, excepto aquellos en que el árbitro debe examinar personalmente determinadas mercancías para determinar si sus características son las mencionadas en el contrato, se celebrarán reuniones preparatorias, por lo que el proyecto en examen es útil.

41. El orador cree que debería ser posible ultimar el proyecto de directrices en el próximo período de sesiones de la Comisión sin remitirlo a un grupo de trabajo. En ese sentido hace suya la opinión del Sr. Hunter de que la Secretaría tenga en cuenta los debates del Congreso del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial, en el que la Secretaría probablemente se hará representar por un observador.

42. El PRESIDENTE invita a la Comisión a iniciar el examen del proyecto de directrices y dice que, de no haber objeciones, entenderá que desea aprobar la sugerencia de que las directrices lleven a título de introducción una breve historia de su preparación y una resolución que la Comisión podrá aprobar al completar las directrices.

43. *Así queda acordado.*

44. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) observa que en el párrafo 2 de la sección A del proyecto se hace referencia a dos tipos de limitaciones al principio de flexibilidad y discrecional. A su juicio, tal vez convendría mencionar también en ese y en los demás artículos pertinentes, a una tercera fuente de limitaciones en ese sentido, a saber, la práctica de las partes de concertar otros acuerdos sobre el particular. Tales acuerdos suelen figurar tanto en cláusulas de arbitraje en que se hace referencia a las normas de derecho aplicables, como en acuerdos de arbitraje en que no se hace referencia a ellas. Por otra parte, propone que se suprima la frase "dirigirlo conforme al estilo procesal preferido por las partes y los propios árbitros" que figura en el párrafo 3 de la Parte A y en otros pasajes del proyecto, ya que implica que debe haber acuerdo entre las partes y el árbitro al respecto, lo que no se ajusta a muchas normas de arbitraje, incluidas las de la CNUDMI (artículo 15). Tales normas confieren el árbitro amplias facultades para determinar discrecionalmente las normas de procedimiento sin otra limitación que las que dimanen de las normas acordadas por las partes o de los acuerdos concertados por ellas. Sea como fuere, habría que indicar claramente en el proyecto que no se necesita el acuerdo de ambas partes para determinar las normas de procedimiento.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 532a. sesión

Miércoles 8 de junio de 1994, a las 10 horas

[A/CN.9/SR.532]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.20 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL:
PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN
PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL
(continuación) (A/CN.9/396/Add.1)

1. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México), refiriéndose al párrafo 6 de la introducción del proyecto de directrices para la reunión preparatoria del proceso arbitral (A/CN.9/396/Add.1), dice que la

conferencia preparatoria no es forzosamente única y que puede pensarse que tengan que convocarse varias conferencias sucesivas. En consecuencia, sería conveniente modificar el párrafo 6, como también, si así procede, el párrafo 31.

2. El Sr. OLIVENCIA (España) dice, refiriéndose a la redacción de los párrafos 1 y 2 del capítulo A, que la intención de los redactores es correcta, pero que se tiene la sensación que se ha

dado una primacía al compromiso de arbitraje convenido entre las partes con respecto a la ley nacional aplicable al arbitraje. Ahora bien, como es natural, es la ley nacional relativa al proceso de arbitraje, elemento del derecho positivo, la que debe prevalecer sobre el compromiso de arbitraje, puramente contractual, en caso de conflicto. Puede que fuera útil precisarlo así en el texto. En cuanto al párrafo 6, el representante de España hace suya la observación del representante de México. En lo que respecta a la materia examinada en la conferencia o conferencias preparatorias, podría ser peligroso hablar de cuestiones de fondo, puesto que es el tribunal arbitral el que tendrá que pronunciarse sobre estas cuestiones. Por este motivo el enunciado del párrafo 33 es algo ambiguo. En lo que respecta al párrafo 6 (página 4), el tribunal arbitral tendrá que apreciar la oportunidad de convocar una conferencia preparatoria de arbitraje en función de la naturaleza del asunto; la conferencia preparatoria no es siempre indispensable y, como han observado ya los representantes de China y Francia, esta práctica no tiene que generalizarse.

3. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) dice que la administración que representa se congratula tanto más de la calidad de los documentos preparados por la Secretaría cuanto que Zurich y Ginebra son dos ciudades en las que están situados numerosos tribunales arbitrales y Suiza se interesa, por consiguiente, muy de cerca en esta cuestión. La "lista anotada de posibles temas" (A/CN.9/396/Add.1, cap. IV) puede ser muy útil en todas las etapas del proceso arbitral, incluso en fases bastante avanzadas. La cuestión que consiste en saber si la conferencia preparatoria puede limitarse a cuestiones de forma o de organización de los debates es un problema concreto muy real: ¿cómo impedir que las partes aborden las cuestiones de fondo, entre otras cosas, cuando participan personalmente en la conferencia preparatoria? Además, y como ya se ha visto, pueden presentarse riesgos de conflicto entre el proceso arbitral y el derecho nacional.

4. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) indica que Suiza ha contribuido eminentemente en la elaboración de los documentos al haber participado en ella un especialista suizo del arbitraje.

5. La Sra. VERRALL (Reino Unido) pide una aclaración sobre la intervención del representante de España: ¿hay o no hay que alentar la convocación de conferencias preparatorias en materia de arbitraje?

6. El Sr. OLIVENCIA (España) dice que la conferencia preparatoria no puede ser en ningún caso una obligación. Puede que sea útil para las partes celebrar conferencias preparatorias, pero no hay ni que alentar ni generalizar esta práctica: corresponde al tribunal arbitral apreciar su oportunidad y su utilidad en cada caso.

7. El Sr. WANG Dianguo (China) estima que no es en el párrafo 4 del proyecto de directrices donde hay que abordar el tema de la planificación del procedimiento por el tribunal arbitral. En efecto, las conferencias preparatorias deben tener por objeto llegar a establecer un acuerdo armonioso entre las partes, los abogados y los miembros del tribunal, y si este proceso no se planifica como es debido, las consecuencias no podrán por menos que ser negativas. A falta de planificación idónea, el proceso arbitral tiene muy pocas posibilidades de producir los resultados deseados.

8. El Sr. CHATURVEDI (India) considera que el documento A/CN.9/396/Add.1 debiera señalar a la atención de las partes y a la del árbitro algunas cuestiones de fondo que hay que abordar esencialmente con carácter previo con el fin de resolver alguna controversia por medio del arbitraje. Además, sería mejor hablar de "reuniones preparatorias", ya que el término de "conferencia" da a entender que se trata de reuniones en las que participan numerosas personas. Tal como indicó el observador de Suiza, la

lista anotada que figura en el capítulo III señalará las cuestiones fundamentales e indicará en qué momento tienen que examinarse.

9. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que si se eligió la expresión "conferencias preparatorias" más bien que la de "reuniones preparatorias" se debe a que se consideró que el término de "reunión" evocaba la idea de un encuentro físico, es decir, en el que las partes y los árbitros acuden personalmente al lugar de la reunión. Ahora bien, tal como se indica en el proyecto de directrices, estas consultas pueden también celebrarse a través de las telecomunicaciones, idea a la que no parece corresponder el término de "reunión".

10. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que el término de "conferencia" no excluye el recurso a las telecomunicaciones y encierra exactamente la misma connotación que el término de "reunión", es decir, "encuentro físico".

11. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que, tal como indica el título, el documento examinado es un proyecto de directrices. Ahora bien, las directrices no pueden ser obligatorias ni imperativas. El recurso a una conferencia preparatoria tampoco puede serlo, por lo que el orador considera que este documento es muy útil y lo aprueba plenamente. En efecto, podrá aplicarse no sólo en el caso de procesos arbitrales internacionales sino también en el de arbitrajes nacionales. De este modo, Marruecos ha inscrito el arbitraje en su legislación y lo aplica no sólo en el ámbito mercantil sino también en materia civil. Las conferencias o reuniones preparatorias son muy útiles. El ámbito del arbitraje es, efectivamente, distinto del contencioso administrativo. En los procesos, los juristas o abogados procuran no sólo convencer a los jueces sino también a sus clientes del buen fundamento de sus propias capacidades y de sus competencias profesionales. De alguna manera puede decirse que tienen algo para vender. El arbitraje es, en cambio, un procedimiento secreto y confidencial en el que pueden expresarse mejor las ideas y evitar las tensiones. Además, el recurso al arbitraje es completamente libre. Es cierto que la delegación marroquí abriga algunas reservas sobre determinados aspectos del documento que se examina, pero no es tan pesimista como la delegación francesa y apoya plenamente todas las directrices que contiene. En efecto, este documento permite ayudar a las partes sin imponerles ninguna solución ni ningún procedimiento.

12. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que su delegación aprecia enormemente el trabajo que ha realizado la Secretaría al establecer unas directrices tan útiles como son éstas. El principio de las conferencias preparatorias se justifica, pero no tendría que revestir un carácter obligatorio. La conferencia no debe convocarse más que cuando es necesaria y cuando las ventajas que pueden sacarse de la misma justifican su coste y duración. La delegación de Tailandia prefiere, en lugar del término "conferencia", el de "consultas", que puede aplicarse muy bien a las comunicaciones por correo electrónico. En el párrafo 20 del proyecto de directrices se dice que la reunión preparatoria suele ser convocada a iniciativa del tribunal arbitral o de su presidente. La delegación de Tailandia opina que el árbitro no puede convocar una conferencia o una reunión sin que le asista para ello una buena razón, y sólo lo hará si las partes consideran que esa reunión será útil. Es difícil pensar que pueda convocarse alguna conferencia saltándose las reservas u objeciones de las partes. El proceso arbitral tiene su fundamento en la facultad de las partes de ponerse de acuerdo en las normas de derecho procesal o incluso de confiar a los árbitros la tarea de determinar dichas normas. En otras palabras, las partes son soberanas; tienen la prerrogativa de decidir el procedimiento que hay que seguir y hasta pueden autorizar a los árbitros para que juzguen de manera equitativa y no sólo según los preceptos del derecho. Será durante las consultas preparatorias

o previas cuando las dos partes podrán buscar útilmente la manera de retirar sus reservas y objeciones y hacer las aclaraciones necesarias ante el tribunal arbitral o ante su presidente.

13. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que, habida cuenta de las observaciones del Sr. Sekolec, su delegación respalda la elección del término de "conferencia" que figura en el proyecto presentado por la Secretaría. En su opinión, este término evoca también la posibilidad de negociaciones y compromisos. Los puntos del orden del día propuestos en el capítulo III contienen con frecuencia las expresiones "averiguar si las partes" o "recabar la opinión de las partes". El término de "conferencia" debe preferirse al de "consultas" porque este último podría llevar a la conclusión, que es por lo demás la que ha sacado el representante de Tailandia, de que las dos partes tienen que convenir en la celebración de una reunión o en los acuerdos de procedimiento resultantes. Este tipo de conferencias tendrían que poder celebrarse cuando el tribunal lo desee y no deberían poderse impedir por una parte que tuviera interés en perturbar el proceso y recurrir a maniobras dilatorias, como sucede con frecuencia en los procesos arbitrales. Está claro que las dos partes podrían tener la facultad de impedir a un tribunal arbitral que celebre una audiencia. El artículo 15 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI prevé que el tribunal arbitral podrá dirigir el arbitraje del modo que considere apropiado, lo que parece indicar que las partes no podrán impedir la celebración de una vista previa a la celebración de una conferencia preparatoria. Por otra parte, hay que reconocer que el artículo 1 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI salvaguarda el derecho de las partes de modificar estas normas para impedir que los árbitros celebren una conferencia preparatoria. Sólo así podrán las partes prohibir la celebración de una conferencia, pero en este caso se tratará de una situación excepcional que es inútil plantear en el comentario.

14. El Sr. SHIMIZU (Japón) se suma a los representantes que han agradecido a la Secretaría el excelente trabajo realizado por ésta. Desea algunas aclaraciones sobre el empleo de las expresiones "*procedural law*" (derecho procesal), que figura al final del párrafo 2, y "*law applicable to the arbitration*" (ley aplicable al arbitraje), que figura en el párrafo 18 del proyecto de directrices. Desearía saber si esta diferencia de vocabulario es deliberada y, en caso afirmativo, qué significado tiene.

15. El Sr. HERRMANN (Secretario de la CNUDMI) dice que en el ánimo de la Secretaría estas dos expresiones no encierran conceptos diferentes. La expresión "*procedural law*" (derecho procesal) no debe confundirse con la de "*law on procedure*", es decir, las normas procesales aplicables a los debates judiciales o al proceso, a saber, el código procesal civil. Algunos representantes han evocado la posibilidad de que la expresión "ley aplicable al arbitraje" encierre a su vez cuestiones de fondo. Sería erróneo interpretarla como si designara a la ley aplicable al fondo de la controversia, objeto del arbitraje. En realidad, la intención consiste en referirse en todos los textos del proyecto de directrices al proceso por el que se rige el arbitraje, concepto que podría plasmarse, por ejemplo, mediante una expresión como "*arbitration law*" (derecho arbitral).

16. El Sr. FOUCHARD (Francia) se asocia a muchas de las observaciones presentadas por las delegaciones española, china y tailandesa. Observa con satisfacción que en el ánimo de la Secretaría el término de conferencia engloba las hipótesis en las que no se celebrarían reuniones físicas. Es obvio que las consultas a través de las telecomunicaciones no sólo son siempre posibles sino inevitables. No se concibe que un tribunal arbitral pueda celebrar un proceso sin comunicar con los abogados de las partes acerca de su organización. Si fuera posible atenerse a la expresión "consultas" ya no habría debate y lo único que quedaría por hacer sería redactar una guía o una especie de modelo de empleo práctico, tal como dijo el representante de los Estados Unidos, donde

tendría cabida la lista anotada de posibles temas que debe examinar el tribunal. Por desgracia no es éste el caso, y sigue habiendo una fuerte tendencia, si no a imponer, al menos a sugerir vivamente la celebración, al comienzo del proceso, de conferencias o reuniones físicas.

17. En lo que respecta al debate sobre la parte A del primer capítulo del proyecto de directrices, cabe preguntarse, como ha observado el representante de Tailandia, qué ocurriría si una de las partes se negara a participar inmediatamente en una conferencia. El representante de los Estados Unidos ha dicho que el tribunal arbitral podría prescindir de ella, puesto que dispone del poder de hacerlo, y ello de manera general, de acuerdo con las disposiciones del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. Una actitud de esa índole no sería ciertamente conveniente. En efecto, es posible que la negativa de participar en una conferencia previa al comienzo del proceso se justifique por el temor de tener que "revelar el juego", cuando todavía no se conocen ni el expediente ni la posición del adversario, o simplemente por el deseo de concederse algún tiempo para la reflexión. Sin embargo, la conferencia se celebraría con la incomparecencia de alguna de las partes. De este modo se cristalizaría la posición de las dos partes —por lo general la del demandado— con una actitud de rechazo que podría impedir después cualquier cooperación. Se trata de una grave dificultad, e incluso admitiendo que la opinión del representante de los Estados Unidos se justifique en derecho, puede ser peligrosa en las actuaciones.

18. En cuanto a saber si estas conferencias previas son frecuentes, en el párrafo 8 se indica que son más frecuentes cuando las partes han de asumir una parte considerable de las iniciativas procesales. Es obvio que se ha querido apuntar a los procesos que se inspiran en el *common law* y en la administración de la prueba en *common law*, y muy especialmente al proceso de "*discovery*" que impone frecuentemente ante las jurisdicciones del Estado, métodos de "*pre-trial discovery*" que, aunque tengan su valor, son harto pesados y complejos. No se trata de criticar estos procesos sino sencillamente de decir que puede ser peligroso generalizarlos o extenderlos al arbitraje internacional. Lo importante es hacer observar que dos de los reglamentos más importantes de dos grandes instituciones arbitrales, la Asociación norteamericana de arbitraje, en las normas que se aplican al arbitraje internacional, y la London Court of International Arbitration, también en sus normas internacionales, se han guardado mucho de imponer la celebración de conferencias preparatorias o debates preliminares sobre las pruebas o la obligación de producirlas. Y ello con vistas a que no queden descartadas las partes que proceden de otra cultura jurídica. En el documento que se examina se dice que la finalidad de la CNUDMI consiste en armonizar. Cabe preguntarse si es verdaderamente oportuno imponer a los que practican el arbitraje procedentes de Europa, África, América Latina y muchos de los países de Asia, es decir, a los que representan la cultura de numerosos países de derecho civil, el debate sobre las pruebas, piedra angular de la lista anotada de posibles temas para una reunión preparatoria que figura en el capítulo III. Un debate de esta índole acerca de las pruebas no existe en la práctica europea y cabe temer que al querer imponer una solución ajena a la del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y también a los reglamentos estadounidense y británico en materia internacional, con el pretexto de llegar a una armonización, se tropiece en cambio con grandes dificultades. El artículo 15 del Reglamento de arbitraje de la CNUDMI concede al tribunal arbitral el poder de administrar el proceso. En su artículo 25 se dice que es dueño de los medios de prueba y de su admisibilidad. Al introducir con estas conferencias previas un debate y unas disposiciones iniciales —e incluso conflictos iniciales— acerca de la prueba, lo que se hace es ir en contra de esta voluntad de armonización.

19. El Sr. GOH (Singapur) se asocia al representante de los Estados Unidos y también él prefiere el término de "conferencia" mejor que el de "reunión". Dice que estos últimos años se han

emitido varios laudos internacionales en Singapur, habiendo podido comprobarse que no era raro que el demandado hiciera todo lo que estaba en su poder para retrasar en lo posible el resultado del proceso.

20. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) advierte que, en la versión española del documento A/CN.9/396/Add.1, el término inglés de "conference" debiera corresponder al de "conferencia" y no al de "reunión". Hace resaltar la importancia de señalar el hecho de que los árbitros puedan comunicar a distancia sin que sea indispensable que se reúnan. El orador recuerda que en las directrices se estipula claramente que las conferencias preparatorias deben respetar el reglamento de arbitraje convenido entre las partes, como también las leyes aplicables al arbitraje y la voluntad de las partes. Las partes pueden oponerse a la celebración de las conferencias preparatorias, pero serán los árbitros los que decidirán en última instancia, velando, de conformidad con el artículo 15 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, por que las partes sean tratadas sobre un pie de igualdad y tengan toda la posibilidad de hacer valer sus derechos y proponer los procedimientos que consideren convenientes.

21. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, una vez que se ha llegado a un compromiso, hay que evitar cualquier maniobra dilatoria. Sin embargo, si se adoptara alguna decisión por incomparencia, se impondría a una de las partes el punto de vista de la otra y se modificaría así unilateralmente el reglamento de arbitraje, violando el derecho internacional. Además, las conferencias preparatorias deben examinar exclusivamente las cuestiones de procedimiento y, habida cuenta de su coste, demasiado oneroso para los países más pobres, y de la pérdida de tiempo que pueden acarrear, no deben celebrarse más que cuando sean realmente justificadas. Cuando se celebra una conferencia, la negativa a participar en ella debiera considerarse como una prueba de mala fe, con el fin de desalentar cualquier maniobra dilatoria.

22. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) dice que el único deseo que ha animado a los autores del proyecto de directrices es mejorar el proceso arbitral y hacer que sea más eficaz. Ahora bien, las conferencias preparatorias son a su modo de ver indispensables. Observa que estas conferencias, que tienen únicamente por objeto clarificar el proceso, son práctica corriente en Arabia Saudita y en las controversias internacionales en las que Arabia Saudita es parte, directa o indirectamente. Además, las partes tienen siempre la posibilidad de aceptar o de rechazar una conferencia preparatoria. En cuanto al término que se utilice para designarla, se trata de un asunto secundario.

*La sesión se suspende a las 11.40 horas y
se reanuda a las 12.15 horas*

23. El Sr. CHATURVEDI (India), volviendo a tocar la cuestión planteada por el Japón a propósito de las expresiones utilizadas en la última frase del párrafo 2 y en el párrafo 18, dice que el texto sería más claro si en el párrafo 2 la expresión "procedural law" (derecho procesal) se sustituyera por la de "procedural rules" (normas de derecho procesal). El orador se pregunta asimismo si no habrá una contradicción entre el párrafo 3 y el primer punto del párrafo 2.

24. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) hace notar que, en su país, los términos de "reunión" y de "sesión" presuponen la presencia de las partes, y que el término de "conferencia" se utiliza para encuentros culturales, políticos o científicos. Por consiguiente, lo mejor sería utilizar el término de "deliberación". Este término podría aplicarse a las comunicaciones a distancia que permiten, por lo demás, economizar tiempo y dinero.

25. En cuanto a saber lo que conviene hacer cuando una de las partes se opone a la celebración de una conferencia preparatoria,

en el párrafo 21 figura una respuesta satisfactoria. No obstante, en el párrafo siguiente se sugiere que la conferencia preparatoria podría celebrarse pese a las objeciones de una de las partes, lo que es contrario a las normas arbitrales. Habría que precisar, en lo que respecta al párrafo 22, que las conferencias preparatorias pueden celebrarse pese a las reservas o a la oposición de una de las partes, siempre y cuando no atenten contra los intereses de dicha parte, no se haga referencia a cuestiones de fondo y se respete el procedimiento o compromiso convenido por las partes. En cualquier caso, valdría la pena ahondar en esta cuestión.

26. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) estima que las conferencias preparatorias sólo deben organizarse en casos excepcionales y cuando son realmente útiles, es decir, indispensables para el buen desarrollo del proceso arbitral. Las cuestiones de fondo no tienen por qué abordarse en ellas, sobre todo en ausencia de una de las partes, ya que las conferencias preparatorias no brindan a las partes todas las posibilidades de hacer valer su causa. Sin embargo, puede suceder que se adopte una decisión en cuanto al fondo con el acuerdo de todas las partes. Además, cuando las partes se avienen sobre un punto u otro, conviene que ello se refleje en el documento.

27. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial) comparte la opinión del representante de Francia: en lo esencial, los reglamentos arbitrales al uso en el plano internacional no prevén expresamente la celebración de conferencias preparatorias. Sin embargo, se recurre con mucha frecuencia a este tipo de conferencias con motivo de procesos arbitrales celebrados con arreglo a los reglamentos de arbitraje de la Junta de Comercio Internacional, la London Court of International Arbitration, la CNUDMI o la American Arbitration Association, y ello, tanto cuando el tribunal o su presidente profesan el sistema del *common law* como cuando profesan el derecho romano.

28. En cuanto a los temores expresados por algunas delegaciones de que esas conferencias ocasionen un aumento de gastos, se trata de temores injustificados, ya que el objeto de tales conferencias es precisamente poder economizar algunos de los gastos en que se incurre con motivo de todo proceso arbitral. Como es natural, son todas las partes en el proceso las que tienen que controlar estrechamente los gastos y abstenerse de celebrar una conferencia cuando su coste no se justifique. Después de todo, la experiencia ha demostrado que la mayoría de los procesos arbitrales en virtud de los cuales se ha preparado cuidadosa y eficazmente alguna conferencia han permitido realizar economías.

29. El Sr. LEVY (Canadá), evocando la idea de conferencia preparatoria en lo tocante al compromiso arbitral, advierte que el arbitraje es generalmente el resultado de las disposiciones de algún convenio de tipo mercantil entre las partes, en el que con frecuencia se limita a estipular que toda controversia se resolverá mediante el arbitraje, sin establecer ningún proceso, y menos aún prever la celebración de una conferencia preparatoria. Por ello es peligroso proceder como si en todos los casos las partes llegaran a un compromiso mediante el cual se resuelven las cuestiones de toda índole y sea inútil la celebración de la conferencia preparatoria. Por consiguiente, habría que concretar que, en determinados casos, cuando las partes recurren al arbitraje, lo hacen únicamente con arreglo a una disposición contractual que supedita toda controversia al arbitraje. Estas hipótesis abogan en consecuencia a favor de la celebración de conferencias preparatorias.

30. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) reitera que hay casos en la práctica en los que el compromiso arbitral nada dice acerca de este proceso, por lo que no cabe sino recurrir a conferencias preparatorias bajo la égida del tribunal arbitral. Incluso en estos casos habrá que establecer con frecuencia la indispensabilidad de una conferencia de esta índole. A falta de ella se iría contra el

objetivo que se persigue al recurrir al arbitraje, a saber, acelerar la búsqueda de alguna solución a la controversia, ocasionando un trabajo y unos gastos superiores.

31. La Sra. VERRALL (Reino Unido) suscribe los comentarios del observador del Consejo Internacional para el Arbitraje Mercantil y advierte que, al contrario, las conferencias preparatorias tienen por objeto acelerar el proceso arbitral y permiten realizar economías. En consecuencia, considera que la exigencia formulada por la delegación de Tailandia carece de sentido.

32. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) se sorprende de que el proyecto de directrices actual haya podido dar la falsa impresión de que las conferencias preparatorias son la única o mejor fórmula a seguir para resolver las cuestiones de procedimiento con motivo de un arbitraje; en efecto, en el texto se indica que hay otras opciones (consultas únicamente entre árbitros, ausencia pura y simple de reuniones con las partes cuando, por ejemplo, éstas se han puesto de acuerdo sobre la marcha a seguir y los asuntos que cabe plantear ante el tribunal arbitral, etc.). No cabe duda de que, como cualquier actividad humana, el arbitraje sale ganando cuando ha sido bien preparado, y la conferencia preparatoria puede ser el mecanismo mejor estructurado con este fin y, por consiguiente, el más conveniente; sin embargo, se trata tan sólo de una modalidad entre otras para la preparación del proceso. Además, sería posible resolver los problemas de índole terminológica y utilizar, por ejemplo, la expresión "reunión preparatoria" para designar cualquier reunión en la que participen personalmente las partes, dejando la expresión "conferencia preparatoria" o "consultas preparatorias" como fórmula genérica.

33. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) sugiere que se utilice, por un prurito de uniformidad, la expresión "deliberaciones preparatorias" para englobar a la vez a las reuniones en las que las partes están físicamente presentes y las consultas, comunicaciones y telecomunicaciones, con lo que se evitaría hablar de encuentros o de consultas.

34. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) hace notar que el término de "deliberaciones" tiene un sentido muy concreto, sobre todo en materia de arbitraje internacional. En efecto, remite a las discusiones que celebran entre sí los árbitros con vistas a alcanzar una decisión, por lo que no puede convenir cuando se trata de conferencias preparatorias.

35. El Sr. OLIVENCIA (España) sugiere que se examinen las propuestas formuladas por la Secretaría en los párrafos 10 y 11 del proyecto en lo que atañe a la expresión "conferencia preparatoria".

36. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) estima que, además de las distintas expresiones utilizadas, puede que fuera oportuno definir el concepto de "conferencia preparatoria" para precisar que se trata de una reunión que puede celebrarse después de la constitución de un tribunal arbitral y que tiene por objeto preparar el proceso arbitral.

37. El Sr. OLIVENCIA (España) comparte la opinión del representante de México. Además, sugiere que se armonice la versión española que utiliza el término de "reunión preparatoria" con las versiones inglesa y francesa que hablan de "conferencia preparatoria". Además, y en la medida en que no siempre se trata de reuniones propiamente dichas entre personas, la delegación española está dispuesta a suscribir la expresión "conferencia preparatoria", que tiene un sentido más amplio dentro del marco del arbitraje. En cambio, el término de "deliberaciones", que remite al intercambio intelectual que se produce entre los árbitros con vistas a adoptar una decisión, no conviene de ninguna manera en este caso. Puede que la mejor expresión sea la de "conferencia".

38. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) cree que, habida cuenta de la intervención del representante de Canadá, el adjetivo "preparatoria" corresponde mejor que el adjetivo "preliminar" o la expresión "antes de la vista". Por consiguiente, hace suya la expresión de "conferencia preparatoria".

39. Contestando a la delegación británica, mantiene que, si la conferencia preparatoria no es indispensable, ello equivale entonces a agregar una fase suplementaria al proceso arbitral, retrasándolo en consecuencia y multiplicando así los gastos.

40. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), aunque conviene en las observaciones formuladas por el representante de España, estima que el capítulo B podría llevar por título "Terminología —conferencia preparatoria", con el fin de reflejar mejor el contenido de los párrafos 10 y 11.

Se levanta la sesión a las 13.00 horas

Acta resumida de la 533a. sesión

Miércoles 8 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.533]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL:
PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN
PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL (continuación)
(A/CN.9/396/Add.1)

Capítulo I, sección C

1. El Sr. OLIVENCIA (España) reitera, en relación con el párrafo 12, que la versión en español del proyecto debe referirse a las reuniones preparatorias en plural.

2. En cuanto al párrafo 13, el orador preferiría que se indicase expresamente que las directrices internacionales armonizadas ayudan a decidir si conviene o no celebrar una reunión preparatoria, cómo se ha de preparar y qué temas se han de tratar. En el mismo párrafo, es preciso corregir la versión en español que emplea el modo indicativo a diferencia de los otros idiomas. En efecto, el modo indicativo empleado en las expresiones "estas directrices explican cuáles deben ser los objetivos de una reunión preparatoria y... los temas que deben considerarse en esas reuniones" no procede en el texto de directrices.

3. Según el párrafo 14, las directrices contribuirán a difundir el conocimiento del arbitraje, a una mejor comprensión y una mayor armonización del procedimiento arbitral. Según el orador, pueden contribuir también a la difusión de las ventajas del arbitraje, como procedimiento distinto del judicial.

Sección D

4. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) observa que se trata de la primera sección que contiene textos entre corchetes, lo que indica que la supresión de esos pasajes no redundará en desmedro del objetivo de las directrices.

5. Del párrafo 17 parece desprenderse que se ha de preguntar a las partes, al principio del procedimiento arbitral, si desean ampliar o modificar normas respecto de las cuales ya llegaron a un acuerdo y cabe preguntarse para qué un árbitro ha de plantear de nuevo una cuestión ya decidida si no lo hacen las propias partes y no hay razones concretas para ello. De esta manera se haría más complejo el procedimiento y la tarea de modificar las normas entraña tiempo, esfuerzo y dinero. De hecho, la Secretaría señala acertadamente en el párrafo 17 cuán difícil y peligroso es modificar normas. En consecuencia, los Estados Unidos proponen que se supriman el párrafo 17 y la última oración del párrafo 16.

6. En cuanto al párrafo 18, la primera reacción del orador es que repite conceptos que ya figuran en el párrafo 2. Si apuntase a tener en cuenta cuestiones sustantivas, además de las de procedimiento, tal vez sería útil. Sin embargo, habida cuenta de que los Estados Unidos tienen reservas con respecto a la inclusión de cuestiones relacionadas con la sustancia o el fondo de la controversia, prefieren dejar librada la cuestión a la Secretaría sobre la base de la evolución del debate.

7. El Sr. LEVY (Canadá) coincide casi plenamente con el Sr. Holtzmann en cuanto a los problemas que plantean los párrafos 16 y 17 y es partidario también de que se supriman la segunda oración del párrafo 16 y el párrafo 17; habría que mantener la idea en el párrafo 17, pero no con su forma actual, pues plantea la posibilidad de actividades innecesarias en una reunión preparatoria.

8. En cuanto a la necesidad de velar en las directrices por que no haya conflicto con normas arbitrales, particularmente las de los centros de arbitraje que tienen sus propias normas cabría atenderla conservando el párrafo 18, al que se agregarían las palabras: "o las normas propias del centro de arbitraje en el que el arbitraje se celebre".

9. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que en el texto español del párrafo 15 deben reemplazarse las palabras "conforme al reglamento de arbitraje" por las palabras "dentro de los límites del reglamento de arbitraje".

10. El orador está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos respecto del párrafo 17, pero estima que hay que conservar la idea de recomendar a los árbitros y las partes que no introduzcan modificaciones a los reglamentos de arbitraje. De otro modo, los abogados con más entusiasmo que experiencia pueden crear problemas.

11. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que mucho de lo que figura en las directrices puede calificarse de elucidación discursiva por oposición a declaración directa de principios. Sería útil para los usuarios adoptar un estilo uniforme en todos los párrafos en que se enunciase primero el principio aplicable. Así, el párrafo 15 podría comenzar con la oración "La reunión preparatoria se habrá de celebrar conforme al reglamento de arbitraje" y agregar a continuación que ello obedece a que las directrices no son vinculantes y en principio no deben estar en contradicción con las normas convenidas. Igualmente, el párrafo 18

debería comenzar por el principio "La reunión preparatoria no podrá adoptar ninguna decisión que contradiga alguna norma imperativa de la ley aplicable al arbitraje".

12. El orador coincide en que no es prudente que se invite a las partes a introducir modificaciones y apoya por ello la propuesta de que se suprima el párrafo 17. También hay que tener en cuenta la cuestión de la adopción de decisiones que introduzcan modificaciones o adiciones y la mejor solución en tal caso sería que las partes pactasen un acuerdo por escrito.

13. El Sr. ZHANG Qikun (China) está de acuerdo con el Canadá y los Estados Unidos en cuanto a la posibilidad de que el propósito de las reuniones preparatorias es el de agilizar el procedimiento, lo que sería incompatible con que las partes modifiquen cuestiones ya acordadas.

14. El Sr. DUCHEK (Austria) comparte la opinión de que el párrafo 17 ofrece más desventajas que ventajas. Sin embargo, más que suprimirlo habría que agregar una frase para advertir a las partes de que las decisiones que adopten de acuerdo con las directrices deben ser compatibles con las normas de procedimiento que hayan convenido en aplicar al arbitraje. En cuanto al texto en inglés del párrafo 18, en vez de "should not violate" debería ser "must not violate".

15. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia), si bien concuerda en principio con los oradores que le han precedido, cree que, según el principio de la autonomía de la voluntad, no se puede impedir que las partes, si lo estiman apropiado para sus intereses, acuerden modificar lo que ya han acordado. Sería incompatible con el principio antes mencionado que, en el arbitraje administrado por una institución arbitral, ésta pudiese reservarse el derecho a denegar su aprobación a cualquier modificación propuesta. Podría contemplarse una excepción cuando se tratase de normas imperativas aplicables al arbitraje, las que deben ser respetadas por las partes. En cuanto al texto del párrafo 18, concuerda en que la expresión "should not violate" debería cambiarse por "must not violate". En el párrafo 17, que tiene elementos útiles, tras la oración "Las partes deben recordar..." habría que precaver la posibilidad de tácticas dilatorias, puesto que deben evitarse las demoras indebidas.

16. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) es partidario de conservar únicamente la última oración del párrafo 17, quizá colocándola en otro lugar. Sugiere que en los casos en que se desee modificar el procedimiento se proceda en consulta con el órgano arbitral. Asimismo, es partidario de refundir el párrafo 18 con el párrafo 16 debido a que ambos tienen la misma finalidad, que no se modifiquen las disposiciones relativas al arbitraje convenidas por las partes. Las disposiciones del párrafo 18 no deben ser incompatibles con las de la ley aplicable al arbitraje. De esta manera, se asegura a la vez el respeto a las normas sobre el arbitraje y a las disposiciones legales.

17. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) apoya la sugerencia de refundir los párrafos 16 y 18.

18. El Sr. SHIMIZU (Japón) dice que la reunión preparatoria no debía realizarse únicamente dentro de los límites de la ley relativa al arbitraje, sino también de acuerdo con la práctica establecida en razón de la aplicación de esa ley. En consecuencia, sugiere agregar en el párrafo 15 algunas palabras a los efectos de que el proyecto de directrices no está destinado a reemplazar la práctica actual.

19. El Sr. LEVY (Canadá) está de acuerdo con que se refundan los párrafos 16 y 18 en la inteligencia de que se han de suprimir las dos últimas frases del párrafo 16, de tal modo que el texto sería "El recurso a las Directrices no supone modificación alguna

del reglamento a cuyo régimen las partes hayan sometido el arbitraje". Debe tenerse presente que las decisiones que se adopten en la reunión preparatoria no deben contravenir las normas imperativas aplicables al arbitraje.

20. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) expresa algunas reservas respecto de la sugerencia del Japón de referirse a la práctica vigente en la materia. Hay consenso en que lo que se haga en una reunión preparatoria debe ser compatible con las normas y otros acuerdos convenidos por las partes, pero cuando se habla de la práctica se entra en un terreno que no está bien definido.

Capítulo II

21. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) propone que se supriman los corchetes en el párrafo 23. En su opinión, la participación de las partes, testigos y expertos en el arbitraje es muy importante y si bien debería bastar con que los abogados asistan a la reunión preparatoria, convendría mantener la opción de esa participación. Sugiere, por otra parte, que se suprima la palabra "procesal" que figura en la segunda oración del párrafo 22.

22. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) señala que en el párrafo 19, la versión en español debe decir flexibilidad y discrecionalidad. En el párrafo 20, como indicó la Secretaría, la referencia a "la norma procesal" primero y luego a "el derecho procesal" da lugar a confusión. En el párrafo 22, debe decir "normas de igualdad" y no "normas de equidad". Por lo que respecta a los párrafos 21 y 22, relativos al caso de que una parte se oponga a la celebración de una reunión preparatoria o no asista a ella, sería preferible desaconsejar en el texto la práctica de una parte de oponerse o de no asistir. Estos párrafos deberían hacer hincapié en las facultades del tribunal de decidir sobre las cuestiones de procedimiento, a condición de que trate a las partes con igualdad y les dé plena oportunidad de presentar su caso. Por ello, el texto actual es muy permisivo en cuanto a la posibilidad de que una de las partes pueda oponerse a la labor del tribunal u obstruirla. La tercera oración del párrafo 22, en particular, incluso permite que el tribunal suspenda la reunión, lo que causaría mayores gastos o mayores demoras a las partes. A su juicio, debe haber razones muy fundadas para que una parte se oponga a la celebración de la reunión preparatoria, o peor aún no asista a ella.

23. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda que una de las razones por las cuales se suele recurrir a métodos sustitutivos de solución de controversias, como el arbitraje, es evitar los tribunales y las rígidas posiciones que allí se sustentan. En el mundo de los negocios, la ventaja de resolver una controversia por medios amistosos, además de la economía que significa en tiempo y dinero, radica en que posiblemente las partes decidan continuar sus relaciones comerciales. Por el contrario, cuando las partes recurren a un tribunal judicial para resolver sus diferencias, lo más probable es que ello signifique el fin de lo que puede haber sido una buena relación comercial. Por estas razones, podría sugerirse la posibilidad de ampliar el párrafo 23, ya que, si se tiene en cuenta que la reunión preparatoria es con frecuencia la primera vez que las partes se encuentran para hablar de sus diferencias, bien podría ser una oportunidad para que se pusieran de acuerdo. En tal caso, los árbitros no deberían estar presentes ni participar en modo alguno, ya que si lo hacen y las negociaciones fracasan, su posición podría verse seriamente comprometida. No se puede ser mediador o conciliador y árbitro al mismo tiempo. Convendría, pues, mencionar de alguna manera en el párrafo 23 que, si las partes están presentes en la reunión preparatoria, lo cual no siempre sucede, tienen la posibilidad de superar sus diferencias antes de que se inicie el procedimiento arbitral.

24. Con respecto al párrafo 24, el orador señala que su redacción hace pensar que la necesidad de celebrar reuniones preparatorias depende del número de cuestiones de procedimiento que

sea preciso resolver o de su complejidad. En su opinión, la decisión de reunirse en persona no depende necesariamente de esos factores, sino de muchos otros, como la relación entre las partes. Cabría asimismo mencionar en el párrafo 24 que, además de las reuniones en persona, las reuniones preparatorias pueden revestir la forma de conferencias telefónicas, teleconferencias, comunicaciones por facsímil o u otras.

25. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial) dice que el párrafo 23 es un ejemplo de texto entre corchetes claramente útil aunque no absolutamente necesario. Con respecto a su contenido, convendría reordenarlo de manera de indicar que, cuando las partes están representadas por sus abogados u otros representantes, lo más frecuente es que sean éstos los que asistan a las reuniones preparatorias y, acto seguido señalar que en algunos casos será útil también que comparezcan las partes, especialmente cuando los abogados o representantes necesiten instrucciones inmediatas para poder llegar a un acuerdo. Con respecto a la segunda oración del párrafo, el orador no comparte plenamente la idea de que el tribunal arbitral indique en la invitación que bastará con que estén presentes los abogados de las partes, pues esa decisión incumbe a las partes.

26. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice, con respecto al párrafo 23, que no corresponde que la Comisión ni los árbitros indiquen a las partes a quién deben traer a una audiencia. Si las partes desean comparecer sin su abogado, no procede que la Comisión les diga que deberían traerlo y si deciden ir con su abogado tampoco procede decirles que deberían confiar en él y enviarlo solo a la audiencia. Hechas estas aclaraciones, parecería poco lo que puede rescatarse del párrafo 23. Por lo tanto, considera que ese párrafo sobra y que lleva a la Comisión a terrenos en los que no debería incursionar. Sin embargo, si la Secretaría entiende que puede rescatarse algún elemento valioso del párrafo 23, examinará con interés la nueva redacción que ésta prepare.

27. Con respecto al párrafo 21, convendría suprimir la última frase, según la cual "una actitud negativa podría ser indicio de que la reunión no alcanzaría plenamente sus objetivos". El hecho de que una de las partes ponga objeciones a la reunión no debería privar al tribunal arbitral o a la otra parte de las ventajas de planificar un procedimiento eficaz. Las reuniones preparatorias son tanto más importantes cuando una de las partes no comparece, ya que en esos casos el tribunal arbitral necesita toda la ayuda posible y sólo la obtendrá de una de las partes. Habida cuenta de que ninguna de las partes puede impedir el arbitraje, el tribunal arbitral tiene la obligación de ser particularmente justo en esas circunstancias.

28. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el párrafo 23 puede ser útil, pero que convendría suprimir la frase "el tribunal arbitral tal vez indique en la invitación que", de manera que la oración quedaría redactada de la siguiente manera: "En ocasiones, sin embargo, en vista de los temas que se hayan de examinar, bastará con que los abogados de las partes estén presentes". El resto del párrafo quedaría igual y convendría también suprimir los corchetes.

29. Por la forma en que está redactado, el párrafo 22 podría ser peligroso. Parecería extraño que los árbitros no dieran oportunidad a las partes de expresar su parecer, puesto que la autoridad de los árbitros dimana del consentimiento de las partes. Si alguna de las partes expresa reservas u objeciones respecto de la reunión, y no las justifica, está en su derecho, pero las decisiones que adopten los árbitros en el período previo a las audiencias deben limitarse únicamente a cuestiones de procedimiento, porque de lo contrario se estaría violando el principio según el cual debe darse a cada una de las partes plena oportunidad de hacer valer sus derechos. Por lo tanto, las reuniones preparatorias deben apuntar

únicamente a la preparación del arbitraje y no a la solución de la controversia. No debe permitirse que se traten cuestiones de fondo en las reuniones preparatorias, las cuales pueden convocarse cuando sea necesario y a los efectos de resolver únicamente cuestiones de procedimiento.

30. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice, en relación con el párrafo 23, que comparte plenamente las opiniones expresadas por los representantes del Canadá, los Estados Unidos de América y otros que propusieron la supresión de la parte relativa a las excepciones. El tribunal arbitral podría dejar en claro este aspecto durante el procedimiento. El orador considera no solamente que la presencia de las partes es útil, sino que su ausencia podría perjudicar su derecho de defensa. Las partes tienen derecho a comparecer y serán ellas quienes deberán soportar la carga del tiempo y el dinero que se invierte en el procedimiento arbitral. Por lo tanto, propone que el Grupo de Redacción suprima los corchetes y deje únicamente en el párrafo 23 una oración que diga: "En las reuniones preparatorias podrán participar las propias partes, sus abogados u otro representante de las partes".

31. El Sr. OLIVENCIA (España) señala que el párrafo 19 tiene una orientación negativa, cuando dice que el tribunal arbitral deberá velar por "evitar que la reunión preparatoria suponga alguna carga administrativa o costa procesal indebida" y convendría formularlo en un sentido positivo, el de sus ventajas. Las reuniones preparatorias solamente son admisibles cuando sean o puedan ser ventajosas y esta decisión incumbe al tribunal. La reunión preparatoria no es indispensable, ya que no está prevista en los reglamentos ni en las normas aplicables al arbitraje, pero sí puede resultar útil y es ese aspecto positivo de la reunión preparatoria el que debe llevar a establecer directrices respecto de ella.

32. En el párrafo 20 se trata de recoger la práctica o las reglas existentes en la materia. El orador cree que, además de reflejar la realidad actual, habría que añadir alguna orientación y en ese sentido parecería conveniente que la convocatoria se produjera previa consulta.

33. Con respecto al párrafo 23, el orador comparte la opinión de que habría que conservarlo pero reordenarlo. Lo normal es que sean los abogados quienes asistan a la reunión, máxime cuando éstos tienen la representación de las partes, pero tampoco hay que excluir la presencia de éstas, ni de sus representantes. Según la materia que se vaya a tratar podrá establecerse quiénes han de asistir a la reunión.

34. Con respecto a si es conveniente la presencia de las partes en la primera reunión, cuando se trata de determinar puntos de debate, el orador cree que se plantea en ese contexto la cuestión sobre la cual no hay uniformidad de criterio, de si en las reuniones preparatorias se pueden tratar temas concernientes a la materia objeto del arbitraje. A juicio del orador esos temas se pueden tratar y se tratan en la práctica. Ello sirve para acercar las posiciones de las partes y excluir cuestiones controvertidas, con lo que la reunión se convierte en útil instrumento de mediación.

35. El Sr. ZHANG Qikun (China) dice que convendría mantener el párrafo 23. Con todo, para suprimir los corchetes habría que reformularlo en lo que respecta al contenido de la invitación e indicar que en ella se señalarán las cuestiones que se examinarán en la reunión, de forma que las partes puedan determinar quién habrá de representarlas en ella.

Sección A

36. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el párrafo 25 trasunta la opinión de Tailandia de que la reunión preparatoria se convocará únicamente cuando sea necesaria y ello ocurriría, por ejemplo, si el tribunal arbitral tuviese dudas sobre su mandato; por lo tanto, es partidario de mantenerlo en su forma actual.

37. En el párrafo 27 se hace referencia a la posibilidad de que las partes no tengan una idea clara de las normas que se aplicarán. Ello es curioso, pues las partes normalmente estudian los reglamentos de arbitraje antes de decidir cuáles aplicar y se informan sobre las ventajas y desventajas de los distintos tribunales arbitrales existentes antes de recurrir a uno de ellos. Es más, suelen ser las partes las que orientan al tribunal, en particular, sobre el alcance y el contenido de su mandato, y no a la inversa.

38. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) explica que esa disposición, a la cual ya se hace referencia en la introducción del proyecto de directrices, parte del supuesto de que no hay dudas sobre el mandato del tribunal arbitral y el propósito de las consultas mencionadas en él es orientar a las partes sobre la forma en que se desarrollará el proceso a fin de evitarles toda sorpresa. A menudo los reglamentos arbitrales confieren amplias facultades discrecionales al tribunal acerca de la forma de proceder a las actuaciones y, además, las partes pueden abrigar expectativas distintas al respecto, sobre todo si proceden de regiones geográficas distintas con tradiciones jurídicas diferentes. Las actuaciones arbitrales admiten múltiples variaciones por lo que es necesario que el tribunal indique con la mayor precisión a las partes cómo procederá a fin de que éstas sepan a qué atenerse y se puedan preparar mejor para el proceso.

39. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) observa que el párrafo 25, que menciona la posibilidad de que no sea necesario celebrar una reunión preparatoria, se contradice con el título de la sección A ("Casos en los que sería conveniente una reunión preparatoria") y habría que cambiarlo de lugar, después del párrafo 11, por ejemplo.

40. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que en algunos reglamentos de arbitraje se hace referencia a distintas técnicas que hacen posible evitar la celebración de reuniones preparatorias, como el envío de cuestionarios a las partes acerca de sus expectativas procesales o la práctica de pedirles que comuniquen por escrito sus opiniones sobre el particular al tribunal y sugiere que esas técnicas se mencionen en la sección en examen.

Sección B

41. El Sr. OLIVENCIA (España) dice que habría que modificar el título, de forma que fuera "reuniones preparatorias" y en cualquier caso "una" y no "la" reunión preparatoria. Por otra parte, convendría indicar en esta sección que la reunión obedece siempre a fines de planificación, pero no siempre de procedimiento. Además, en el texto español habría que decir el "procedimiento" y no el "proceso" arbitral. Por último, el orador no está de acuerdo con el enunciado de la primera oración del párrafo 31, ya que la celebración de más de una reunión no es excepcional.

Sección C

42. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) señala que el párrafo 33 es aceptable en lo que se refiere a las decisiones sobre cuestiones de procedimiento pero, en cambio, el tribunal sólo puede tomar decisiones sobre el fondo de la controversia con el consentimiento de todas las partes interesadas. Así, para que se puedan suprimir los corchetes, habría que reformular el párrafo de manera de ajustarlo a ese principio.

43. Respecto del párrafo 34, convendría combinar los dos métodos en él mencionados. En otras palabras, las decisiones se adoptarían en consulta con las partes y, si guardasen relación con cuestiones que hubiera que añadir al documento firmado anteriormente por ellas, se concertaría otro acuerdo que formaría parte integrante del acuerdo original.

44. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) es partidario también de suprimir el párrafo 33, ya que en las reuniones

preparatorias no se ha de examinar el fondo de la controversia. En su defecto, en el texto inglés habría que emplear la palabra "merits" en lugar de "substance". Esta última expresión es ambigua y ocasiona problemas, pues entre los juristas no siempre hay acuerdo de cómo trazar la línea demarcatoria entre las cuestiones de procedimiento y las que no lo son.

45. En cuanto al párrafo 35 el orador observa que la segunda oración socava el principio según el cual el tribunal arbitral goza de facultades amplias para determinar el procedimiento. Convendría pues, reformularla de forma que se ajustara a ese principio. Concretamente, debería indicar que el tribunal puede adoptar decisiones en la reunión sin necesidad de que haya acuerdo entre ambas partes. Por último, el orador dice que ha consultado a la Asociación Estadounidense de Arbitraje respecto de la segunda oración del párrafo 36, ya que tiene algunas reservas al respecto. En efecto, esa oración está redactada con el propósito general de las reuniones preparatorias, evitar que la flexibilidad del proceso arbitral redunde en imprevisibilidad. Por otra parte, en el curso de los preparativos para un proceso arbitral tarde o temprano se llega a una etapa en que las partes deben saber a ciencia cierta a qué atenerse en cuanto al procedimiento. Por consiguiente, en esa etapa se han de adoptar decisiones firmes sobre el particular, de forma que las partes puedan prepararse para el proceso. Naturalmente, el tribunal tiene derecho a modificar sus decisiones si cambian las circunstancias. Con todo, si se va a hacer referencia a ese derecho, habría que hacerlo como introducción del párrafo 36 y no en la segunda oración que debe subrayar la necesidad de que el tribunal adopte decisiones específicas sobre las cuestiones de procedimiento.

46. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial) señala también que el párrafo 33 no es necesario ni particularmente útil y puede suprimirse. En el caso de que se mantuviera, convendría modificarlo en la forma sugerida por los Estados Unidos, teniendo presentes las reservas expresadas por Tailandia sobre la cuestión de la determinación de los puntos controvertidos. La distinción entre una reunión entre las partes y los árbitros y una audiencia o vista es que en la última se da formalmente a cada parte la oportunidad de formular sus alegatos.

47. El Sr. OLIVENCIA (España) es partidario de modificar el párrafo 33 en lugar de suprimirlo; en el texto modificado con arreglo a las sugerencias de los Estados Unidos y del observador del Consejo Internacional de Arbitraje Comercial, no había que hacer referencia a decisiones sobre cuestiones de fondo. En cambio, habría que mencionar la posibilidad que en la reunión se trataran cuestiones no estrictamente procesales referentes a la *materia decidendi* y a los pedimentos de las partes.

48. Es importante que en la reunión preparatoria se definan los puntos controvertidos y cuestiones de hecho o de derecho no controvertidos, como se prevé en las secciones D y E de la lista de posibles temas para la reunión; se trata de delimitar lo que hay que decidir y lo que hay que probar, pero no de adoptar decisiones sobre el fondo del asunto.

49. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita), refiriéndose en primer lugar al párrafo 33, se suma a las observaciones formuladas por los Estados Unidos y el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial al respecto o sugiere que, de mantenerse el párrafo, se agregue la expresión "si esas cuestiones no son definidas por las partes en litigio".

50. En el párrafo 34 habría que suprimir la última oración ya que las reuniones preparatorias deben referirse a cuestiones de procedimiento.

51. El texto del párrafo 35 da la impresión de estar en contradicción con el del párrafo 34, porque abre la posibilidad de que el tribunal arbitral adopte una decisión sin tener en cuenta a las partes en litigio.

52. El Sr. LEVY (Canadá) observa que en la sección que se examina se podría hacer referencia a la posibilidad de que en una reunión preparatoria las partes decidan renunciar al recurso de apelación ante un tribunal cuando ello esté autorizado por la legislación aplicable. También habría que tener presente la cuestión del reconocimiento o ejecución de las sentencias arbitrales, a que hacen referencia los artículos 34 y 36 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 534a. sesión

Jueves 9 de junio de 1994, a las 10 horas

[A/CN.9/SR.534]

Presidente: Sr. M. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL: PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL (continuación) (A/CN.9/396/Add.1)

Capítulo III, sección A

1. El Sr. LEVY (Canadá) dice que debe ser al comienzo del proceso arbitral —aunque no forzosamente en la primera reunión preparatoria—, en el momento en que las partes están todavía animadas de buenas intenciones, cuando se pongan de acuerdo sobre el método a seguir. Por lo general, la parte descontenta con el laudo procederá a una serie de maniobras dilatorias con el fin de obstaculizar su ejecución. El orador recuerda un caso en el que el laudo había sido emitido en Londres y tenía que ser ejecutado en

Canadá, en el que la parte que no había obtenido satisfacción había llegado incluso a impugnar la constitucionalidad de la legislación federal canadiense y preparado un recurso ante la Corte Suprema de Canadá para no pagar la suma debida a la otra parte. Con el fin de evitar esta clase de problemas al término del proceso sería oportuno incluir en las directrices las disposiciones que permitan reducir al mínimo los retrasos y las costas que pueden conllevar unos recursos judiciales abusivos y garantizar el carácter definitivo del laudo arbitral prohibiendo los recursos y facilitando la ejecución de los laudos.

2. La mayor parte de Estados que han adoptado la Ley Modelo de la CNUDMI limitan las intervenciones de los tribunales a determinados casos concretos: medidas cautelares, designación de los árbitros en algunas circunstancias, recusación y revocación de

los árbitros o impugnación de su competencia y posibilidad de anular el laudo por motivos bien determinados. En algunos sistemas de derecho, y éste es el caso del Canadá, no pueden restringirse las competencias de los tribunales en ausencia de disposiciones legislativas expresas. En otros, las partes pueden convenir en limitar expresamente su derecho de recurso ante los tribunales. En este último caso, las limitaciones previstas en la Ley Modelo de la CNUDMI pueden constituir un buen ejemplo. En determinados casos, no obstante, el acuerdo escrito no tendría gran efecto, sobre todo en los países que se rigen por el *common law* en los que ni siquiera la "*privative clause*" constituye un baluarte eficaz contra aquellos tribunales que están realmente decididos a intervenir. Sin embargo, el acuerdo entre las partes podría ser de cierta utilidad.

3. Puede que la mejor manera de garantizar el carácter definitivo del laudo consista en aprobar una ley que limite el recurso ante los tribunales y que tenga por objeto hacer anular el laudo arbitral. Así, la ley sobre el arbitraje comercial del Canadá ha sido incorporada a la Ley Modelo de la CNUDMI en la legislación canadiense, y el orador cita textualmente el artículo 34 de dicha Ley en la que se reproduce el artículo 34 de la Ley Modelo, en la cual se dispone, entre otras cosas, que el laudo arbitral sólo podrá ser anulado por el tribunal cuando la parte que interpone la petición pruebe o bien que estaba afectada por alguna incapacidad, o que no había sido debidamente notificada de la designación de un árbitro o de las actuaciones arbitrales, o también que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se habían ajustado al acuerdo entre las partes.

4. Sobre todas estas cuestiones puede que fuera necesario que las directrices previeran alguna forma de *estoppel*: un convenio escrito de renuncia en virtud del cual las partes declaren renunciar a cualquier vía de recurso, lo que impediría que la parte que no haya obtenido satisfacción intente obstaculizar el proceso de arbitraje o la ejecución del laudo. Un convenio de esta índole tendría bastantes posibilidades de ser convalidado aun en ausencia de disposiciones legislativas que regulen la cuestión.

5. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) recuerda que el artículo 1 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI prevé que las controversias se resolverán de conformidad con dicho Reglamento, con sujeción a las modificaciones que las partes pudieran acordar por escrito. Si las partes aceptan expresamente las decisiones adoptadas durante la reunión preparatoria y confirman dicho acuerdo por escrito, esto podría constituir una forma de renuncia a toda objeción ulterior y evitaría futuras controversias. El Sr. Griffith propone agregar una frase al párrafo 34 del proyecto de directrices que venga a decir que la finalidad de las reuniones preparatorias estriba en crear la certidumbre, por lo que las partes debieran aceptar de manera expresa las decisiones adoptadas con motivo de las mismas y firmar un documento en el que se consigne dicho acuerdo.

6. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia), haciéndose eco de una intervención de la delegación de Estados Unidos acerca del párrafo 36, propone que se intercale la palabra "fundamentalmente" al final de la última frase de este párrafo, de modo que en adelante diga lo siguiente: "de cambiar fundamentalmente las circunstancias".

7. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), refiriéndose a la última intervención del representante del Canadá, conviene con él en que los tribunales debieran respetar el arbitraje y que sus posibilidades de intervención debieran reducirse al mínimo. No deja de envidiar al Canadá al reconocer que la jurisprudencia canadiense autoriza a las partes a renunciar de antemano a su derecho de recurso o de apelación. Sin embargo, no cree que pueda contemplarse una renuncia de esa índole con motivo de una reunión preparatoria. Este tipo de reuniones se

convocan en realidad por los árbitros con la sola finalidad de definir con toda precisión el procedimiento que se seguirá, por lo que sería completamente inapropiado que los árbitros puedan pedir a las partes en esta etapa que renuncien al derecho que pueda asistirles de impugnar sus decisiones e incluso de abordar cuestiones relativas a la ejecución del laudo. Hay que partir de la hipótesis de que en esta etapa las partes actúan de buena fe y están dispuestas a someterse al laudo. Una parte puede muy bien tener interés en renunciar a su derecho de recurso, mientras que la otra parte puede no tenerlo. La parte que no desee renunciar se encontrará entonces en la posición poco halagadora de tener, o bien que rechazar la propuesta o la invitación de los árbitros, por benévola que sea, o bien aceptarla por temor a despertar la hostilidad precisamente de las personas encargadas de solucionar la controversia. De este modo, y por más méritos que reúna este principio, no parece que sea aplicable en el marco de una reunión preparatoria.

8. El observador de Australia ha dicho con toda razón que cuando se adoptan decisiones durante una reunión preparatoria, y las partes convienen en ellas, lo prudente es consignarlas. Sin embargo, habrá que ser muy prudentes al redactar una disposición a estos efectos para no edulcorar el principio según el cual el acuerdo entre las partes no es necesario en lo que respecta al establecimiento de los procedimientos, establecimiento que sólo debe incumbir a los propios árbitros.

9. El Sr. ZHANG Qikun (China) está de acuerdo con el representante de Tailandia y de Estados Unidos para que se suprima, en el párrafo 33, la referencia al "fondo de la controversia". Todas las decisiones adoptadas durante las reuniones preparatorias tienen que referirse a la manera de dirigir el proceso. Es inconcebible, efectivamente, que pueda adoptarse cualquier decisión sobre una cuestión de fondo en ausencia de una de las partes durante la celebración de una reunión preparatoria. Una vez que se haya eliminado esta referencia podrán suprimirse los corchetes que encierran ese párrafo.

10. El Sr. CHATURVEDI (India) comparte el parecer del representante de Estados Unidos sobre la propuesta canadiense de excluir diversas cuestiones de la jurisdicción de los tribunales. El objetivo que persiguen las reuniones preparatorias no es solucionar tales cuestiones. Son las partes mismas, o en el marco de los convenios internacionales aplicables, las que tienen que hacerlo. India aplica, como otros países, algunos métodos de asignación ante los tribunales, como también las disposiciones previstas en los convenios internacionales, entre otros, el Convenio de Nueva York de 1958, que son muy útiles para la ejecución de los laudos. Estas cuestiones tienen que ser tratadas en virtud del derecho interno, además de que los tribunales no aceptarán nunca que se les retiren sus prerrogativas. Por consiguiente, resulta inapropiado incluir la renuncia en el derecho de recurso cuando se trata de temas que pueden ser examinados en las reuniones preparatorias.

11. En lo que se refiere a la propuesta de Australia sobre el párrafo 33, el representante de la India está de acuerdo con la delegación china en que el objeto de las reuniones preparatorias es tratar únicamente temas de procedimiento y no por cierto de fondo, sobre todo si, por una u otra razón, alguna de las partes está ausente en el momento en que se toma la decisión. A este respecto sólo podrán considerarse los temas de procedimiento sobre los que las partes no hayan negociado previamente. En efecto, el acuerdo de las partes es el fundamento mismo de todos los procesos arbitrales.

12. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que el problema del derecho de recurso es difícil. El trato que reservan a esta cuestión las diferentes legislaciones varía mucho de una a otra. En Marruecos hay una ley modelo que se basa en el respeto del régimen de arbitraje. La decisión de los árbitros es inatacable, ya

se trate de oponerse a ella o de recurrir al procedimiento de apelación. Sólo hay tres excepciones. En primer lugar, la decisión podrá revisarse en el caso de que se presenten nuevas pruebas o nuevos documentos, y también en el caso de que el arbitraje se hubiera basado en documentos falsos, nulos o que hayan prescrito. Esta posibilidad de revisión es muy restrictiva también en derecho común. En segundo lugar, un tercero, ajeno a la controversia, tiene la facultad de oponerse a la decisión cuando ésta atañe a sus intereses. En tercer lugar, el laudo arbitral no puede ejecutarse de pleno derecho. Hay que pedir al juez de derecho común que lo mande ejecutar. Esta decisión del juez de derecho común puede ser apelada en casación. El juez no tiene nunca el derecho de pronunciarse sobre el fondo. Debe cerciorarse de que la decisión de los árbitros no es contraria al orden público, que no es nula con respecto a la ley a que se remite y que los derechos de la defensa han sido fundamentalmente respetados. Tampoco puede modificar la decisión de los árbitros. Por lo demás, Marruecos ha ratificado el Convenio de Nueva York sobre la ejecución de los laudos arbitrales. Por ello, el tema que se refiere a la apelación es espinoso: las soluciones difieren de un país a otro y hay que remitirse asimismo al Convenio de Nueva York para la aplicación de decisiones extranjeras.

13. El Sr. OLIVENCIA (España) dice que las cuestiones susceptibles de ser examinadas durante las reuniones preparatorias, que constituyen un mecanismo de planificación, no deben abordar el fondo de la controversia. Existe, empero, otro peligro, y es el de no poder abordar más que cuestiones de procedimiento. Las delegaciones mantienen pareceres divergentes a este respecto. Contrariamente a lo que han declarado las delegaciones de Estados Unidos y China, hay cuestiones controvertidas, como la definición de los asuntos que hay que abordar—lo que tiene que quedar establecido, aquello sobre lo que las partes están de acuerdo—que no son tan sólo cuestiones de procedimiento. Aunque no se refieran al fondo del caso, están relacionadas con él y habrá que probar o establecer determinados aspectos. Este problema incide directamente en lo que se refiere a la posibilidad de solucionar la controversia (sección III C) y en la de definir los asuntos que hay que examinar y el orden en el que se fallarán (sección III D). El problema de saber lo que tienen que aceptar las partes, por ejemplo, qué documentos son auténticos y válidos, no es una cuestión de procedimiento sino algo muy importante para la solución de la controversia, siendo lo primero sobre lo que conviene que la Comisión determine claramente su postura.

14. En cuanto a la renuncia al derecho de recurso, el representante de España considera que una cuestión tan espinosa como ésta no debe abordarse en las directrices. Las directrices tienen que ser muy claras para todos los sistemas jurídicos dentro de los límites autorizados por el derecho interno. La delegación de Marruecos ha formulado unas observaciones muy pertinentes al respecto. En España es algo que atañe a los aspectos más fundamentales de los derechos de la defensa y del orden público. Es una cuestión sumamente delicada para España, que no es favorable a que se incluya en el texto de las directrices.

15. El Sr. CHATURVEDI (India) se pregunta si la última frase del párrafo 36 es verdaderamente útil y a qué se debe que los adjetivos “detallada” y “específicamente” se utilicen de manera simultánea.

16. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que su delegación no excluye por completo la posibilidad de abordar las cuestiones de fondo o incluso el propio fundamento de la petición durante la celebración de una reunión preparatoria, y ello en la medida en que un acuerdo sobre estas cuestiones puede permitir a veces la aceleración del proceso o la solución de una controversia antes de que se inicie el proceso arbitral; no obstante, será necesario que todas las partes estén presentes. En lo que se refiere a la renuncia al derecho de recurso, el orador subraya que las partes

tendrán siempre la posibilidad de recurrir en los casos excepcionales de abuso de derecho (*ultra vires*). En fin, el representante de Tailandia considera que no sería inútil precisar, al final del párrafo 36, que la decisión adoptada debería poderse modificar en el caso de que cambiaran “fundamentalmente” las circunstancias.

17. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) estima que no es realista afirmar que las reuniones preparatorias aborden únicamente cuestiones de forma, ya que es muy difícil saber dónde termina el procedimiento y dónde comienza el fondo. La solución consistiría en suprimir el párrafo 33 y remitirse a la lista anotada, teniendo muy presente que esta lista no es limitativa. Comoquiera que sea, las cuestiones que atañen al fondo o al fundamento de un caso deben abordarse con mucha prudencia.

18. El Sr. GOH (Singapur) preferiría que en la sección C se incluya una indicación según la cual, al celebrarse una reunión preparatoria, las partes pudieran decidir, entre otras cosas, la renuncia al derecho de recurso. El arbitraje es una elección que hacen las partes y a la que deberían atenerse, y ello tanto más cuanto que los procedimientos de recurso ante los tribunales acarrearán gastos que se sumarán a las costas arbitrales ya de por sí elevadas.

19. El PRESIDENTE, al contestar al representante de Singapur, hace notar que se trata de un asunto delicado, ya que los sistemas judiciales difieren de un país a otro. Propone que se pase al examen de los párrafos 37 a 39 y al punto A (Régimen del proceso arbitral) del capítulo III (Lista anotada de posibles temas para una reunión preparatoria).

20. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial) considera que es inconcebible examinar como se merecería, en la misma etapa y durante una misma reunión, todos los puntos que figuran en la lista anotada. Los puntos A (Régimen del proceso arbitral), B (Competencia y composición del tribunal arbitral), J (Disposiciones relativas a la presentación de escritos), M (Idioma de las actuaciones) y P (Lugar del arbitraje) tienen que examinarse en una etapa bastante posterior. Los diversos temas que figuran en el punto L no pueden ser abordados más que en el marco de una vista previa a la audiencia (*pre hearing*) en el sentido clásico del término. Para que sirvan de guía a árbitros inexperimentados, las directrices debieran contener algunas indicaciones, ya sea en la introducción al capítulo III, ya sea en las notas que acompañan cada uno de los puntos, ya sea también en las dos a la vez, referentes a la etapa en la que es conveniente examinar los diferentes puntos de la lista anotada.

21. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) suscribe la observación general hecha por el observador del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial, sin compartir, no obstante, su pesimismo. Tratándose de la sección A de la lista anotada, la delegación de Estados Unidos estima que el tema de que es objeto no debiera figurar en el orden del día de las reuniones preparatorias. La primera objeción que hace es análoga a la planteada con motivo del examen de los párrafos 16 y 17 relativos a la modificación del reglamento de arbitraje convenido entre las partes. En efecto, la adopción de un reglamento de arbitraje en esta etapa implicaría forzosamente una especie de adaptación de este reglamento, aunque sólo fuera en lo relativo a las modalidades de constitución del tribunal arbitral, puesto que éste estaría ya constituido. Por otro lado, si las partes no se han puesto de acuerdo en un reglamento de arbitraje, cabe suponer que ha sido deliberadamente, dejando que sea el tribunal arbitral el que establezca las normas procesales en el marco del derecho por el que se rige el proceso arbitral. Además, sería difícil adoptar, en esta etapa, el reglamento de arbitraje de una institución, entre otras cosas, debido al tema de las costas que hay que pagar. Por último, si se demuestra que las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre

un reglamento de arbitraje, será muy difícil que el tribunal declare cerrado el debate, tal como propone la Secretaría en la última frase del párrafo 2 y, por temor a crear disensiones entre las partes o a parecer demasiado autoritario, sólo se definirá cuando no quede más remedio, lo que puede hacer perder mucho tiempo.

22. El Sr. OLIVENCIA (España), refiriéndose a los párrafos 37, 38 y 39, declara que las directrices debieran recomendar que el orden del día se establezca antes de la reunión preparatoria, que sea objeto de consultas previas entre las partes y que, salvo circunstancias excepcionales, las partes se atengan estrictamente a él durante las reuniones preparatorias.

23. En cuanto al párrafo 39, la delegación de España se reserva el derecho de pronunciarse acerca de cada uno de los temas que se tratan en las secciones A a T cuando se proceda al examen de las mismas. La delegación de España quiere recalcar, por el momento, que la lista de los temas de que hay que tratar en las reuniones preparatorias sólo puede ser indicativa: los temas dependerán de las circunstancias particulares de cada caso y, muy especialmente, de la etapa procesal durante la cual tenga lugar la reunión preparatoria. Sería necesario que en las directrices se indicara claramente a las partes que la elección de los temas que hay que abordar se subordinará a lo autorizado por el derecho nacional aplicable o el reglamento de arbitraje sobre el que se hayan puesto de acuerdo.

24. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) hace suyas por completo las observaciones del representante de España relativas al orden del día. Recalca que éste debe establecerse previa consulta con las partes y que no debe considerarse ningún tema que no figure en dicho orden del día sin el consentimiento de todos los interesados, ni siquiera al amparo del punto titulado "Asuntos varios".

25. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) propone que se añada a la lista de temas que figuran en el párrafo 39 la designación de una autoridad encargada de designar a los árbitros. Aunque el tribunal arbitral esté ya constituido en el momento de celebrarse la reunión preparatoria, puede que sea necesario sustituir a un árbitro, siendo preferible que se haya decidido de antemano cómo se designará al sustituto. Un reglamento de arbitraje aplicado de manera tan amplia como el Reglamento de la CNUDMI prevé además que esa autoridad podrá resolver el caso de recusación de los árbitros y tendrá que ser consultada sobre lo relativo a las costas. Por consiguiente, puede tener que desempeñar una función importante en el caso de arbitrajes ad hoc, particularmente los que se lleven a cabo de conformidad con el Reglamento de la CNUDMI.

26. La sección relativa a la elección del reglamento de arbitraje no es al parecer indispensable. Parece obvio que si las partes no han convenido en la elección de ese reglamento, será el tribunal arbitral el encargado de decidir las normas que hay que aplicar. No obstante, hay un argumento que aboga en favor de que se mantenga esa sección: el hecho de que las directrices se desunen en gran parte a unas partes y abogados que conocen mal el tema del arbitraje.

27. El Sr. LEVY (Canadá) se asocia a las observaciones del representante de Estados Unidos relativas a los riesgos que puede presentar el hecho de plantear con las propias partes la cuestión de las normas por las que debe regirse el arbitraje. Las directrices no tienen que referirse a los reglamentos de otras instituciones.

28. El Sr. CHATURVEDI (India) recuerda que su delegación había pedido, en una intervención anterior, que la expresión "conferencia preparatoria" sea sustituida por la de "reunión preparatoria". Dentro del mismo orden de ideas desearía que la expresión "Orden del día" se sustituyera por el término de "Temario".

29. En lo que respecta a la sección A, sugiere que se supriman los corchetes y se mantenga todo el texto. En cuanto al coste que puede representar la utilización de un reglamento de arbitraje, a que aludía el representante de Estados Unidos, el tema no se plantea en lo que se refiere a los reglamentos que han sido publicados, caso en que se encuentra el Reglamento de la CNUDMI, lo que permite que sean libremente utilizados y modificados. La consulta previa a las partes no puede erigirse como norma cuando se trata de temas que se examinarán en la reunión preparatoria. Hay que dejar a los árbitros que decidan ellos mismos. Del mismo modo, no cabe excluir temas que no hayan sido inscritos entre los temas que habrá que tratar si las circunstancias del caso exigen que sean abordados o si las partes o los árbitros desean tratarlos. Al final del párrafo 2 de la Sección A, habría que sustituir las palabras "del derecho procesal aplicable" por la expresión "del derecho y de las normas procesales aplicables". Por último, la delegación de la India no es partidaria de que tenga que incluirse en las directrices el tema de la designación de una autoridad encargada de nombrar a los árbitros, como propuso la delegación de México.

*La sesión se suspende a las 11.40 horas y
se reanuda a las 12.10 horas*

30. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) suscribe plenamente las observaciones de los representantes de España y Tailandia relativas a los párrafos 37 y 38. El orden del día debe ser objeto de consultas previas durante las cuales los árbitros dispondrán también del derecho de comunicar su punto de vista y permitirán a las partes que hagan uso de la palabra para facilitar el proceso arbitral y ganar tiempo. Esta manera de actuar, que se caracteriza por su flexibilidad, nos lleva a pensar que podría prescindirse de la última frase del párrafo 38. Sin embargo, si se decidiera mantenerla, habría que suprimir la expresión "de desearlo el tribunal". Es necesario que sean las partes las que puedan decidir los temas que desean abordar.

31. El Sr. HUNTER (Observador del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial) se pronuncia, por las mismas razones que hizo valer el representante de Estados Unidos, por la supresión de la sección A de la lista anotada.

32. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza), aunque se muestra sensible a las objeciones del representante de Estados Unidos en cuanto a la sección A, estima que los árbitros deben procurar determinar si las partes, en esta etapa, pueden o no pueden ponerse de acuerdo sobre un reglamento de arbitraje. En consecuencia, no hay que suprimir completamente la sección A. Las observaciones del representante de Estados Unidos deben ser, no obstante, tomadas en consideración.

33. De no llegarse a un acuerdo sobre las normas procesales, puede ser difícil llegar a un acuerdo sobre otras secciones de la lista, entre ellas, la sección F relativa a la prueba documental.

34. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) recalca que, al menos en su país, es casi inconcebible que el compromiso de arbitraje no precise el reglamento de arbitraje aplicable. En el caso de que, pese a todo, se constatará alguna laguna de esa índole, sería esencial que las partes se pusieran de acuerdo sobre el reglamento que tendrían que aplicar. Éste es el motivo de que la delegación tailandesa se pronuncie contra la supresión de la sección A, que desearía que se modificara de manera que en ella se indique, no que los árbitros deben procurar saber si las partes desean ponerse de acuerdo sobre un reglamento de arbitraje, sino que las partes tendrán que ponerse de acuerdo sobre el reglamento de arbitraje al que hagan remisión.

35. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) propone que se modifique el enunciado del párrafo 37, añadiendo al final de la segunda

frase “, previa consulta con las partes acerca del arbitraje sobre los temas que hay que incluir en el orden del día” y suprimiendo la última frase. Su delegación respalda la propuesta del representante de Marruecos que tiene por objeto suprimir, en el párrafo 38, la sentencia “de desearlo el tribunal”. En cuanto a la sección A, la delegación es partidaria de considerar que habría que suprimirla, como piensa el representante de Estados Unidos. No obstante, no se opondría a mantenerla si esta sección contuviera una referencia a las normas generales del derecho.

36. El Sr. BONELL (Italia) dice que la sección A debe mantenerse, a reserva de modificaciones menores. En efecto, es oportuno, en la etapa de la reunión preparatoria, señalar a la atención de las partes el hecho de que, de no haberlo hecho ya, se verán rápidamente llamadas a determinar como mínimo las normas por las que debe regirse el proceso arbitral y a definir otras normas procesales y de fondo diversas, y que, de no hacerlo, serán los propios árbitros los que lo harán.

37. No obstante, como es obvio que las partes se sitúan todavía aquí fuera de cualquier marco arbitral institucional, de nada serviría elegir toda una serie de normas inherentes a un mecanismo arbitral institucional. Sin embargo, hay otras normas, entre ellas el Reglamento de la CNUDMI, que, en esa etapa, pueden ser de gran utilidad. A este respecto habría que modificar sin lugar a dudas el párrafo 2 de la sección A para no dar la impresión de que las partes pueden entablar unas negociaciones que pueden ser largas con vistas a ponerse de acuerdo sobre un reglamento de arbitraje. Habría también que modificar la terminología, de manera que se indique sin ninguna ambigüedad que, sea lo que fuere en esta etapa, todas las disposiciones imperativas existentes se aplicarán como en los otros casos, puesto que no se trata aquí de elegir la *lex arbitra*, sino de definir unas normas del mismo tipo del Reglamento de la CNUDMI, por ejemplo.

38. El Sr. OLIVENCIA (España) es igualmente favorable a mantener la sección A por diversas razones. En primer lugar, se ha precisado perfectamente que se contempla aquí la hipótesis según la cual las partes no se han puesto de acuerdo sobre un reglamento de arbitraje. Ahí es donde estriba el interés de las directrices. Según el orador, la idea de que las partes hayan podido olvidar algún aspecto del arbitraje no es realista: el que no se incluya ningún compromiso sobre el reglamento por el que debe regirse el proceso arbitral no se debe a olvido.

39. En segundo lugar, queda todavía por resolver el problema de la ley aplicable, ya que, aunque las partes invoquen una ley nacional en su cláusula compromisoria o compromiso, puede suceder muy bien que dicha ley nacional no exija de las partes que se remitan en la cláusula compromisoria o en el compromiso arbitral a un reglamento procesal determinado. Por ejemplo, en el derecho español sólo se exige que las partes se avengan al compromiso de someter su controversia a uno o varios árbitros y que se comprometan a ejecutar el laudo arbitral emitido. El derecho español no va hasta el punto de prever ningún procedimiento. Ahora bien, las partes tienen el mayor interés en planificar el proceso arbitral desde un comienzo y, entre otras cosas, en resolver los temas relativos a las alegaciones e informes, etc., a falta de reglamentos de arbitraje, incluso cuando se han conformado estrictamente a las disposiciones de la cláusula compromisoria o del compromiso que les prescriben definir la ley aplicable.

40. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) cree ver una contradicción en el párrafo 39 entre la idea que se expresa en la segunda frase, y según la cual la lista anotada se presenta como completa, y la observación que se hace en la antepenúltima frase al decir que esta lista no es exhaustiva. Sin embargo, abraza la esperanza de que esto no impida a la Comisión examinar, en lo que atañe al fondo, todas las propuestas de añadidos a la lista anotada que puedan formularse.

41. En lo que respecta a la parte A, de aceptarse la sugerencia del representante del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial de conservar dicha parte, habrá que precisar sin ninguna ambigüedad, en una fórmula previa que puede formar parte del párrafo 38 o del párrafo 39, o, mejor aún, que puede constituir un párrafo aparte, que los temas que figuran en la lista anotada tienen un valor indicativo y no imperativo.

42. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos), al suscribir el parecer expuesto por los representantes de Estados Unidos y Arabia Saudita, considera que la primera función del tribunal arbitral consiste en examinar el compromiso arbitral antes de abordar el reglamento de la controversia. Lo que tiene que determinar es el campo de aplicación de sus competencias en lo relativo, entre otras cosas, a cuestiones de índole procesal, a la ley aplicable a la controversia, etc.

43. La parte A debe conservarse ya que contempla una situación excepcional, aquella en que las partes han omitido definir el procedimiento que seguirán con motivo del arbitraje y en la que, dadas estas circunstancias, se plantean diversos problemas, ya que cada tribunal arbitral tiende a adoptar su propia solución. Por ejemplo, en caso de silencio de las partes, hay tribunales arbitrales que aplican la ley en vigor en su país y otros que aplican el derecho del juez arbitral.

44. En lo que respecta a la ley aplicable, algunos reglamentos de arbitraje estipulan que la controversia se resolverá de conformidad con el compromiso a que hayan llegado las dos partes y las disposiciones de la ley que hayan elegido estas dos partes de manera expresa o tácita. Sin embargo, puede suceder que en el momento de concertar el compromiso las partes no puedan ponerse de acuerdo sobre el procedimiento que seguirán, la naturaleza jurídica de la controversia en cuanto al fondo, etc. En este caso, pueden entablar consultas para concertarse sobre alguna metodología, es decir, elegir la ley aplicable o bien pedir a alguna instancia que solucione la controversia de acuerdo con los principios de la justicia, o también ponerse de acuerdo sobre algún reglamento. De ahí la necesidad de conservar la sección A.

45. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) conviene en que hay casos en que, pese a la existencia de compromiso válido, puede suceder que las partes no se pongan de acuerdo sobre las normas procesales por las que tendrá que regirse el arbitraje. Además, hay veces en que la elección de las partes no se expresa con toda claridad y, en otros casos, la validez de la elección de las partes no puede ser impugnada. En estas condiciones, el saber si la elección de las partes es válida, y llegado el caso otras cuestiones, tendría que poderse resolver durante la celebración de las reuniones preparatorias, y habría que disponer de tiempo suficiente para ello. En consecuencia, es necesario conservar la primera parte de la frase que figura en la página 10 y que reza así: “de no haber convenido las partes en un reglamento de arbitraje.”

46. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) estima que adoptar una serie de normas en materia de arbitraje es más fácil de decir que de hacer, y que se lo pensaría mucho antes de recomendar a las partes de una controversia que adoptaran, con motivo de la reunión preparatoria, el reglamento de arbitraje de la CNUDMI, al no haber convenido un reglamento de arbitraje, y ello por las enormes dificultades de índole práctica con que se tropezaría para extraer de ese reglamento las disposiciones precisas que serían de aplicación en esta etapa.

Capítulo III, sección B

47. El Sr. ZHANG Qikun (China) considera que la reunión preparatoria es la ocasión de preguntar a las partes si alegan alguna divergencia en cuanto a la competencia y composición del tribunal arbitral. Incluso en el caso de que esa reunión no sea necesaria, se supone que son los árbitros los que tienen que preguntar a las partes y, sobre todo, a la parte demandante, si tienen

algo que objetar con respecto a la competencia o a la composición del tribunal arbitral.

48. Además, es importante establecer cuanto antes que la competencia y la composición del tribunal arbitral no son objeto de impugnación alguna, con el fin de evitar que una parte plantee estas cuestiones más tarde, como maniobras dilatorias, con miras a retrasar la ejecución de la sentencia arbitral.

49. En consecuencia, la delegación de China propone que se supriman los corchetes en torno a la sección B y se considere que la competencia y la composición del tribunal arbitral son temas que deben inscribirse forzosamente en el orden del día de la reunión preparatoria.

50. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia), si bien considera, a la par de la delegación china, que la sección B es útil, preferiría hablar de mandato y no de competencia del tribunal, puesto que en esta etapa queda todavía por solucionar, entre otros, el tema del derecho aplicable en cuanto al fondo y el de saber si el tribunal arbitral dispondrá de la facultad de resolver de manera ecuaníme, temas todos éstos que dependen más del mandato que de la competencia. Dicho esto, la sección B es necesaria porque, si alguna de las partes estima que se han cometido irregularidades al elegir a los árbitros, por ejemplo, es en dicho momento cuando tendrán que alegarlo.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas

Acta resumida de la 535a. sesión

Jueves 9 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.535]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas

ELECCIÓN DE LA MESA (continuación)

1. El PRESIDENTE anuncia que el Sr. Choukri Sbai (Marruecos), el Sr. Abascal Zamora (México) y el Sr. Glatz (Hungría) han sido elegidos Vicepresidentes de la Comisión en representación de los Estados de África, de América Latina y de Europa oriental, respectivamente.

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL:
CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación) (A/CN.9/392;
A/CN.9/XXVII/CRP.2 y Add.1 a 3)

Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios y Guía jurídica para la incorporación de esa Ley al derecho interno (continuación)

Contratación de servicios (continuación)

2. El PRESIDENTE somete a la Comisión, para su aprobación, el texto de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios, con las modificaciones introducidas por el Grupo de Redacción de acuerdo con las sugerencias formuladas en el curso de las deliberaciones (A/CN.9/XXVII/CRP.2 y Add.1, 2 y 3).

Documento A/CN.9/XXVII/CRP.2

Preámbulo y capítulo I

3. El PRESIDENTE explica que el preámbulo y los artículos 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 y 15 no contienen modificaciones respecto del texto que figura en el documento A/CN.9/392. El artículo 6 contiene algunos cambios y los artículos 11 *bis* y 11 *ter* serán reenumerados cuando la Comisión haya aprobado el texto completo. Por su parte, el artículo 14 contiene ligeras modificaciones que apuntan a ajustarlo al nuevo alcance que tendrá la Ley Modelo tras la incorporación de la contratación de servicios.

4. El Sr. CHATURVEDI (India) señala que en el apartado ii) del inciso b) del párrafo 3 del artículo 7 se ha omitido la referencia al inciso f) del artículo 41 *ter*.

5. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda que hubo acuerdo en que no se trataba de una cuestión de fondo sino tan sólo de redacción, porque el mismo texto figura en el apartado iii) del inciso a) de ese mismo párrafo.

6. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) observa que, según el proyecto de informe, la cuestión fue remitida al Grupo de Redacción.

7. El Sr. CHATURVEDI (India) insiste en que no había razón para suprimir ese texto.

8. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión aprueba el preámbulo y el capítulo I.

9. *Así queda acordado.*

Capítulo II

10. En opinión del Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), la nota de pie de página que fue resultado del examen del artículo 16 deja la impresión de redundar en desmedro del principio de que el texto que ahora comprende los servicios no debe afectar en manera alguna a la aplicación del texto original relativo a la contratación de bienes y obras. Incluso es posible que induzca a los Estados a no adoptar toda la gama de opciones que ofrece para la contratación de servicios. Como solución de transacción, sugiere suprimir las dos primeras frases de la nota y decir simplemente "Los Estados podrán decidir no incorporar todos esos métodos en su legislación nacional" y luego remitirse a los párrafos pertinentes de la Guía. Espera que en la Guía relativa a la contratación de bienes y obras se agregue un párrafo especial que señale que respecto de los servicios existe además la posibilidad de utilizar el capítulo III *bis*.

11. La Sra. VERRALL (Reino Unido) manifiesta que aprobó la inclusión de una nota de pie de página relativa al artículo 16 con la intención de recalcar que los Estados no están obligados a promulgar toda la gama de opciones; en caso alguno se trataba de que el texto ya adoptado pudiera ser afectado o modificado. Si quedase alguna duda, habría que disiparla suprimiendo las dos

primeras oraciones e incluso quizá toda la nota. En este caso, tal vez podría incluirse una nota simple y directa que remitiese a los Estados promulgantes a los párrafos de la Guía que se refiriesen en forma más detallada a la cuestión.

12. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) cree que sería una lástima suprimir la nota, fruto de laboriosas deliberaciones. De pasar este texto de la Ley Modelo a una Guía, la Comisión nunca verá el texto definitivo, método que no es satisfactorio. En consecuencia, el orador pide que al menos respecto de esta cuestión la Comisión pueda tener a la vista los párrafos de la Guía en que figurará el texto suprimido de la portada de la Ley Modelo.

13. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda que sugirió incluir la nota para aclarar una cuestión que preocupaba a varias delegaciones. Desde un comienzo el Canadá había señalado que el texto de la Ley Modelo ofrecía una multiplicidad de opciones y que los Estados no estaban obligados a incorporarlas todas. En todo caso, la nota no forma parte de la Ley y, en consecuencia, no tiene valor jurídico. Así, está de acuerdo en que se suprima, pese a que es útil como explicación para las partes que seguramente no leerán de inmediato la Guía. De incluirse una nota, sería partidario de mantener las dos últimas oraciones de la nota actual y decir "Los Estados podrán decidir no incorporar todos los métodos de contratación en su legislación nacional. A este respecto, véanse los párrafos __ a __ de la Guía para la promulgación".

14. El Sr. CHATURVEDI (India) es partidario de que en una nota de pie de página se exprese simplemente la idea, aceptada por la Comisión, de que los Estados no están obligados a incorporar todos los métodos de contratación pública previstos en la Ley Modelo en su legislación nacional. Igualmente, habría que suprimir la última oración de la nota de pie de página que figura en la portada del documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3, pues no debería hacerse referencia alguna a la Guía para la promulgación, que es un documento separado.

15. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que debe mantenerse la nota de pie de página que se había acordado incluir, a fin de sugerir a los gobiernos que no convendrá incorporar en su legislación nacional todos los métodos de contratación pública. Cada Estado debería elegir los métodos más adecuados a su situación concreta. Si bien podría modificarse la redacción para tener en cuenta lo que antecede, no hay inconveniente en que el texto quede tal como está.

16. El Sr. LOBSIGER (Observador de Suiza) prefiere que se mantenga la nota de pie de página, que ha sido bien formulada por el Grupo de Redacción y será una útil ayuda para la lectura del texto.

17. El Sr. MELAIN (Francia) es partidario de mantener la nota de pie de página, incluso por un fin didáctico, expresando las razones por las cuales se deja a los Estados la opción de no incorporar todos los métodos de contratación, en lugar de remitirse simplemente a la Guía. Por su parte, sugiere que se supriman las dos primeras oraciones y se conserven las dos últimas, para que quede claro que los Estados podrán optar por no incorporar todos los métodos.

18. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) coincide con el Sr. Melain en que en la penúltima oración de la nota deberían indicarse expresamente las razones por las cuales se indica a los Estados que pueden decidir no incorporar todos los métodos de contratación pública en su legislación nacional.

19. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que debe mantenerse la nota de pie de página para que en el propio texto de la Ley Modelo haya una clara referencia a la intención de la Comisión.

No alcanza con remitirse a la Guía, que constituye un documento separado, al que tal vez no tengan acceso todos los que lean la Ley Modelo.

20. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) coincide con el orador precedente y agrega que sería adecuado que la propia Comisión examinase en el período de sesiones en curso el pasaje de la Guía relativo a la cuestión que se debate.

21. El PRESIDENTE anuncia que la Secretaría hará todo lo posible para distribuir el texto pertinente de la Guía en los próximos días.

22. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que no corresponde incluir una referencia a la Guía, pues la Comisión no la ha tenido a la vista.

23. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión está de acuerdo en mantener la remisión a la Guía, siempre que antes de terminar el período de sesiones en curso se distribuya el texto de la parte pertinente de dicho documento.

24. *Así queda acordado.*

25. El PRESIDENTE dice que los artículos 17 a 20, cuyo alcance se ha ampliado para incluir los servicios no plantean mayores problemas. Lo mismo ocurre con el capítulo III, "Proceso de licitación" (artículos 21 a 35), y el capítulo IV, "Otros métodos de contratación pública" (artículos 36 a 41), si bien oportunamente deberá modificarse la numeración de este último cuando se considere la inclusión del capítulo adicional ya acordada por la Comisión. De no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el primer informe del Grupo de Redacción (A/CN.9/XXVII/CRP.2).

26. *Así queda acordado.*

A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1

27. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, sin perjuicio de la aprobación del informe contenido en el documento CRP.2, sería conveniente modificar el título de la Ley Modelo, que se refiere a la "contratación pública de bienes, obras y servicios", pues ya existe una ley modelo casi idéntica sobre la contratación pública de bienes y obras, lo que podría llevar a entender que un Estado podría incorporar a su legislación nacional la segunda y no tener en cuenta la primera. Sugiere que el proyecto de Ley Modelo que está estudiando la Comisión se limite a la contratación de servicios, con lo cual quedaría claro que la anterior se aplica a la contratación pública de bienes y obras. Sería un procedimiento análogo al empleado en relación con el derecho de los tratados, donde se regularon en convenciones separadas los tratados entre Estados y los tratados entre organizaciones internacionales o entre éstas y Estados. También allí se trataba de textos sumamente parecidos, pero no idénticos.

28. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que se podría dar cabida a la sugerencia de Tailandia en el texto de la nota de pie de página y recuerda que la aprobación del documento A/CN.9/XXVII/CRP.2 no quiere decir que también se haya aprobado el título del capítulo IV.

29. El PRESIDENTE concuerda con el representante de los Estados Unidos en que deberá considerarse por separado el nuevo título del capítulo IV.

30. El Sr. GOH (Singapur), apoyado por el Sr. LEVY (Canadá), dice que, para disipar la posible confusión señalada por el representante de Tailandia, correspondería hacer referencia al año de

aprobación, de esta Ley Modelo, cuyo título pasaría a ser "Ley Modelo de la CNUDMI sobre la contratación pública de bienes, obras y servicios, 1994".

31. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) advierte que si en el título de la Ley Modelo se menciona el año en que fue aprobado se puede hacer pensar que reemplaza a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras de 1993.

32. El Sr. GOH (Singapur) sugiere que se haga referencia al año de aprobación y que para subsanar el problema mencionado se explique en la nota que figura en la portada del documento A/CN.9/XXII/CRP.2/Add.1 que la nueva Ley Modelo no reemplaza a la Ley Modelo de 1993.

33. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que el Secretario de la Comisión tiene razón. Con todo, no es menos cierto que cuando se alude a la Ley Modelo se hará referencia al año en que se aprobó, independientemente de si figura o no en el título y propone que se añada una nueva oración antes de la última oración de la nota de pie de página que diga lo que sigue: "La Ley Modelo sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios de 1994 no modifica la de 1993". Se pregunta además, si en la nota no convendría decir "aprobada por la Asamblea General" y no "aprobada por la Comisión".

34. El Sr. LEVY (Canadá) comparte la opinión expresada por la India respecto del título, pero sugiere que la última parte de la oración propuesta diga lo siguiente: "no obedece al propósito de reemplazar dicha ley".

35. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que en la nota no cabe hacer referencia a la aprobación de la Ley Modelo por la Asamblea General, ya que normalmente la Asamblea no aprueba los textos elaborados por la Comisión, sino que se limita a felicitarla por haber concluido la elaboración de un texto y a convocar una conferencia de plenipotenciarios con vistas a su firma si se trata de un proyecto de convención o a recomendar a los Estados Miembros que la apliquen si se trata de una ley modelo.

36. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que sería preferible suprimir las palabras "que se ha ampliado para incluir la contratación pública de servicios" que figuran en la segunda oración de la nota y añadir una nueva oración que dijera "En esta Ley Modelo se han añadido disposiciones relativas a la contratación de servicios". Además, este enunciado evitaría el problema señalado por el Secretario de la Comisión.

37. El Sr. LEVY (Canadá) dice que habría que indicar expresamente en la nota que la nueva Ley Modelo no reemplaza a la de 1993.

38. El Sr. CHATURVEDI (India) puede aceptar la propuesta de los Estados Unidos o la del Canadá, a condición de que se añada lo siguiente a una u otra fórmula: "pero no modifica la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras de 1993 respecto de los Estados que deseen aplicarla".

39. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) propone que el título sea: "Ley Modelo aprobada por la CNUDMI tras la inclusión de la contratación pública de servicios en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la contratación pública de bienes y de obras en cumplimiento de la decisión aprobada por la Comisión en su 26.º período de sesiones".

40. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea remitir al Grupo de Redacción el enunciado de la nota.

41. *Así queda acordado.*

Artículo 11 i) ter

42. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea aprobar el artículo 11 i) *ter*.

43. *Así queda acordado.*

Capítulo III bis, artículo 41 bis

44. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América), refiriéndose al párrafo 3 del artículo 41 *bis*, señala que sería útil explicar brevemente en la Guía qué se entiende por convocatoria directa, pues la Comisión no examinó esa cuestión. Por otra parte, en el artículo no se especifica qué contratistas o proveedores han de quedar excluidos cuando se aplica el método de la convocatoria directa o el del anuncio, ni qué ha de hacer la entidad adjudicadora si le ofrecen sus servicios contratistas o proveedores que se han enterado de la convocatoria o el anuncio, pero no han respondido. Tal vez convendría, pues, que en la Guía se incluyeran algunas indicaciones sobre el particular.

45. El Sr. SHI Zhaoyu (China) dice que el título del capítulo III *bis* todavía no indica exactamente la finalidad de los artículos contenidos en él, ya que hace pensar que hay un método normal de contratación y otro especial que se aplicaría cuando no procediera aplicar el primero, en lugar de dejar en claro que se trata de dar preferencia a la aplicación del método previsto en ese capítulo.

46. El Sr. CHATURVEDI (India) es también partidario de que en la Guía se explique qué se entiende por "convocatoria directa a presentar propuestas".

47. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que, tal como se desprende de su título, el capítulo III *bis* se refiere a un método especial para la contratación pública de servicios que sólo se aplicará en circunstancias especiales, en tanto que lo normal será recurrir a la licitación.

Artículo 41 ter

48. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que el inciso *l)* del artículo 41 *ter* sólo hace referencia al inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 41 *sexies*, en circunstancias de que se debería indicar si se opta por el método del precio más bajo (inciso *a)* del párrafo 2 del artículo 41 *sexies bis*) o por la propuesta que tenga la mejor calificación aplicando los criterios distintos del precio (inciso *b)* del párrafo 2 del artículo 41 *sexies bis*).

Artículo 41 quater

49. El Sr. CHATURVEDI (India) propone que se modifique el texto del inciso *d)* del párrafo 1) agregando las palabras "de la población del lugar" después de las palabras "el desarrollo de conocimientos especializados de gestión, científicos u operacionales".

50. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la expresión "del lugar" es muy confusa puesto que no se sabe si se refiere a una ciudad, a un condado, a un Estado o a un país.

51. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que, si la expresión "población del lugar" plantea problemas, se podría utilizar la expresión "expertos del lugar".

52. El PRESIDENTE recuerda que la Comisión no ha de introducir modificaciones sustantivas en la Ley Modelo y dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión aprueba el segundo informe del Grupo de Redacción (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1).

53. *Así queda acordado.*

A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2

Artículo 41 sexies

54. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que en el párrafo 3 se ha incluido la palabra “independientes” después de la palabra “expertos”, lo que constituye una modificación del texto inicialmente aprobado.

55. El PRESIDENTE aclara que el Grupo de Redacción acordó incluir la palabra “independientes” para resolver los problemas que el texto planteaba al Banco Mundial.

56. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, según el Banco Mundial, la independencia de los expertos se refería al proceso de contratación y no al hecho de que fuesen ciudadanos de otro país. El Grupo de Redacción debería tener en cuenta esta consideración.

Artículo 41 sexies ter

57. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que en la cuarta línea del párrafo 1 se indica que las propuestas han de ser “aceptables”, expresión que no recuerda que la Comisión haya aceptado. En otros artículos se hace referencia a un “nivel mínimo”, expresión ésta que parece mucho más útil.

58. El Sr. LEVY (Canadá) recuerda que propuso la palabra “aceptable” por considerar que tenía connotaciones más positivas que la expresión “que no hayan sido rechazadas”. Por otra parte la expresión “nivel mínimo” se refiere a las propuestas, no a quien las formula. Así, aunque la propuesta alcance un determinado nivel, puede ocurrir que no se tenga confianza en quien la formuló.

59. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que, según el párrafo 1 del artículo 41 *sexies bis*, la entidad adjudicadora establecerá un nivel mínimo respecto de la calidad y los aspectos técnicos. Por otra parte, en el inciso a) del artículo 41 *sexies quater* se dice que la entidad adjudicadora establecerá un nivel mínimo de conformidad con el párrafo 1 del artículo 41 *sexies bis*; es decir, el nivel mínimo se refiere a la calidad y a los aspectos técnicos. Por ello, si ese concepto es válido para el artículo 41 *sexies bis*, también lo será para el artículo 41 *sexies quater* y para el artículo 41 *sexies ter*. Si se utiliza esa expresión en todos esos artículos, el texto será coherente.

*Se suspende la sesión a las 17.10 horas
y se reanuda a las 17.40 horas*

60. El PRESIDENTE, refiriéndose al problema que se ha planteado por el hecho de que en el texto preparado por el Grupo de Redacción se haya reemplazado el término “umbral” por la expresión “nivel mínimo”, dice que algunos lo han interpretado como si tratara de fijar un nivel demasiado bajo. No comparte este criterio pues a su juicio el nivel mínimo debe ser determinado por la entidad adjudicadora. Es un detalle en cierto modo resuelto en la disposición en que se establecen las condiciones que han de reunir las propuestas que se remitan a la entidad adjudicadora.

61. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), apoyado por el Sr. CHATURVEDI (India), señala que si a estas alturas hay problemas para conciliar posiciones, lo mejor es dejar el texto como está.

62. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) puede aceptar la sugerencia de Australia, pero señala que él se refería al párrafo 1 del artículo 41 *sexies ter*, y en este caso se trata de una cuestión de fondo. Sugiere zanjar la cuestión introduciendo un cambio de redacción en esta última disposición, de tal manera que diga “la entidad adjudicadora entrará en negociaciones con los proveedores o contratistas que hayan presentado propuestas que satisfagan un nivel mínimo con respecto a la calidad y a los aspectos técnicos.”

63. El Sr. LEVY (Canadá) dice que la fórmula propuesta por los Estados Unidos entraña una cuestión de fondo, pues se incorpora al concepto de umbral en una disposición en que éste no existía. En su opinión, de haber desacuerdo es preferible atenerse al texto que figura en el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2, que es el preparado por el Grupo de Redacción.

64. El Sr. CHATURVEDI (India) apoya la sugerencia de los Estados Unidos, que le parece lógica ya que en el párrafo 1 del artículo 41 *sexies bis* figura la expresión “nivel mínimo”.

65. El Sr. GOH (Singapur) apoya también la sugerencia de los Estados Unidos y recuerda que en el artículo 41 *sexies* se utilizaba originalmente el concepto de umbral respecto del nivel de calidad y de los aspectos técnicos.

66. El Sr. BONELL (Italia) también estima que se trata de una cuestión de fondo. La historia del párrafo 1 del artículo 41 *sexies ter* indica que originalmente el proyecto se refería a propuestas que no hubieran sido rechazadas. Esta situación es diferente de la del artículo 41 *sexies bis* y *sexies quater* que reconocen expresamente que deberá establecerse un nivel mínimo. Por ello se dice luego que la entidad adjudicadora, una vez que haya elegido el método, deberá establecer este nivel mínimo, lo cual no figura en el artículo 41 *sexies ter*; así, si se cambia la redacción actual hay que reestructurar todo el párrafo y hacerlo concordar con el otro procedimiento.

67. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el texto debería referirse a las propuestas que no han sido rechazadas, porque no tendría sentido entablar negociaciones sobre propuestas ya rechazadas.

68. El PRESIDENTE sugiere que se mantenga el texto original del documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2 y se incluya un artículo que habilite a la entidad adjudicadora a determinar cuáles son las características de las propuestas dignas de tener en cuenta.

69. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) dice que la opción entre hacer referencia a un nivel mínimo, o a propuestas aceptables o que no hayan sido rechazadas, es un punto sustantivo que fue planteado oportunamente por su delegación. Y señala asimismo que la palabra “umbral”, utilizada inicialmente, consignaba con mayor precisión el concepto que se deseaba expresar.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 536a. sesión

Viernes 10 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.536]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL:
CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación)
(A/CN.9/XXVII/CRP.2 y Add.1 a 3)

1. El PRESIDENTE invita a los miembros de la Comisión a que prosigan la aprobación del informe del Grupo de Redacción y a que le comuniquen si suscriben la propuesta destinada a sustituir, en los artículos 41 *sexies bis* y 41 *sexies quater* (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2), la expresión "nivel mínimo" por "umbral".

2. El Sr. JAMES (Reino Unido) declara que su delegación está plenamente dispuesta a aceptar esta propuesta y se pronuncia por mantener, dejada de lado esta modificación, los artículos 41 *sexies bis*, 41 *sexies ter* y 41 *sexies quater* tal como figuran en el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2.

3. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, considerará que la Comisión aprueba el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.2 con una sola modificación: la sustitución de las palabras "nivel mínimo" por "umbral".

4. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) sugiere sustituir el título actual del capítulo III *bis* "Método especial para la contratación pública de servicios" (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1) por "Método principal para la contratación pública de servicios". Esta modificación tendría el mérito de recalcar mejor que por "los otros métodos de contratación pública" (capítulo IV) se entienden los métodos distintos del método principal, es decir, en lo que atañe a la contratación pública de bienes y de obras, métodos distintos de la licitación (capítulo III) y, en lo que respecta a la contratación de servicios, métodos distintos del consignado en el capítulo III *bis*.

5. El Sr. JAMES (Reino Unido), el Sr. LEVY (Canadá), el Sr. CHATURVEDI (India), el Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), el Sr. GOH (Singapur) y el Sr. SHI Zhaoyu (China) declaran que apoyan la propuesta del Secretario.

6. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3, que contiene una nota de pie de página relativa al artículo 16 sobre los métodos de contratación pública, y el capítulo V dedicado a los recursos.

7. El Sr. LEVY (Canadá) dice que su delegación aprueba plenamente este documento. Pregunta si en la versión de la Ley Modelo que figurará en el informe de la Comisión los artículos irán numerados, con el fin de evitar los *bis*, *ter*, *quater*, *quinquies* ... etc.

8. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) contesta que así se hará. Aprovecha la oportunidad para señalar a las delegaciones que la versión definitiva que se publicará en el informe de la Comisión será una versión publicada en las seis lenguas. En consecuencia, tendrán que remitirse en lo sucesivo a esta versión y no al texto que se les distribuirá al término de la sesión.

9. El Sr. CHATURVEDI (India) recuerda que su delegación expresó algunas reservas acerca de las diversas disposiciones durante el debate sobre el capítulo V. Abriga la esperanza de que

así se haga constar en el informe. La Guía para la incorporación de la Ley Modelo tardará todavía algún tiempo en publicarse, por lo que se pregunta si no sería oportuno hacer referencia a ella en la nota de pie de página.

10. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) pregunta si se mantendrá, en la versión definitiva, el capítulo III *bis*, de manera que la numeración de los otros capítulos corresponda con la de los capítulos de la Ley Modelo sobre la contratación pública de bienes y de obras, o si se numerarán de nuevo los capítulos a partir del capítulo III. Por su parte, sería favorable a la segunda solución.

11. El PRESIDENTE contesta que, en efecto, sería preferible volver a numerar los capítulos. Si no hay más observaciones considerará que la Comisión aprueba el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.3.

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL:
PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN
PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL
(continuación) (A/CN.9/396 y Add.1)

Capítulo III, sección B (continuación)

12. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), refiriéndose a la sección B de la lista anotada (A/CN.9/396/Add.1, parte III), dice que, aun siendo ciertamente importante que todas las objeciones relativas a la competencia o a la composición del tribunal arbitral tengan que presentarse cuanto antes, de manera que el proceso no esté demasiado avanzado, no por ello hay que propugnar que estas dos cuestiones se planteen durante las reuniones preparatorias, y ello por diversos motivos, siendo el más convincente la incompatibilidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

13. En cuanto a las objeciones relativas a la composición del tribunal arbitral, tanto en el reglamento como en la Ley Modelo, se dispone que la parte que desee recusar a un árbitro tendrá que hacerlo dentro de los 15 días siguientes a la fecha en que haya tenido conocimiento del hecho que motive la recusación. Cuando haya tenido conocimiento de este hecho antes de la reunión preparatoria, la parte no podrá, en consecuencia, esperar hasta que se reúna la conferencia para actuar, a menos que esta reunión se celebre dentro de un plazo de 15 días, lo que sería pura coincidencia. Por otro lado, la parte que renuncie a la reunión preparatoria tendrá el derecho de oponerse a la misma y en caso de descubrir más tarde algún motivo de recusación no podrá verse privada del derecho de hacer valer el plazo de 15 días impartido por el reglamento o la Ley Modelo ni tampoco cualquier otro plazo impartido en virtud de cualquier otro reglamento o de la ley nacional.

14. En lo que respecta a las objeciones relativas a la competencia del tribunal arbitral, el Sr. Holtzmann recuerda que, de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, bastará con que se comunique a la parte adversa una simple notificación de arbitraje para que el proceso de arbitraje se considere iniciado, pudiéndose enviar posteriormente el recurso al demandado en un

plazo —que puede ser de varias semanas y hasta de varios meses— establecido por el tribunal arbitral, el cual fijará también el plazo dentro del cual el demandado deberá comunicar su respuesta. Ahora bien, en la práctica, es frecuente que estos plazos se fijen previa consulta con las partes cuando se celebran precisamente las reuniones preparatorias. Por ello sería completamente inapropiado pedir a una de las partes si tiene alguna objeción que hacer en cuanto a la competencia del tribunal arbitral antes incluso de haber tenido conocimiento del recurso propiamente dicho y de todo el expediente. Además, en virtud del Reglamento de Arbitraje y de la Ley Modelo, la excepción de incompetencia deberá plantearse a más tardar en el momento en que se deposite la respuesta. Preguntar a las partes, en la etapa misma de la reunión preparatoria, si tienen alguna objeción que hacer en cuanto a la competencia equivaldría, en consecuencia, no sólo a pedirles que se pronuncien antes de disponer de los elementos de información necesarios sino también reducir el plazo impartido en el régimen establecido por la CNUDMI en materia de arbitraje.

15. El Sr. BONELL (Italia) suscribe plenamente las observaciones del representante de Estados Unidos. Cree, como el representante de Tailandia, que el tema de la competencia del tribunal no debería abordarse en este marco y recuerda que, en virtud de lo establecido en el párrafo 2 del artículo 16 de la Ley Modelo, "la excepción basada en que el tribunal arbitral ha excedido su mandato deberá oponerse tan pronto como se plantee durante las actuaciones arbitrales la materia que supuestamente exceda su mandato". En consecuencia, se podrá plantear el tema, indistintamente, al comienzo del proceso o posteriormente, según las circunstancias particulares del caso. No hay que supervalorar el papel que pueda desempeñar la reunión preparatoria. En particular, no se trata de la instancia apropiada para debatir en torno a la ley aplicable ni del interés de un arbitraje *ex aequo et bono*.

16. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) hace suyos los argumentos del representante de Italia y considera que habría que prever en la lista el caso en que una de las partes impugna la competencia de algún árbitro y solicita su recusación. Al preparar su defensa, una de las partes podrá siempre presentar esta impugnación, por lo que el tema debería figurar en la lista de los asuntos que hay que examinar. La decisión de hacerlo incumbirá a las partes y no a los miembros del tribunal arbitral, aunque lo hiciera en consulta con las partes, para evitar que pudiera dar lugar a un contrainforme.

17. El Sr. CHATURVEDI (India) cree también que la cuestión de la competencia no debería figurar en la lista. No son los árbitros quienes tienen que plantearla, sino las partes, y éstas pueden hacerlo en cualquier momento del proceso.

18. Para el Sr. TUVAYANOND (Tailandia), la Ley Modelo dispone, en sus artículos 12 y 13, que las partes podrán recurrar la composición del tribunal arbitral en cualquier momento, y no sólo dentro del plazo de 15 días. El plazo de 15 días sólo cuenta a partir del momento en que son conocidos los hechos que motivan la recusación. Las partes, en cuanto tuvieren conocimiento de los mismos, ya sea en el momento de la constitución del tribunal o durante el proceso arbitral, podrán acordar libremente la formulación de alguna objeción. No hay ningún motivo para negarles la posibilidad de hacerlo en el marco de las reuniones preparatorias. Las directrices precisan que, cualquier problema que pueda plantearse a este respecto, deberá resolverse en la etapa inicial del procedimiento, pero habría que concretar el tema del "mandato" del tribunal. La reunión preparatoria brinda la oportunidad de plantear objeciones relativas a una interpretación notoriamente opuesta al mandato de los árbitros, tal como lo entienden las partes. La noción de competencia se expone de manera más bien vaga en las directrices. La competencia del tribunal arbitral tendría que enunciarse con toda claridad en el compromiso. El tema no tendría que abordarse en esta parte del texto.

19. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) cree que la distinción que hace el representante de Tailandia entre "mandato" y "competencia" se basa más en la terminología que en el fondo. Según el sentido que le dan la Ley Modelo y el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, la competencia de los árbitros para solucionar la controversia tiene su origen directo en el compromiso relativo a esa controversia. Es necesario que el compromiso se aplique a la controversia que tendrá que enjuiciar el tribunal, siendo ahí donde interviene la idea de mandato, que aglutina la noción de competencia. El orador cree entender que en el punto B se trata tan sólo de procurar saber si los árbitros son en realidad árbitros y no simplemente tres personas que nada tienen que ver con la controversia, es decir, si las partes han elegido a los árbitros para solucionar la controversia. El representante de Italia evocó un segundo elemento de la noción de mandato al citar el párrafo 2 del artículo 16 de la Ley Modelo. Cuando, en una etapa ulterior del procedimiento, alguna de las partes considere que alguno de los puntos planteados durante los debates no atañe al compromiso y que por ello el tribunal es incompetente, o no tiene mandato, para pronunciarse al respecto, en este caso será normal que dicha parte impugne la competencia de los árbitros. Ahora bien, esto por lo general sólo sucede en una etapa muy avanzada del proceso, por lo que no cabe descuidar este aspecto en el marco de las reuniones preparatorias. Varios representantes, entre ellos el de Tailandia, han sostenido que no debiera prohibirse a las partes que abordaran determinadas cuestiones durante las reuniones preparatorias. Pero se trata en este caso de puntos que el tribunal arbitral puede plantear de oficio, siendo inconcebible que el mismo tribunal plantee alguna objeción en cuanto a su propia competencia. Por esto el orador cree que no hay que inscribir este punto en el orden del día, sin que ello impida a las partes plantearlo. Prohibir que se aborde algún tema por no figurar en el orden del día parece ser una actitud demasiado formalista.

20. La noción de objeción, en lo que respecta a la composición del tribunal arbitral, no tiene nada que ver con el procedimiento de recusación. El punto B trata sobre el método de nombramiento y de ninguna manera de la imparcialidad o competencia del árbitro. Lo que se desea saber es si el árbitro ha sido designado efectivamente por la autoridad competente y si se han respetado como es debido todas las condiciones en cuanto a la forma. No se pretendía de ninguna manera abordar temas que ya son objeto de los artículos 12, 13 y 14 de la Ley Modelo.

21. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el mandato —o la competencia— del tribunal arbitral se especifica normalmente en el compromiso. No se comprende muy bien el motivo que podría alegar una de las partes para protestar contra una disposición aceptada previamente por ella misma. Es cierto que sería útil plantear las cuestiones que pudieran plantearse en cuanto a la competencia o al mandato del tribunal arbitral, pero únicamente con el fin de esclarecerlas y no de formular alguna objeción. Autorizar a alguna de las partes a que plantee una cuestión que no figura en el orden del día no sería equitativo para la parte que, de manera desprevénida, se vería obligada a improvisar mientras la otra parte dispondrá de tiempo para preparar su intervención. En cuanto al nombramiento de los árbitros, de haberse producido alguna irregularidad, siempre cabe la posibilidad de formular una objeción, pero también se les puede recusar en cualquier momento después de que hayan sido nombrados, con la condición de que no hayan transcurrido más de 15 días a contar del momento en que apareció el motivo de la objeción.

22. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que es normal que en los reglamentos de arbitraje figure la noción de mandato o de competencia y los medios necesarios para establecer la composición del tribunal arbitral. Es el compromiso lo que define este mandato. La delegación de Marruecos desearía que se redactara el punto B de manera más neutral, indicando, por ejemplo, que los

motivos que hagan valer las partes para plantear la cuestión de la composición del tribunal pueden ser válidos cuando abrigan alguna duda u objeción al respecto. Lo que importa es evitar que se emita un juicio de valor declarando que la objeción planteada puede causar retrasos o sembrar dudas sobre la competencia del tribunal.

23. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) cree atisbar algún malentendido en la mente de las delegaciones originado en una redacción más bien desafortunada. La primera frase de los comentarios del párrafo B ("No es siempre aconsejable") se aplica al tribunal arbitral. No se refiere en absoluto al comportamiento de una u otra parte, que no es objeto de ningún juicio de valor. Se trata tan sólo de señalar las ventajas o los inconvenientes de tal o cual método, como se hace en todo el texto de las directrices.

24. El Sr. GOH (Singapur) comparte la opinión del representante de Estados Unidos: la cuestión de la objeción no debiera figurar en la lista anotada. El arbitraje se inicia desde el momento en que las partes designan a los árbitros. Al celebrarse la reunión preparatoria, el procedimiento ha empezado ya desde hace algún tiempo, y cualquier objeción que se haga en cuanto a la competencia de algún árbitro debiera haber sido ya planteada.

25. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) también cree que sería mejor suprimir el punto B o, de no ser así, redactarlo de manera mucho menos precisa, indicando, por ejemplo, que el tribunal tendrá que procurar conocer si las dos partes aceptan su composición. El reglamento de arbitraje prevé los procedimientos de impugnación de la composición del tribunal, sin que haya que instar a las partes a que presenten objeciones a este respecto.

26. El Sr. JONKMAN (Observador del Tribunal Permanente de Arbitraje) dice que sería conveniente concretar el enfoque de este debate. Desde el punto de vista de las directrices, cuyo objeto es proponer sugerencias a las partes para ayudarlas a organizar el arbitraje del modo más eficaz posible, en este caso, efectivamente, es mejor que esta cuestión no se inscriba en el orden del día e incluso ni siquiera abordarla en el documento. Si de lo que se trata, en cambio, es de que sirva de prontuario, de manual en el que figuren los temas que puedan surgir en un momento determinado, entonces sería útil mantener este punto.

27. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) cree entender que el objeto de la lista no es servir de repertorio neutral para todos los casos circunstanciados que puedan presentarse, sino para hacer constar en ella las ventajas y los inconvenientes de tal o cual línea de conducta y los riesgos inherentes a la misma. En este sentido, las anotaciones que contiene son directrices.

28. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que la distinción entre "mandato" y "competencia" es artificial. Cabe imaginar, por ejemplo, que cuando la cláusula compromisoria estipula que el tribunal arbitral deberá solucionar la controversia con arreglo al derecho interno de un país determinado, la invocación que puede hacerse al derecho de otro país será ajena a su "mandato". Sin embargo, también podría decirse perfectamente que el tribunal no es competente para juzgar con arreglo al derecho de otro país.

29. Tratándose de la objeción que se formula en cuanto a la composición del tribunal arbitral, el propósito no era que abarcara la noción de "recusación". El problema podría resolverse obviando el término de "composición" o precisando su sentido. Es cierto que cuando un tribunal arbitral ha sido constituido indebidamente, es decir, cuando las personas que actúan como árbitros no han sido mandatadas a estos efectos mediante el compromiso, se planteará la cuestión de la competencia del tribunal. No obstante,

no es en el marco del punto B, sino en el del punto D del orden del día, relativo a la definición de los puntos controvertidos y el orden para su examen, donde conviene discutir las objeciones en materia de competencia. Por último, el hecho de no plantear una cuestión en el momento precisamente previsto por las directrices, no debiera impedir que se pudiera hacer en cualquier otro momento, de conformidad con el reglamento de arbitraje o de la ley aplicable. Sin embargo, de lo que se trata es de proteger a las partes contra sus propios errores y evitar que surjan más tarde desavenencias acerca de la competencia o la composición del tribunal.

30. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que la cuestión que había planteado no consistía en saber si el hecho de que alguna de las partes no hubiera formulado alguna objeción durante la reunión preparatoria impediría que pudiera hacerlo ulteriormente, sino, sencillamente, saber si estaba prohibido que alguna de las partes planteara durante una reunión preparatoria algún punto que no figurara en el orden del día de dicha reunión.

*La sesión se suspende a las 11.45 horas y
se reanuda a las 12.15 horas*

31. El Sr. DUCHEK (Austria) opina que sería mejor suprimir el punto B. En lo que se refiere a saber si la cuestión de la ley aplicable en cuanto al fondo podrá examinarse durante la reunión preparatoria, el orador advierte que puede suceder que las partes planteen dicha cuestión en esa etapa, a raíz de la definición de los puntos litigiosos (punto D i) de la lista anotada) o con motivo de cuestiones de hecho o de derecho no controvertidas (punto E), dado que en determinadas situaciones algunas cuestiones de hecho pueden ser pertinentes, habida cuenta de la legislación de un país, y no serlo en lo que respecta a otro. Desde el instante mismo en que se planifica el proceso puede haber que solucionar la cuestión de la ley aplicable y puede ser útil que las partes se pongan de acuerdo sobre este punto en la etapa de la reunión preparatoria. Se trata de una eventualidad que las directrices tienen que prever.

32. El Sr. CHATURVEDI (India) estima que lo que tiene que establecer la Comisión son directrices y no una simple lista indicativa, por lo que tiene que hacer gala de circunspección al examinar uno u otro punto o decidir si hay que mantenerlo o descartarlo. En cuanto al punto B de la lista anotada, las partes son libres de abordar o no la cuestión de la competencia y de la composición del tribunal arbitral y pueden hacerlo en cualquier momento. Sin embargo, su interés es plantear la cuestión lo antes posible, con el fin de ahorrar tiempo y dinero. En cambio, no son los árbitros los que tienen que decidir si la cuestión de la competencia y la composición del tribunal se planteará o no. Para evitar cualquier iniciativa de su parte en este sentido sería preferible suprimir el punto B o modificarlo.

33. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el punto B tiene su utilidad y que la solución podría consistir, efectivamente, en volverlo a formular utilizando las palabras "aceptar" o "aprobar". El tribunal arbitral debe poder solicitar que se esclarezca su mandato. Tratándose de la ley aplicable en cuanto al fondo, por ejemplo, y aun cuando las partes hayan optado por el derecho nacional y la ley aplicable no sea, por consiguiente, impugnada, los árbitros, por su parte, podrán tener necesidad de que se concrete si lo que se considera es el derecho en vigor o la legislación vigente en una fecha determinada. La delegación de Tailandia aceptaría que se suprimiera el punto B, pero con la condición de que la cuestión de la competencia y la de la ley aplicable consten en el punto D. En efecto, es importante que el tribunal pueda solicitar algunas aclaraciones durante la reunión preparatoria para evitar más tarde las maniobras dilatorias, por lo demás muy onerosas para todo el mundo.

34. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), dice que, según el dictamen de los juristas consultados por la Secretaría, la cuestión de la ley aplicable en cuanto al fondo puede figurar en el punto D i), aunque tan sólo para decidir si es o no conveniente examinarla ulteriormente. En efecto, definir la ley aplicable y comprobar que existe o no acuerdo sobre el derecho que habrá que aplicar son dos cosas distintas. Se trata, además, de un tema sobre el cual las partes podrán desear presentar alegaciones por escrito, lo que no puede contemplarse durante una reunión preparatoria, en la que lo que está en juego es el procedimiento.

35. El Sr. SHI Zhaoyu (China) es del parecer que la sección B tiene que mantenerse y, en caso necesario, modificarse, teniendo en cuenta el parecer de las delegaciones. La lista anotada de posibles temas para una reunión preparatoria tiene que ser lo más extensa posible y el tribunal arbitral debe poder examinar, cuando las circunstancias se presten a ello, todas las objeciones de las partes en cuanto a su competencia y composición, y ello desde el comienzo del proceso. En cuanto a las partes, éstas deben poder plantear la cuestión en el momento en que lo consideren apropiado.

36. El Sr. OLIVENCIA (España) estima que, por importante que sea, la cuestión de la competencia y la composición del tribunal arbitral no tiene por qué inscribirse en el orden del día de la reunión preparatoria. En efecto, desde el momento en que se establece un orden del día con la numeración de las cuestiones que hayan de ser examinadas, no existe ningún motivo para abordar cuestiones que no figuran en dicho orden del día y el tribunal no debería proponer por su propia iniciativa ningún orden del día en el que se planteara la cuestión de saber si las partes impugnan su competencia o su composición.

37. La delegación española opina que la reunión preparatoria convocada al comienzo del procedimiento puede ser la ocasión de determinar si las partes impugnan la competencia o la composición del tribunal arbitral, aunque la iniciativa tiene que dejarse a estas últimas. En la medida en que en este caso se trata de cuestiones previas, lo indicado sería plantearse con carácter previo, durante la reunión preparatoria convocada al iniciarse el procedimiento, si esas cuestiones no se prestan a objeciones y, a defecto de ello, poder comprobarlo, pero de ninguna manera inscribirlas en el orden del día de la reunión preparatoria propiamente dicha. Dicho esto, la delegación española propone que se modifique la sección B para evitar que pueda sobrentenderse que se trata de un punto del orden del día suscitado por el tribunal arbitral.

38. En lo que se refiere a la naturaleza de las directrices que se examinan, la delegación española las concibe como una guía, siguiendo el ejemplo de la Guía jurídica de la CNUDMI, partiendo de la hipótesis de que una guía sirve para ofrecer y analizar datos, describir la materia considerada, recapitular las posibles dificultades, pesar el pro y el contra de los distintos trámites, proponer diversas opciones y, por último, recomendar prudencia en las actuaciones. Las directrices actuales tendrían que contemplarse como un instrumento que, sin revestir ningún carácter imperativo ni prejuzgar en absoluto tal o cual cuestión, se destina para uso de los árbitros.

39. En lo que se refiere a su ámbito de aplicación, las directrices, lejos de destinarse a una aplicación exclusivamente circunscrita al marco del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, del arbitraje institucional o de los reglamentos de las instituciones arbitrales, tienen que asumir un carácter general sin excluir por ello que se indique que en caso de aplicación del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI el procedimiento considerado se regirá por tales o cuales disposiciones de este instrumento.

40. Por todo ello la delegación española propone que se constituya un grupo de trabajo al término de la Conferencia del Consejo Internacional para el Arbitraje Comercial, con objeto de que se procure disponer de más tiempo para proceder a un intercambio de puntos de vista más profundo sobre el documento que se examina.

41. El Sr. BONELL (Italia) desearía que el Presidente recapitulara la situación a medida que vaya desarrollándose.

42. El PRESIDENTE estima que, en la medida en que el objeto del debate consiste en proceder a un intercambio de pareceres sobre el documento presentado por la Secretaría con vistas a recoger los pareceres de las delegaciones, con el fin de poder presentar un documento más denso al grupo de trabajo que se contempla instituir, la Secretaría está en las mejores condiciones para resumir los debates o extraer, de ser necesario, los puntos sobre los cuales desea solicitar algunas precisiones a las delegaciones.

Capítulo III, sección C

43. El Sr. LEVY (Canadá), aun cuando concede que sería útil crear un grupo de trabajo, se pregunta si este grupo de trabajo no se verá limitado en sus tareas, puesto que la Comisión habrá examinado el documento en su 27.º período de sesiones, con lo que ya habrá decidido su posición sobre este tema.

44. La sección C, por su parte, inspira algunas reservas a la delegación del Canadá, en el sentido de que se invita a un árbitro no experimentado a desempeñar la función de mediador, con el riesgo implícito de que las partes se vean arrastradas a un proceso o resultado con el que no contaban. Ahora bien, los árbitros no deben inmiscuirse en cuestiones de reglamento. Por ello habría que indicar en esta sección la necesidad de informar al árbitro de todos los tratos que se realicen con vistas a hallar una solución, sin participar, no obstante, en ellos. Sería inoportuno plantear la cuestión de la solución durante la reunión preparatoria. Sin embargo, y dado que existe a este respecto un enfoque diferente entre los Estados del continente europeo y los Estados Unidos, el Reino Unido, el Canadá y los países del Commonwealth, por ejemplo, en el caso de que no se suprimieran pura y llanamente todas las disposiciones que van entre corchetes, la mejor solución consistiría cuando menos en poner seriamente sobre aviso acerca de los peligros que encierra una práctica de esa índole.

45. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México), aun estando de acuerdo con la opinión de la delegación canadiense, hace resaltar que el árbitro desempeña una función distinta de la del mediador. En efecto, su misión consiste en establecer la verdad, el contenido de lo convenido entre las partes y su conducta, para seguidamente tomar una decisión que las partes tendrán que acatar. El mediador, por su parte, desempeña un papel consistente en procurar comprender las posiciones de las dos partes y hacer que se entiendan y acepten la solución de su controversia. Cuando el árbitro se convierte en mediador corre el peligro de perder su imparcialidad y de actuar con prejuicios en el momento de la mediación, con el riesgo inherente de comprometer la posible solución.

46. Evidentemente, la mejor manera de que el árbitro propicie la conciliación consistirá en desempeñar su misión de árbitro, de manera que las partes, al ver que actúa de manera razonable en la búsqueda de una solución, empiecen a pensar que tienen que hacer lo mismo. En cualquier caso, y aunque haya que aceptar que es frecuente que en muchos países los árbitros desempeñen el papel de conciliadores, habrá que poner sobre aviso acerca de los peligros que ello encierra.

Acta resumida de la 537a. sesión**Viernes 10 de junio de 1994, a las 15.00 horas****[A/CN.9/SR.537]****Presidente: Sr. MORÁN (España)*****Se declara abierta la sesión a las 15.10 horas*****ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL:
PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN
PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL
(continuación) (A/CN.9/396/Add.1)****Capítulo III, sección B (continuación)**

1. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) considera que ha llegado el momento de que la Comisión adopte algunas decisiones básicas, por ejemplo, si habrá o no de suprimir la sección B. Al parecer, la Comisión se ha inclinado mayoritariamente en favor de suprimirla, aunque algunas delegaciones han apoyado la propuesta de Australia de modificar la redacción del título y las observaciones para darles un sentido más positivo. Por su parte, está dispuesto a aceptar cualquiera de las dos opciones, pero cree que convendría aclarar, a los efectos de la conferencia que el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial celebrará en noviembre, si la Comisión llegó o no a un acuerdo en cuanto a si esta sección debía suprimirse.

Capítulo III, sección C

2. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) no es partidario de que se suprima la sección C; bastaría con introducir leves modificaciones de redacción, que podrían confiarse a la Secretaría de la CNUDMI. Es preciso dejar en claro que no hay que confundir la función del tribunal arbitral con la de un mediador o conciliador. De todos modos, el tribunal arbitral debe tener conocimiento de la existencia de las negociaciones que se celebren fuera del marco del arbitraje y ser informado de sus resultados.

3. El Sr. ANDERSEN (Dinamarca) dice que la Comisión debería adoptar una decisión sobre la lista de posibles temas para una reunión preparatoria en el período de sesiones en curso y que no se justifica convocar un grupo de trabajo para esos efectos.

4. La sección C debe quedar tal como está. Es difícil ver qué relación hay entre la posibilidad de que el tribunal arbitral averigüe si es posible resolver la controversia por acuerdo entre las partes y la asignación al tribunal arbitral de la función de conciliador o de promotor de un acuerdo. Las anotaciones relativas a una posible confusión de funciones se refieren en realidad a una cuestión diferente, y deberían suprimirse, o, en todo caso, incluirse en una sección separada. Hay que tener presente que no todos los países tienen las mismas tradiciones jurídicas ni el mismo número de abogados. Los procedimientos arbitrales son costosos y tal vez las partes deseen evitarlos en la medida de lo posible.

5. El Sr. BONELL (Italia) dice que los párrafos 1 y 2 de la sección C deben ser sustancialmente modificados o suprimidos. En particular, habría que suprimir la segunda oración del párrafo 1 y todo el párrafo 2. Discrepa con el representante de Dinamarca, pues en Italia se hace una clara distinción entre la función de árbitro y la de conciliador u otros análogos. No es conveniente que se confundan ambas funciones. La situación es distinta de aquella en que se pide a un tribunal que homologue un acuerdo entre las partes, porque en el presente caso el tribunal estaría procediendo en forma paralela al arbitraje y a la promoción de un acuerdo.

6. El Sr. SHIMIZU (Japón) se opone a la supresión de los párrafos 1 y 2, que, al igual que el resto de las directrices, contienen una información útil para los juristas que deban intervenir en un proceso arbitral y que deben estar informados de la existencia de opiniones discrepantes con respecto a esta cuestión. En todo caso, se podría reconsiderar la ubicación de estos párrafos.

7. El Sr. ANDERSEN (Dinamarca) aclara que también en Dinamarca se distingue entre la función de arbitraje y la de conciliación y mediación; no obstante, los tribunales deben tratar de lograr un acuerdo de partes en la primera audiencia. Del mismo modo, el tribunal arbitral, tras haber leído todos los documentos presentados por las partes, podría averiguar si éstas desean llegar a un acuerdo y esta averiguación puede ser útil especialmente cuando una de las partes es una institución gubernamental a la que de otra manera podría resultarle más difícil llegar a una solución convenida.

8. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) recuerda que los párrafos 1 y 2 figuran entre corchetes, lo cual indica que su supresión no redundará en desmedro de la finalidad de las directrices. La cuestión fue examinada con el Comité de Arbitraje Internacional, grupo de consultores de la Asociación de Arbitraje de los Estados Unidos, el cual indicó que los párrafos 1 y 2 debían suprimirse porque, entre otras cosas, no guardaban relación con el tema.

9. Asimismo, habría que pedir al Grupo de Redacción que cambiara el texto de la sección C. En la reunión preparatoria sólo debe averiguarse si existen situaciones que puedan afectar al calendario del proceso arbitral, como el hecho de que las partes estén dispuestas a llegar a una solución por acuerdo o la probabilidad de que se celebren negociaciones para esos efectos, por ejemplo. En cambio, no se debe entrar a considerar las condiciones del posible arreglo ni entrar en un proceso de conciliación a menos que las partes lo soliciten. Sin embargo, el propio título de esta sección C, "Posibilidad de resolver por acuerdo la controversia", sugiere la intervención del tribunal arbitral.

10. La razón para no incluir los párrafos 1 y 2 consiste en que hay muy diversas opiniones en cuanto a si es adecuado que un árbitro actúe también como conciliador. Existe asimismo una gran diversidad de prácticas en las distintas partes del mundo, e incluso dentro de diferentes ramas de la actividad comercial en un mismo país, como ocurre en los Estados Unidos. También son diferentes las normas y la práctica en relación con la función atribuida a los tribunales en algunos países, tal como señaló el representante de Dinamarca. Tal vez deban tenerse en cuenta las normas de ética establecidas hace algunos años por la Asociación de Arbitraje de los Estados Unidos y la Asociación de Abogados de los Estados Unidos, según las cuales en principio los árbitros no deben actuar como conciliadores, pero están éticamente habilitados para hacerlo si ambas partes les piden que asuman esa función, lo cual es totalmente distinto de adelantarse a ofrecer sus servicios.

11. El Sr. LEVY (Canadá) dice que, si bien no se opone a la formación de grupos de trabajo cuando puedan cumplir una función útil, estima que hacerlo después de que la propia Comisión ha expresado su opinión sobre los distintos puntos, limitaría demasiado la acción del grupo de trabajo.

12. El Sr. ZHANG Qikun (China) considera que la sección C debe mantenerse y que su aplicación debe quedar librada al criterio de los árbitros de cada país, puesto que los distintos países tienen sistemas judiciales diferentes. En China se combina la función de árbitro con la de conciliador, y la experiencia en ese sentido ha sido satisfactoria. En el proceso de arbitraje se pregunta a las partes si desean intentar la conciliación y si éstas aceptan el árbitro puede desempeñar la función de conciliador. Si después no se llega a una solución, el mismo árbitro que hizo las veces de conciliador puede volver a asumir el papel de árbitro. En su opinión, lo correcto es que sean los árbitros quienes desempeñen el papel de conciliadores, y no que se invite a terceros a intervenir en el asunto, ya que ello además aumentaría los gastos. La conciliación ofrece muchas ventajas, y la rapidez es una de ellas.

13. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) es partidario de mantener la sección C, que es útil para evitar el alto costo del procedimiento arbitral. No es necesario entrar en demasiados detalles; basta con que el tribunal arbitral pregunte a las partes si han celebrado negociaciones con miras a resolver la controversia y cuál ha sido el resultado de ellas.

14. El PRESIDENTE dice que del debate parece desprenderse, en primer lugar, que debe mantenerse la sección C; en segundo lugar, que ha de afinarse la redacción del párrafo 1 y que el párrafo 2, que figura entre corchetes, puede ser suprimido y, por último, que el párrafo 3 no parece plantear problemas.

15. El Sr. BURMAN (Estados Unidos de América) señala que no ha habido en la sesión en curso una mayoría en favor de mantener la sección C y que por lo menos la mitad de los oradores apoyaron su supresión. Además, los Estados Unidos habrían sugerido que, si algo quedaba de esta sección, se modificara el título de manera que el tema tuviera una orientación diferente.

Capítulo III, sección D, punto i)

16. El PRESIDENTE dice que éste es uno de los temas más delicados e importantes de la lista, ya que se refiere a cómo se han de definir los puntos controvertidos, a la posibilidad de excluir algunos, a la posibilidad de concentrarse en otros y al orden en que se procederá.

17. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice, con respecto al título del punto i) del orden del día, que sería más correcto utilizar el término "determinar" que "definir", como se hace en el párrafo 1 de las observaciones. En el punto ii) no habría inconveniente en mantener el término "definir".

18. El PRESIDENTE dice que, habida cuenta del momento procesal en que se plantea esta cuestión, más que "determinar" quizás lo que conviene es "definir", como dice el documento.

19. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) propone que se suprima la última oración del párrafo 1. Le preocupa en particular que se diga que "de no discutirse los hechos sino ciertas cuestiones de derecho, el proceso podría llevarse tal vez (y aquí el orador interpreta que ello se haría a solicitud del tribunal arbitral) sobre la base únicamente de documentos". En la etapa inicial del procedimiento, cuando se celebra una conferencia preparatoria, los árbitros no tienen forma de saber, antes de que las partes hagan sus alegatos, cuáles son los hechos que no están en discusión y si son más importantes en la controversia las cuestiones de derecho que las de hecho.

20. Por otra parte, no sería correcto que un tribunal arbitral pidiera que las audiencias se llevaran a cabo únicamente sobre la base de documentos en los casos en que predominaran las cuestiones de derecho, porque los argumentos sobre cuestiones de derecho pueden ser sumamente importantes. La Comisión no debería propugnar la idea de que los alegatos sobre cuestiones de

derecho deben hacerse por escrito teniendo en cuenta, en particular, el párrafo 2 del artículo 15 del Reglamento de Arbitraje, según el cual "a petición de cualquiera de las partes y en cualquier etapa del procedimiento, el tribunal celebrará audiencias para la presentación de prueba por testigos, incluyendo peritos, o para alegatos orales". La expresión "alegatos orales" no está allí por accidente, sino porque hace 20 años, durante el debate de este Reglamento, se señaló que cualquiera de las partes podría pedir que se le permitiera hacer alegatos orales, entendiéndose por tales los argumentos sobre cuestiones de derecho y no simplemente la presentación de pruebas.

21. El Sr. LEVY (Canadá) apoya la propuesta de los Estados Unidos. En los alegatos orales, aun cuando se refieran estrictamente a cuestiones de derecho, se exponen a veces puntos que no se habían mencionado en los escritos de ninguna de las partes y que son útiles para los tribunales. Los alegatos orales ofrecen también a los árbitros la oportunidad de hacer preguntas para aclarar aspectos dudosos.

22. El Sr. BONELL (Italia) señala que, habida cuenta de las diferencias considerables que existen en esta materia entre el sistema de *common law* y el de derecho romano, podría aceptar que se modificara la redacción de la última oración del párrafo 1 para que dijera: "... de no discutirse los hechos sino ciertas cuestiones de derecho, en su mayor parte el proceso podría llevarse tal vez sobre la base únicamente de documentos".

23. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) tiene la sensación de estar reviviendo el debate de hace 20 años atrás, cuando la Comisión decidió por consenso que no debía haber nada que indicara una predisposición en contra de los alegatos orales, se refiriesen a cuestiones de hecho o de derecho, para el caso de que alguna de las partes optara por hacerlos. Hay que tener presente que la Comisión ya ha adoptado una posición al respecto, tanto en el Reglamento de Arbitraje como en la Ley Modelo, de manera que habrá que proceder con sumo cuidado al hacer un cambio de redacción y no está claro que se pueda llegar a una buena solución por esa vía.

24. El Sr. ANDERSEN (Dinamarca) no está seguro de que el representante de los Estados Unidos interprete correctamente la disposición en el sentido de que son los árbitros los que pueden pedir que el proceso se lleve sobre la base únicamente de documentos. Tal vez sea a las partes a quienes corresponde pedir que se proceda de esa manera. En su opinión, la sección D no obedece al propósito de dejar sin efecto el artículo 15 del Reglamento de Arbitraje, según el cual "el tribunal arbitral podrá dirigir el arbitraje de modo que considere apropiado", y que constituye la norma fundamental, en todas las instancias. Si se interpreta la última oración del párrafo 1 en el sentido de que son las partes quienes pueden pedir que el proceso se lleve sobre la base únicamente de documentos, el orador no se opondrá a que se mantenga.

25. El Sr. BONELL (Italia) sugiere indicar que, a petición de la partes, el proceso podrá tramitarse predominantemente sobre la base de documentos.

26. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el punto i) sirve para definir los elementos controvertidos entre las partes. Por ello, sobre la referencia al método más adecuado para resolver la controversia, que es una cuestión de procedimiento. A este respecto, si se mantiene el texto actual del párrafo 1 habría que incluir alguna cláusula de salvaguardia para evitar que se recurriera a tácticas dilatorias.

27. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la disposición apunta a que las partes se centren en los aspectos controvertidos, sin perder tiempo en examinar métodos que no son controvertidos o que pueden ser objeto de

acuerdo. Ello se explica en las dos primeras oraciones del párrafo 1. El resto del párrafo tiene un carácter ilustrativo y no es estrictamente necesario.

28. El Sr. ANDERSEN (Dinamarca) observa que habría que aclarar la interpretación del sentido del párrafo 1. En efecto, según Italia y Dinamarca, las partes deben pedir que el proceso se lleve a cabo sobre la base únicamente de documentos, en tanto que los Estados Unidos entienden que el tribunal arbitral debe preguntar a las partes si desean que ello sea así.

29. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el tribunal arbitral debe preguntar a las partes si desean o no que el proceso se lleve a cabo sobre la base de documentos únicamente.

30. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que son las partes quienes deben decidir si se ha de celebrar una vista o si el procedimiento ha de llevarse a cabo sobre la base de documentos. No obstante, el párrafo 1 permite que el tribunal arbitral pregunte a las partes si desean prescindir de la vista.

31. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) no se opone a la propuesta de los Estados Unidos de suprimir la última oración del párrafo 1. No obstante, sería preferible que se modificara su redacción, de manera que se dijera que el tribunal arbitral puede preguntar a las partes si desean que el proceso se lleve a cabo únicamente sobre la base de documentos.

32. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que la sugerencia de Marruecos puede resolver uno de los problemas que se plantean, ya que se suprime toda distinción entre cuestiones de hecho y de derecho. A este respecto, de la última oración del párrafo 1 se infiere actualmente que las vistas son más necesarias para las cuestiones de hecho que para las cuestiones de derecho.

33. No obstante, queda sin resolver otro problema: el hecho de que el tribunal pueda preguntar a las partes si desean prescindir de las vistas entraña cierto prejuicio contra éstas. Ello puede tener consecuencias importantes si ambas partes responden que no desean la celebración de vistas, siendo así que los árbitros quieren interrogar a los testigos o hacer preguntas sobre cuestiones de derecho.

*Se suspende la sesión a las 16.35 horas y
se reanuda a las 17.05 horas*

Capítulo IV, sección D, punto ii)

34. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que se deben suprimir los párrafos 6 y 7, habida cuenta de que son meros consejos a las partes y no guardan relación con el contenido de la reunión preparatoria.

35. El Sr. BONELL (Italia) dice que los párrafos 6 y 7 son superfluos y que, además, entrañan peligros.

36. El Sr. CHATURVEDI (India) preferiría que se mantuviera la última oración del párrafo 6.

37. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) dice que el párrafo 6 tiene cierta utilidad en el sentido de que hay que definir con más precisión la reparación o el remedio que se solicita.

38. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que la segunda oración del párrafo 6 será o no aplicable según el momento en que tenga lugar la reunión preparatoria. No se podrá aplicar si la reunión tiene lugar antes de la presentación de los escritos de demanda y de contestación a la demanda. Incluso si tiene lugar en un momento ulterior, no es acertado afirmar que el

demandante tal vez no esté seguro del alcance de sus derechos a tenor de la ley aplicable. Ello entraña el peligro de que, en algunas legislaciones nacionales, el laudo puede ser *ultra vires* si va más allá de la reparación solicitada.

39. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) no ve cómo pueden definirse los puntos controvertidos antes de que se hayan expuesto las pretensiones. En cuanto al concepto de *ultra vires*, antes de saber de qué recursos dispone, el demandante tiene que conocer cuáles son sus derechos con arreglo a la ley y por ello el orador estima que el párrafo 6 es útil.

40. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) también es partidario de suprimir los párrafos 6 y 7. Según la legislación de su país, los tribunales sólo pueden pronunciarse sobre aquellas materias que se someten a su conocimiento y, en consecuencia, es normal que la demanda especifique las pretensiones. Librar la determinación de la cosa pedida a los árbitros es contrario a una norma fundamental de derecho. Para que las partes sepan qué pueden hacer y cómo deben hacerlo, el único camino es la reunión preparatoria.

41. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) no insistirá en que se mantengan los párrafos 6 y 7, puesto que el párrafo 8 es suficientemente claro.

Capítulo III, sección D, punto iii)

42. El Sr. LEVY (Canadá) no está del todo conforme con la actual redacción del punto iii). Ante todo, la primera frase del párrafo 9 ("Tras haber aclarado...") entraña una cuestión muy delicada ya que si los árbitros dan a conocer un criterio acerca del orden de examen de los puntos, las partes podrían pensar que ya se han formado una opinión sobre la cuestión controvertida. Por esta razón, se pregunta si no podría agregarse alguna frase que les advirtiera de este peligro.

43. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que no procede referirse en los párrafos 10 y 11 al laudo "parcial", "provisional" o "interlocutorio", porque en ellos se trata únicamente de definir el orden en que han de decidirse los puntos controvertidos.

44. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) expresa que la posibilidad de que el tribunal arbitral fije el orden en que ha de dictar un laudo es normal en las reuniones preparatorias. Por ejemplo, si el tribunal arbitral se compromete a seguir un orden determinado y dictar en determinado plazo un laudo sobre una cuestión de competencia puede tropezar con problemas y faltarle tiempo para pronunciarse sobre la cuestión principal.

45. El Sr. CHATURVEDI (India) es partidario de conservar el párrafo 9, salvo la última frase que no viene al caso para determinar el orden en que se han de examinar los puntos controvertidos. La primera frase ("Tras haber aclarado los puntos controvertidos...") corresponde en realidad al punto i). En efecto, no es preciso que conste en un párrafo separado, ya que una vez determinados los elementos controvertidos el tribunal deberá decidir en qué orden habrá de conocerlos. El problema de los párrafos 10 y 11 es que el laudo debe ser único y definitivo y lo demás serán resoluciones parciales, provisionales e interlocutorias. Por ello, no le parece adecuada la idea de limitar el laudo.

46. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) señala que, por importante que pueda ser fijar el orden de prelación de los puntos controvertidos, los párrafos 10 y 11 no le parecen necesarios e incluso podría ser peligroso dar a los árbitros la facultad que prevén.

47. El Sr. BONELL (Italia) es partidario de conservar los párrafos 9, 10 y 11, quizá con algunas modificaciones. A su juicio, uno de los principales objetivos de la reunión preparatoria es

establecer el orden en que han de examinarse los puntos controvertidos cuando no hayan de resolverse todos a la vez e informar a las partes acerca de la decisión, al menos en la medida en que el tribunal lo estime adecuado.

48. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) expresa que, en su opinión, la determinación del orden en que han de examinarse los puntos controvertidos guarda relación con el hecho de si algunas cuestiones deben considerarse preliminares como, por ejemplo, la jurisdicción o el derecho aplicable. De señalarse el orden en que deberán verse cuestiones no preliminares, se podría llegar a la interpretación de que el tribunal indicaría a las partes la forma en que deberían defender su causa. El tribunal debe mostrarse en extremo cauteloso y no influir en el criterio del abogado del demandante. En cuanto al texto de los párrafos 10 y 11, no es adecuado instruir o aconsejar a los árbitros respecto de qué deben hacer si estiman que un punto es preliminar. Respecto de la controversia sobre si hay o no laudos parciales, provisionales o interlocutorios, recuerda que el párrafo 1 del artículo 32 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI utiliza esta misma terminología.

49. El Sr. TUVAYANOND (Tailandia) aclara que no se trata sólo de determinar si una cuestión es preliminar a otra, pues también puede ser conveniente establecer un orden de prioridad con respecto a las demás cuestiones, separando a las principales de las secundarias. Si el tribunal arbitral resuelve las cuestiones principales, tal vez las partes decidan no continuar con las restantes, por razones de tiempo o de economía. En consecuencia, debe permitirse que el tribunal arbitral determine, en consulta con las partes, el orden de prioridad de las distintas cuestiones.

Capítulo III, sección E

50. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión), apoyado por el Sr. BONELL (Italia), recuerda que, según la introducción al proyecto de directrices (párrafo 39), la lista de temas contenida en

las secciones A a T trata de ser lo más completa posible para abarcar todos los puntos que un tribunal arbitral podría incluir en el orden del día de una reunión preparatoria. Como la reunión preparatoria no ha de celebrarse en la misma etapa del proceso arbitral (párrafo 29) y la etapa en que se celebre influirá en el alcance de los temas que puedan examinarse en ella (párrafo 30), no cabe decir en general que sería prematuro considerar cierto tipo de cuestiones en una reunión preparatoria ni debería ello llevar a suprimir o modificar el contenido del proyecto de directrices. Bastaría con indicar, con referencia a todos los temas incluidos en el proyecto, que el tribunal deberá determinar en cada caso si a la altura del proceso arbitral en que se celebra la reunión preparatoria es inadecuado o poco práctico considerar ese tema en concreto.

51. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. CHATURVEDI (India), dice que debe suprimirse el párrafo 3 de la sección E, pues cabría considerar una amenaza para las partes que el tribunal arbitral hiciera saber en la reunión preparatoria que la negativa de una de ellas a admitir un hecho alegado por la otra sin que hubiera motivo para ello sería tenida en cuenta al imputar las costas del arbitraje. Ello no obsta a que más adelante el tribunal arbitral tenga en cuenta ese hecho, pero anunciarlo de antemano equivaldría a una coerción.

52. En cuanto a la sugerencia hecha por el Secretario de la Comisión, el orador entiende que las consideraciones a que se ha referido pueden formularse no sólo con carácter general, sino también en relación con los distintos puntos.

53. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) concuerda con la posición de que debe suprimirse el párrafo 3, o, en todo caso, cambiar su redacción de manera de recordar a las partes las potestades del tribunal arbitral en relación con las costas del arbitraje e indicar que ellas podrán ejercerse si llega a determinarse que la negativa a admitir determinados hechos no fue razonable.

Se levanta la sesión a las 18.05 horas

Acta resumida de la 538a. sesión

Lunes 13 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.538]

Presidente: Sr. M. MORAN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL:
PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN
PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL
(continuación) (A/CN.9/396/Add.1)

Capítulo III

Sección E (continuación)

1. El PRESIDENTE, contestando a una pregunta formulada por el representante de Tailandia, dice que el párrafo 3 entre corchetes es muy controvertido y por ello se suprimirá con toda probabilidad.

Sección F

2. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que uno de los principios básicos del *common law* dispone que en los procesos contencioso-administrativos, las pruebas documentales

que presenten las partes en virtud del procedimiento "indagatorio" gozarán de una cierta confidencialidad, en el sentido de que sólo podrán ser utilizadas para el caso concreto de que se trata, y sólo se comunicarán con este fin, pero que, de conformidad con un fallo emitido en Australia en un caso reciente, esta protección no se extenderá a las pruebas documentales comunicadas a raíz de los procesos de arbitraje. Ahora bien, son muchos los reglamentos de arbitraje, comprendido el de la CNUDMI, en los que no se aborda la cuestión de la confidencialidad de las pruebas documentales o de los testimonios. Por consiguiente, sería conveniente, si se tiene en cuenta que es precisamente el carácter confidencial del arbitraje lo que con frecuencia constituye un elemento determinante en la elección de este procedimiento, que las directivas traten —en la sección F de la lista anotada de posibles temas o en cualquier otra sección— este tema de la confidencialidad.

3. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) dice que la Secretaría ha pensado ya en abordar este punto. El tema de la confidencialidad despierta un interés creciente, del que son prueba,

entre otras cosas, las conclusiones que se han sacado con motivo de la elaboración del nuevo reglamento de arbitraje de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Queda por saber de qué manera puede ser abordada en las directrices. Las sugerencias de las delegaciones a este respecto serán acogidas con beneplácito, aunque se hagan después de la sesión.

4. La Sra. VERDON (Canadá) dice que, con motivo de las consultas que se celebraron en el Canadá sobre las directrices, se advirtió que la cuestión de la divulgación de las informaciones confidenciales era siempre delicada, y ello tanto más cuanto que, de acuerdo con la legislación de algunos países, desde el momento mismo en que las informaciones se divulgan ya no puede invocarse la confidencialidad. Por ello convendría que este tema figurara en las directrices, de preferencia en la sección F.

5. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) considera también que la lista anotada debería incluir un punto en el que se previera que las partes puedan obtener precisiones sobre hasta dónde llega la confidencialidad. A este respecto cabría inspirarse en el artículo 20 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. El representante de Estados Unidos señala además que sería preferible utilizar un término como el de "arreglo", en los párrafos 4 y 5, para evitar tener que entrar en consideraciones relativas a las presunciones simples e incontrastables.

6. En cuanto al párrafo 11, estima que habría que suprimir la antepenúltima frase, que da a entender que la Comisión no es favorable a la divulgación de los documentos de carácter puramente interno. En efecto, documentos internos como el acta de la reunión de un consejo de administración destinado a tal o cual contrato y también los registros de los accionistas, en los casos en que la condición de accionista de tal o cual persona se ponga en entredicho, pueden ser de gran importancia. La parte que no tiene acceso a dichos documentos internos tendría que poder tener conocimiento de los mismos, lo que en muchos casos no se verá facilitado por la transmisión de los documentos a un tercero. Por último, en el párrafo 13, el orador cree que habría que revisar la última sentencia de la frase, en la que se alude al riesgo que podría correr una persona al autoincriminarse [*"self-incrimination"* en la versión inglesa], noción que, por definición, pertenece al derecho penal y no al derecho civil.

7. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) precisa que las condiciones enumeradas en el párrafo 11 se inspiran ampliamente en las normas relativas a la administración de la prueba de la Asociación Internacional de la Abogacía, para cuya redacción se han tenido en cuenta las prácticas en vigor en los diversos sistemas jurídicos. En este texto, la condición relativa a los documentos internos es imperativa y excluye cualquier petición de comunicación de tales documentos, mientras que en el párrafo 11 se prevé la posibilidad de que la decisión se tome en consonancia con la apreciación del tribunal arbitral.

8. El PRESIDENTE estima, por su parte, que el texto se sitúa en el medio justo y tiene en cuenta las normas en vigor en los diferentes sistemas en materia de divulgación.

Sección G

9. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) desearía que la Secretaría reformulara la última frase del párrafo 3, ya que no aclara si lo que quiere decirse es que los empleados a que se hace referencia son susceptibles de ser convocados como testigos a raíz de la inspección.

Sección H

10. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que la última frase del párrafo 3, que puede que también se inspire en las reglas de la prueba de la Asociación Internacional de la

Abogacía, por lo demás muy flexibles a este respecto si se las considera en su conjunto, se parece más bien a una recomendación. Ahora bien, la decisión de proceder o no a la audición del testigo debe dejarse completamente a la apreciación de las partes. La Comisión debe ser absolutamente imparcial a este respecto y lo mejor será no mencionarlo. Sin embargo, podría figurar ventajosamente en las futuras directrices sobre la presentación de las pruebas. Dicho con otras palabras, lo que habría que hacer es, o bien profundizar más en la cuestión, o bien suprimir por completo la frase.

11. El Sr. RINGER (Alemania) desearía obtener precisiones sobre el párrafo 6 y, entre otras cosas, acerca de las diversas soluciones posibles.

12. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) explica que la solución mencionada en el párrafo 6 es la más sencilla, porque permite no salirse del marco del procedimiento de arbitraje. Las otras soluciones supondrían recurrir a deposiciones escritas juradas y, en consecuencia, obligarían a acudir a instituciones exteriores.

13. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) subraya que la solución mencionada en la última frase del párrafo 6 no aparece en algunos ordenamientos jurídicos. En su país, por ejemplo, el juramento es un requisito *sine qua non* de la prueba, del que sólo se puede prescindir en casos muy excepcionales. Por ello habría que reformular esta frase y decir, por ejemplo, que las partes convienen en que los testigos firmen una declaración escrita en la que se certifique la veracidad de su testimonio, o también que el tribunal arbitral podrá proponer a las partes esta solución.

14. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que el representante de Marruecos ha señalado un problema que tiene que ser tomado en consideración en las directrices, el de la gran diversidad, según los países, de los procedimientos en materia de autenticación de las declaraciones escritas, de legalización de las firmas y de prestación de juramento. Por ello es importante que los árbitros se cercioren, en el momento de celebrarse la reunión preparatoria, que las partes conocen exactamente las formalidades que tendrán que observarse en caso de presentación de declaraciones por escrito. Del mismo modo, sería útil, en lo que respecta a las deposiciones orales de los testigos, que se precisen las modalidades de la prestación de juramento.

Sección H

15. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que en el punto ii) la Secretaría ha hecho un esfuerzo digno de elogio para que se tenga una idea general de las normas relativas a la administración de la prueba en todo el mundo. Se trata, no obstante, de una tarea demasiado ambiciosa que puede crear más problemas de los que puede resolver. En lo que atañe a la lista anotada, sería suficiente procurar determinar de qué manera las partes y los árbitros tienen la intención de proceder a la audición de los testigos, en lugar de proponerles seis o siete modalidades distintas. Por consiguiente, se podría suprimir los párrafos 8 a 12.

16. El Sr. BONELL (Italia) comparte hasta cierto punto el parecer del representante de Estados Unidos, aunque considera que va demasiado lejos. Propone, por su parte, que se supriman tan sólo los párrafos 8 y 9, ya que los párrafos 10, 11 y 12 abordan temas de importancia desde un punto de vista práctico.

17. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), refiriéndose a la primera frase del párrafo 15, advierte que, en numerosos ordenamientos jurídicos, entre ellos el de Estados Unidos, las personas interesadas en la solución de la controversia reciben un trato exactamente idéntico al de cualquier otro testigo. Por ello sugiere que se suprima la expresión "prevalece el parecer de que", a no ser que haya algún otro medio de restablecer el equilibrio deseado de este párrafo.

Sección I

18. El PRESIDENTE, al comprobar la falta de observaciones sobre esta sección, considera que merece la aprobación de la Comisión.

Sección J

19. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), refiriéndose al párrafo 2 del punto i), dice que conviene ciertamente requerir a las partes a que presenten otros escritos si tienen la intención de hacerlo y los plazos impartidos, pero que no hay que abordar el contenido de estos escritos como se dice en este párrafo. El Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, y prácticamente todos los otros reglamentos de arbitraje, dejan este tema a la discreción de las partes. El único reglamento que da algún que otro detalle, por mínimo que sea, es decir, el del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, va netamente mucho menos lejos que el párrafo 2.

20. En las directrices tampoco se debiera, como se hace en el párrafo 5 del punto iii), exponer las ventajas y los inconvenientes de una presentación simultánea o consecutiva de las pruebas. Todo dependerá de las circunstancias del caso, siendo mejor que sea el tribunal arbitral el que decida por su propia cuenta.

Sección K

21. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que parecería ser que en esta sección las observaciones se han incorporado al título del tema del orden del día. En cuanto al comentario propiamente dicho, carece de interés y debiera suprimirse. Habría que conservar en el enunciado tan sólo lo siguiente: "Considerar algunos detalles prácticos respecto a los escritos y elementos de prueba". El texto restante podría recogerse bajo el epígrafe de "Observaciones".

22. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) explica que el hecho de que la formulación de este tema del orden del día haya tenido que desarrollarse tanto se debe a la propuesta de publicar por separado un folleto en el que sólo figurarían los temas del orden del día. "Considerar algunos detalles prácticos respecto de los escritos y elementos de prueba" constituiría en estas condiciones un enunciado insuficiente. Si no se llevara adelante la propuesta de publicar ese folleto, no habría ningún inconveniente en proceder de la manera que ha sugerido el observador de Australia.

23. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) estima que, en efecto, sería razonable presentar por separado el contenido de las directrices, es decir, los temas en sí mismos y las observaciones directamente relacionadas con los mismos, y los comentarios de índole general que, por el momento, se hallan dispersos por todo el texto.

24. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión) hace notar que de lo que se habla no es exactamente de aquello que tiene en mente el observador de Australia. Por una parte, se trataría de conservar las directrices tal como figuran en su forma actual y publicar además un folleto de algunas páginas que contenga una breve introducción y los temas que figuran debajo del título de "orden del día". Valdría la pena reflexionar sobre esta idea y sobre la del observador de Australia.

25. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que las dos propuestas corresponden en realidad a un mismo deseo: hacer de manera que se recoja lo esencial con el fin de que quede claro. Su propia propuesta le lleva a retirar su observación relativa a la sección K. Puede que más bien sea necesario enriquecer los títulos del "orden del día" para que den una visión de conjunto del contenido de las directrices.

Sección L

26. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) señala a la atención de la Secretaría el hecho de que el tema de la confidencialidad, que surgió a raíz de las pruebas, se plantee también a propósito de las vistas.

27. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México), refiriéndose al párrafo 2 entre corchetes, dice que su delegación considera que este párrafo es aceptable en su conjunto, excepto la segunda frase, por la que se invita a los árbitros a indicar a las partes, en el momento de la vista oral, lo que a su juicio son los puntos fuertes y débiles de los argumentos de las partes. Se trata de un consejo muy peligroso, por lo que debiera suprimirse esta frase.

28. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) cree también que sería completamente prematuro que los árbitros dieran su parecer en esta etapa sobre los puntos fuertes y débiles de los argumentos de las partes, salvo tal vez si los tres árbitros consideran de común acuerdo que algún argumento, carente a su parecer de pertinencia, puede constituir una pérdida de tiempo. Ahora bien, es poco probable que se dé incluso este caso ya que los árbitros no podrían consultarse entre sí durante la vista y estaría fuera de lugar que se consultaran antes de haber escuchado a las partes. En cualquier circunstancia, se trata de un punto que no tiene por qué ser tratado en las directrices, ya que se parte de la hipótesis de que el objetivo de éstas es formular recomendaciones sobre lo que conviene hacer durante la celebración de una reunión preparatoria y no sobre lo que tendrá que hacerse durante la vista. Esta observación no sólo es válida en lo que respecta a la segunda frase sino también para todo el párrafo 2, que tendría que suprimirse, como también el párrafo 5, por motivos idénticos.

29. En el párrafo 7, las directrices propugnan no fijar las fechas de las vistas orales hasta que no se hayan definido las cuestiones mediante el intercambio de escritos. No cabe duda de que esto se justifica en algunas situaciones, aunque en otras puede ser importante que se fijen las fechas para que las partes puedan organizarse en consecuencia. También en este caso sería preferible que las directrices se circunscribieran a lo esencial sin pretender indicar a los árbitros la manera como deben dirigir el proceso arbitral. Cuanto menos se planteen temas que puedan prestar a controversia en materia jurídica, tanto mayores serán las posibilidades de que las directrices se acepten de la manera más amplia.

*La sesión se suspende a las 11.40 horas y
se reanuda a las 12.25 horas*

30. El Sr. CHATURVEDI (India) está de acuerdo con el representante de Estados Unidos en que las cuestiones que se plantean con los puntos i), ii) y iii) son prematuras. En efecto, a las dos primeras cuestiones sólo es posible contestar si el proceso sigue su curso y si se considera que es necesario imponer tales plazos. En cuanto a saber el orden de las intervenciones orales de las partes (punto iii)), tal como se dice con toda razón en el párrafo 11, el demandante hará una exposición inicial de los hechos y, a continuación, el demandado contestará a la demanda.

31. La delegación de la India no está de acuerdo con la observación que figura en la segunda frase del párrafo 2, según la cual la vista ofrece al tribunal arbitral una buena oportunidad para indicar a las partes, de forma equitativa e imparcial, lo que a su juicio son los puntos fuertes y débiles de sus argumentos, porque esto no entra en los atributos del tribunal arbitral, como tampoco la idea expresada en la última frase del párrafo 5, según la cual el tribunal arbitral podrá ayudar a las partes a limar sus divergencias indicándoles su evaluación de las cuestiones que sigan controvertidas.

32. El Sr. KOUVSHINOV (Federación de Rusia), sin poner en duda el hecho de que las directrices que se examinan sean de gran

utilidad práctica, entre otras cosas, con motivo del arbitraje de casos particularmente complejos, estima sin embargo que, de su lectura, se saca la impresión que se destinan a juicios contencioso administrativos. Ahora bien, el arbitraje en materia mercantil debe ser un procedimiento ágil, que pueda tener acomodo para solucionar diversas controversias. Cabe temer que las directrices acaben cayendo en un formalismo contencioso administrativo.

33. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) se congratula de que en el párrafo 13 se precise que los modelos procesales expuestos no tienen ni con mucho un carácter imperativo y exhaustivo. Sin embargo, abriga dudas acerca de la utilidad de los párrafos 11 y 12, los cuales, a su parecer, no son ni necesarios ni rigurosamente exactos. Las directrices tienen por objeto señalar a las partes la conveniencia de fijar el orden en que se desarrollarán las distintas etapas del proceso y no de instruir a los árbitros sobre la manera en que se considera que tienen que ejercer su poder discrecional, puesto que son muchos los factores que entran en consideración en tales decisiones. Por consiguiente, habría que dejar que fuera el tribunal arbitral el que, previa consulta con las partes, eligiera la práctica que hay que seguir, sin llegar hasta el extremo de indicar de manera exhaustiva las diversas diligencias que el tribunal arbitral y las partes puedan desear realizar.

34. Las dudas que abriga la delegación de Estados Unidos con respecto a alguno de los ejemplos que aparecen en los párrafos 11 y 12 se deben a que uno de los motivos frecuentemente invocados para rechazar la ejecución de los fallos arbitrales emitidos al amparo de la Convención de Nueva York y de diversas legislaciones internas se basa en que la parte afectada no ha sido autorizada a exponer sus argumentos. Sería por ello necesario tener mucho cuidado, al hablar de vistas y de testigos, y no citar las presentes directrices en un procedimiento de ejecución del fallo basándose en la tesis de que no se habría brindado a una de las partes la posibilidad de exponer su defensa.

35. El Sr. CHATURVEDI (India) es favorable a mantener el párrafo 11, que considera apropiado. En cuanto a la idea de examinar la conveniencia de celebrar las vistas (enunciado previo a la sección L (vistas)), cree que no tiene ninguna razón de ser, ya que las vistas son prácticamente insoslayables. Por consiguiente, habría que modificar dicho enunciado.

36. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) suscribe plenamente el parecer del representante de Estados Unidos según el cual los artículos 11 y 12 pueden inducir a error y dan la impresión de contrariar la flexibilidad deseada en los procesos de arbitraje, sin olvidar el riesgo que entrañan de comprometer la ejecución de los fallos arbitrales al dejar entrever que no se ha brindado a tal o cual parte la posibilidad de defender su caso.

37. El Sr. KOUVSHINOV (Federación de Rusia), aun estando de acuerdo con el representante de la India en que en los procesos arbitrales hay que celebrar vistas, cree que el tribunal arbitral puede dar pruebas de flexibilidad y que no habría que excluir que, antes de que se inicie el proceso arbitral, las partes puedan decidir un arreglo amistoso. En este caso ya no habría necesidad de vista y lo que se haría sencillamente sería informar a los árbitros de que las partes habían llegado a un acuerdo.

38. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) estima que los párrafos 14 y 15 (punto iv)) plantean un problema espinoso como consecuencia de las diversas prácticas en curso en lo que atañe a la posibilidad de que las partes presenten por escrito un resumen de los argumentos expuestos oralmente. En efecto, si bien es cierto que en algunos ordenamientos jurídicos las partes tienen la posibilidad de presentar al tribunal arbitral un resumen de los argumentos expuestos oralmente, y ello tanto al comienzo como al final de sus exposiciones orales, sucede a veces que en

estos resúmenes se citan incluso asuntos que nunca hubieran sido evocados ni escuchados fuera de las vistas o que la otra parte escucha por primera vez.

39. Ello justifica que uno se pregunte si las partes tendrían que ser autorizadas a exponer tales argumentos, tanto más cuanto que esto se hace al final de la vista, por lo que la otra parte se halla en la imposibilidad de formular las observaciones oportunas al respecto, lo que plantea, entre otros, el problema de la igualdad de trato de las partes.

40. Además, la idea de que estos argumentos puedan presentarse después de la vista se opone al parecer al artículo 29 del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, en virtud del cual el tribunal arbitral, después de haber preguntado a las partes si tienen otras pruebas que ofrecer, podrá declarar cerradas las audiencias. Ahora bien, el cierre eventual de las audiencias plantearía en estas condiciones el problema de su reapertura y toda una serie de otras cuestiones afines.

41. Por este motivo, la delegación de Estados Unidos sugiere que se simplifique la formulación de las observaciones que figuran en los párrafos 14 y 15.

42. El Sr. CHATURVEDI (India) suscribe plenamente el párrafo 11, puesto que, a su parecer, la exposición de los argumentos tiene por objeto facilitar la tarea de los árbitros y, en cualquier caso, la otra parte presente en la audiencia tendrá siempre la posibilidad de contestar. En lo que se refiere al párrafo 15, es conveniente sustituir el término de "argumentación oral" por el de "argumento", por ser más concreto.

43. En cuanto a la fórmula propuesta en la tercera frase del párrafo 17 (punto vi)), según la cual el presidente del tribunal podría dictar seguidamente a un mecanógrafo un resumen de las intervenciones orales, la delegación de la India pone en duda que sea práctico proceder de esta forma, puesto que en la práctica los mecanógrafos asisten a las vistas y toman notas a medida que éstas se celebran.

44. El Sr. KOUVSHINOV (Federación de Rusia) recuerda que se trata todavía de la etapa de la reunión preparatoria, por lo que considera que lo esencial del punto vi) no estriba en saber si es posible tomar notas, sino determinar si se tiene el derecho de proceder al análisis de los argumentos y pruebas que se exponen. Opina que habría que atenerse al examen de la prueba documental.

Sección M

45. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) cree, en primer lugar, que puede haberse cometido un grave error de traducción en la versión española, al hacer referencia a la lengua o lenguas en que habrán de celebrarse las vistas (audiencias), cuando en la versión inglesa, por ejemplo, se precisa con sobrada razón que de lo que se trata es de la lengua o lenguas que se utilizarán en las actuaciones. En segundo lugar, la delegación de México no está de ninguna manera de acuerdo con la idea expresada en la primera frase del párrafo 2, según la cual tal vez convenga examinar en la reunión preparatoria si la decisión ha de adoptarse por acuerdo entre las partes o si ha de dejarse en manos del tribunal arbitral. En efecto, el idioma de las actuaciones viene determinado de común acuerdo entre las partes o, a defecto de dicho acuerdo, se deja en manos del tribunal arbitral, el cual está habilitado para dirigir el proceso arbitral como lo juzgue apropiado, siempre y cuando respete el principio de igualdad de las partes y les brinde la facultad de hacer valer sus argumentos.

46. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) se pregunta, habida cuenta de la intervención del representante de México, si el sentido del párrafo 2 queda fielmente plasmado

también en la versión inglesa. En efecto, se ha creído notar en este párrafo que, además de la modalidad en que se opera la elección del idioma, en lo que habría que hacer hincapié era en el alcance o extensión del acuerdo, es decir, la cuestión de saber si todos los documentos que se presentan deben o no deben serlo en el idioma de las actuaciones y del acuerdo. En consecuencia, habría que concretar también la versión inglesa.

47. El Sr. BONELL (Italia), al abundar en el mismo sentido que el representante de Estados Unidos, estima que habría que mejorar todo el texto, ya que se trata de una disposición muy importante que con frecuencia da lugar a numerosas dificultades.

48. El Sr. ILLESCAS (España) conviene con la delegación de México en que el texto español reduce sin ningún motivo el alcance del acuerdo al idioma de las audiencias (vistas). Habría que precisar en el texto que se trata, por una parte, de resolver el problema del idioma que hay que utilizar en todas las actuaciones y, por otra, determinar quién tiene que elegirlo, lo que no se desprende claramente de los párrafos 1 y 2 de la versión española, como tampoco de la versión inglesa. Esta parte de la sección M mejoraría, pues, si se revisara. Además, los párrafos 1 y 2 tienen un tono demasiado pedagógico, desplazado tratándose de un texto que se destina a especialistas. En resumen, no son necesarios.

49. Por último, y más allá del ejemplo pertinente de problema específico que se da al párrafo 2, el problema fundamental que se plantea consiste en saber si el idioma de las actuaciones debe fijarse desde un principio y a quién debe confiarse la decisión.

50. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) hace notar que el idioma de las actuaciones es un problema tanto más importante cuanto que la parte más débil confrontada a una controversia puede verse perjudicada si no domina el idioma de las actuaciones. La delegación saudí preferiría que el idioma de las actuaciones fuese el mismo de la controversia, a no ser que las partes se concierten en otro sentido. Habría que tomar como base el idioma de la transacción a que se haya llegado en el proceso y, en su defecto, el idioma que las partes hayan elegido.

51. El PRESIDENTE pide al representante de Arabia Saudita que precise lo que entiende por idioma de la controversia.

52. El Sr. AL-NASSER (Arabia Saudita) confirma que se trata del idioma en el que se redactó el contrato que es objeto de controversia entre las dos partes.

Se levanta la sesión a las 13.05 horas

Acta resumida de la 539a. sesión

Lunes 13 de junio de 1994, a las 15.00 horas

[A/CN.9/SR.539]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 15.15 horas

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL: PROYECTO DE DIRECTRICES PARA LA REUNIÓN PREPARATORIA DEL PROCESO ARBITRAL (continuación) (A/CN.9/396/Add.1)

Capítulo III

Sección M (continuación)

1. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. GOH (Singapur), recuerda que durante la labor de redacción del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI se examinó ampliamente la cuestión del idioma de las actuaciones, y las directrices correspondientes se establecen en el artículo 17 del Reglamento. Por lo tanto, la Secretaría podría tal vez tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 17 cuando revise esta sección del proyecto.

2. Otro aspecto que preocupa a la delegación de los Estados Unidos es el orden que se ha asignado a algunos temas dentro de la lista. En el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, así como en la Ley Modelo, el orden en que figuran los temas es algo diferente al que se ha seguido en la lista de posibles temas para una reunión preparatoria. El idioma, por ejemplo, es un tema que aparece en forma temprana en el Reglamento, mucho antes que el de los testigos, las vistas y la presentación de escritos. Tal vez la Secretaría, en aras de mantener la coherencia y facilitar la búsqueda de las normas, podría considerar la posibilidad de seguir el mismo orden general que figura en documentos anteriores de la CNUDMI.

Sección N

3. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) sugiere que la Secretaría, al preparar la versión revisada del proyecto,

podría tal vez mencionar el hecho de que el apoyo administrativo es a menudo proporcionado por instituciones arbitrales. Existe una red muy importante de instituciones arbitrales en todo el mundo, y cabe reconocer que no sólo actúan separadamente, sino también en cooperación.

Sección O

4. El Sr. KOUVSHINOV (Federación de Rusia) dice que en algunos sistemas jurídicos existen otro tipo de instituciones además de la de secretario o escribano, como la denominada "raportior" en ruso (relator). Esta persona participa activamente en cuanto a informar a los árbitros acerca de la sustancia de las cuestiones en examen.

5. El PRESIDENTE sugiere que la Federación de Rusia indique a la Secretaría el término que considera más adecuado, o la función que podría desempeñar el titular del cargo a que se ha referido el orador.

Sección P

6. El PRESIDENTE señala que el párrafo 2 figura entre corchetes, lo cual indica que la Secretaría ha puesto a consideración de la Comisión el grado de conveniencia de la incorporación de ese párrafo al documento.

7. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que la finalidad del párrafo 2 es dar instrucciones al tribunal arbitral sobre los factores que debe tener en cuenta. No es necesariamente un tema para la reunión preparatoria, sino que se trata más bien

de informar al tribunal arbitral de lo que debe hacer o de los factores que debe tener en cuenta después de celebrada la reunión preparatoria o como consecuencia de ésta. En su opinión, ese tipo de instrucciones generales no son necesarias en este documento. Por otra parte, el orden en que se enumeran los factores, de la a) a la g), parece dar la impresión de que algunos son más importantes que otros. Por ejemplo, la cuestión relativa a la ejecución de los laudos se menciona en último lugar, tal vez porque la ejecución es la última etapa en la cronología de los acontecimientos, pero de todas maneras tiende a dar la impresión de que hay un orden de importancia. En conclusión, considera que la solución más sencilla es eliminar el párrafo 2 en su totalidad.

Sección Q

8. El Sr. BONELL (Italia) propone suprimir esta cuestión de la lista de temas posibles. En primer lugar, no ve cuál podría ser el propósito de los párrafos 1, 2 y 3 del punto i). Si el tribunal arbitral solicitara el parecer de las partes, lo que resultaría sorprendente en una etapa tan temprana, o bien ambas partes podrían negarse a contestar, lo que haría sentir más incómodos a los árbitros, o bien podrían ponerse a discutir. Cabe preguntarse también qué sucedería si una de las partes diera información errónea, o se negara a revelar cierta información.

9. Con respecto al punto ii), si bien no lo rechaza en forma tan tajante, cree que es una cuestión que los árbitros deberían decidir o, de acuerdo con el sistema jurídico de algunos países, tal vez sea algo que debería quedar enteramente a discreción de una de las partes en particular. En consecuencia, preferiría que el tema Q no se incluyera en la lista.

10. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) sugiere que se elimine el punto Q como tema del orden del día. Las normas imperativas existen, y corresponde a los árbitros conocerlas y aplicarlas. En cuanto al punto ii), es una tarea que incumbe a las partes. El mandato de los árbitros termina cuando dictan su laudo, y el depósito del laudo es generalmente una labor de las partes, en aquellos lugares donde existe ese requisito. Sugerir lo contrario podría ser una invitación a árbitros poco experimentados a que tomaran esa iniciativa, cuando en realidad se trata de cargas posteriores al laudo.

11. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) también tiene reservas respecto de los párrafos 1, 2 y 3 del punto i), y no tendría inconveniente en que se suprimieran, pero preferiría que se mantuviese el punto ii). Hay países en los que se exige que el propio tribunal arbitral registre el laudo. Entonces, si árbitros de otros países intervienen en un procedimiento arbitral en un lugar donde existe ese requisito, cabe preguntarse qué pasaría si nadie les informa de ello, si estarían autorizados a contratar abogados para que recabaran ese tipo de información, y quién pagaría los gastos de registro del laudo, o de la traducción del laudo, si fuese preciso traducirlo para poder registrarlo. Se plantean preguntas que sería muy difícil resolver al final del procedimiento y que, por lo tanto, convendría aclarar desde un principio. En síntesis, su delegación está a favor de mantener el punto ii) del tema Q, en cuyo caso habría que modificar el título del tema, tarea ésta que quedaría en manos de la Secretaría.

Sección R

12. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) sugiere que tal vez la sección R quedaría mejor como un capítulo separado del proyecto, por ejemplo como capítulo IV, y que allí se hicieran menciones del estilo de las que se hacen en esta sección y que es pertinente tener en cuenta para el caso del arbitraje multilateral.

13. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) dice que el arbitraje multilateral es una cuestión sumamente compleja, y felicita a la Secretaría por haber manejado el tema de una ma-

nera muy acertada. No obstante, sugiere que se supriman algunas partes en las que se indica a los árbitros una manera de proceder, cuestión que, a su juicio, debería resolverse de acuerdo con las circunstancias de cada caso en particular, y aplazarse hasta el momento en que exista un mayor consenso en la comunidad arbitral en cuanto a la forma de tramitar esos casos.

14. En el párrafo 4, el orador sugiere que se mantenga la primera oración y se suprima el resto del párrafo, a partir de la oración que comienza diciendo: "La primera etapa...". El párrafo 6, además de plantear problemas similares a los ya indicados, sugiere en su última oración la posibilidad de que alguna de las partes no esté presente en algunas de las vistas. En un arbitraje multilateral, la CNUDMI debería evitar hacer cualquier sugerencia en el sentido de que no es enteramente una facultad de las partes decidir si desean estar presentes o no. En síntesis, a reserva de que se supriman esas dos partes, su delegación aprueba la sección R.

15. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que quizá sería preferible que los párrafos 1, 2 y 3, que resultan útiles para determinar las principales características del arbitraje multilateral, se incluyeran en la introducción del proyecto de directrices. También sugiere que la Secretaría considere las repercusiones que el arbitraje multilateral puede tener en otras partes del documento, como la sección F, relativa a la prueba documental.

Sección T

16. El Sr. ABASCAL ZAMORA (México) dice que en el proyecto de directrices se advierte una laguna, ya que no hace referencia a la admisibilidad o al valor probatorio de los instrumentos transmitidos por medio del intercambio electrónico de datos (EDI) u otros sistemas análogos. Es una cuestión que se presentará cada vez más en el arbitraje internacional, dada la creciente utilización del EDI. Sería conveniente que la Secretaría tuviera en cuenta los resultados de la labor del Grupo de Trabajo sobre el Intercambio Electrónico de Datos, a fin de incorporarlos donde proceda en el proyecto de directrices.

17. El Sr. HOLTZMANN (Estados Unidos de América) expresa su pleno acuerdo con la delegación de México respecto a la necesidad de tener en cuenta las repercusiones del intercambio electrónico de datos. Otra cuestión que tal vez convenga incluir en las directrices es la de la comunicación entre las partes y el tribunal arbitral. Sobre todo en los casos de arbitraje especial o cuando la institución arbitral no tiene un procedimiento establecido, las partes pueden abrigar dudas respecto a los métodos más adecuados para comunicarse con el tribunal. Convendría que, entre los temas que pueden tratarse en la reunión preparatoria, los árbitros y las partes examinaran conjuntamente los medios más adecuados para comunicarse entre sí.

18. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) expone una cuestión que se plantea en relación con la legislación de su país, la de que el arbitraje termina con la muerte, el desistimiento o la enfermedad del árbitro a menos que se establezca lo contrario en el convenio entre las partes, o que éstas den su consentimiento para que continúe.

19. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que esa cuestión se resuelve normalmente en el reglamento por el que se rige el arbitraje, por lo que no parece que sea necesario incluirla en el proyecto de directrices.

20. El Sr. JONKMAN (Observador de la Corte Permanente de Arbitraje) dice que recomendará a su institución y a los árbitros que utilicen estas directrices tan pronto como se publiquen, ya que le parece que pueden ser muy útiles, no sólo porque en la mayoría de los casos las cláusulas por las que se rige un arbitraje son insuficientes, sino también porque los árbitros no suelen tener mucha experiencia en materia de arbitraje internacional.

21. El PRESIDENTE dice que, antes de pasar al siguiente tema del programa de la Comisión, convendría conocer la opinión de ésta sobre los pasos que deben darse en el futuro respecto al proyecto de directrices. Ya se acordó que la Secretaría recogiera resultados de este primer debate, consolidándolos más adelante con los del Congreso que el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial (CIAC) celebrará en Viena en el próximo mes de noviembre. Lo que la Comisión podría decidir ahora es si esos resultados, antes de presentarlos al 28.º período de sesiones de la CNUDMI, que se celebrará probablemente en Viena en mayo de 1995, deben ser examinados por un grupo de trabajo, o quizá un grupo de expertos, que podría reunirse durante el primer trimestre de 1995.

22. El Sr. BURMAN (Estados Unidos de América) dice que, en vista de los beneficiosos resultados del presente debate, su delegación ha cambiado de opinión y admite que podría ser conveniente convocar un grupo de trabajo para que examinara el proyecto de directrices antes del 28.º período de sesiones de la Comisión, a fin de facilitar su labor para completar el examen del tema. Sin embargo, antes de tomar esa decisión, hay que tener en cuenta que, en su próximo período de sesiones, la CNUDMI podrá tener ante sí dos documentos que debe examinar con carácter prioritario, los relativos a las garantías independientes y al intercambio electrónico de datos. Por eso, lo más adecuado parece que la Secretaría consolide los resultados del presente debate con los de la próxima reunión del CIAC, quizá con la ayuda de un grupo de expertos, y que en 1995 la Comisión decida, a la vista de su carga de trabajo, si conviene convocar un Grupo de Trabajo para acelerar el examen del proyecto de directrices para la reunión preparatoria del proceso arbitral.

23. La Sra. VERRALL (Reino Unido) apoya la propuesta de los Estados Unidos, ya que no le parece necesario reunir un grupo de trabajo antes del 28.º período de sesiones de la Comisión. Lo que podría hacer la Secretaría es convocar un grupo de trabajo inmediatamente después de la reunión que celebrará en noviembre el Consejo Internacional de Arbitraje Comercial, y consolidar los resultados en un documento que presentaría a las delegaciones con suficiente antelación para que pudieran examinarlo a fondo antes del 28.º período de sesiones.

24. El PRESIDENTE sugiere que las delegaciones, tras examinar ese documento preparado por la Secretaría, le envíen observaciones por escrito para facilitar su labor ulterior, sobre todo en relación con la versión del texto a los distintos idiomas.

25. El Sr. BONELL (Italia) dice que lamenta que sólo unas pocas delegaciones, entre las que se cuenta la suya, se hayan interesado por que la Comisión adoptara una decisión sobre el procedimiento que debe seguirse en el futuro respecto al proyecto de directrices. No le parece correcto que se haya dicho que no es éste el momento apropiado para tomar una decisión, ni que se quiera confiar el destino futuro del texto a los resultados de la labor que se haga en otros foros, como el CIAC, consolidándolos quizá a través de un grupo de trabajo oficioso. Sería mucho más oportuno que la propia Comisión adoptara una decisión al respecto.

26. El Sr. RENGGER (Alemania) dice que la Comisión no debe dedicar demasiado tiempo a un segundo examen de las directrices, ni tratar de convertirse en un grupo de redacción, ya que no se está elaborando un instrumento legal. Ya ha habido un acuerdo sobre los principios, y la Comisión debe poder concluir el examen del tema en su próximo período de sesiones.

27. El Sr. CHOUKRI SBAI (Marruecos) dice que le satisface que se hayan expresado en la Comisión ideas y opiniones derivadas de diferentes sistemas jurídicos. La Comisión, por no ser un órgano legislativo, debe tratar de establecer compromisos, lo que redundará en beneficio de cuantos recurran al arbitraje.

28. El PRESIDENTE dice que queda a la discreción de la Secretaría si debe convocar un grupo de expertos a fin de facilitar y hacer más expeditiva la labor de la Comisión en su próximo período de sesiones. Seguidamente da por concluido el examen por la Comisión del tema 5 de su programa de trabajo, "Arbitraje comercial internacional: proyecto de directrices para la reunión preparatoria del proceso arbitral".

Se levanta la sesión a las 16.25 horas

Acta resumida de la 540a. sesión

Miércoles 15 de junio de 1994, a las 10.00 horas

[A/CN.9/SR.540]

Presidente: Sr. MORÁN (España)

Se declara abierta la sesión a las 10.15 horas

NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL: CONTRATACIÓN PÚBLICA (continuación) (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4, CRP.3 y CRP.5)

Informe del Grupo de Redacción (continuación) (A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4)

1. El Sr. CHATURVEDI (India) dice que la nota que figura al pie de la primera página del documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.1 reflejaba mejor la posición de su delegación que la que se propone en la primera página del documento CRP.2/Add.4. La fórmula "sin derogar con ello la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras" es particularmente desafortunada ya que ni la CNUDMI ni el Grupo de Redacción han recibido mandato para derogar la Ley Modelo

aprobada en la sesión anterior. El orador lamenta que no se haya tenido en cuenta la propuesta que formuló de incluir una frase mediante la cual se indicara que esta Ley Modelo aprobada permanecía intacta. Se sorprende también de que la última frase de esa nota se refiera a la Guía, la cual, en las actuales condiciones, no es más que un proyecto de enmiendas que se proponen para la antigua Guía con vistas a incorporar al derecho interno la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras (A/CN.9/393).

2. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el objeto de la fórmula mencionada por el representante de la India consiste precisamente en clarificar la relación entre las dos Leyes Modelo y que la expresión "sin derogar con ello" indica perfectamente que la nueva Ley Modelo, en

virtud de la cual se incorporarán los servicios, deja intacto el texto de la Ley Modelo de la CNUDMI aprobada en el 26.º período de sesiones. En cuanto a la Guía que se menciona en la última frase, se trata del texto íntegro que elaborará la Secretaría refundiendo los documentos A/CN.9/393 y A/CN.9/394, para incorporar a la antigua Guía el proyecto de enmiendas aprobado en el período de sesiones actual. Por consiguiente, la nota no se refiere únicamente al proyecto de enmiendas, sino a la nueva guía, en la cual se aglutinarán las enmiendas de la antigua Guía aprobada por la CNUDMI.

3. El Sr. WALLACE (Estados Unidos de América) hace suyas las observaciones del Sr. Hunja y propone que la Secretaría elabore un cuadro en el que figuren los artículos que corresponden a la antigua Ley Modelo y los que corresponden a la nueva ley. Estos artículos han vuelto a ser numerados y siguen un orden muy distinto, lo que facilitará considerablemente la tarea de los representantes y de los legisladores.

4. El Sr. GOH (Singapur) sugiere que se subrayen las palabras "y Servicios" en la tercera línea de esa nota de pie de página con objeto de indicar claramente la diferencia que puede haber entre los títulos de las dos Leyes Modelo.

5. El Sr. CHATURVEDI (India) mantiene su posición y repite que hubiera sido necesario precisar que la antigua Ley Modelo seguía "intacta" en lugar de servirse del término "derogar", puesto que en ningún caso se ha tratado de derogarla. En cuanto a la referencia a la Guía, cree que no es adecuada, puesto que se había convenido en atenerse al examen de los añadidos que había que incluir en la antigua Ley Modelo, de manera que se englobara a la contratación pública de servicios.

6. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) acepta el texto propuesto, teniendo en cuenta las explicaciones del Sr. Hunja. Tal como ha sido redactado, este texto no tiene ninguna ambigüedad y corresponde realmente a las preocupaciones expresadas por el representante de la India.

7. El PRESIDENTE dice que si no hay ninguna objeción considerará que la Comisión desea aprobar tal cual el texto de la nota que figura al pie de la primera página del documento A/CN.9/XXVII/CRP.2/Add.4.

8. *Así queda decidido.*

9. El PRESIDENTE dice que la nota de pie de página relativa al título del artículo 16, los títulos del capítulo III *bis*, del artículo 41 *ter* y del artículo 41 *quater* han sido retocados de conformidad con los deseos de las delegaciones y que estos textos no debieran suscitar objeciones.

10. El Sr. CHATURVEDI (India) pregunta por qué motivo, en las modificaciones propuestas para el artículo 41 *quater*, se ha sustituido la expresión "proveedores y contratistas" por la de "proveedores o contratistas".

11. El Sr. HUNJA (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) replica que en este caso de lo que se trataba para el Grupo de Redacción era de armonizar el texto del artículo 41 *quater* con el de las disposiciones relativas al procedimiento de la licitación y a la evaluación de las ofertas.

12. El PRESIDENTE dice que las modificaciones introducidas en los artículos 41 *sexies*, 41 *sexies bis* y 41 *sexies quater* son de pura forma. Si no hay ninguna otra objeción considerará que la Comisión desea aprobar el documento A/CN.9/XXVII/CRP.2 Add.4.

13. *Así queda decidido.*

Aprobación de la Ley Modelo y recomendación (A/CN.9/XXVII/CRP.5)

14. El Sr. BURMAN (Estados Unidos de América) propone que en el párrafo 2 de la parte dispositiva del proyecto de resolución A/CN.9/XXVII/CRP.5 se sustituya la mención "órganos interesados" por una referencia a las instituciones internacionales de préstamo y a las instituciones regionales de financiación del desarrollo. Estos dos grupos de organismos internacionales figurarán entre los principales usuarios de la Ley Modelo, por lo que le parece útil mencionarlos a este respecto, siempre y cuando no sea contrario a la práctica seguida para las resoluciones de las Naciones Unidas.

15. El Sr. CHATURVEDI (India) pregunta si es que el segundo apartado del preámbulo constituye una constatación de hecho. A su entender, sería preferible que, en el cuarto apartado del preámbulo, se dijera "en el actual período de sesiones" en lugar de "en ese período de sesiones", con objeto de que no exista la menor ambigüedad.

16. El Sr. HERRMANN (Secretario de la Comisión), al contestar al representante de la India, dice que el enunciado del segundo apartado del preámbulo figuraba en el proyecto de resolución aprobado en el anterior período de sesiones y que la Asamblea General lo aprobó así. Por lo que sabe, nada ha cambiado a este respecto.

17. En lo que se refiere a la propuesta del representante de Estados Unidos, el orador, no cree que en ninguna directriz se prohíba mencionar a las instituciones de préstamo o de financiación en las resoluciones de las Naciones Unidas. Esta posibilidad se deja discrecionalmente a la CNUDMI, aunque puede parecer preferible no tocar el texto y mencionar más bien los "gobiernos y otros órganos interesados", sin mayores precisiones.

18. El PRESIDENTE dice que, de no haber ninguna objeción, considerará que la Comisión desea aprobar el proyecto de resolución editado con la signatura A/CN.9/XXVII/CRP.5.

19. *Así queda decidido.*

Párrafos cuya inclusión se ha propuesto en la guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la contratación pública de bienes, obras y servicios (A/CN.9/XXVII/CRP.3)

20. El Sr. BURMAN (Estados Unidos de América) felicita a la Secretaría por la rapidez con la que ha redactado este texto, que deberá sustituirse por una nota de pie de página que figure en la Ley Modelo cuyo texto ha sido respetado en cuanto al fondo.

21. El Sr. JAMES (Reino Unido) se asocia a las felicitaciones expresadas por el representante de Estados Unidos a la Secretaría. En cuanto al texto, las reservas que puede hacer son de poca enjundia y de índole sintáctica. Así, al final del párrafo 13, la expresión "no resulte adecuada o viable" reproduce la expresión utilizada a propósito del procedimiento de licitación en la antigua Guía. En lo que se refiere a la contratación pública de servicios, la expresión que figura en la Ley Modelo es "adecuada". En cuanto a lo que desde ahora ya es el artículo 16, los Estados podrán elegir el método de la licitación cuando sea más adecuado que el método principal. En cuanto al enunciado del artículo 13 *bis*, hubiera podido redactarse de forma menos directa para con los Estados que adopten la Ley Modelo. En la última frase del artículo 13 *bis*, hubieran podido precisarse mejor las palabras "que son, en muchos aspectos, similares". Podría ser útil explicar los motivos por los que los Estados podrían desear optar por otros métodos distintos de los mencionados en el artículo 17, precisando así que el método principal de contratación pública de servicios

conlleva determinadas etapas obligadas que se detallan en la Ley Modelo, mientras que los otros métodos son mucho más flexibles.

22. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que en la expresión “que son en muchos aspectos similares”, la palabra “similar” no significa “idéntico”, por lo que no puede hacer suya la intervención del representante del Reino Unido.

23. El PRESIDENTE dice que, de no haber ninguna otra objeción, considerará que la Comisión desea aprobar el documento A/CN.9/XXVII/CRP.3.

24. *Así queda decidido.*

*La parte de la sesión que figura en el acta
se termina a las 11.00 horas*

IV. BIBLIOGRAFÍA DE TEXTOS RECIENTEMENTE PUBLICADOS RELATIVOS A LA LABOR DE LA CNUDMI¹: NOTA DE LA SECRETARÍA

(A/CN.9/417) [Original: inglés]

ÍNDICE

	<i>Página</i>
I. CUESTIONES GENERALES	445
II. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.....	446
III. ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN COMERCIALES INTERNACIONALES	450
IV. TRANSPORTE INTERNACIONAL	453
V. PAGOS INTERNACIONALES	454
VI. GARANTÍAS INDEPENDIENTES Y CARTAS DE CRÉDITO CONTINGENTE	455
VII. CONTRATACIÓN PÚBLICA	455
VIII. INSOLVENCIA TRANSFRONTERIZA	456
Anexo. Lista de títulos abreviados y completos de los textos jurídicos de la CNUDMI citados en la presente bibliografía	456

I. Cuestiones generales

Abascal Zamora, J. M. Aspectos prácticos del derecho de los contratos del comercio internacional: la prensa y los contratos del comercio internacional. *Financiero*: [sección] guía legal (México, D.F.).

En cuatro entregas:

I en 14:5A, martes, 1.º de marzo de 1994;

II en 14:8A, miércoles, 9 de marzo de 1994

III en 14:7A, miércoles, 16 de marzo de 1994;

IV en 14:6A, miércoles, 23 de marzo de 1994.

Títulos de cada una de las entregas: El derecho del comercio internacional. — Inconvenientes de aplicar las soluciones domésticas a los problemas del comercio internacional. — La libertad de contratación y el principio de legalidad. — Qué es eso del arbitraje?

Titulillo del periódico: *Financiero*, análisis.

Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL. *International journal of legal information*: International Association of Law Libraries (Washington, D.C.) 23:1:66-98, spring 1995.

Ésta es una reproducción del documento A/CN.9/402 de la CNUDMI, de 11 de abril de 1994.

Bischoff, J. Allgemeine Erfahrungen bei der Rechtsvereinheitlichung in der UNCITRAL. *Schweizerische Zeitschrift für internationale und europäisches Recht*: Schweizerische Vereinigung für internationales Recht (Zürich, Switzerland) 3:5:623-638, 1993.

Títulos paralelos del periódico: *Revue suisse de droit international et de droit européen* = *Swiss review of international and European law* = *Rivista svizzera di diritto internazionale e di diritto europeo*.

Booyens, H. Völkerrecht als Vertragsstatut internationaler privatrechtlicher Verträge. *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*: Max-Planck-Institut (Tübingen, Alemania) 59:2:244-257, 1995.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. CLOUT; jurisprudencia de los tribunales sobre textos de la CNUDMI. [Viena: Naciones Unidas], 1993-. (A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1-)

Ejemplares disponibles a diciembre de 1994:

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1 de 17 de mayo 1993;

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/2 de 4 de noviembre de 1993;

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/3 de 24 de mayo de 1994;

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/4 de 30 de agosto de 1994;

A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/5 de 14 de octubre de 1994.

Los documentos de la serie CLOUT se publican en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas: árabe, chino, español, francés, inglés, ruso.

¹La jurisprudencia de los tribunales sobre textos de la CNUDMI (CLOUT: extractos de jurisprudencia) y las referencias bibliográficas al respecto figuran en la serie de documentos A/CN.9/SER.C/...

Cada ejemplar contiene resúmenes de sentencias y laudos arbitrales preparados por corresponsales nacionales; incluye referencias bibliográficas de las fuentes fundamentales y comentarios de los tratadistas sobre los casos.

En la actualidad, los CLOUT abarcan los siguientes textos: la Convención sobre la prescripción (1974/1980), la Convención sobre la Compraventa (1980), la Ley Modelo del arbitraje (1985) y las Reglas de Hamburgo (1978).

El público podrá disponer de copias de las decisiones judiciales y laudos en su idioma original que se enviarán a las personas interesadas que los soliciten a la Secretaría de la CNUDMI, previo pago de un derecho para cubrir los gastos de reproducción y envío postal.

Publicados en otras subseries: Guía del usuario [de los CLOUT] (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1 de 19 de mayo de 1993).

Congreso conmemorativo de la UNCITRAL. *Anuario de derecho marítimo*: Gobierno Vasco, Departamento de Transportes y Obras Públicas, Escuela de Administración Marítima (Barcelona, España) 11:1116-1117, 1993.

Fisher, G. UNCITRAL gives international trade law CLOUT; case-law on UNCITRAL texts. *Australian business law review* (North Ryde, Australia) 21:362-367, October 1993.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* (Zürich, Suiza) 66:5:251-256, 1994.

Títulos paralelos del periódico: *Swiss review of business law* = *Revue suisse de droit des affaires*.

Este artículo trata, entre otras temas, de la labor de la CNUDMI en las esferas de las garantías independientes, la contratación pública y el intercambio electrónico de datos.

Herrmann, G. United Nations Commission on International Trade Law: text of the statement of Dr. G. Herrmann, Secretary of the Commission, on the work of its twenty-sixth session, Vienna, 1993. *En Asian-African Consultative Committee: report of the thirty-third session, held in Tokyo (Japan) from 17 to 21 January 1994 / prepared by the Secretariat*. New Delhi: Secretariat, 1994. p. 57-72.

Klein, H. Komisija ujedinjenih naroda za međunarodno trgovačko pravo. *Slobodno poduzetni tivo: asopis za poduzetni tva i t i nog gospodarstva* (Zagreb, Croacia) 12/13:387-389, prosinac 1994.

En croata.

Traducción del título: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

Rechtsprechung zu UNCITRAL-Texten: (Case-law on UNCITRAL-texts; CLOUT). *Zeitschrift für europäisches Privatrecht* (Munich, Alemania).

En dos entregas:

I en 2:2:319-321, 1994;

II en 2:4:694-695, 1994.

Éste es un cuadro de casos basado en los documentos A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/1 y A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/2 de los CLOUT de la CNUDMI. Se actualizará con respecto a los casos que atañen a los textos de la CNUDMI aprobados por Alemania.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20 a 21 de octubre de 1993: Buenos Aires, Argentina)

UNCITRAL y el futuro derecho comercial: el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas/A.I. Piaggi, coordinadora. Buenos Aires: Depalma, 1994, xiv, 253 págs.

Ponencias que versan sobre textos jurídicos de la CNUDMI:

I. Arbitraje comercial: UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: background and salient features/J. Sekolec, p. 3-29. (El anexo correspondiente reproduce el texto en español de la Ley Modelo del arbitraje (1985), p. 31-48). — Justicia, arbitraje y las reglas UNCITRAL 1985 en la Argentina/S. Le Pera, págs. 49 a 55. — Otra vez sobre la conveniencia de adoptar la Ley Modelo de 1985 sobre Arbitraje Comercial Internacional de UNCITRAL/A. I. Piaggi, págs. 61 a 67.

II. Pagos internacionales: UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers/E. E. Bergsten, p. 117-131. — UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters/E. E. Bergsten, p. 133-145.

III. Contratación pública: UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods and Construction: background and salient features/J. Sekolec, p. 167-183. — La Ley Modelo sobre Contratación Pública de la CNUDMI: conveniencia de su adopción por la República Argentina/M. G. Reiriz, págs. 185 a 191. — El proyecto de Ley Modelo sobre Adjudicación de Trabajos Públicos: conveniencia de su adopción/J. A. Sánchez, págs. 197 a 204. — La regulación de la contratación pública/T. Hutchinson, págs. 205 a 210. (El anexo de esta sección es el texto en español de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Contratación Pública de Bienes y de Obras (1993), págs. 211 a 253.)

Snijders, H. J. UNCITRAL 25 jaar, een jubileum met een congres over Uniform Commercial Law in the twenty-first century/H. J. Snijders. *Tijdschrift voor arbitrage* (Zwolle, Países Bajos) 4:122-125, 1992.

Spanogle, J. A., Jr. The arrival of international private law. *George Washington journal of international law and economics*: National Law Center, George Washington University (Washington, D.C.) 25:2:477-522, 1991.

La experiencia del autor como Jefe de los delegados de los Estados Unidos de América ante los grupos de trabajo de la CNUDMI fue particularmente significativa para la elaboración del presente artículo. — Nota de pie de página.

United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) [and its work products]. *En B. Colas, ed. Global economic co-operation: a guide to agreements and organizations*. Didcot: Management Books 2000, c1994 (ICC Publication; no. 932).

Los artículos tratan acerca de la CNUDMI y los instrumentos que ha elaborado: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, págs. 366 y 367, 370. — Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, págs. 374 y 375. — Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, págs. 375 y 376. — Disposiciones relativas a la unidad de cuenta, pág. 389. — Normas uniformes sobre cláusulas contractuales por las que se establece una suma convenida en razón de la falta de cumplimiento, págs. 389 y 390. — Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales, págs. 396 y 397. — Ley Modelo de la CNUDMI sobre transferencias internacionales de crédito, págs. 397 y 398. — Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional, págs. 412 y 413. — Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, págs. 421 y 422. — Reglamento de Conciliación de la CNUDMI, págs. 422.

II. Compraventa internacional de mercaderías

Abascal Zamora, J. M. La compraventa internacional de mercaderías. *Financiero*: [sección] guía legal (México, D.F.) 14:5A, miércoles, 11 de mayo de 1994.

Título del periódico: *Financiero*, análisis.

- Adame Godard, J. Las obligaciones del comprador en la compraventa internacional. *Revista de derecho privado*: Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 3:9:471-504, septiembre-diciembre 1992.
- Aguiar Júnior, R. R. de. A Convenção de Viena e a resolução do contrato por incumprimento. *Revista de informação legislativa*: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas (Brasília, Brasil) 31:121:211-225, 1994.
Los anexos reproducen en portugués los artículos pertinentes de: I. La Convención sobre la Compraventa (1980), págs. 219 a 224. — II. El Código Civil y el Código de Comercio del Brasil, págs. 224 a 225.
- Amato, P. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [CISG]: the open price term and uniform application: an early interpretation by the Hungarian courts. *Journal of law and commerce*: University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 13:1:1-78, 1993.
Índice del anexo: Interpretive decisions applying CISG, p. 31-78.
- Antweiler, C. Beweislastverteilung im UN-Kaufrecht, insbesondere bei Vertragsverletzungen des Verkäufers. Frankfurt am Main: Lang, 1995. 218 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe II, Rechtswissenschaft; Bd. 1689 = Publications universitaires européennes. Serie II, Droit; vol. 1689 = European university studies. Series II, Law; vol. 1689).
Tesis (doctoral) — Universidad de Mainz, Alemania, 1994. Comprende bibliografía, págs. 201 a 218.
- Barona Vilar, S., C. Esplugues Mota y J. Hernández Martí. La Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. En su Contratación internacional/ C. Esplugues [Mota] coordinador Valencia: Tirant lo Blanch, 1994. págs. 228 a 294.
- Behr, V. Commentary to Journal of Law & Commerce Case I: Oberlandesgericht, Frankfurt am Main [court decision of 17 September 1991 — 5U 164/90]. *Journal of law and commerce*: University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 12:271-275, 1993.
- Beraudo, J. P. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and arbitration. *ICC International Court of Arbitration bulletin*: International Chamber of Commerce (Paris, Francia) 5:1:60-64, May 1994.
- Bitter, W. y G. Bitter. Wandelungsmöglichkeit des professionellen Käufers und Nachlieferungsrecht des Verkäufers bei aliud-Lieferung: eine Untersuchung zum deutschen und UN-Kaufrecht. Betriebs-Berater: *Zeitschrift für Recht und Wirtschaft*: Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (Heidelberg, Alemania) 35:2315-2326, 1993.
- Bonell, M. J. Rassegna giurisprudenziale in tema di vendita internazionale. *Diritto del commercio internazionale: pratica internazionale e diritto interno* (Milano, Italia) 8:3/4:843-860, luglio-dicembre 1994 (Giurisprudenza commerciale).
Ésta es una actualización de una serie de informes sobre decisiones judiciales relativas a la Convención sobre la Compraventa (1980); las entregas anteriores se publicaron en este periódico:
I en 6:2:631-637, luglio-dicembre 1992;
II en 7:3:651-659, luglio-settembre 1993.
- Brand, R. A. y H. M. Flechtner. Arbitration and contract formation in international trade: first interpretations of the United Nations Sales Convention. *Journal of law and commerce*: University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 12:239-260, 1993.
Este artículo hace hincapié en el primer caso en que en los Estados Unidos se prestó una atención significativa a la Convención [sobre la Compraventa], Filanto, S.p.A. c. Chilewich International Corp., [789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992), apelación rechazada, 984 F.2d 58 (2d Cir. 1993)], pág. 240 y nnp.6.
Véase también *infra*: Perales Viscasillas, Ma. del P.
- Brussel, G. S. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a legislative study of the North-South debates. New York *international law review*: New York State Bar Association (Albany, N.Y.) 6:1:53-74, winter 1993.
- Dannemann, G. The United Nations Convention on [Contracts for] the International Sale of Goods. En su An introduction to German civil and commercial law: with a chapter on company law by Th. Meyding. London: British Institute of International and Comparative Law, 1993. p. 46-54.
- Del Duca, L. F. y P. Del Duca. Practice under the Convention on the International Sale of Goods (CISG): a primer for attorneys and international traders (Part I). *Uniform Commercial Code law journal* (New York, N.Y.) 27:4:331-370, spring 1994.
Esta Parte (I) destaca y analiza recientes decisiones judiciales relativas a casos y centra la atención en el examen de la importancia de la Convención sobre la Compraventa (1980) para el comercio internacional de los Estados Unidos, pág. 331. — En la Parte II figurarán, entre otros temas, un examen de la formación de los contratos, determinadas cuestiones sobre el cumplimiento de los mismos y nuevos conceptos en materia de recursos, pág. 362.
- Diedrich, F. Voraussetzungen einer Vertragsaufhebung wegen Sachmängeln nach dem Wiener Kaufrecht: Anmerkung zu OLG Frankfurt a.M., Teilurteil vom 18.1.1994 — 5 U 15/93, RIW 1994 S.240. *Recht der internationalen Wirtschaft: Betriebs-Berater international* (Heidelberg, Alemania) 41:1:11-16, Januar 1995.
Véase también *infra*: Koch, R.
- Donner, L. A. Impact of the Vienna Sales Convention on Canada. *Emory international law review*: Emory University School of Law (Atlanta, Ga.) 6:2:743-751, 1992.
- Enderlein, F. y D. Maskow. International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods: commentary. New York: Oceana, c1992. xv, 480 p.
Comprende bibliografía e índice.
Éste es un comentario artículo por artículo de la Convención sobre la Compraventa (1980) y la Convención sobre la prescripción (1974/1980).
- Ferrari, F. Estudios comparativos en materia de conclusión del contrato en los países de América del Sur con referencias a la Convención de Viena sobre la venta internacional/ tr. M. Pastorino de Solari Yrigoyen. *Revista del derecho comercial y de las obligaciones* (Buenos Aires, Argentina) 25:145/150:51-84, 1992.
L'ambito di applicazione della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale. *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile* (Milano, Italia) 893-934, 1994.
La rilevanza degli usi nella Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili. *Contratto e impresa: dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale* (Padova, Italia) 10:239-258, 1994.

- Prevedibilità del danno e contemplation rule. *Contratto e impresa: dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale* (Padova, Italia) 9:760-769, 1993.
- Vendita internazionale di beni mobili. Tomo I. Art. 1-13. Ambito di applicazione — disposizioni generali. Bologna: Zanichelli, 1994. xviii, 242 p. (Commentario del codice civile Scialoja-Branca/ a cura di F. Galgano).
- Otro título: Libro Cuarto, Delle obbligazioni: Titolo III, Capo I, Della Vendita — Supplemento: Legge II Dicembre 1985 N. 765.
- Comprende bibliografía, cuadro de artículos, e índice temático.
- Flesch, K. Der Irrtum über die Kreditwürdigkeit des Vertragspartners und die Verschlechterungseinrede: Anwendbarkeit des BGB neben dem UN-Kaufrecht (CISG): Auslegung des Paragraphen 321 BGB. *Betriebs-Berater: Zeitschrift für Recht und Wirtschaft: Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit* (Heidelberg, Alemania) 49:13:873-876, 1994.
- Der Irrtum über eine Eigenschaft der gekauften Ware und die Gewährleistung nach dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG). *En su Mängelhaftung und Beschaffenheitsirrtum beim Kauf*. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos, c1994. p. 125-158 (Arbeiten zur Rechtsvergleichung; Bd. 162).
- Gabriel, H. D. Practitioner's guide to the [United Nations] Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) and the Uniform Commercial Code (UCC). New York: Oceana, 1994. 276 p.
- Éste es un comentario artículo por artículo.
- Incluye algunas referencias bibliográficas y un apéndice que remite de los temas del UCC a las secciones correspondientes de la Convención sobre la Compraventa (1980).
- The battle of the forms: a comparison of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: the common law and the Uniform Commercial Law. *Business lawyer: American Bar Association, Section of Business Law* (Chicago, Ill.) 49:3:1053-1064, May 1994.
- Gössler, D. Das Wiener Kaufrechtsübereinkommen 1980: CISG; [United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods]. *En su International [sic]: Kaufrecht — Gewährleistung*. Köln: Bundesstelle für Aussenhandlesinformation, 1994. p. 88-99, 121-123.
- Heilmann, J. Mängelgewährleistung im UN-Kaufrecht: Voraussetzungen und Rechtsfolgen im Vergleich zum deutschen internen Kaufrecht und zu den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen. Berlin: Duncker und Humblot, 1994. 708 p. (Schriften zum internationalen Recht; Bd. 67).
- Tesis (doctoral) — Universidad de Hamburgo, Alemania, 1992 (situación a diciembre de 1990).
- Comprende bibliografía.
- Höss, S. Der gegenständliche Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts = Contracts to which the CISG is applicable. Augsburg: [s.n.], 1995. vi, 214 p.
- En alemán con algunas partes en inglés.
- Tesis (doctoral) — Universidad de Augsburg, Alemania, 1995.
- Comprende bibliografía.
- Huber, P. UN-Kaufrecht und Irrtumsanfechtung: die Anwendung nationalen Rechts bei einem Eigenschaftsirtum des Käufers. *Zeitschrift für europäisches Privatrecht* (Munich, Alemania) 2:4:585-602, 1994.
- Kassis, A. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (Vienne, 11 avril 1980). *En su Le nouveau droit européen des contrats internationaux*. Paris: Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1993. p. 533-549.
- Keil, A. Die Haftungsbefreiung des Schuldners im UN-Kaufrecht im Vergleich mit dem deutschen und US-amerikanischen Recht. Frankfurt am Main: Lang, 1993. xxxviii, 202 p. (Europäische Hochschulschriften. Reihe II, Rechtswissenschaft; Bd. 1413 = Publications universitaires européennes. Serie II, Droit; vol. 1413 = European university studies. Series II, Law; vol. 1413).
- Tesis (doctoral) — Universidad de Bochum, Alemania, 1991.
- Comprende bibliografía, p. vi-xxix.
- Koch, R. Zur Bestimmung des Begriffs der wesentlichen Vertragsverletzung im UN-Kaufrecht im Falle der Lieferung nicht vertragsgemässer Ware: zugleich Anmerkung zum Urteil des OLG Frankfurt a.M., RIW 1994 S.240 f. *Recht der internationalen Wirtschaft: Betriebs-Berater international* (Heidelberg, Alemania) 41:2:98-100, Februar 1995.
- Ésta es una nota sobre una decisión judicial referente a la Convención sobre la compraventa (1980) del Oberlandesgericht Frankfurt a.M., un resumen de la cual fue publicado en este periódico; 40:3:240-241, März 1994.
- Véase también *supra*: Diedrich, F.
- Ludwig, K. S. Der Vertragsschluss nach UN-Kaufrecht im Spannungsverhältnis von Common Law und Civil Law: dargestellt auf der Grundlage der Rechtsordnungen Englands und Deutschlands. Wien: Lang, 1994. xxiv, 445 p. (Studien zum vergleichenden und internationalen Recht = Comparative and international law studies; Bd. 24).
- Tesis (doctoral) — Universidad de Heidelberg, Alemania, 1994.
- Comprende un cuadro de casos y bibliografía.
- Luzzatto, R. Vendita: diritto internazionale privato: la Convenzione di Vienna del 1980. *En Enciclopedia del diritto/F. Santoro-Passarelli, director*. Milano: Giuffrè, 1993. p. 507-514.
- Marchand S. Les limites de l'uniformisation matérielle du droit de la vente internationale: mise en œuvre de la Convention des Nations Unies du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises dans le contexte juridique suisse. Bâle: Helbing & Lichtenhahn, 1994. 329 p. (Collection Genève).
- Al pie de la portada: Faculté de droit de Genève.
- Tesis (doctoral), no. 696 — Universidad de Ginebra, Suiza, [1994?].
- Comprende bibliografía e índice temático.
- Marzorati, O. J. Venta internacional de mercaderías: Convención de Viena de 1980. *En su Derecho de los negocios internacionales*. Buenos Aires: Astrea, 1993. p. 45-159.
- Memmo, D. La "sede di affari" secondo la disciplina uniforme sulla vendita internazionale nella più recente giurisprudenza della Corte federale tedesca. *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile* (Milano, Italia) 2:755-761, 1983.
- Merkt, H. Internationaler Unternehmenskauf und Einheitskaufrecht. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft: Archiv für internationales Wirtschaftsrecht* (Heidelberg, Alemania) 93:2:353-378, November 1994.
- Müller, H. y H.-H. Otto. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge (UN-Kaufrecht/CISG). *En su Allgemeine Geschäftsbedingungen im internationalen Wirtschaftsverkehr*. Neuwied: Luchterhand, c1994. p. 27-43.

- Muguillo, R. A. Contrato de compraventa, contratos "a precio abierto" y "a fijar precio" en nuestro derecho y en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CCVIM) de Viena 1980. *Estudios de derecho comercial*: Instituto de Derecho Comercial, Económico y Empresarial, Colegio de Abogados de San Isidro (Buenos Aires, Argentina) 7:93-109, 1991.
- Murray, J. E. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a primer. *En su Murray on contracts*. 3rd ed. Charlottesville, Va.: Michie Company, c1990. p. 871-903.
- Nachrichten aus dem Bundesministerium der Justiz: Nichtgeltung des UN-Verführungsabkommens im Bundesgebiet... Jahrbuch für italienisches Recht: Vereinigung für den Gedankenaustausch zwischen Deutschen und Italienischen Juristen e. V. (Heidelberg, Alemania) 211:1993.
- Nebot Monne, G. L'adhésion de l'Espagne à la Convention de Vienne: le contrat de vente internationale de marchandises et les divers modes de paiement. *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation*: Centre français du commerce extérieur (Paris, Francia) 5:1021-1027, 1994.
- Nicholas, B. The United Kingdom and the Vienna Sales Convention: another case of splendid isolation? Roma: Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero, 1993. 9 p. (Saggi, conferenze e seminari/ Centro di studi e ricerche di diritto comparato e straniero; 9).
- Nicoll, C. C. y W. Mapp. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: the Vienna Sales Convention 1980. *New Zealand law journal* (Wellington, Nueva Zelanda).
- En dos partes:
I en 8:305-308, August 1993;
II en 9: 316-320, September 1993.
Subtítulos de las partes: The Vienna Sales Convention 1980/C. C. Nicoll. — Obligations under the contract and remedies for breach/W. Mapp y C. C. Nicoll.
- Niggemann, F. Erreur sur une qualité substantielle de la chose et application de la Convention sur la vente internationale de marchandises (C.V.I.M.) = Error about a substantial quality of the goods and application of the Convention on the International Sale of Goods (CISG). *Revue de droit des affaires internationales: Forum Européen de la communication* (Paris, Francia) 4:397-415, 1994.
- Título paralelo del periódico: *International business law journal*.
En francés e inglés.
- Patti, S. Silenzio, inerzia e comportamento concludente nella Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili. *En Il contratto: silloge in onore di Giorgio Oppo*. Volume I, Profili generali. Padova: CEDAM, 1992. p. 227-238.
- Artículo publicado recientemente en *Rivista del diritto commerciale e del diritto generale delle obbligazioni* (Roma, Italia) 89:135-147, marzo-aprile, 1991.
- Perales Viscasillas, Ma. del P. La perfección por silencio de la compraventa internacional en la Convención de Viena de 1980. *Derecho de los negocios* (Madrid, España) 6:52-9-14, enero 1995.
- Este artículo hace hincapié en el primer caso en que en los Estados Unidos se prestó una atención significativa a la Convención sobre la Compraventa, Filanto, S.p.A. v. Chilewich International Corp., 789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992), apelación rechazada, 984 F.2d 58 (2d Cir. 1993). Véase también *supra*: Brand, R. A.
- Piltz, B. Anwendbares Recht in grenzüberschreitenden Kaufverträgen: (zu OLG Köln, 16.10.1992 — 19 U 118/92, ... und OLG Köln, 2.10.1992 — 19 U 28/92, ...). *IPRax: Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts* (Bielefeld, Alemania) 14:3:191-193, Mai/Juni 1994.
- Este es un comentario sobre dos sentencias que tienen relación con la Convención sobre la Compraventa (1980); resumen de esas sentencias, págs. 210 a 213 y 213 a 216.
- Puget, F. Le navire et la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur la vente internationale de marchandises (C.V.I.M.): quelques reflexions. *En Études en hommage au professeur Mircea Mateescu-Matte. Annuaire de droit maritime et aéro-spatial*: Université de Nantes, Centre de droit maritime et aérien (Paris, Francia) 12:299-305, 1993.
- Recent developments: CISG; Convention on the International Sale of Goods. *Journal of law and commerce*: University of Pittsburgh School of Law (Pittsburgh, Pa.) 13:2:371-379, spring 1994.
- Este es un "cuadro sobre Estados contratantes de la CIM y declaraciones", precedido por un prefacio en el que se anuncia la intención de dedicar anualmente una parte de cada publicación a traducir y comentar sentencias de tribunales extranjeros que interpreten la Convención sobre la Compraventa (1980).
- Rechtsprechung zum Wiener Kaufrecht/Bericht des national correspondent für die Schweiz (Bundesamt für Justiz). *Schweizerische Zeitschrift für internationales und europäisches Recht*: Schweizerische Vereinigung für internationales Recht (Zürich, Suiza) 3:653-668, 1993.
- Títulos paralelos: *Revue suisse de droit international et de droit européen* = *Swiss review of international and European law* = *Rivista svizzera di diritto internazionale e di diritto europeo*.
- Rosenberg, M. N. The Vienna Convention: uniformity in interpretation for gap-filling: an analysis and application. *Australian business law review* (North Ryde, Australia) 20:442-460, 1992, 1993 printing.
- Scintillae iuris: studi in memoria di Gino Gorla. Tomo II, Dialogo tra ordinamenti, diritto dei commerci e diritto europeo, iura naturalia e diritti fondamentali. Milano: Giuffrè, 1994. 3 vols.
- Artículos que tratan de la Convención sobre la Compraventa (1980):
Il diritto uniforme sulla vendita e lo Uniform Commercial Code nord-americano: due modelli a confronto/M. J. Bonell, p. 1189-1213. — Lettera di credito e compravendita internazionale / S. M. Carbone and A. D'Angelo, p. 1215-1248. — Wiener Kaufrechtsübereinkommen und Anfechtung wegen Eigenschaftsirrthums/K. H. Neumayer, p. 1267-1277. — Vizi della cosa venduta, Convenzione di Vienna e comparazione giuridica/F. Ziccardi, p. 1373-1395.
- Shinn, A. M., Jr. Liabilities under article 42 of the United Nations Convention on the International Sale of Goods. *Minnesota journal of global trade*: University of Minnesota Law School (Minneapolis, Minn.) 2:115-142, 1993.
- Smart, C. P. Formation of contracts in Louisiana under the United Nations Convention for the International Sale of Goods. *Louisiana law review*: Louisiana University Law School (Baton Rouge, La.) 53:1339-1355, 1993.

Vékás, L. UN-Kaufrechtsübereinkommen und Vertragsgerichtsstand des EuGVÜ. En *Ein internationales Zivilverfahrensrecht für Gesamteuropa: EuGVÜ, Lugano-Übereinkommen und die Rechtentwicklungen in Mittel- und Osteuropa: Länderberichte, Modellvergleich, Erfahrungen: Beiträge und Diskussionen des Symposiums 1991 in Heidelberg mit einschlägigen Materialien im Anhang*/E. Jayme, ed. Heidelberg: Müller, 1992. p. 221-232.

Venskaia Konventsia o dogovorakh mezhdunarodnoi kupli-prodazhi tovarov: kommentarii/redaktor: V. I. Kuleshova; avtorskii kolektiv: M. M. Boguslavskii et al., Moskva: Iuricheskaja Literatura, 1994. [316] p.

Traducción del título: Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: comentario.

Este es un comentario artículo por artículo de la Convención sobre la Compraventa (1980).

En el apéndice figura el texto de la Convención en español, francés, inglés, y ruso.

Incluye referencias bibliográficas.

Vida, A. Garantie du vendeur et propriété industrielle: les "vices juridiques" dans la vente internationale de marchandises (Convention de Vienne). *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique* (Paris, Francia) 47:1:21-36, janvier-mars 1994.

Vilus, J. Quality and quantity control of goods: inspection contracts in the international sale of goods = Contrôle quantitatif et qualitatif des marchandises: les contrats d'inspection dans la vente internationale de marchandises. *Uniform law review: UNIDROIT* (Roma, Italia) 1:70-183, 1992, 1994 printing.

Título paralelo del periódico: *Revue de droit uniforme*.

En francés e inglés en páginas paralelas.

Will, M. R. International sales law under CISG; the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980): the first hundred decisions. Genève: Université de droit allemand, Faculté de droit, 1994. 44 p. (Schriftenreihe deutscher Jura-Studenten in Genf; 10 = Cahiers des étudiants allemands en droit à Genève; 10 = Quaderni degli studenti tedeschi di giurisprudenza a Ginevra; 10)

Esta es una bibliografía anotada de sentencias de distintas jurisdicciones relacionadas con la Convención sobre la Compraventa (1980).

Winship, P. The United Nations Sales Convention: a bibliography of English-language publications. *International lawyer: American Bar Association, Section of International Law and Practice* (Chicago, Ill.) 28:2:401-423, summer 1994.

— The Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods: the United States adopts UNCITRAL's firstborn. *International lawyer: American Bar Association, Section of International Law and Practice* (Chicago, Ill.) 28:4:1071-1081, winter 1994.

Zhang, X. Die Rechtsmängelhaftung des Verkäufers nach UN-Kaufrecht im Vergleich mit deutschem, englischem, US-amerikanischem und Haager Einheitlichem Kaufrecht. Starnberg: Druckerei U. Novotny, 1994. xxvi, 235 p.

Tesis (doctoral) — Universidad de Tübingen, Alemania, 1994.

Comprende bibliografía y cuadro de casos.

Zhong wei touzi fa bijiao/Y. B. Zheng, chief ed. Shanghai: Tongji daxue chubanshe, 1993. 613 p.

Traducción del título: Legislación de China sobre inversiones extranjeras: una comparación con las leyes de otros países.

Capítulo 8. Gestión del comercio exterior/S. Q. Fu, págs. 269 a 272 (Sección 5. Legislación aplicable a los contratos económicos internacionales; entre otras: la Convención sobre la Compraventa (1980)).

El apéndice comprende estudios de leyes sobre la inversión extranjera de 81 países y territorios.

En chino.

III. Arbitraje y conciliación comerciales internacionales

Abascal Zamora, J. M. ¿Qué es eso del arbitraje? Aspectos prácticos del derecho de los contratos del comercio internacional: la prensa y los contratos del comercio internacional. *Financiero: [sección] guía legal* (México, D.F.) 14:6A, miércoles, 23 de marzo de 1994.

Titulillo del periódico: *Financiero, análisis*.

Aboul-Enein, M. An outline of the principles of the new Egyptian law on arbitration. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:6:129-131, June 1994.

Título tomado del sumario: Egipto promulgó su nueva ley del arbitraje, basada en la Ley Modelo del arbitraje (1985), que desde hace tiempo se esperaba.

Anderson III, H. E. Applicable arbitration rules for maritime disputes in Australia and Hong Kong. *University of San Francisco maritime law journal: Admiralty and Maritime Law Society* (San Francisco, Calif.) 6:2:387-421, spring 1994.

Los apéndices comprenden: A. La Ley modelo del arbitraje (1985), art. 1, págs. 405 y 406. — B. Rasgos principales de las SMART; Normas y Condiciones del Arbitraje Marítimo de Sydney (1991), pág. 421.

Bahrain adopts UNCITRAL Model Law. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:12:280, December 1994.

Título tomado del sumario: Bahrein adopta una nueva ley del arbitraje basada en la Ley Modelo de la CNUDMI.

Berger, K. P. UNCITRAL Modell-Gesetz. UNCITRAL-Schiedsgerichtsordnung. En *su Internationale Wirtschaftsschiedsgerichtsbarkeit: verfahrens- und materiellrechtliche Grundprobleme im Spiegel moderner Schiedssetze und Schiedspraxis*. Berlin: de Gruyter, 1992. p. 33-41, 45-47 (Recht des internationalen Wirtschaftsverkehrs; Bd. 10).

Blessing, M. Draft UNCITRAL Guidelines for Preparatory Conferences: Bericht des Präsidenten [der Schweizerischen Vereinigung für Schiedsgerichtsbarkeit]. *Bulletin ASA; Association suisse de l'arbitrage* (Bâle, Suiza) 12:2:176-178, 1994.

Este informe se refiere al documento A/CN.9/396 y Add.1 de la CNUDMI sobre el Proyecto de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral (1994).

Boo, L. Singapore adopts modified UNCITRAL Model Law. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:12:279-280, December 1994.

Título tomado del sumario: Singapur adopta una versión ligeramente modificada de la Ley Modelo del arbitraje.

Butler, D. South African arbitration legislation: the need for reform. *Comparative and international law journal of Southern Africa* (Pretoria, Sudáfrica) 27:2:118-163, July 1994.

Titulos paralelos del periódico: *Tydskrif vir regsvergekyking en internasionale reg van Suidelike Afrika = Journal*

de direito comparativo e internacional para os países do Sul da África = *Journal de droit comparé et international des pays de l'Afrique Australe* = *Zeitschrift für Rechtsvergleichung und internationales Recht des südlichen Afrika*.

Christie, R. H. Arbitration: party autonomy or curial intervention. *South African law journal* (Cape Town, Sudáfrica).

En tres entregas:

I en 111:1:143-151, February 1994;

II en 111:2:360-372, May 1994;

III en 111:3, August 1994.

Títulos de las entregas: Antecedentes históricos. — Arbitrajes comerciales internacionales. — Arbitrajes nacionales.

Ehrat, F. R. Diskussion über das UNCITRAL-Projekt betreffend Guidelines for Preparatory Conferences in Arbitral Proceedings: ICCA International Arbitration Congress (12th: 3-6 November 1994: Vienna, Austria), Working Group I: Planning Efficient Arbitration Proceedings. *Bulletin ASA; Association suisse de l'arbitrage* (Bâle, Suiza) 12:3/4:467-471 and 473, 1994.

Este informe se refiere al documento A/CN.9/396 y Add.1 de la CNUDMI sobre el Proyecto de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral (1994).

Fillion-Dufouleur, B. y P. Leboulanger. Le nouveau droit égyptien de l'arbitrage. *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage* (París, Francia) 4:665-682, 763-781, octobre-décembre 1994.

El anexo reproduce la nueva ley del arbitraje de Egipto en su versión francesa con el título: Loi no. 27 du 21 avril 1994 portant promulgation de la loi relative à l'arbitrage en matière civile et commerciale, págs. 763 a 781.

Fouchard, P. Bahrein se dote d'une législation sur l'arbitrage: information. *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage* (París, Francia) 4:790-791, 782, octobre-décembre 1994.

El anexo reproduce la nueva ley del arbitraje de Bahrein en su versión francesa con el título: Décret-loi no. 9/1994 portant promulgation de la loi sur l'arbitrage commercial international/por A. Hamid El Ahdab, pág. 782.

Une initiative contestable de la CNUDCI: à propos du projet de "Directives pour les conférences préparatoires dans le cadre des procédures arbitrales". *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage* (París, Francia) 3:461-477, juillet-septembre 1994.

Este artículo se refiere al documento A/CN.9/396 y Add.1 sobre el Proyecto de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral (1994). Resúmenes de este artículo se reproducen en *Bulletin ASA; Association suisse de l'arbitrage* (Bâle, Suiza) 12:3/4:369-382, 1994.

Germany looking to adopt UNCITRAL Model Law: arbitration note. *International arbitration report* (Wayne, Pa.) 9:5:15, May 1994.

Goleva, P. Bulgarien. Änderungen und Ergänzungen des Gesetzes über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit: Textdokumentation mit Einführung. *Wirtschaft und Recht in Osteuropa* (Munich, Alemania) 53-54, 1994.

Hachem, M. L. L'arbitrage international dans le nouveau Code de l'arbitrage tunisien. *Rivista dell'arbitrato: Associazione italiana per l'arbitrato* (Milano, Italia) 4:3:599-607, 625-644, 1994.

En el anexo figura la nueva ley de arbitraje titulada: Loi no. 93-42 du 26 avril 1993, portant promulgation du Code de l'arbitrage, págs. 625 a 644.

Herrmann, G. An international view of Quebec's new arbitration law. *En Conference New Legislation on Arbitration and Professional Perspectives* = *Colloque le nouveau droit de l'arbitrage et les perspectives professionnelles*. Québec: Québec National and International Commercial Arbitration Centre, 1987. p. 11-15.

_____ The arbitration agreement as the foundation of arbitration and its recognition by the courts. *En International Arbitration Congress* (11th: 1993: Bahrain). International arbitration in a changing world/gen. ed. A. van den Berg with the cooperation of the T.M.C. Asser Instituut. Deventer: Kluwer International Law and Taxation Publishers, c1994. p. 41-50 (International Council for Commercial Arbitration congress series; no. 6).

Hoagland, A. C., Jr. Mexico enacts arbitration law based on UNCITRAL Model. *Revue de droit des affaires internationales: Forum Européen de la communication* (París, Francia) 3:360-361, 1994.

Título paralelo del periódico: *International business law journal*.

Hobér, K. The new Draft Swedish Arbitration Act: commentary. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:8:180-181, 194-202, August 1994.

Título tomado del sumario: Suecia examina un nuevo proyecto de ley del arbitraje, que incluye importantes disposiciones sobre arbitrabilidad, procedimientos, laudos y revisión judicial.

En el anexo figura el texto del nuevo proyecto de ley del arbitraje de Suecia, págs. 194 a 202. Como se observará, el proyecto presenta muy pocas diferencias principales o esenciales con la Ley Modelo del arbitraje (1985), pág. 180.

Hrvatsko arbitra no savjetovanje (1st: 9-10 December 1993: Zagreb, Croacia) M. Dika, M. Giunio y A. Uzelac, eds. *Međunarodna trgovina ka arbitra u Hrvatskoj i Sloveniji*. Zagreb: Hrvatska gospodarska komora, 1993. 160 p. (Zbornik radova).

Traducción del título extraída del resumen: Arbitraje internacional comercial en Croacia y Eslovenia, pág. 28.

En el encabezamiento del título: Stalno izbrano sudi te pri Hrvatskoj gospodarskoj komori = Permanent Arbitration Court of the Croatian Chamber of Economy.

Se compone de documentos de conferencias en croata con resúmenes en inglés.

Hungary and Kenya move towards adoption of the Model Law. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:11:259, November 1994.

Título tomado del sumario.

Título de las notas breves: el Parlamento de Hungría examina la nueva ley del arbitraje. — Se recomendó la Ley Modelo en la Conferencia de Kenya [sobre el derecho mercantil internacional (12 a 15 de septiembre de 1994, Nairobi)].

Hungary finalizes adoption of UNCITRAL Law. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 6:2:31, February 1995.

Título tomado del sumario: Hungría adopta una nueva ley del arbitraje basada en la Ley Modelo del arbitraje (1985).

Kaplan, N. Hong Kong arbitration: a model for arbitration: Hong Kong four years experience in arbitration under the Model Law... *Asia law: the journal for Asia regional counsel* (Hong Kong) 1:23-27, January/February 1995.

Kaplan, N., J. Spruce y M. J. Moser. Hong Kong and China arbitration: cases and materials. Hong Kong: Butterworths, 1994. lxx, 843 p.

Comprende bibliografía, cuadro (de casos, de normas y convenciones, de legislación), 37 apéndices y un índice temático. Algunos apéndices reproducen textos/documentos jurídicos de la CNUDMI en esta materia.

Kurki-Suonio, R. L'influence sur la nouvelle loi finlandaise de la loi-type CNUDCI. *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage* (París, Francia) 3:499-504, juillet-septembre 1994.

Lalive, P. De la fureur réglementaire. *Bulletin ASA; Association suisse de l'arbitrage* (Bâle, Suiza) 12:2:213-219, 1994.

Este artículo se refiere al documento A/CN.9/396 and Add.1 de la CNUDMI sobre el Proyecto de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral (1994).

Lebedev, S. Russia. New laws on international arbitration. *Rivista dell'arbitrato: Associazione italiana per l'arbitrato* (Milano, Italia) 3:4:589-595, 1993.

Comprende un resumen en italiano, págs. 594 y 595.

Lim, C. C. Singapore arbitration: remodelling the Model Law. *Asia law: the journal for Asia regional counsel* (Hong Kong) 1:28-31, January/February 1995.

Locknie, H. The adoption of the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration in Singapore. *Singapore journal of legal studies: Faculty of Law, National University of Singapore* (Singapur) 387-416, December 1994.

Passer-Muslin, J. Ukrainian law on arbitration. *Parker School journal of East European law: Parker School of Foreign and Comparative Law* (New York, N.Y.) 1:3:433-436, 1994.

Potter, R. B. The coming age of the UNCITRAL Model Law [on International Commercial Arbitration] in Canada. *Canadian business law journal* (Agincourt, Ont.) 24:3:429-434, February 1995.

Título paralelo del periódico: *Revue canadienne du droit de commerce*.

Rawding, N. ADR; alternative dispute resolution: Bermuda's International Conciliation and Arbitration Act 1993. *Arbitration international: London Court of International Arbitration* (Londres, Reino Unido) 10:1:179-184, November 1994.

La Ley de 1993 adopta como ley la Ley Modelo del arbitraje (1985) y sólo invoca el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI (1980) como un punto de referencia, pero no como ley. El apéndice reproduce resúmenes de la Ley relacionados con la conciliación, es decir, el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI (1980), págs. 104 a 109.

Rosen, J. A. Arbitration under private international law: the doctrines of separability and compétence de la compétence. *Fordham international law journal: Fordham University School of Law* (New York, N.Y.) 17:3:599-666, 1994.

Schlösser, P. Bald neues Recht der Schiedsgerichtsbarkeit in Deutschland? *Recht der internationalen Wirtschaft: Betriebs-Berater international* (Heidelberg, Alemania) 40:9:723-728, September 1994.

Sekolec, J. The need for modern and harmonized regime for international arbitration. *Croatian arbitration yearbook: Croatian Chamber of Commerce, Permanent Arbitration Court* (Zagreb, Croacia) 1:27-49, 1994.

Update on UNCITRAL Guidelines on Preparatory Conferences in Arbitration. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:11:256-257, 1994.

Esta breve nota contiene un informe del avance del primer proyecto de la CNUDMI de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral, A/CN.9/396 y Add.1, de 30 de marzo de 1994.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20 a 21 de octubre de 1993: Buenos Aires, Argentina). UNCITRAL y el futuro derecho comercial: el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas/A. I. Piaggi, coordinadora. Buenos Aires: Depalma, 1994. xiv, 253 págs.

Ponencias sobre los textos jurídicos de la CNUDMI en la esfera del arbitraje comercial: UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: background and salient features/J. Sekolec, págs. 3 a 29. (El anexo correspondiente reproduce el texto en español de la Ley Modelo del arbitraje (1985), págs. 31 a 48). — Justicia, arbitraje y las reglas UNCITRAL 1985 en la Argentina/S. Le Pera, págs. 49 a 55. — Otra vez sobre la conveniencia de adoptar la Ley Modelo de 1985 sobre Arbitraje Comercial Internacional de UNCITRAL/A. I. Piaggi, págs. 61 a 67.

Simple, W. G. The UNCITRAL Model Law and provisional measures in international commercial arbitration. *Arbitration and dispute resolution law journal* (Londres, Reino Unido) 4:269-289, December 1994.

Este artículo se publicó anteriormente en la *Revue de droit des affaires internationales: Forum Européen de la communication* (París, Francia) 6:765-781, 1993.

Steyn, Sir J. England's response to the Model Law of Arbitration: 1993 Freshfields arbitration lecture. *Arbitration: journal of the Chartered Institute of Arbitrators* (Londres, Reino Unido) 60:3:184-193, August 1994.

Tenenbaum, M. International arbitration of trade disputes in Mexico: the arrival of the NAFTA and the new reforms to the commercial code. *Journal of international arbitration* (Ginebra, Suiza) 12:1:53-78, March 1995.

Treviño, J. C. The new Mexican legislation on commercial arbitration. *Journal of international arbitration* (Ginebra, Suiza) 11:4:5-39, December 1994.

El anexo reproduce la traducción oficiosa al inglés de la nueva ley, preparada en el Ministerio de Comercio y Desarrollo de México, págs. 30 a 39.

Uff, J. y D. Keating. Should England reconsider the UNCITRAL Model Law or not? *Arbitration international: London Court of International Arbitration* (Londres, Reino Unido) 10:2:179-184, 1994.

Ukraine adopts UNCITRAL Model Law. *World arbitration & mediation report: covering dispute resolution in the United States and around the world* (Irvington-on-Hudson, N.Y.) 5:6:131, June 1994.

Título tomado del sumario: Ucrania promulgó una nueva ley del arbitraje basada en la Ley Modelo y parecida a la reciente ley del arbitraje de Rusia.

Wetter, G. The draft new Swedish Arbitration Act: the "presentation" of June 1994. *Arbitration international: London Court of International Arbitration* (Londres, Reino Unido) 10:4:407-442, 1994.

El Comité encargado de la preparación de la nueva Ley del arbitraje prestó la máxima atención a cada una de las disposiciones de la Ley Modelo del arbitraje (1985); cabe

observar en el proyecto de ley que, en el fondo, hay pocas diferencias importantes o fundamentales entre la Ley y la Ley Modelo. — Introducción, pág. 409.
En el apéndice figura la versión inglesa del proyecto de la ley, págs. 429 a 443.

Zhong wei touzi fa bijiao/Y. B. Zheng, *chief ed.* Shanghai: Tongji daxue chubanshe, 1993. 613 p.

Traducción del título: Leyes de China sobre la inversión extranjera: una comparación con las leyes de otros países. Capítulo 13. Solución de controversias sobre inversiones internacionales/S. Z. Lu, págs. 401 a 430; entre otros: Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (1976).
En el apéndice figuran estudios de leyes sobre inversiones extranjeras de 81 países.
En chino.

Zivy, I. La nouvelle loi sur l'arbitrage au Mexique. *Revue de l'arbitrage: Bulletin du Comité français de l'arbitrage* (París, Francia) 2:295-319, 405-420, 1994.

En el anexo se reproduce la nueva ley del arbitraje de México en su versión francesa con el título: Loi sur l'arbitrage du 22 juillet 1993/I. Zivy y A. Perrot, págs. 405 a 420.

IV. Transporte internacional

Achard, R. Les Règles de Hambourg à nouveau mises en examen. *Droit maritime français: Société du journal de la Marine marchande* (París, Francia) 46:254-258, 1994.

Ansieta Núñez, A. Las Reglas de Hamburgo y las modificaciones al libro III del Código de comercio chileno. *Anuario de derecho marítimo: Gobierno Vasco, Departamento de Transportes y Obras Públicas, Escuela de Administración Marítima* (Barcelona, España) 11:471-479, 1993.

Beelen, A. van y M. A. van de Laarschot. Van Den Haag naar Hamburg: van oude verdragen, de dingen die voorbijgaan. *Weekblad voor privaatrecht, notariaat en registratie: Koninklijke Notariële Broederschap* ('S-Gravenhagen, Países Bajos) 124:6113-819-826, 1993.

Bonassies, P. Rapport sur les Règles de Hambourg présenté au Conseil supérieur de la Marine marchande [par l'Association française du droit maritime]. *Droit maritime français: Société du journal de la Marine marchande* (París, Francia) 46:243-253, 1994.

Éste es un análisis artículo por artículo de las Reglas de Hamburgo (1978); el texto de las Reglas no se reproduce.

Camarda, G. La Convenzione sulla responsabilità dei gestori di terminali di trasporti: una verifica preventiva di costituzionalità. *Diritto del commercio internazionale, pratica internazionale e diritto interno* (Milano, Italia) 8:2:269-314, aprile-giugno 1994 (Giurisprudenza commerciale).

Comprende bibliografía, págs. 270 y 271 (Nota p. p. 1).

Carbone, S. M. Il ruolo e la normativa uniforme dell'operatore terminalista. *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* (Padova, Italia) 29:265-282, 1993.

Delwaide, L. The Hamburg Rules: a choice for the EEC? *Diritto marittimo: Rivista trimestrale di dottrina, giurisprudenza, legislazione italiana e straniera* (Génova, Italia) 96:74-94, 1994.

Este documento resume los discursos pronunciados en el Coloquio internacional celebrado el 18 y 19 noviembre de 1993 en la Universidad de Amberes por el Instituto Europeo de Derecho Marítimo y de Transportes.
Véase *infra* Hamburg Rules: a choice for the EEC?

Hamburg Rules: a choice for the EEC? International Colloquium held on 18 and 19 November 1993/F. Berlingieri *et al.* Antwerpen: MAKLU Uitgevers, 1994. 239 p.

En el encabezamiento de la portada: Instituto de Derecho Marítimo y de Transportes.
Comprende bibliografía.

Véase *supra* un resumen de los discursos por L. Delwaide.

Hamburg Rules (1978) United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea, 1978 (Hamburg Rules). [Vienna, Austria]: United Nations, 1994. iv, 30 págs.

Acompañadas de una nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburg), págs. 21 a 30, que se había publicado anteriormente con la signatura A/CN.9/306.

Este folleto también podrá obtenerse en español y francés. Textos autenticados de la Convención (árabe, chino, español, francés, inglés y ruso) en el anexo al documento A/CONF.89/13.

Harten, D. J. Das internationale Übereinkommen über die Haftung der Terminal Operators im internationalen Handelsverkehr und seine Anwendbarkeit auf die deutschen Güterumschlagsbetriebe. Hamburg: Luchterhand, 1993. xli, 271 p. (Schriften zum Transportrecht. Kommentator Verkehrsrecht).

Tesis (doctoral) — Universidad de Hamburgo, Alemania, 1993.

Comprende bibliografía, págs. xv-xxxi, y anexos con algunos textos jurídicos aplicables; los anexos I y II reproducen el Convenio sobre los empresarios de terminales (1991) en alemán e inglés, págs. 209 a 222 y 223 a 237, respectivamente.

Honnold, J. O. Porteadores transoceánicos y carga: claridad y equidad: La Haya o Hamburgo?/tr. P. J. Baena, *Derecho de los negocios* (Madrid, España) 7:53:1-15, febrero de 1995.

Ésta es una traducción de su: Ocean carriers and cargo: clarity and fairness: Hague or Hamburg? *Journal of maritime law and commerce* (Cincinnati, Ohio) 24:1:75-109, January 1993.

Illescas Ortiz, R. Régimen jurídico de la responsabilidad en el ámbito del transporte marítimo: derechos nacionales y convenios internacionales. En Estudios sobre el aseguramiento de la responsabilidad en la gran empresa: [XXV aniversario de MUSINI; Mutua de Seguros del Instituto Nacional de Industria] / dirigidos por F. Sánchez Calero. Madrid: MUSINI, 1994. págs. 701-722.

Joko-Smart, H. M. From the Hague to Freetown via Hamburg, towards modern uniform rules for international sea transport. *Sierra Leone law journal: University of Sierra Leone (Freetown, Sierra Leone)* 1:1:7-25, November 1994.

Morán Bovio, D. Los límites del período de la responsabilidad del porteador en las Reglas de Hamburgo. En Estudios Homenaje al Profesor Aurelio Menéndez Menéndez (en preparación), 28 págs.

Esta colaboración a un Festschrift en honor del Prof. A. Menéndez Menéndez versa sobre el artículo 4 de las Reglas de Hamburgo (1978).
Separata.

Ramberg, J. y E. Vincenzini. La Convenzione sulla responsabilità degli operatori di "transport terminals" nel commercio internazionale (Vienna, giugno 1989). *Diritto dei trasporti* (Padova, Italia) 2:121-126, 1990. (Collana di diritto dei trasporti / Istituto di diritto della navigazione (Roma, Italia). Sezione attuale; 6)

The Treaty on Terminal Operator Liability in International Trade / P. B. Larsen et al. *Journal of maritime law and commerce* (Cincinnati, Ohio) 25:3:339-392, July 1994.

United Nations Convention on the Liability of Operators of Transport Terminals in International Trade. *Multimodal transport newsletter*: UNCTAD Services Development Division (Ginebra, Suiza) 6:6-7, August 1993.

Vincenzini, E. Una realtà portuale e una figura giuridica nascente: il terminal operator. *Diritto dei trasporti* (Padova, Italy) 2:61-69, 1989. (Collana di diritto dei trasporti / Istituto di diritto della navigazione (Roma, Italia). Sezione attualità; 4).

V. Pagos internacionales

Abascal Zamora, J. M. Breve resumen de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito. *Revista de derecho privado*: Instituto de Investigaciones Jurídicas (México, D.F.) 3:10:67-75, enero-abril 1993.

En el anexo figura el texto en español de la Ley Modelo de las transferencias (1992), págs. 77 a 92.

El comercio electrónico. *Financiero*: [sección] guía legal (México, D.F.).

En tres entregas:

I en 7A, martes 5 de abril de 1994;

II en 8A, miércoles 13 de abril de 1994;

III en 5A, miércoles 27 de abril de 1994.

Los títulos de cada una de las entregas son: Las funciones jurídicas de los documentos. — EDI en el comercio. — ¿Qué valor legal tiene un fax?

Titulillo del periódico: *Financiero*, análisis.

La Ley Modelo de la CNUDMI — UNCITRAL — sobre Transferencias Internacionales de Crédito. *Derecho de los negocios* (Madrid, España) 4:39:14-17, diciembre 1993.

Bergsten, E. E. A payments law for the world: UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers. *En Payment systems of the world* / R.C. Effros, ed. New York: Oceana, c1994. p. 407-499.

En el apéndice C se reproduce la Ley Modelo de las transferencias (1992), págs. 561 a 576.

Cerenza, L. La legge-tipo sui trasferimenti internazionali di fondi predisposta dall'UNCITRAL. *Quaderni di ricerca giuridica della Consulenza Legale*: Banca d'Italia (Roma, Italia) 29:159-169, settembre 1993.

Esta es una colaboración a un seminario jurídico sobre el sistema de pagos: Convegno giuridico "Il sistema dei pagamenti", Perugia, 23-24 ottobre 1992.

Checa Martínez, M. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito, de 15 de mayo de 1992. *Revista española de derecho internacional*: Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Madrid, España) 45:2:626-629, julio-diciembre 1993.

Las transferencias de crédito en el derecho del comercio internacional. Sección III, Labor de la CNUDMI en materia de transferencias internacionales de crédito: Ley modelo. *Revista de derecho bancario y bursátil*: Centro de Documentación Bancaria y Bursátil (Madrid, España) 13:53:109-136, enero-marzo 1994.

Effros, R. C. UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers compared with Uniform Commercial Code article

4A. *En Payment systems of the world*/R.C. Effros, ed. New York: Oceana, c1994. p. xxxiii-xxxvii.

En el apéndice C se reproduce la Ley Modelo de las transferencias (1992), págs. 561 a 576.

Genner, J. Das UNCITRAL Modellgesetz über den internationalen Überweisungsverkehr: ein Vorbild für Europa? *Zeitschrift für europäisches Privatrecht* (München, Alemania) 3:1:60-66, 1995.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* (Zürich, Suiza) 66:5:251-256, 1994.

Títulos paralelos del periódico: *Swiss review of business law* = *Revue suisse de droit des affaires*.

Este artículo trata, entre otras cosas, de la labor efectuada por la CNUDMI en las esferas de las garantías independientes, la contratación pública y el intercambio electrónico de datos.

Heinrich, G. C. Funds transfers, payments, and payment systems: international initiatives towards legal harmonization. *International lawyer*: American Bar Association, Section of International Law and Practice (Chicago, Ill.) 28:3:787-824, fall 1994.

Publicado también en: *Cross-border electronic banking: challenges and opportunities*/J. J. Norton, C. Reed y I. Walden, eds. London: Lloyd's of London Press, 1995. p. 233-270.

Karagorgiou, S. Developments on the law of international credit transfers. *International banking and financial law* (Londres, Reino Unido) 12:12:119-120, May 1994.

Madrid Parra, A. Anteproyecto de Ley Modelo sobre aspectos jurídicos del intercambio electrónico de datos (EDI) y medios afines a la comunicación de datos. *En Estudios Homenaje al Profesor Manuel Broseta Pont* (en preparación), 30 págs.

Esta colaboración a un *Festschrift* en honor del Prof. M. Broseta Pont es un comentario artículo por artículo del Proyecto de reglas uniformes de la CNUDMI sobre los aspectos jurídicos del EDI (1994).

Murray, D. E. The United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes with some comparisons with the former and revised article three of the Uniform Commercial Code. *University of Miami inter-American law review*: University of Miami School of Law (Coral Gables, Fla.) 25:2:189-225, winter 1993-94.

New UNCITRAL Model Law on Procurement accommodates electronic data interchanges. *Data law report* (Deerfield, Ill.) 1:2:22, September 1993.

Nicoll, C. E.D.I. [electronic data interchange] evidence and the Vienna Convention. *Journal of business law* (Londres, Reino Unido) 21:35, January 1995.

Note by the UNCITRAL secretariat on the UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers = Note du secretariat de la CNUDMI sur la Loi type de la CNUDMI sur les virements internationaux. *Uniform law review*: UNIDROIT (Roma, Italia) 2:2-27, 30-59, 1992, November 1994 printing.

Título paralelo del periódico: *Revue de droit uniforme*.

Esta Nota es una reproducción del documento de la CNUDMI A/CN.9/384, de 19 de noviembre de 1993, y fue preparado por la Secretaría únicamente con propósitos informativos.

También se reproduce el texto de la Ley Modelo de las transferencias (1992) tal como fue aprobado por la Comisión en su 25.º período de sesiones, 4 a 22 de mayo de 1992 (A/47/17).

Ambos textos figuran en francés e inglés en páginas paralelas.

Porfirio Carpio, L. J. La Convención de la ONU sobre letras y pagarés internacionales y la Ley cambiaria española: algunos aspectos del pagaré. *Derecho de los negocios* (Madrid, España) 3:25:29-35, octubre de 1992.

Rennpferdt, P. Die internationalen Regelungsmodelle zu Leistungsort und -zeit von Geldschulden: das UNCITRAL-Modellgesetz über den internationalen Überweisungsverkehr. *En su Die internationale Harmonisierung des Erfüllungsrechts für Geldschulden: ein Gegenvorschlag auf der Basis des Versendungsmodellgesetzes*. 1. Aufl. Baden-Baden: Nomos, 1993. p. 55-60, 109-114.

Tesis (doctoral) — Universidad de Göttingen, Alemania, 1992/93.

Comprende anexos con textos jurídicos, págs. 229 a 279, y bibliografía, págs. 281 a 301. Incluye también un resumen de los resultados y una Proposal for a Model Regulation of the Law Governing Performance on Money Owed, págs. 223 a 228.

Libro en alemán con algunas partes en inglés.

Roever, J.-H. M. Unification work by UNCITRAL on assignment of claims. *Law in transition: a newsletter on legal cooperation and training*: European Bank for Reconstruction and Development (Londres, Reino Unido) 28-29, winter/spring 1994.

Schneider, U. H. The uniform rules for international credit transfers under the UNCITRAL Model Law. *En Legal issues in international credit transfers* / W. Hadding y U. H. Schneider, eds. Berlin: Duncker & Humblot, c1993. p. 451-474. (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen. Abteilung B, Rechtswissenschaft; Bd. 82/2)

Versión alemana de la colaboración titulada: Die einheitliche Regelung des internationalen Überweisungsverkehrs durch das UNCITRAL-Modellgesetz, 1993.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20 y 21 de octubre de 1993: Buenos Aires, Argentina) UNCITRAL y el futuro derecho comercial: el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, coordinadora. Buenos Aires: Depalma, 1994. xiv, 253 págs.

Colaboraciones acerca de textos jurídicos de la CNUDMI sobre pagos internacionales: UNCITRAL Model Law on International Credit Transfers / E. E. Bergsten, págs. 117 a 131. — UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters / E. E. Bergsten, págs. 133 a 145.

Sorieul, R. Update on the work of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) in the field of EDI. *EDI law review: legal aspects of paperless communication* (Dordrecht, Países Bajos) 1:3:223-232, 1994.

Vasseur, M. Les transferts internationaux de fonds: la loi type des Nations Unies sur les virements internationaux. Les cartes de débit. *Recueil des cours*: Académie de droit international (La Haya, Países Bajos) 2:239:117-405, 1993.

Título paralelo de la serie: Collected courses: Hague Academy of International Law.

Comprende bibliografía, págs. 402 a 405.

En el anexo figura el texto en francés de la Ley Modelo de las transferencias (1992), págs. 389 a 401.

VI. Garantías independientes y cartas de crédito contingente

Affaki, B. G. L'unification internationale du droit des garanties indépendantes. Paris: [s.n.], 1995. iii, 783 p.

Tesis (doctoral) — Universidad Panthéon-Assas (París II), París, Francia, 1995.

Comprende bibliografía e índice temático.

El tema principal es el Proyecto de convención de la CNUDMI sobre las cartas de garantía internacionales (1993).

Fayers, R. What impact will the work at UNCITRAL have on the UCP [Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993)]? *Documentary credits insight*: International Chamber of Commerce (París, Francia) 1:1:17,23, winter 1995.

Titulillo del periódico: *Insight*.

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* (Zürich, Suiza) 66:5:251-256, 1994.

Títulos paralelos del periódico: Swiss review of business law = *Revue suisse de droit des affaires*.

Este artículo se refiere, entre otras cosas, a la labor realizada por la CNUDMI en las esferas de las garantías independientes, la contratación pública y el intercambio electrónico de datos.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20 y 21 de octubre de 1993: Buenos Aires, Argentina)

UNCITRAL y el futuro derecho comercial: el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, coordinadora. Buenos Aires: Depalma, 1994. xiv, 253 págs.

Colaboraciones sobre el proyecto de la CNUDMI en la esfera de las garantías independientes: UNCITRAL Draft Convention on International Guaranty Letters / E. E. Bergsten, págs. 133 a 145.

VII. Contratación pública

Greiner, M. J. Übersicht zu einigen Entwicklungen im internationalen Handels- und Verfahrensrecht. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* (Zürich, Suiza) 66:5:251-256, 1994.

Títulos paralelos del periódico: Swiss review of business law = *Revue suisse de droit des affaires*.

Este artículo versa, entre otras cosas, sobre la labor de la CNUDMI en las esferas de las garantías independientes, la contratación pública y el intercambio electrónico de datos.

Morán Bovio, D. La contratación pública de obras y bienes se abre al mercado mundial: nueva Ley Modelo de UNCITRAL. *Derecho de los negocios* (Madrid, España) 50:5:10-17, noviembre 1994.

New UNCITRAL Model Law on Procurement accommodates electronic data interchanges. *Data law report* (Deerfield, Ill.) 1:2:22, September 1993.

Seminario El Derecho Comercial Internacional (20 y 21 de octubre de 1993: Buenos Aires, Argentina)

UNCITRAL y el futuro derecho comercial: el arbitraje comercial, garantías y pagos internacionales, contrataciones públicas / A. I. Piaggi, coordinadora. Buenos Aires: Depalma, 1994. xiv, 253 págs.

Colaboraciones sobre textos jurídicos de la CNUDMI acerca de la contratación pública: UNCITRAL Model Law on

Procurement of Goods and Construction: background and salient features / J. Sekolec, p. 167-183. — La Ley Modelo sobre Contratación Pública de la CNUDMI: conveniencia de su adopción por la República Argentina / Ma. Graciela Reiriz, págs. 185 a 191. — El Proyecto de Ley Modelo sobre Adjudicación de Trabajos Públicos: conveniencia de su adopción / J. A. Sánchez, págs. 197 a 204. — La regulación de la contratación pública / T. Hutchinson, págs. 205 a 210 (Anexo a estos artículos figura el texto en español de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Contratación Pública de Bienes y de Obra (1993), págs. 211 a 253).

United Nations Commission on International Trade Law: Model Law on Procurement of Goods and Construction [adopted by UNCITRAL on 16 July 1993]. *International legal materials: American Society of International Law* (Washington, D.C.) 33:2:445-455, March 1994.

Reproduce la nota preliminar de la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras, documento de la CNUDMI A/CN.9/393 de 1.º de diciembre de 1993.

Reproduce también el texto de la Ley Modelo sobre la contratación pública del Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 26.º período de sesiones, 5 a 23 de julio de 1993 (A/48/17).

Wallace, D., Jr. UNCITRAL Model Law on Procurement of Goods, Construction and Services: the addition of services. *Public procurement law review* (Londres, Reino Unido) 6: CS 218-219, 1994.

Ésta es una breve presentación de la nueva Ley Modelo sobre la contratación pública (1994).

———. The changing world of national procurement systems: global reformation. *Public procurement law review* (Londres, Reino Unido) 2:57-62, 1995.

Separata.

Westring, G. Multilateral and unilateral procurement regimes — to which camp does the UNCITRAL Model Law on Procurement belong? *Public procurement law review* (Londres, Reino Unido) 4:142-151, 1994.

VIII. Insolvencia transfronteriza

Coloquio sobre insolvencia transfronteriza (17 a 19 de abril de 1994, Viena, Austria) Colloquium on Cross-Border Insolvency / J. F. Fletcher, ed. *International insolvency review: International Association of Insolvency Practitioners; INSOL* (Londres, Reino Unido) 4:1-115, 1995.

Edición especial sobre la conferencia.

ANEXO

Lista de títulos abreviados y completos de los textos jurídicos de la CNUDMI citados en la presente bibliografía

Título abreviado

Convención sobre la Compraventa (1980)

Convención sobre la prescripción (1974/1980)

Convenio sobre los empresarios de terminales (1991)

Ley Modelo del arbitraje (1985)

Ley Modelo sobre la contratación pública (1994)

Ley Modelo de las transferencias (1992)

—

—

Reglas de Hamburgo (1978)

Título completo

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)

Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York, 1974, modificada por el Protocolo de Viena de 1980)

Convenio de las Naciones Unidas sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional (Viena, 1991)

Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional (1985)

Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios

Ley Modelo de la CNUDMI sobre transferencias internacionales de crédito (1992)

Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI (1976)

Reglamento de Conciliación de la CNUDMI (1980)

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)

V. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

<i>Signatura del documento</i>	<i>Título o descripción</i>	<i>Ubicación en el presente volumen</i>
A. Lista de documentos presentados a la Comisión en su 27.º período de sesiones		
1. Serie de distribución general		
A/CN.9/383	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/384	Pagos internacionales: Ley Modelo de la CNUDMI sobre Transferencias Internacionales de Crédito	Segunda parte, VI, A
A/CN.9/385	Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: Convenio de las Naciones Unidas sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional	Segunda parte, VII
A/CN.9/386	Pagos internacionales: Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales	Segunda parte, VI, B
A/CN.9/387	Intercambio electrónico de datos: informe del Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos acerca de la labor realizada en su 26.º período de sesiones	Segunda parte, III, A
A/CN.9/388	Prácticas contractuales internacionales: informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor de su 20.º período de sesiones	Segunda parte, II, A
A/CN.9/389	Contratación pública: informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor de su 16.º período de sesiones	Segunda parte, I, A
A/CN.9/390	Intercambio electrónico de datos: informe del Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos acerca de la labor de su 27.º período de sesiones	Segunda parte, III, C
A/CN.9/391	Prácticas contractuales internacionales: informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 21.º período de sesiones	Segunda parte, II, C
A/CN.9/392	Contratación pública: informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional sobre la labor realizada en su 17.º período de sesiones	Segunda parte, I, C
A/CN.9/394	Contratación pública: proyecto de enmiendas a la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras	Segunda parte, I, E
A/CN.9/395	Coordinación de los trabajos: reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios	Segunda parte, VIII
A/CN.9/396 y Add.1	Arbitraje comercial internacional: proyecto de directrices para las reuniones preparatorias del proceso arbitral	Segunda parte, IV

<i>Signatura del documento</i>	<i>Título o descripción</i>	<i>Ubicación en el presente volumen</i>
A/CN.9/397	Posible labor futura: aspectos jurídicos del financiamiento mediante efectos a cobrar	Segunda parte, V, A
A/CN.9/398	Posible labor futura: insolvencia transfronteriza: informe sobre el coloquio CNUDMI-INSOL relativo a la insolvencia transfronteriza	Segunda parte, V, B
A/CN.9/399	Posible labor futura: proyectos de construcción, explotación y traspaso	Segunda parte, V, C
A/CN.9/400	Formación y asistencia: formación y asistencia técnica	Segunda parte, X
A/CN.9/401	Situación de los textos de la CNUDMI: situación de las convenciones	Segunda parte, IX, A
A/CN.9/401/Add.1	Situación de los textos de la CNUDMI: estado de las Reglas de Hamburgo	Segunda parte, IX, B
A/CN.9/403	Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios	Tercera parte, II
A/CN.9/417	Bibliografía de textos recientemente publicados relativos a la labor de la CNUDMI	Tercera parte, IV

2. *Serie de distribución reservada*

A/CN.9/XXVII/CRP.1 y Add.1-13	Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional acerca de la labor realizada en su 27.º período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/XXVII/CRP.2	Informe del grupo de redacción	No reproducido
A/CN.9/XXVII/CRP.3	Párrafos propuestos para la Guía para la incorporación eventual al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios	No reproducido
A/CN.9/XXVII/CRP.4	Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios de la CCI (RUU 500)	No reproducido
A/CN.9/XXVII/CRP.5	Aprobación de la Ley Modelo y recomendación: proyecto de resolución	No reproducido

3. *Serie informativa*

A/CN.9/XXVII/INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido
--------------------------	------------------------	----------------

B. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su 16.º período de sesiones

1. *Documentos de trabajo*

A/CN.9/WG.V/WP.37	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.V/WP.38	Proyectos de disposición para un régimen legal modelo para la contratación de servicios	Segunda parte, I, B

2. *Serie de distribución reservada*

A/CN.9/WG.V/XVII/CRP.1 y Add.1-6	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor de su 16.º período de sesiones	No reproducido
----------------------------------	---	----------------

<i>Signatura del documento</i>	<i>Título o descripción</i>	<i>Ubicación en el presente volumen</i>
3. Serie informativa		
A/CN.9/WG.V/XVI/ INF.1	Lista de participantes	No reproducido
C. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su 17.º período de sesiones		
1. Documentos de trabajo		
A/CN.9/WG.V/WP.39	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.V/WP.40	Proyecto de enmiendas a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes y de Obras para incluir la contratación de servicios	Segunda parte, I, D
2. Serie de distribución reservada		
A/CN.9/WG.V/XVII CRP.1 y Add.1-7	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada en su 17.º período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/WG.V/XVII/ CRP.2 y Add.1-4	Informe del grupo de redacción de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Contratación Pública de Bienes, Obras y Servicios	No reproducido
3. Serie informativa		
A/CN.9/WG.V/XVII/ INF.1	Lista de participantes	No reproducido
D. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su 20.º período de sesiones		
1. Documentos de trabajo		
A/CN.9/WG.II/WP.79	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.II/WP.80	Ulterior revisión del proyecto de Convención: artículos 1 a 17	Segunda parte, II, B
2. Serie de distribución reservada		
A/CN.9/WG.II/XX/ CRP.1 y Add.1-6	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su 20.º período de sesiones	No reproducido
3. Serie informativa		
A/CN.9/WG.II/XX/ INF.1	Lista de participantes	No reproducido
E. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos en su 26.º período de sesiones		
1. Documentos de trabajo		
A/CN.9/WG.IV/WP.56	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/WP.57	Proyecto de reglas uniformes sobre los aspectos jurídicos del intercambio electrónico de datos (EDI) y medios afines de comunicación de datos comerciales	Segunda parte, III, B, 1

<i>Signatura del documento</i>	<i>Título o descripción</i>	<i>Ubicación en el presente volumen</i>
A/CN.9/WG.IV/WP.58	Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Segunda parte, III, B, 2

2. Serie de distribución reservada

A/CN.9/WG.IV/XXVI CRP.1 y Add.1-11	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos acerca de la labor realizada en su 26.º período de sesiones	No reproducido
---------------------------------------	---	----------------

3. Serie informativa

A/CN.9/WG.IV/XXVI/ INF.1	Lista de participantes	No reproducido
-----------------------------	------------------------	----------------

F. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos en su 27.º período de sesiones

1. Documentos de trabajo

A/CN.9/WG.IV/WP.59	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/WP.60	Artículos revisados del proyecto de reglas uniformes sobre los aspectos jurídicos del intercambio electrónico de datos (EDI) y medios afines de comunicación de datos	Segunda parte, III, D

2. Serie de distribución reservada

A/CN.9/WG.IV/XXVII/ CRP.1 y Add.1-10	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Intercambio Electrónico de Datos acerca de la labor realizada en su 27.º período de sesiones	No reproducido
---	---	----------------

A/CN.9/WG.IV/XXVII/ CRP.2	Propuesta presentada por la delegación de Francia	No reproducido
------------------------------	---	----------------

3. Serie informativa

A/CN.9/WG.II/XXVII/ INF.1	Lista de participantes	No reproducido
------------------------------	------------------------	----------------

VI. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI REPRODUCIDOS EN VOLÚMENES ANTERIORES DEL ANUARIO

En la presente lista se especifica el año, la parte, el capítulo y la página de los volúmenes anteriores del *Anuario* en que se han reproducido documentos relacionados con la labor de la Comisión; los documentos no enumerados en la lista no fueron reproducidos en el *Anuario*. Los documentos están clasificados con arreglo a las siguientes categorías:

1. Informes de la Comisión sobre sus períodos de sesiones anuales
2. Resoluciones de la Asamblea General
3. Informes de la Sexta Comisión
4. Pasajes de los informes de la Junta de Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
5. Documentos presentados a la Comisión (incluidos los informes de las reuniones de los Grupos de Trabajo)
6. Documentos presentados a los Grupos de Trabajo:
 - a) Grupo de Trabajo I: Los plazos y la prescripción
 - b) Grupo de Trabajo II: Compraventa internacional de mercaderías (1968 a 1978: períodos de sesiones primero a 11.º); prácticas contractuales internacionales (1981 a 1989: períodos de sesiones 14.º y subsiguientes)
 - c) Grupo de Trabajo III: Reglamentación internacional del transporte marítimo
 - d) Grupo de Trabajo IV: Títulos negociables internacionales (1974 a 1987: períodos de sesiones séptimo a 20.º); pagos internacionales (1988 a 1992: períodos de sesiones 21.º a 24.º); intercambio electrónico de datos (1993: períodos de sesiones 25.º y subsiguientes)
 - e) Grupo de Trabajo V: Nuevo orden económico internacional
7. Actas resumidas de los debates en la Comisión
8. Textos aprobados por Conferencias de Plenipotenciarios
9. Bibliografías de obras relativas a la labor realizada por la Comisión.

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
1. Informes de la Comisión sobre sus períodos de sesiones anuales			
A/7216 (primer período de sesiones)	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, I, A	75
A/7618 (segundo período de sesiones)	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, II, A	99
A/8017 (tercer período de sesiones)	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, III, A	137
A/8417 (cuarto período de sesiones)	Volumen II: 1971	Primera parte, II, A	13
A/8717 (quinto período de sesiones)	Volumen III: 1972	Primera parte, II, A	11
A/9017 (sexto período de sesiones)	Volumen IV: 1973	Primera parte, II, A	11
A/9617 (séptimo período de sesiones)	Volumen V: 1974	Primera parte, II, A	13
A/10017 (octavo período de sesiones)	Volumen VI: 1975	Primera parte, II, A	9
A/31/17 (noveno período de sesiones)	Volumen VII: 1976	Primera parte, II, A	11
A/32/17 (décimo período de sesiones)	Volumen VIII: 1977	Primera parte, II, A	13
A/33/17 (11.º período de sesiones)	Volumen IX: 1978	Primera parte, II, A	11
A/34/17 (12.º período de sesiones)	Volumen X: 1979	Primera parte, II, A	11
A/35/17 (13.º período de sesiones)	Volumen XI: 1980	Primera parte, II, A	7
A/36/17 (14.º período de sesiones)	Volumen XII: 1981	Primera parte, A	3
A/37/17 y Corr.1 (15.º período de sesiones)	Volumen XIII: 1982	Primera parte, A	3
A/38/17 (16.º período de sesiones)	Volumen XIV: 1983	Primera parte, A	3
A/39/17 (17.º período de sesiones)	Volumen XV: 1984	Primera parte, A	3

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/40/17 (18.º período de sesiones)	Volumen XVI: 1985	Primera parte, A	3
A/41/17 (19.º período de sesiones)	Volumen XVII: 1986	Primera parte, A	3
A/42/17 (20.º período de sesiones)	Volumen XVIII: 1987	Primera parte, A	3
A/43/17 (21.º período de sesiones)	Volumen XIX: 1988	Primera parte, A	3
A/44/17 (22.º período de sesiones)	Volumen XX: 1989	Primera parte, A	3
A/45/17 (23.º período de sesiones)	Volumen XXI: 1990	Primera parte, A	3
A/46/17 (24.º período de sesiones)	Volumen XXII: 1991	Primera parte, A	3
A/47/17 (25.º período de sesiones)	Volumen XXIII: 1992	Primera parte, A	3
A/48/17 (26.º período de sesiones)	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, A	3

2. Resoluciones de la Asamblea General

2102 (XX)	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, II, A	19
2205 (XXI)	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, II, E	68
2421 (XXIII)	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, I, B, 3	96
2502 (XXIV)	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, II, B, 3	133
2635 (XXV)	Volumen II: 1971	Primera parte, I, C	10
2766 (XXVI)	Volumen III: 1972	Primera parte, I, C	8
2928 (XXVII)	Volumen IV: 1973	Primera parte, I, C	8
2929 (XXVII)	Volumen IV: 1973	Primera parte, I, C	8
3104 (XXVIII)	Volumen V: 1974	Primera parte, I, C	11
3108 (XXVIII)	Volumen V: 1974	Primera parte, I, C	11
3316 (XXIX)	Volumen VI: 1975	Primera parte, I, C	7
3317 (XXIX)	Volumen VI: 1975	Tercera parte, I, B	325
3494 (XXX)	Volumen VII: 1976	Primera parte, I, C	9
31/98	Volumen VIII: 1977	Primera parte, I, C	8
31/99	Volumen VIII: 1977	Primera parte, I, C	8
31/100	Volumen VIII: 1977	Primera parte, I, C	8
32/145	Volumen IX: 1978	Primera parte, I, C	9
32/438	Volumen IX: 1978	Primera parte, I, C	9
33/92	Volumen X: 1979	Primera parte, I, B	8
33/93	Volumen X: 1979	Primera parte, I, C	8
34/142	Volumen XI: 1980	Primera parte, I, C	4
34/143	Volumen XI: 1980	Primera parte, I, C	4
34/150	Volumen XI: 1980	Tercera parte, III	177
35/51	Volumen XI: 1980	Primera parte, II, D	32
35/52	Volumen XI: 1980	Primera parte, II, D	32
35/166	Volumen XI: 1980	Tercera parte, III	177
36/32	Volumen XII: 1981	Primera parte, D	19
36/107	Volumen XII: 1981	Tercera parte, I	265
36/111	Volumen XII: 1981	Tercera parte, II	266
37/103	Volumen XIII: 1982	Tercera parte, III	431
37/106	Volumen XIII: 1982	Primera parte, D	22
37/107	Volumen XIII: 1982	Primera parte, D	22
38/128	Volumen XIV: 1983	Tercera parte, III	290
38/134	Volumen XIV: 1983	Primera parte, D	22
38/135	Volumen XIV: 1983	Primera parte, D	22
39/82	Volumen XV: 1984	Primera parte, D	24
40/71	Volumen XVI: 1985	Primera parte, D	50
40/72	Volumen XVI: 1985	Primera parte, D	50
41/77	Volumen XVII: 1986	Primera parte, D	39
42/152	Volumen XVIII: 1987	Primera parte, D	44
42/153	Volumen XVIII: 1987	Primera parte, E	46
43/165 y anexo	Volumen XIX: 1988	Primera parte, D	20
43/166	Volumen XIX: 1988	Primera parte, E	21
44/33	Volumen XX: 1989	Primera parte, E	39
45/42	Volumen XXI: 1990	Primera parte, D	19
46/56	Volumen XXII: 1991	Primera parte, D	49
47/34	Volumen XXIII: 1992	Primera parte, D	26
48/32	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, D	41
48/33	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, D	43
48/34	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, D	43

3. Informes de la Sexta Comisión

A/5728	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, I, A	5
A/6396	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, II, B	19
A/6594	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, II, D	61

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/7408	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, I, B, 2	92
A/7747	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, II, B, 2	127
A/8146	Volumen II: 1971	Primera parte, I, B	6
A/8506	Volumen III: 1972	Primera parte, I, B	4
A/8896	Volumen IV: 1973	Primera parte, I, B	3
A/9408	Volumen V: 1974	Primera parte, I, B	4
A/9920	Volumen VI: 1975	Primera parte, I, B	3
A/9711	Volumen VI: 1975	Tercera parte, I, A	325
A/10420	Volumen VII: 1976	Primera parte, I, B	5
A/31/390	Volumen VIII: 1977	Primera parte, I, B	3
A/32/402	Volumen IX: 1978	Primera parte, I, B	3
A/33/349	Volumen X: 1979	Primera parte, I, B	3
A/34/780	Volumen XI: 1980	Primera parte, I, B	4
A/35/627	Volumen XI: 1980	Primera parte, II, C	32
A/36/669	Volumen XII: 1981	Primera parte, C	19
A/37/620	Volumen XIII: 1982	Primera parte, C	22
A/38/667	Volumen XIV: 1983	Primera parte, C	22
A/39/698	Volumen XV: 1984	Primera parte, C	24
A/40/935	Volumen XVI: 1985	Primera parte, C	49
A/41/861	Volumen XVII: 1986	Primera parte, C	38
A/42/836	Volumen XVIII: 1987	Primera parte, C	42
A/43/820	Volumen XIX: 1988	Primera parte, C	19
A/C.6/43/L.2	Volumen XIX: 1988	Tercera parte, II, A	197
A/43/405 y Add. 1-3	Volumen XIX: 1988	Tercera parte, II, B	198
A/44/453 y Add.1	Volumen XX: 1989	Primera parte, C	36
A/44/723	Volumen XX: 1989	Primera parte, D	39
A/45/736	Volumen XXI: 1990	Primera parte, C	19
A/46/688	Volumen XXII: 1991	Primera parte, C	48
A/47/586	Volumen XXIII: 1992	Primera parte, C	26
A/48/613	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, C	40

4. Pasajes de los informes de la Junta de Comercio y Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

A/7214	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, I, B, 1	91
A/7616	Volumen I: 1968-1970	Segunda parte, II, B, 1	127
A/8015/Rev.1	Volumen II: 1971	Primera parte, I, A	5
TD/B/C.4/86, anexo I	Volumen II: 1971	Segunda parte, IV	149
A/8415/Rev.1	Volumen III: 1972	Primera parte, I, A	3
A/8715/Rev.1	Volumen IV: 1973	Primera parte, I, A	3
A/9015/Rev.1	Volumen V: 1974	Primera parte, I, A	3
A/9615/Rev.1	Volumen VI: 1975	Primera parte, I, A	3
A/10015/Rev.1	Volumen VII: 1976	Primera parte, I, A	5
TD/B/617	Volumen VIII: 1977	Primera parte, I, A	3
TD/B/664	Volumen IX: 1978	Primera parte, I, A	3
A/33/15/Vol.II	Volumen X: 1979	Primera parte, I, A	3
A/34/15/Vol.II	Volumen XI: 1980	Primera parte, I, A	3
A/35/15/Vol.II	Volumen XI: 1980	Primera parte, II, B	31
A/36/15/Vol.II	Volumen XII: 1981	Primera parte, B	19
TD/B/930	Volumen XIII: 1982	Primera parte, B	21
TD/B/973	Volumen XIV: 1983	Primera parte, B	21
TD/B/1026	Volumen XV: 1984	Primera parte, B	24
TD/B/1077	Volumen XVI: 1985	Primera parte, B	49
TD/B/L.810/Add.9	Volumen XVII: 1986	Primera parte, B	38
A/42/15	Volumen XVIII: 1987	Primera parte, B	42
TD/B/1193	Volumen XIX: 1988	Primera parte, B	19
TD/B/1234/Vol.II	Volumen XX: 1989	Primera parte, B	35
TD/B/1277/Vol.II	Volumen XXI: 1990	Primera parte, B	19
TD/B/1309/Vol.II	Volumen XXII: 1991	Primera parte, B	48
TD/B/39(1)/15	Volumen XXIII: 1992	Primera parte, B	25
TD/B/(40)(1)/14 (Vol.I)	Volumen XXIV: 1993	Primera parte, B	40

5. Documentos presentados a la Comisión (incluidos los informes de las reuniones de los Grupos de Trabajo)

A/C.6/L.571	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, I, B	6
A/C.6/L.572	Volumen I: 1968-1970	Primera parte, I, C	13

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/15 y Add.1	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, III, B	268
A/CN.9/18	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, C, 1	218
A/CN.9/19	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, III, A, 1	251
A/CN.9/21 y Corr.1	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, IV, A	273
A/CN.9/30	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, D	228
A/CN.9/31	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, A, 1	167
A/CN.9/33	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, B	212
A/CN.9/34	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, C, 2	227
A/CN.9/35	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, II, A, 2	185
A/CN.9/38	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte	255
A/CN.9/L.19	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, V, A	299
A/CN.9/41	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, II, A	245
A/CN.9/38/Add.1	Volumen II: 1971	Segunda parte, II, 1	125
A/CN.9/48	Volumen II: 1971	Segunda parte, II, 2	126
A/CN.9/50 y Anexo I-IV	Volumen II: 1971	Segunda parte, I, C, 2	97
A/CN.9/52	Volumen II: 1971	Segunda parte, I, A, 2	56
A/CN.9/54	Volumen II: 1971	Segunda parte, I, B, 1	74
A/CN.9/55	Volumen II: 1971	Segunda parte, III	145
A/CN.9/60	Volumen II: 1971	Segunda parte, IV	151
A/CN.9/62 y Add.1 y 2	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, A, 5	88
A/CN.9/63 y Add.1	Volumen III: 1972	Segunda parte, IV	281
A/CN.9/64	Volumen III: 1972	Segunda parte, III	217
A/CN.9/67	Volumen III: 1972	Segunda parte, II, 1	165
A/CN.9/70 y Add.2	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, B, 1	109
A/CN.9/73	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, B, 3	130
A/CN.9/74 y Anexo I	Volumen IV: 1973	Segunda parte, IV, 1	141
A/CN.9/75	Volumen IV: 1973	Segunda parte, I, A, 3	63
A/CN.9/76 y Add.1	Volumen IV: 1973	Segunda parte, IV, 5 y 4	207
A/CN.9/77	Volumen IV: 1973	Segunda parte, II, 1	105
A/CN.9/78	Volumen IV: 1973	Segunda parte, I, B	82
A/CN.9/79	Volumen IV: 1973	Segunda parte, III, 1	133
A/CN.9/82	Volumen IV: 1973	Segunda parte, V	223
A/CN.9/86	Volumen V: 1974	Segunda parte, II, 1	102
A/CN.9/87	Volumen V: 1974	Segunda parte, I, 1	31
A/CN.9/87, anexos I a IV	Volumen V: 1974	Segunda parte, I, 2-5	54
A/CN.9/88 y Add.1	Volumen V: 1974	Segunda parte, III, 1 y 2	118
A/CN.9/91	Volumen V: 1974	Segunda parte, IV	202
A/CN.9/94 y Add.1 y 2	Volumen V: 1974	Segunda parte, V	206
A/CN.9/96 y Add.1	Volumen VI: 1975	Segunda parte, IV, 1 y 2	205
A/CN.9/97 y Add.1 a 4	Volumen VI: 1975	Segunda parte, III	179
A/CN.9/98	Volumen VI: 1975	Segunda parte, I, 6	125
A/CN.9/99	Volumen VI: 1975	Segunda parte, II, 1	133
A/CN.9/100, anexos I a IV	Volumen VI: 1975	Segunda parte, I, 1-5	51
A/CN.9/101 y Add.1	Volumen VI: 1975	Segunda parte, II, 3 y 4	150
A/CN.9/102	Volumen VI: 1975	Segunda parte, II, 5	175
A/CN.9/103	Volumen VI: 1975	Segunda parte, V	281
A/CN.9/104	Volumen VI: 1975	Segunda parte, VI	301
A/CN.9/105	Volumen VI: 1975	Segunda parte, IV, 3	245
A/CN.9/105, anexo	Volumen VI: 1975	Segunda parte, IV, 4	270
A/CN.9/106	Volumen VI: 1975	Segunda parte, VIII	311
A/CN.9/107	Volumen VI: 1975	Segunda parte, VII	307
A/CN.9/109 y Add. 1 y 2	Volumen VII: 1976	Segunda parte, IV, 1-3	213
A/CN.9/110	Volumen VII: 1976	Segunda parte, IV, 4	292
A/CN.9/112 y Add.1	Volumen VII: 1976	Segunda parte, III, 1 y 2	175
A/CN.9/113	Volumen VII: 1976	Segunda parte, III, 3	202
A/CN.9/114	Volumen VII: 1976	Segunda parte, III, 4	211
A/CN.9/115	Volumen VII: 1976	Segunda parte, IV, 5	333
A/CN.9/116 y anexos I y II	Volumen VII: 1976	Segunda parte, I, 1-3	97
A/CN.9/117	Volumen VII: 1976	Segunda parte, II, 1	161
A/CN.9/119	Volumen VII: 1976	Segunda parte, VI	339
A/CN.9/121	Volumen VII: 1976	Segunda parte, V	337
A/CN.9/125 y Add.1-3	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, I, D	124
A/CN.9/126	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, I, E	160
A/CN.9/127	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, III	261
A/CN.9/128 y anexos I y II	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, I, A-C	83
A/CN.9/129 y Add.1	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, VI, A y B	329
A/CN.9/131	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, II, A	191
A/CN.9/132	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, II, B	249

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/133	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, IV, A	263
A/CN.9/135	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, I, F	184
A/CN.9/137	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, V	325
A/CN.9/139	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, IV, B	304
A/CN.9/141	Volumen IX: 1978	Segunda parte, II, A	160
A/CN.9/142	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, A	67
A/CN.9/143	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, C	115
A/CN.9/144	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, D	117
A/CN.9/145	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, B	130
A/CN.9/146 y Add.1-4	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, F	137
A/CN.9/147	Volumen IX: 1978	Segunda parte, II, B	174
A/CN.9/148	Volumen IX: 1978	Segunda parte, III	194
A/CN.9/149 y Corr.1 y 2	Volumen IX: 1978	Segunda parte, IV, A	196
A/CN.9/151	Volumen IX: 1978	Segunda parte, V	215
A/CN.9/155	Volumen IX: 1978	Segunda parte, IV, B	213
A/CN.9/156	Volumen IX: 1978	Segunda parte, IV, C	214
A/CN.9/157	Volumen X: 1979	Segunda parte, II, A	63
A/CN.9/159	Volumen X: 1979	Segunda parte, I, A	37
A/CN.9/160	Volumen X: 1979	Segunda parte, I, B	39
A/CN.9/161	Volumen X: 1979	Segunda parte, I, C	40
A/CN.9/163	Volumen X: 1979	Segunda parte, II, B	80
A/CN.9/164	Volumen X: 1979	Segunda parte, I, D	49
A/CN.9/165	Volumen X: 1979	Segunda parte, II, C	82
A/CN.9/166	Volumen X: 1979	Segunda parte, III, A	89
A/CN.9/167	Volumen X: 1979	Segunda parte, III, B	92
A/CN.9/168	Volumen X: 1979	Segunda parte, III, C	101
A/CN.9/169	Volumen X: 1979	Segunda parte, III, D	109
A/CN.9/170	Volumen X: 1979	Segunda parte, III, E	110
A/CN.9/171	Volumen X: 1979	Segunda parte, IV	113
A/CN.9/172	Volumen X: 1979	Segunda parte, V	123
A/CN.9/175	Volumen XI: 1980	Segunda parte, VI	131
A/CN.9/176	Volumen XI: 1980	Segunda parte, V, A	123
A/CN.9/177	Volumen XI: 1980	Segunda parte, II	39
A/CN.9/178	Volumen XI: 1980	Segunda parte, III, A	45
A/CN.9/179	Volumen XI: 1980	Segunda parte, IV, A	101
A/CN.9/180	Volumen XI: 1980	Segunda parte, IV, B	104
A/CN.9/181 y anexo	Volumen XI: 1980	Segunda parte, III, B y C	56
A/CN.9/183	Volumen XI: 1980	Segunda parte, I	37
A/CN.9/186	Volumen XI: 1980	Segunda parte, III, D	93
A/CN.9/187 y Add.1-3	Volumen XI: 1980	Segunda parte, IV, C	114
A/CN.9/189	Volumen XI: 1980	Segunda parte, IV, D	119
A/CN.9/191	Volumen XI: 1980	Segunda parte, V, B	128
A/CN.9/192 y Add.1 y 2	Volumen XI: 1980	Segunda parte, VI	145
A/CN.9/193	Volumen XI: 1980	Segunda parte, V, C	142
A/CN.9/194	Volumen XI: 1980	Segunda parte, V, D	144
A/CN.9/196	Volumen XII: 1981	Segunda parte, II, A	49
A/CN.9/197	Volumen XII: 1981	Segunda parte, I, A	25
A/CN.9/198	Volumen XII: 1981	Segunda parte, IV, A	91
A/CN.9/199	Volumen XII: 1981	Segunda parte, II, B	69
A/CN.9/200	Volumen XII: 1981	Segunda parte, II, C	70
A/CN.9/201	Volumen XII: 1981	Segunda parte, I, C	47
A/CN.9/202 y Add.1-4	Volumen XII: 1981	Segunda parte, V, A	187
A/CN.9/203	Volumen XII: 1981	Segunda parte, V, B	233
A/CN.9/204	Volumen XII: 1981	Segunda parte, VIII	259
A/CN.9/205/Rev.1	Volumen XII: 1981	Segunda parte, VI	253
A/CN.9/206	Volumen XII: 1981	Segunda parte, VII	255
A/CN.9/207	Volumen XII: 1981	Segunda parte, III	73
A/CN.9/208	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, V, C	250
A/CN.9/210	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 1	43
A/CN.9/211	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 3	108
A/CN.9/212	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 5	185
A/CN.9/213	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 4	121
A/CN.9/214	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 6	195
A/CN.9/215	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, B, 1	251
A/CN.9/216	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, III, A	286
A/CN.9/217	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, IV, A	315
A/CN.9/218	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, A	27
A/CN.9/219 y Add.1 (F-corr.1)	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, B	35

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/220	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, B, 3	270
A/CN.9/221	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, C	271
A/CN.9/222	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, III, C	310
A/CN.9/223	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 7	249
A/CN.9/224	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, V	397
A/CN.9/225	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, VI, B	405
A/CN.9/226	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, VI, A	403
A/CN.9/227	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, VII	419
A/CN.9/228	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, VIII	421
A/CN.9/229	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, VI, C	416
A/CN.9/232	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, A	33
A/CN.9/233	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, C	60
A/CN.9/234	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, IV, A	97
A/CN.9/235	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, I	27
A/CN.9/236	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, V, C	177
A/CN.9/237 y Add.1-3	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, V, B	140
A/CN.9/238	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, V, D	184
A/CN.9/239	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, V, A	138
A/CN.9/240	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, VII	202
A/CN.9/241	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, VI	199
A/CN.9/242	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, II	32
A/CN.9/245	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, A, 1	165
A/CN.9/246 y anexo	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, B, 1 y 2	201
A/CN.9/247	Volumen XV: 1984	Segunda parte, III, A	249
A/CN.9/248	Volumen XV: 1984	Segunda parte, I, A, 1	29
A/CN.9/249 y Add.1	Volumen XV: 1984	Segunda parte, I, A, 2	111
A/CN.9/250 y Add.1-4	Volumen XV: 1984	Segunda parte, I, B	121
A/CN.9/251	Volumen XV: 1984	Segunda parte, V, B	333
A/CN.9/252 y anexos I y II	Volumen XV: 1984	Segunda parte, IV, A y B	304
A/CN.9/253	Volumen XV: 1984	Segunda parte, V, C	343
A/CN.9/254	Volumen XV: 1984	Segunda parte, V, D	348
A/CN.9/255	Volumen XV: 1984	Segunda parte, V, A	331
A/CN.9/256	Volumen XV: 1984	Segunda parte, VII	354
A/CN.9/257	Volumen XV: 1984	Segunda parte, VI	352
A/CN.9/259	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, III, A, 1	213
A/CN.9/260	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, IV, A	347
A/CN.9/261	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, II, A	151
A/CN.9/262	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, III, B, 1	265
A/CN.9/263 y Add.1-3	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, I, A	55
A/CN.9/264	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, I, B	109
A/CN.9/265	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, V	373
A/CN.9/266 y Add.1-2	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, II, B	161
A/CN.9/267	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, IX	411
A/CN.9/268	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, III, C	345
A/CN.9/269	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, VI	391
A/CN.9/270	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, VIII	409
A/CN.9/271	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, VII	405
A/CN.9/273	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, I, A, 1	43
A/CN.9/274	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, I, A, 2	61
A/CN.9/275	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, III, A	187
A/CN.9/276	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, II, A	89
A/CN.9/277	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, II, C	173
A/CN.9/278	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, I, B	84
A/CN.9/279	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, V	247
A/CN.9/280	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, IV	231
A/CN.9/281	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, VI	261
A/CN.9/282	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, VIII	307
A/CN.9/283	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, VII	301
A/CN.9/285	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, I, A, 4	81
A/CN.9/287	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, III, A	117
A/CN.9/288	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, I, 1	49
A/CN.9/289	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, II, A, 1	107
A/CN.9/290	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, II, A, 4	114
A/CN.9/291	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, II, B	115
A/CN.9/292	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, IV	143
A/CN.9/293	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, VI	155
A/CN.9/294	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, V	149
A/CN.9/297	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, I, A, 1	25

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/298	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, II, A	67
A/CN.9/299	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, X, B	173
A/CN.9/300	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, X, A	171
A/CN.9/301	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, I, B	48
A/CN.9/302	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, III	93
A/CN.9/303	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, IX	157
A/CN.9/304	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VII, A	133
A/CN.9/305	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VII, B	138
A/CN.9/306	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, IV	111
A/CN.9/307	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, V, A	117
A/CN.9/308	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, V, B	121
A/CN.9/309	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VI	125
A/CN.9/310	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VII, D	149
A/CN.9/311	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VIII	151
A/CN.9/312	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, VII, C	145
A/CN.9/315	Volumen XX: 1989	Segunda parte, II, A	111
A/CN.9/316	Volumen XX: 1989	Segunda parte, IV, A	199
A/CN.9/317	Volumen XX: 1989	Segunda parte, I, A	43
A/CN.9/318	Volumen XX: 1989	Segunda parte, I, C	74
A/CN.9/319 y Add.1-5	Volumen XX: 1989	Segunda parte, III, A	163
A/CN.9/320	Volumen XX: 1989	Segunda parte, III, B	190
A/CN.9/321	Volumen XX: 1989	Segunda parte, III, C	196
A/CN.9/322	Volumen XX: 1989	Segunda parte, V	225
A/CN.9/323	Volumen XX: 1989	Segunda parte, VIII	269
A/CN.9/324	Volumen XX: 1989	Segunda parte, VI	235
A/CN.9/325	Volumen XX: 1989	Segunda parte, VII	263
A/CN.9/328	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, I, A	23
A/CN.9/329	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, I, D	73
A/CN.9/330	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, IV, A	241
A/CN.9/331	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, II	125
A/CN.9/332 y Add.1-7	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, III	197
A/CN.9/333	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, V	267
A/CN.9/334	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, VI	281
A/CN.9/335	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, IX	313
A/CN.9/336	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, VII	283
A/CN.9/337	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, VIII	307
A/CN.9/338	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, X	317
A/CN.9/341	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, C	153
A/CN.9/342	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, A	333
A/CN.9/343	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, II, A	279
A/CN.9/344	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, E	207
A/CN.9/345	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, C	364
A/CN.9/346	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, A	53
A/CN.9/347 y Add.1	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, B	109
A/CN.9/348	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, V, B	429
A/CN.9/349	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, VIII	481
A/CN.9/350	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, IV	401
A/CN.9/351	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, VII	477
A/CN.9/352	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, V, A	429
A/CN.9/353	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, VI	469
A/CN.9/356	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, A	213
A/CN.9/357	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, II, A	39
A/CN.9/358	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, IV, A	313
A/CN.9/359	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, C	266
A/CN.9/360	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, V, A	373
A/CN.9/361	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, IV, C	352
A/CN.9/362 y Add.1-17	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, II, C	98
A/CN.9/363	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, VIII	425
A/CN.9/364	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, VI, A	415
A/CN.9/367	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, I, A	31
A/CN.9/368	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, VII	417
A/CN.9/371	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, I, A	47
A/CN.9/372	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, II, A	151
A/CN.9/373	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, III, A	209
A/CN.9/374 y Corr. 1	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, II, C	191
A/CN.9/375	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, I, C	110
A/CN.9/376 y Add.1-2	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, I, D	130
A/CN.9/377	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, I, E	148

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/378 y Add.1-5	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, IV, A-F	247
A/CN.9/379	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, VII	321
A/CN.9/380	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, V	285
A/CN.9/381	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, VI	313
A/CN.9/393	Volumen XXIV: 1993	Tercera parte, II	349

6. Documentos presentados a los Grupos de Trabajo

a) Grupo de Trabajo I: Los plazos y la prescripción

A/CN.9/WG.1/WP.9	Volumen II: 1971	Segunda parte, I, C, 1	83
------------------	------------------	------------------------	----

b) Grupo de Trabajo II

i) Compraventa internacional de mercaderías

A/CN.9/WG.2/WP.1	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte, I, A, 2	198
A/CN.9/WG.2/WP.6	Volumen II: 1971	Segunda parte, I, A, 1	43
A/CN.9/WG.2/WP.8	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, A, 1	37
A/CN.9/WG.2/WP.9	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, A, 2	49
A/CN.9/WG.2/WP.10	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, A, 3	63
A/CN.9/WG.2/WP.11	Volumen III: 1972	Segunda parte, I, A, 4	80
A/CN.9/WG.2/WP.15	Volumen IV: 1973	Segunda parte, I, A, 1	31
A/CN.9/WG.2/WP.16	Volumen IV: 1973	Segunda parte, I, A, 2	35
A/CN.9/WG.2/WP.15/Add.1	Volumen V: 1974	Segunda parte, I, 3	64
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.1	Volumen V: 1974	Segunda parte, I, 4	69
A/CN.9/WG.2/WP.17/Add.2	Volumen V: 1974	Segunda parte, I, 4	69
A/CN.9/WG.2/WP.20	Volumen VI: 1975	Segunda parte, I, 4	95
A/CN.9/WG.2/WP.21 y Add.1-2	Volumen VI: 1975	Segunda parte, I, 3	75
A/CN.9/WG.2/WP.26 y Add.1 y apéndice I	Volumen VIII: 1977	Segunda parte, I, C	103
A/CN.9/WG.2/WP.27	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, B	95
A/CN.9/WG.2/WP.28	Volumen IX: 1978	Segunda parte, I, B	95

ii) Prácticas contractuales internacionales

A/CN.9/WG.2/WP.33 y Add.1	Volumen XII: 1981	Segunda parte, I, B, 1 y 2	30
A/CN.9/WG.II/WP.35	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, III, B	302
A/CN.9/WG.II/WP.37	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, B, 1	51
A/CN.9/WG.II/WP.38	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, B, 2	56
A/CN.9/WG.II/WP.40	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, D, 1	79
A/CN.9/WG.II/WP.41	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, D, 2	86
A/CN.9/WG.II/WP.42	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, III, D, 3	93
A/CN.9/WG.II/WP.44	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, A, 2, a	190
A/CN.9/WG.II/WP.45	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, A, 2, b	195
A/CN.9/WG.II/WP.46	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, A, 2, c	199
A/CN.9/WG.II/WP.48	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, B, 3, a	232
A/CN.9/WG.II/WP.49	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, B, 3, b	241
A/CN.9/WG.II/WP.50	Volumen XV: 1984	Segunda parte, II, B, 3, c	245
A/CN.9/WG.II/WP.52 y Add.1	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, IV, B, 1	361
A/CN.9/WG.II/WP.53	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, IV, B, 3	369
A/CN.9/WG.II/WP.55	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, III, B, 1	202
A/CN.9/WG.II/WP.56	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, III, B, 2	217
A/CN.9/WG.II/WP.58	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, III, B	135
A/CN.9/WG.II/WP.60	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, II, B	84
A/CN.9/WG.II/WP.62	Volumen XX: 1989	Segunda parte, IV, B, 1	218
A/CN.9/WG.II/WP.63	Volumen XX: 1989	Segunda parte, IV, B, 2	221
A/CN.9/WG.II/WP.65	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, IV, B	253
A/CN.9/WG.II/WP.67	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, B, 1	346
A/CN.9/WG.II/WP.68	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, B, 2	353
A/CN.9/WG.II/WP.70	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, D, 1	377
A/CN.9/WG.II/WP.71	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, III, D, 2	398
A/CN.9/WG.II/WP.73 y Add.1	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, IV, B	336
A/CN.9/WG.II/WP.76 y Add.1	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, II, B, 1	168
A/CN.9/WG.II/WP.77	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, II, B, 2	183

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
--------------------------------	---------------------	------------------------	---------------

c) Grupo de Trabajo III: Reglamentación internacional del transporte marítimo

A/CN.9/WG.III/WP.6	Volumen IV: 1973	Segunda parte, IV, 2	150
A/CN.9/WG.III/WP.7	Volumen IV: 1973	Segunda parte, IV, 2	160
A/CN.9/WG.III/WP.11	Volumen V: 1974	Segunda parte, III, 3	175

d) Grupo de Trabajo IV

i) Títulos negociables internacionales

A/CN.9/WG.IV/WP.2	Volumen IV: 1973	Segunda parte, II, 2	121
A/CN.9/WG.IV/CRP.5	Volumen VI: 1975	Segunda parte, II, 1	149
A/CN.9/WG.IV/WP.21	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, A, 2 a)	72
A/CN.9/WG.IV/WP.22	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, A, 2 b)	77
A/CN.9/WG.IV/WP.23	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, A, 2 c)	79
A/CN.9/WG.IV/WP.24, Add.1-2	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, A, 2 d)-f)	81
A/CN.9/WG.IV/WP.25, Add.1	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, I, A, 2 g), h)	97
A/CN.9/WG.IV/WP.27	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, II, B, 2	261
A/CN.9/WG.IV/WP.30	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, I, A, 3	75
A/CN.9/WG.IV/WP.32	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, I, 2	69 y
Add. 1-10			
A/CN.9/WG.IV/WP.33	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, I, 3	103

ii) Pagos internacionales

A/CN.9/WG.IV/WP.35	Volumen XIX: 1988	Segunda parte, I, A, 2	37
A/CN.9/WG.IV/WP.37	Volumen XX: 1989	Segunda parte, I, B	60
A/CN.9/WG.IV/WP.39	Volumen XX: 1989	Segunda parte, I, D	95
A/CN.9/WG.IV/WP.41	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, I, B	43
A/CN.9/WG.IV/WP.42	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, I, C	63
A/CN.9/WG.IV/WP.44	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, I, E	96
A/CN.9/WG.IV/WP.46 y Corr.1	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, D, 1	171
A/CN.9/WG.IV/WP.47	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, D, 2	205
A/CN.9/WG.IV/WP.49	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, I, F	228
A/CN.9/WG.IV/WP.51	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, II, B	50
A/CN.9/WG.IV/WP.53	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, V, B	393
A/CN.9/WG.IV/WP.55	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, III, B	227

e) Grupo de Trabajo V: Nuevo orden económico internacional

A/CN.9/WG.V/WP.4 y Add.1-8	Volumen XII: 1981	Segunda parte, IV, B, 1	98
A/CN.9/WG.V/WP.5	Volumen XII: 1981	Segunda parte, IV, B, 2	185
A/CN.9/WG.V/WP.7 y Add.1-6	Volumen XIII: 1982	Segunda parte, IV, B	327
A/CN.9/WG.V/WP.9 y Add.1-5	Volumen XIV: 1983	Segunda parte, IV, B	102
A/CN.9/WG.V/WP.11 y Add.1-9	Volumen XV: 1984	Segunda parte, III, B	261
A/CN.9/WG.V/WP.13 y Add.1-6	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, III, A, 2	229
A/CN.9/WG.V/WP.15 y Add.1-10	Volumen XVI: 1985	Segunda parte, III, B, 2	286
A/CN.9/WG.V/WP.17 y Add.1-9	Volumen XVII: 1986	Segunda parte, II, B	112
A/CN.9/WG.V/WP.19	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, II, A, 2	109
A/CN.9/WG.V/WP.20	Volumen XVIII: 1987	Segunda parte, II, A, 3	111
A/CN.9/WG.V/WP.22	Volumen XX: 1989	Segunda parte, II, B	125
A/CN.9/WG.V/WP.24	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, II, B	147
A/CN.9/WG.V/WP.25	Volumen XXI: 1990	Segunda parte, II, C	160
A/CN.9/WG.V/WP.27	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, II, B, 1	302
A/CN.9/WG.V/WP.28	Volumen XXII: 1991	Segunda parte, II, B, 2	311
A/CN.9/WG.V/WP.30	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, B, 1	238
A/CN.9/WG.V/WP.31	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, B, 2	261
A/CN.9/WG.V/WP.33	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, D, 2	294
A/CN.9/WG.V/WP.34	Volumen XXIII: 1992	Segunda parte, III, D, 3	309
A/CN.9/WG.V/WP.36	Volumen XXIV: 1993	Segunda parte, I, B	85

7. Actas resumidas de los debates en la Comisión

A/CN.9/SR.93-123	Volumen III: 1972	Suplemento	1
A/CN.9/SR.254-256	Volumen XIV: 1983	Tercera parte, I, A	207
A/CN.9/SR.255-261	Volumen XIV: 1983	Tercera parte, I, B, 1	213
A/CN.9/SR.270-278, 282-283	Volumen XIV: 1983	Tercera parte, I, B, 2	241

<i>Signatura del documento</i>	<i>Volumen, año</i>	<i>Parte, capítulo</i>	<i>Página</i>
A/CN.9/SR.286-299 y 301	Volumen XV: 1984	Tercera parte, I	359
A/CN.9/SR.305-333	Volumen XVI: 1985	Tercera parte, II	425
A/CN.9/SR.335-353, 355 y 356	Volumen XVII: 1986	Tercera parte, II	327
A/CN.9/SR.378, 379, 381-385 y 388	Volumen XVIII: 1987	Tercera parte, III	179
A/CN.9/SR.402-421, 424-425	Volumen XX: 1989	Tercera parte, II	281
A/CN.9/SR.439-462 y 465	Volumen XXII: 1991	Tercera parte, II	493
A/CN.9/SR.467-476, 481 y 482	Volumen XXII: 1992	Tercera parte, III	449
A/CN.9/SR.494-513	Volumen XXIV: 1993	Tercera parte, III	371

8. Textos aprobados por Conferencias de Plenipotenciarios

A/CONF.63/14 y Corr.1	Volumen V: 1974	Tercera parte, I, A	221
A/CONF.63/15	Volumen V: 1974	Tercera parte, I, B	222
A/CONF.89/13, anexos I a III	Volumen IX: 1978	Tercera parte, I, A-D	231
A/CONF.63/17	Volumen X: 1979	Tercera parte, I	145
A/CONF.97/18 y anexos I y II	Volumen XI: 1980	Tercera parte, I, A-C	159
A/CONF.152/13	Volumen XXIII: 1992	Tercera parte, I	435

9. Bibliografías de obras relativas a la labor realizada por la Comisión

(Sin signatura)	Volumen I: 1968-1970	Tercera parte	313
A/CN.9/L.20/Add.1	Volumen II: 1971	Segunda parte	157
(Sin signatura)	Volumen II: 1971	Segunda parte	162
(Sin signatura)	Volumen III: 1972	Segunda parte	347
(Sin signatura)	Volumen IV: 1973	Segunda parte	237
A/CN.9/L.25	Volumen V: 1974	Tercera parte, II, A	227
(Sin signatura)	Volumen V: 1974	Tercera parte, II, B	253
(Sin signatura)	Volumen VI: 1975	Tercera parte, II, A	326
(Sin signatura)	Volumen VII: 1976	Tercera parte, A	357
(Sin signatura)	Volumen VIII: 1977	Tercera parte, A	351
(Sin signatura)	Volumen IX: 1978	Tercera parte, II	241
(Sin signatura)	Volumen X: 1979	Tercera parte, II	167
(Sin signatura)	Volumen XI: 1980	Tercera parte, IV	179
(Sin signatura)	Volumen XII: 1981	Tercera parte, III	267
(Sin signatura)	Volumen XIII: 1982	Tercera parte, IV	432
(Sin signatura)	Volumen XIV: 1983	Tercera parte, IV	291
(Sin signatura)	Volumen XV: 1984	Tercera parte, II	400
A/CN.9/284	Volumen XVI: 1985	Tercera parte, III	543
A/CN.9/295	Volumen XVII: 1986	Tercera parte, III	409
A/CN.9/313	Volumen XVIII: 1987	Tercera parte, III	207
A/CN.9/326	Volumen XIX: 1988	Tercera parte, III	227
A/CN.9/339	Volumen XX: 1989	Tercera parte, III	369
A/CN.9/354	Volumen XXI: 1990	Tercera parte, I	321
A/CN.9/369	Volumen XXII: 1991	Tercera parte, III	587
A/CN.9/382	Volumen XXIII: 1992	Tercera parte, V	503
A/CN.9/402	Volumen XXIV: 1993	Tercera parte, IV	449