estipular que se reiniciara el proceso de adquisición; si la reclamación se fundaba en que la entidad adquirente no había aplicado correctamente los criterios para decidir qué oferta debía aceptar, y que debía haberse admitido la del reclamante, quizá correspondiera ofrecer al licitador los medios de percibir una indemnización.

X. DEBATE FINAL

122. Se manifestó acuerdo general en que la ley modelo de adquisiciones no debía limitarse a las adquisiciones internacionales; por el contrario, debía poderse aplicar adecuadamente tanto a las adquisiciones nacionales como a las internacionales. Los Estados aplicantes podían decidir si aplicaban la ley modelo a las adquisiciones en general o sólo a las internacionales. Se convino además en que la ley modelo de adquisiciones debía tomar en cuenta las necesidades e intereses particulares de los participantes extranjeros en el proceso de adquisición.

123. Se expuso el criterio de que debía ser mínimo el número de variantes de las disposiciones de la ley modelo de adquisiciones. Se hizo notar al respecto que el mandato de la Comisión consistía en armonizar el derecho relativo al comercio internacional, y no en perpetuar las disparidades de las leyes nacionales. Por lo tanto, el Grupo de Trabajo debía esforzarse por acordar y formular disposiciones específicas que reflejasen soluciones apropiadas para las cuestiones tratadas, a fin de ayudar a los Estados a mejorar sus normas sobre adquisiciones o a promulgar otras nuevas sobre bases sólidas.

124. De conformidad con otro criterio, era importante que la ley modelo de adquisiciones recogiera variantes de disposiciones relativas a diversas cuestiones, en particular las que entrañaban características fundamentales de los ordenamientos jurídico y administrativo de los Estados, para que éstos pudieran adoptar versiones compatibles con dichos sistemas.

125. El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un borrador preliminar de la ley modelo de adquisiciones y un comentario al respecto, tomando en consideración los debates y las decisiones del presente período de sesiones. En general, se convino en que la ley modelo de adquisiciones no debería tratar de entrar en muchos pormenores ni de establecer demasiadas reglas, pues entonces resultaría menos aceptable para los Estados.

126. El Grupo de Trabajo observó que habría sido deseable que en el actual período de sesiones hubiera habido una mayor participación de los países en desarrollo. Se expresó la esperanza de que aumente el número de países en desarrollo en condiciones de hacer aportaciones a las siguientes etapas de elaboración de la ley modelo de adquisiciones.

127. Se señaló que los proyectos de la ley modelo de adquisiciones que se habrían de examinar en los períodos de sesiones del Grupo de Trabajo se distribuirían de oficio a los gobiernos, y se sugirió que los países en desarrollo que tropezaran con dificultades para enviar delegados u observadores a esos períodos de sesiones remitiesen por escrito a la Secretaría los comentarios que esos proyectos les mereciesen.

B. Contratación pública: informe del Secretario General[a] (A/CN.9/WG.V/WP.22) [Original: Inglés]

ÍNDICE

		Párrafos
INTRODUCCIÓN		1-4
I.	LAS ADQUISICIONES Y LA NORMATIVA SOBRE ADQUISICIONES	5-10
	A. Definición de "adquisiciones"	5
	B. Normativa sobre adquisiciones	6-10
	1. Normas nacionales sobre adquisiciones	7-8
	2. Reglas internacionales sobre adquisiciones	9-10
II.	ALCANCE DEL ESTUDIO	11-14
III.	POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS DE ADQUISICIONES	15-29
	A. Posibles objetivos de las políticas nacionales de adquisiciones	15-27
	1. Economía y eficiencia en las adquisiciones	16-20
	2. Fomento de la integridad del sistema de adquisiciones y de la confianza en él	21-22
	3. Objetivos económicos y sociales concretos	23-25
	4. Transparencia de las normas sobre adquisiciones y las formas de tramitación	26-27

[a]Documento de trabajo presentado al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su décimo período de sesiones.

Párrafos

B. Objetivos de política de las instituciones internacionales de crédito, los organismos de financiación bilateral del desarrollo y las instituciones comerciales y económicas internacionales 28-29

IV. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS NORMAS NACIONALES SOBRE ADQUISICIONES Y EXAMEN DE ESAS CARACTERÍSTICAS EN EL CONTEXTO DE LOS POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS EN MATERIA DE ADQUISICIONES 30-226

A. Fuentes, forma y naturaleza de las normas nacionales sobre adquisiciones 30-38

B. Ámbito de aplicación de las normas nacionales sobre adquisiciones .. 39-42

1. Tipos de entidades adquirentes a las que se aplican las normas nacionales sobre adquisiciones 39-41

2. Tipos de adquisición a los que se aplican las normas nacionales sobre adquisiciones 42

C. Fiscalización administrativa de las normas sobre adquisiciones y de los trámites de adquisición 43-55

1. Órganos gubernamentales y órganos de las entidades adquirentes 43-53

2. Funciones de supervisión y de otro tipo ejercidas por instituciones internacionales de crédito 54-55

D. Métodos de adquisición 56-74

1. Licitación 57-58

2. Negociación 59

3. Otros métodos de adquisición 60-63

a) Negociación competitiva 60-61

b) "Selección de cotizaciones privadas"; contratación directa con un solo proveedor 62

c) Métodos especiales para las adquisiciones de artículos que implican investigaciones básicas o aspectos estéticos o artísticos (métodos de adquisición "con jurado" o "por concurso") 63

4. Circunstancias en las que pueden utilizarse métodos especiales de adquisición o sus modalidades 64-70

5. Los métodos de adquisición y sus modalidades en el contexto de la promoción de los objetivos de la política de adquisiciones ... 71-74

E. Trámites de licitación en las normas nacionales sobre adquisiciones.. 75-200

1. Requisitos de admisibilidad 76-84

a) Requisitos positivos y excluyentes 76-79

b) Certificación de la admisibilidad formal 80

c) Requisitos formales de admisibilidad en el contexto de los objetivos de la política de adquisiciones 81-84

2. Idoneidad de los licitadores 85-89

3. Determinación previa de la idoneidad de los licitadores 90-93

4. Registros de contratistas y proveedores aprobados 94

5. Solicitud de ofertas 95-99

6. Pliego de condiciones 100-119

a) Documentos que lo integran 100-106

b) Precio del pliego de condiciones 107-109

c) Preparación y formulación de los pliegos de condiciones.... 110-114

d) Aclaración y enmienda del pliego de condiciones 115-119

7. Formulación y presentación de ofertas 120-134

a) Idioma en el que han de presentarse las ofertas 121-122

b) Formulación del precio ofertado 123-126

c) Forma, lugar y fecha límite para la presentación de ofertas; tratamiento de los licitadores que presentan ofertas fuera de plazo 127-134

8. Ofertas sustitutivas y ofertas parciales 135-137

9. Período de validez de las ofertas; retirada y modificación de las ofertas 138-143

a) Período de validez de las ofertas 138-141

b) Retirada y modificación de las ofertas 142-143

Párrafos

10. Fianzas de licitación 144-154
11. Apertura, examen, evaluación y comparación de las ofertas 155-179
a) Apertura de las ofertas 157-160
b) Examen, evaluación y comparación de ofertas 161-179
i) Examen de las ofertas 162-168
ii) Evaluación y comparación de ofertas 169-179
12. Sistema de los dos sobres 180-181
13. Preferencias para contratar fuentes locales o para contratar obras o suministros locales y otras disposiciones dirigidas a lograr objetivos económicos y sociales 182-188
14. Negociaciones con los licitadores 189-192
15. Rechazo de todas las ofertas 193-194
16. Aceptación de la oferta y perfeccionamiento del contrato 195-200

F. La negociación y otros métodos en las normas nacionales sobre adquisiciones 201-213
1. Negociación 201-212
2. Negociación competitiva; selección de cotizaciones privadas; contratación directa con un solo proveedor; otros métodos 213

G. Recurso de los participantes perjudicados en el proceso de adquisición 214-226
1. Órgano competente en materia de recursos 219-223
2. Situación del proceso de adquisición durante la tramitación del recurso 224-225
3. Naturaleza de la revisión y el resarcimiento 226

V. CONCLUSIONES 227-235

ANEXO

PRINCIPIOS PROPUESTOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE NORMAS NACIONALES ADECUADAS SOBRE ADQUISICIONES REFERENTES A LA CONTRATACIÓN DE OBRAS Y LA COMPRA DE BIENES 160

INTRODUCCIÓN

1. En su 19.° período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión tuvo ante sí una nota de la Secretaría (A/CN.9/277) en la que se exponían posibles temas a tratar en el contexto del nuevo orden económico internacional de que la Comisión podría ocuparse una vez terminada su labor sobre la *Guía Jurídica de la CNUDMI para la redacción de contratos internacionales de construcción de obras industriales*[1]. Entre las conclusiones de la nota figuraba una sugerencia de que la Comisión empezara a trabajar sobre el tema de las adquisiciones de bienes y servicios. En la nota se proponía que, por lo menos en una etapa inicial de esa labor, la Comisión podría dedicarse a estudiar las grandes cuestiones que se planteaban en relación con las adquisiciones. Ese estudio sería valioso a los efectos de informar a los gobiernos y a las entidades públicas de las consideraciones normativas pertinentes en relación con las adquisiciones y les permitiría reevaluar la idoneidad de sus normas y prácticas en la materia. También ayudaría a los gobiernos a mejorar sus normas y prácticas sobre adquisiciones o a formular normas en caso de no haberlas actualmente. Además, el estudio facilitaría la evaluación de si era deseable y viable seguir trabajando en el campo de las adquisiciones y serviría como base para las labores futuras que se decidiera desarrollar. Tras examinar la nota de la Secretaría, la Comisión decidió comenzar la labor sobre el tema de las adquisiciones como cuestión prioritaria y confió esta labor al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional (A/41/17, párr. 243)[2]. Se observó en el 21.° período de sesiones de la Comisión que cabía esperar que el Grupo de Trabajo definiera en el período de sesiones en curso la naturaleza de la labor a realizar (A/43/17, párr. 37).

2. En diciembre de 1987, la secretaría de la CNUDMI convocó a un grupo de expertos en adquisiciones, compuesto de personas procedentes de varios países con

[1]Publicación de las Naciones Unidas, número de venta S.87.V.10.

[2]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 19.° período de sesiones, *Documentos oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo primer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/41/17), párr. 243. En adelante las remisiones a informes de la Comisión a la Asamblea General se referirán únicamente a las signaturas de los documentos oficiales de la Asamblea General pertinentes (A/-/17).

experiencia en esta esfera desde los puntos de vista de las entidades adquirentes y de los contratistas y proveedores, y de representantes de organizaciones internacionales financieras y de otra índole. El grupo de expertos ayudó a la secretaría a concretar y analizar las cuestiones significativas relacionadas con las políticas y prácticas en materia de adquisiciones.

3. El presente informe contiene un estudio de las adquisiciones ajustado a las características previstas en la nota de la Secretaría. Para preparar el estudio, la secretaría de la CNUDMI consultó varias fuentes, por ejemplo, directrices y documentos análogos de instituciones crediticias mundiales y regionales y de organismos de financiación bilateral del desarrollo que rigieran las adquisiciones realizadas con fondos suministrados por ellos; acuerdos, orientaciones, prácticas y otros textos formulados por organizaciones económicas y comerciales intergubernamentales; normas sobre adquisiciones de varios países escogidas como representativas de los grandes sistemas jurídicos y económicos del mundo y de diversos niveles de desarrollo económico; y pliegos de condiciones reales publicados en relación con adquisiciones. La secretaría también consultó la bibliografía sobre adquisiciones de profesores y profesionales en este dominio.

4. El Grupo de Trabajo podría basarse en el presente informe para formular su recomendación a la Comisión acerca de los ulteriores trabajos que deban emprenderse en la esfera de las adquisiciones y para efectuar esos trabajos. En particular, podría proponer a la Comisión que se formulara un código modelo de adquisiciones con miras a ayudar a los países a evaluar sus normas y prácticas al respecto y mejorar las primeras, o promulgarlas en caso de no haberlas. Estas sugerencias se analizarán con más detalle en los párrafos 227 a 235.

I. LAS ADQUISICIONES Y LA NORMATIVA SOBRE ADQUISICIONES

A. Definición de "adquisiciones"

5. En el presente estudio el término "adquisiciones" se refiere a la obtención sistematizada por parte de una entidad, con carácter comercial, de los bienes o servicios que necesita para desempeñar sus funciones o alcanzar sus objetivos. Entre las entidades que efectúan adquisiciones figuran las del sector público, como ministerios y otros órganos de la administración estatal, las empresas del Estado (por ejemplo, los servicios de telecomunicaciones) y empresas independientes de propiedad estatal (por ejemplo, una línea aérea o una empresa manufacturera de propiedad del Estado), así como empresas del sector privado. La expresión abarca toda la gama de bienes y servicios adquiridos por esas entidades, entre ellos, por ejemplo, instalaciones industriales (una planta hidroeléctrica; una fábrica de productos farmacéuticos); obras de ingeniería civil (un dique; una carretera), edificios, equipo (un generador; vehículos automotores), suministros (piezas de recambio; muebles) y servicios (servicios de consultoría; seguros).

B. Normativa sobre adquisiciones

6. La normativa sobre adquisiciones que constituye el objeto del presente estudio es el cuerpo de normas jurídicas que rigen los trámites para efectuar las adquisiciones. Más en particular, estas normas regulan los trámites para elegir el contratista o proveedor con el que se han de contratar las obras o los servicios, o a quien se han de comprar los bienes, para fijar el precio y demás términos del contrato entre la entidad adquirente y el contratista o proveedor, y para celebrar el contrato entre las partes. Las normas tratan también a veces de los derechos de los participantes a presentar reclamaciones en el proceso de adquisición cuando se vean perjudicados por actos o decisiones de la entidad adquirente contrarias a las normas y trámites aplicables. Aunque las adquisiciones se rigen básicamente por normas nacionales, son cada vez más importantes las reglas internacionales sobre adquisiciones.

1. Normas nacionales sobre adquisiciones

7. Existen en muchos países leyes, reglamentos y otras normas jurídicas (denominadas colectivamente en adelante "normas sobre adquisiciones") que regulan las adquisiciones públicas. Las fuentes, la forma y la naturaleza de estas normas se examinan con mayor detalle en los párrafos 30 a 38, *infra*. En algunos países las normas y los trámites relativos a adquisiciones están sujetas a disposiciones del derecho constitucional y otras normas jurídicas imperativas (por ejemplo, normas de equidad *(natural justice)* o aquellas que prohíben a las entidades públicas actuar arbitrariamente o de mala fe). Además, se han desarrollado en algunos países cuerpos de jurisprudencia de los tribunales judiciales o administrativos que interpretan y aplican las normas nacionales sobre adquisiciones.

8. Las normas sobre adquisiciones en algunos países en desarrollo que habían sido colonias fueron promulgadas antes de la independencia por las anteriores potencias coloniales respectivas. Algunas de estas normas pueden, en ciertos aspectos, ser inadecuadas para las condiciones posteriores a la independencia, o pueden no tener suficientemente en cuenta las necesidades de los países en desarrollo o de las entidades adquisidoras de esos países.

2. Reglas internacionales sobre adquisiciones

9. Muchas instituciones de crédito mundiales y regionales y muchos organismos de financiación bilateral del desarrollo han establecido directrices u otros requisitos aplicables a las adquisiciones efectuadas con los fondos que proporcionan. Estos organismos e instituciones suelen exigir que las adquisiciones se tramiten de conformidad con sus directrices o requisitos, incluso si se apartan de las normas nacionales al respecto. Los préstamos de instituciones internacionales de crédito y las donaciones de algunos organismos de financiación del desarrollo se conceden con arreglo a los acuerdos celebrados entre la institución o el organismo y el prestatario o el país receptor. En estos acuerdos, el prestatario o país receptor suele comprometerse a tramitar las adquisiciones con fondos

facilitados por el organismo o institución de conformidad con las directrices o requisitos fijados por éstos (véanse, también, los párrafos 38 y 54, *infra*). No obstante, algunas instituciones internacionales de crédito permiten a los países prestatarios que tramiten las adquisiciones de conformidad con las normas nacionales sobre adquisiciones en los casos en que cabe suponer poco o ningún interés por parte de contratistas o proveedores extranjeros en participar en el proceso, mientras las normas nacionales sobre adquisiciones sean aceptables para la institución.

10. En algunos casos, los Estados se ven obligados a conformar sus trámites de adquisición a los acuerdos internacionales celebrados por ellos o a las reglas dictadas por instituciones internacionales de las que son miembros. Por ejemplo, varios Estados de la Comunidad Económica Europea (CEE) son partes en el Acuerdo sobre Compras del Sector Público aprobado en 1979 por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)[3]. El Acuerdo proporciona un marco convenido de derechos y obligaciones con respecto a las leyes, los reglamentos, los trámites y las prácticas relativos a adquisiciones de productos por entidades estatales designadas por cada una de las partes en el acuerdo, cuando las adquisiciones sobrepasen un valor estipulado. Además, el Consejo de la CEE ha aprobado una serie de directivas referentes a la liberalización y la coordinación de los trámites para efectuar contrataciones sobre obras[4] y de suministros[5] sobre valores estipulados por los gobiernos, autoridades locales y entidades de derecho público de los Estados miembros de la CEE.

II. ALCANCE DEL ESTUDIO

11. El presente estudio se centra en las normas nacionales sobre adquisiciones que rigen la contratación de obras y la compra de bienes efectuadas por entidades del sector público. Se hará también referencia, cuando corresponda, a los requisitos o directrices de las instituciones internacionales de crédito y de los organismos de financiación bilateral del desarrollo. En términos de valor, las adquisiciones del sector público son considerables en todos los países y representan la mayor parte de las adquisiciones totales en varios de ellos. Aunque el presente estudio no abarca las adquisiciones del sector privado, las empresas privadas pueden no obstante sacar provecho de él, ya que las empresas y entidades de este sector y las de carácter público orientarán a menudo sus políticas y adquisiciones hacia objetivos generales análogos (por ejemplo, economía y eficiencia; véase la sección III, *infra*) y tendrán presentes consideraciones parecidas al estructurar sus trámites de adquisición.

12. El presente estudio comprende las normas que rigen la contratación de obras y suministros, pero no las que se refieren a la contratación de consultorías o de otros servicios. En las normas nacionales sobre adquisiciones, la contratación de obras y suministros está generalmente sometida a tramitaciones idénticas o semejantes, en las que el precio es por lo común uno de los factores relevantes. En cambio, la contratación de consultorías y de otros servicios depende de consideraciones de otro orden. En lugar del precio, son de importancia primordial las cualidades de los proveedores de los servicios y de sus proposiciones. Las normas sobre adquisiciones de algunos países tratan la contratación de servicios separadamente de la de obras y suministros, mientras que en otros no se ocupan en absoluto de ella. Con todo, las normas sobre adquisiciones referentes a obras y bienes abarcan muchas veces también los servicios conexos con unos y otros (por ejemplo, transporte; seguros).

13. Las investigaciones y consultas realizadas por la secretaría han revelado que la contratación de los servicios de consultoría es de gran importancia para el desarrollo económico y la industrialización; se ha sugerido que la Comisión podría hacer una aportación valiosa si trabajara en ese campo. Sin embargo, debido a las consideraciones antes expuestas, un esfuerzo tendiente a ocuparse en la etapa presente de la contratación de servicios de consultoría requeriría un estudio aparte de una profundidad comparable con el presente relativo a la contratación de obras y suministros, así como la atención consiguiente del Grupo de Trabajo y de la Comisión. La secretaría estima que sería preferible y más viable que, en la presente etapa, la Comisión consagrara su atención a la contratación de obras y suministros. Una vez terminada su labor en ese dominio, la Comisión podría, si lo desease, dedicarse a la contratación de servicios de consultoría.

14. El presente estudio se refiere a las adquisiciones públicas en general y no se limita a las internacionales. No es posible trazar una frontera clara entre adquisiciones "internacionales" e "internas". Por el contrario, sólo cabe señalar situaciones en las que se prevé o se busca la participación de entidades extranjeras en los trámites de adquisición. Hasta que se hayan recibido las propuestas u ofertas, no se sabrá si participarán o no en los trámites de adquisición entidades extranjeras. Las normas nacionales sobre adquisiciones no contienen normalmente conjuntos de reglas o de trámites que rijan, por un lado, las adquisiciones internacionales y, por otro, las internas. En vez de ello, suelen establecer un único marco de tramitación mediante el cual se procura atraer la participación de contratistas y proveedores competentes en general, sean ellos extranjeros o nacionales. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones contienen ciertas particularidades de tramitación orientadas a facilitar la participación extranjera en casos en los que esa participación es prevista o buscada (por ejemplo, cuando el valor de las obras o los suministros que se han de adquirir supere una cifra determinada) o dejan en manos de la entidad adquirente el incorporar a la tramitación particularidades de esa naturaleza cuando crea deseable la participación extranjera. Esto es así incluso en casos en los que se otorga preferencia a las adquisiciones de fuente nacional (véase también el párrafo 25, *infra*).

[3]Documento del GATT/NTM/W/211/Rev.1. El Acuerdo entró en vigor el 1.° de enero de 1981.

[4]Directiva del Consejo 71/305 de 26 de julio de 1971, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1971, L 185/5.

[5]Directiva del Consejo 77/62 de 21 de diciembre de 1976, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1977, L 13/1, enmendada por la Directiva del Consejo 80/767 de 22 de julio de 1980, *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, 1980, L 215/1.

III. POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS DE ADQUISICIONES

A. Posibles objetivos de las políticas nacionales de adquisiciones

15. Las normas y los trámites nacionales relativos a adquisiciones están por lo común concebidos para promover el logro de diversos objetivos conforme a determinada política. Los posibles objetivos están en gran medida interrelacionados y, en algunos casos, entran en conflicto entre sí. La tarea de los redactores de las normas sobre adquisiciones consiste, por tanto, en concretar los objetivos perseguidos, determinar prioridades con respecto a esos objetivos y estructurar las normas y los trámites relativos a adquisiciones de modo de aumentar al máximo las perspectivas de alcanzar sus objetivos y reducir al mínimo los conflictos entre éstos. En los párrafos siguientes se analizan posibles objetivos de las políticas de adquisiciones.

1. Economía y eficiencia en las adquisiciones

16. La economía y la eficiencia en los gastos de fondos públicos son importantes para todos los países; pero en particular para los países en desarrollo, donde esos fondos escasean. La economía se refiere a la adquisición de un bien de la calidad deseada al precio más ventajoso y en las condiciones contractuales más favorables. Se la promueve mediante una tramitación que cree un clima favorable a la participación en el sistema de adquisiciones de contratistas o proveedores competentes y les dé alicientes para que ofrezcan las mayores ventajas en cuanto a calidad, precio y demás condiciones.

17. En muchos casos, la economía se consigue sobre todo mediante una tramitación que promueva la competencia entre contratistas o proveedores. La competencia entraña incentivos a unos u otros para ofrecer su calidad, precio y demás condiciones más ventajosos, y puede estimularlos a adoptar tecnologías o métodos de producción eficientes o novedosos para lograrlo.

18. En algunos casos, se maximizará la economía permitiendo a todos los contratistas y proveedores interesados competir por el suministro de las obras o los bienes. En otros casos, puede ser preferible limitar el ámbito de la competencia, por ejemplo, mantener el número de ofertas que debe tramitar la entidad adquirente a un nivel manejable o escoger un núcleo de contratistas o proveedores familiarizados con las necesidades de la entidad y los trámites de adquisición a que ésta se atiene.

19. Muchas veces se puede fomentar la economía en las adquisiciones mediante la participación de contratistas o proveedores extranjeros en los procesos de adquisición. No sólo puede la participación extranjera ampliar la base competitiva, sino que puede también hacer que la entidad adquirente y su país obtengan tecnologías que no se pueden obtener en el mercado interno. La participación extranjera en el proceso de adquisición puede ser necesaria cuando no existan fuentes nacionales para ciertos bienes u obras que la entidad adquirente necesita. Los países que deseen gozar de los beneficios de la participación extranjera deben asegurarse de que sus normas y trámites relativos a adquisiciones sean conducentes a esa participación o, por lo menos, no la obstaculicen.

20. La eficiencia se refiere a la contratación de la obra o la compra del bien deseados en un plazo razonable, con el mínimo de engorros administrativos y a un costo razonable tanto para la entidad adquirente como para los contratistas o proveedores participantes. Además de las pérdidas que pueden acarrear directamente a la entidad adquirente más trámites de adquisición ineficientes (por ejemplo, debido al retraso de la adquisición o a altos costos administrativos), unos trámites excesivamente caros y complejos podrían inducir a contratistas o proveedores a ofrecer precios más altos que los que podrían proponer si los trámites fueran más eficientes. Algunos contratistas o proveedores competentes podrían incluso verse disuadidos de participar en absoluto en el proceso de adquisición si los trámites fueran demasiado engorrosos o caros.

2. Fomento de la integridad del sistema de adquisiciones y de la confianza en él

21. Otro importante objetivo de las políticas de adquisiciones es fomentar la integridad del sistema de adquisiciones y la confianza depositada en él. Así, las normas sobre adquisiciones contienen a menudo disposiciones pensadas para garantizar a los contratistas y proveedores que participen en procesos de adquisición un tratamiento equitativo, reducir o desalentar los abusos involuntarios o deliberados del sistema de adquisiciones por parte de las personas que lo administran o de los contratistas o proveedores que participan en él y velar por que las decisiones en materia de adquisiciones se adopten sobre una base correcta.

22. El fomentar la integridad del sistema de adquisiciones contribuirá a aumentar la confianza del público en él y en el sector público en general. Es necesario que contratistas y proveedores competentes tengan confianza en el sistema para que participen en procesos de adquisiciones, con la consiguiente economía en las adquisiciones. Los contratistas y proveedores, en particular los extranjeros, se abstendrán muchas veces de dedicar tiempo y en algunos casos sumas sustanciales de dinero para participar en procesos de adquisición a menos que estén seguros de ser tratados con equidad y de que sus ofertas tienen una probabilidad razonable de ser aceptadas. Los que participan en trámites de adquisición que no les merecen esa confianza muestran una tendencia a aumentar sus precios para cubrir los riesgos y costos más elevados de su intervención. Lograr que los procesos de adquisición se desarrollen de manera correcta puede reducir o eliminar esa tendencia y redundar en precios más favorables para la entidad adquirente.

3. Objetivos económicos y sociales concretos

23. En muchos países las normas y los trámites relativos a adquisiciones se utilizan como vehículo para promover unos objetivos económicos y sociales concretos además de

los ya mencionados. La tramitación de las adquisiciones presenta en estos países características orientadas, por ejemplo, a estimular el desarrollo económico nacional, alentar la constitución de industrias autóctonas y mejorar la competitividad y la rentabilidad de esas industrias, desarrollar la autosuficiencia económica nacional, fomentar la transferencia de tecnología, mejorar el balance comercial del país, conservar divisas extranjeras o promover el desarrollo de ciertos sectores económicos (por ejemplo, la ingeniería; la investigación y el desarrollo), ciertos grupos (por ejemplo, pequeñas empresas; artesanos) o ciertas regiones (por ejemplo, regiones en situación económica desventajosa) dentro del país. Estas características suelen entrañar preferencias por las adquisiciones de contratistas o proveedores nacionales o de los sectores económicos o las regiones que las políticas de adquisiciones desean beneficiar, o por la contratación de obras o servicios de producción nacional, así como otros tipos de ventajas concedidas a esas fuentes en el sistema de adquisiciones (véanse los párrafos 145 y 182 a 188, *infra*).

24. Los objetivos económicos y sociales que se busca fomentar mediante esas disposiciones son temas importantes de política en varios países, tanto desarrollados como en desarrollo. Incluso diversas disposiciones de esa naturaleza figuran en las normas sobre adquisiciones de países en prácticamente todos los niveles de desarrollo económico. Estos objetivos, especialmente el desarrollo de industrias autóctonas y de la autosuficiencia económica nacional son de particular importancia para los países en desarrollo. No obstante, las características de las normas sobre adquisiciones utilizadas para promover esos objetivos limitan la competencia y pueden en algunos casos tener como consecuencia que la entidad adquirente tenga que pagar precios más elevados o conformarse con un nivel inferior de calidad en desmedro del objetivo de la economía en las adquisiciones. Con todo, los gobiernos consideran a menudo estas consecuencias como costos legítimos de la consecución de los objetivos perseguidos. Corresponde a cada país determinar el equilibrio adecuado que ha de mantenerse entre la economía y la eficiencia, por un lado, y los demás objetivos económicos y sociales, por otro.

25. No es necesariamente incongruente que las normas nacionales sobre adquisiciones contengan algunas características destinadas a fomentar la participación extranjera en los procesos de adquisición y presenten otras características, tales como preferencias por la adquisición de contratistas o proveedores nacionales, con el fin de promover el desarrollo de industrias autóctonas y alcanzar objetivos semejantes. Hasta puede que esto configure una combinación deseable en muchos casos. Permitiría a las entidades adquirentes aprovechar la participación de contratistas o proveedores extranjeros cuando sus ofertas fueran tan superiores a las de las fuentes nacionales que superasen los beneficios que representaría adquirir de esas fuentes.

4. Transparencia de las normas sobre adquisiciones y las formas de tramitación

26. La transparencia de las normas sobre adquisiciones y las formas de tramitación correspondientes contribuirá al logro de diversos aspectos de los objetivos de política ya mencionados. Normas transparentes son aquellas en que las reglas y los trámites a los que han de atenerse la entidad adquirente y los contratistas y proveedores que participan en el proceso de adquisición son plenamente conocidas, en particular por esos participantes. Formas de tramitación transparentes son las que permiten a un participante determinar qué trámites ha seguido la entidad adquirente y en qué se fundan las decisiones adoptadas por ella.

27. Las normas y los trámites transparentes en materia de adquisiciones crean condiciones predecibles que permiten a contratistas y proveedores calcular los costos y riesgos de su participación en el proceso de adquisición y, por ende, ofrecer sus precios más económicos. Ayudan también a preservar de actos o decisiones impropios por parte de la entidad adquirente o sus funcionarios, con lo que contribuyen a fomentar la confianza en el sistema de adquisiciones. La transparencia de las normas y los procedimientos relativos a adquisiciones es de particular importancia cuando se procura obtener una participación extranjera, ya que los contratistas y proveedores extranjeros pueden no estar familiarizados con las prácticas de un país en esta materia.

B. Objetivos de política de las instituciones internacionales de crédito, los organismos de financiación bilateral del desarrollo y las instituciones comerciales y económicas internacionales

28. Las normas formuladas por instituciones internacionales de crédito, organismos de financiación bilateral del desarrollo e instituciones comerciales económicas internacionales tienen por fin promover objetivos particulares de la política de esos organismos e instituciones, que, en algunos aspectos, pueden coincidir con los objetivos de la política adoptada por sus diversos países prestatarios, receptores o miembros, pero en otros pueden diferir de esos objetivos. Las directrices y normas de las instituciones internacionales de crédito procuran muchas veces fomentar la economía y la eficiencia en las adquisiciones realizadas con los fondos que ellas proporcionan. Procuran también a menudo garantizar que los contratistas y proveedores de los países miembros de esas instituciones tengan una oportunidad de competir en pie de igualdad con sus homólogos del país prestatario en los procesos de adquisiciones que se efectúen con fondos facilitados por las instituciones. Además, intentan frecuentemente promover el desarrollo de las economías de los países prestatarios y de sus industrias. Los organismos de financiación bilateral del desarrollo buscan también fomentar el desarrollo económico e industrial de los países receptores. Es también frecuente, y constituye una política firme de esos organismos, el que las adquisiciones con fondos proporcionados por ellos sean de contratistas o proveedores de sus países o, por lo menos, que esos contratistas o proveedores tengan oportunidad de competir en las adquisiciones.

29. Con respecto a los objetivos de las políticas de las instituciones comerciales y económicas internacionales, el

Acuerdo sobre Compras del Sector Público del GATT (véase el párrafo 10, *supra*) intenta promover un comercio más libre eliminando la discriminación en las adquisiciones por las entidades públicas competentes de una de las partes en el Acuerdo frente a los contratistas o proveedores de otras partes, tanto en forma de prácticas discriminatorias expresas como mediante trámites que discriminen de hecho contra esos contratistas o proveedores. Procura también atender a las necesidades especiales de los países en desarrollo. Las directivas de la CEE (véase el párrafo 10, *supra*) tienen por objetivo promover la libertad de movimiento de bienes, el derecho a establecerse y el derecho a prestar servicios dentro de los países miembros y la competencia dentro de esos países en la esfera de las obras públicas y los contratos de suministro, merced a la liberalización y la coordinación de los trámites de adquisición relacionados con esos contratos.

IV. CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LAS NORMAS NACIONALES SOBRE ADQUISICIONES Y EXAMEN DE ESAS CARACTERÍSTICAS EN EL CONTEXTO DE LOS POSIBLES OBJETIVOS DE LAS POLÍTICAS EN MATERIA DE ADQUISICIONES

A. Fuentes, forma y naturaleza de las normas nacionales sobre adquisiciones

30. Por lo general, las fuentes, la forma y la naturaleza de las normas nacionales sobre adquisiciones están influidas por factores como el ordenamiento jurídico y constitucional del país de que se trate, sus prácticas y tradiciones legislativas y administrativas, y las dimensiones y complejidad de su administración pública. En consecuencia, dichas fuentes, forma y naturaleza no son en absoluto uniformes en todo el mundo. No obstante, es posible concretar algunos perfiles generales, que se examinan en los siguientes párrafos.

31. En muchos países hay uno o varios textos legislativos que regulan las adquisiciones. Según los países, el texto puede adoptar la forma, por ejemplo, de una ley emanada del parlamento o de un decreto del gobierno o del Jefe del Estado. En algunos países un único texto legislativo establece los trámites de adquisición. En otros, sobre todo en aquellos que cuentan con estructuras administrativas amplias y complejas, hay varios textos legislativos distintos aplicables a las adquisiciones de diversos componentes del sector estatal o público (por ejemplo, adquisiciones para la defensa; adquisiciones civiles).

32. En algunos países el texto o textos legislativos recogen todas las normas sobre adquisiciones del país. En otros, los textos legislativos establecen un marco jurídico básico en relación con los trámites de adquisición, que se desarrolla en reglamentos detallados dictados por órganos administrativos. Las normas sobre adquisiciones establecidas por los textos legislativos o las reglamentaciones administrativas pueden estar además complementadas por reglas establecidas en memorandos y circulares internos de cada entidad adquirente. En algunos países, no hay ningún texto legislativo y las normas sobre adquisiciones están recogidas únicamente en reglamentaciones administrativas.

33. Las reglamentaciones administrativas sobre adquisiciones de bienes y servicios se dictan en algunos países por un órgano gubernamental cuya función principal consiste en aplicar las normas sobre adquisiciones o en supervisar las adquisiciones en el país, por ejemplo, una junta nacional de adquisiciones (véanse los párrafos 43 a 50, *infra*). En otros países, las reglamentaciones administrativas las dictan los ministros u otras autoridades competentes en cuestiones financieras o comerciales. Por último, en otros, cada ministro o autoridad que interviene en las adquisiciones, o bajo cuyos auspicios se efectúan, dicta las reglamentaciones del caso.

34. La técnica de establecer un marco básico de procedimiento en un texto legislativo y desarrollar ese marco en reglamentaciones administrativas más detalladas puede presentar determinadas ventajas en algunos países. Por ejemplo, una división eficiente de las funciones normativas puede consistir en que el órgano legislativo establezca un texto básico en el que se reflejen las políticas y objetivos fundamentales en materia de adquisiciones, y un órgano administrativo especializado, integrado por personas con experiencia en el sector de las adquisiciones, desarrolle ese texto mediante regulaciones detalladas que reflejen sus aspectos prácticos. Además, en ocasiones puede ser conveniente modificar determinados aspectos de los trámites de adquisición, y esa modificación puede hacerse más fácilmente reformando reglamentaciones administrativas que mediante la reforma de un texto legislativo.

35. Las normas sobre adquisiciones examinadas en los párrafos anteriores suelen vincular de una parte a la entidad adquirente y de otra a los contratistas y proveedores que participan en el proceso de adquisición, y crear obligaciones jurídicas recíprocas entre las partes. Las normas suelen ser imperativas, de forma que la entidad adquirente y los contratistas o proveedores que participan en el proceso no pueden renunciar a su aplicación o alterar lo dispuesto en ellas por mutuo acuerdo. Por lo general, los contratistas y proveedores que desean participar deben atenerse a las normas sobre adquisiciones del país de la entidad adquirente.

36. En algunos países no existen normas reguladoras de las adquisiciones en el sentido expuesto. En ellos se parte del principio básico de que las entidades estatales y públicas deben estar facultadas para contratar con otras partes mediante los trámites y en las condiciones que consideren apropiados. Sin embargo, en esos países, existen a veces, en la administración pública en su conjunto o específicamente en cada entidad estatal o pública, reglas y reglamentaciones de gestión interna a las que los funcionarios de las entidades adquirentes deben atenerse al llevar a cabo sus funciones en la materia. Por lo común, esas reglas y reglamentaciones internas no crean obligaciones frente a los contratistas o proveedores que participan en el proceso de adquisición ni les confieren derechos. En muchos casos los contratistas o proveedores no tienen fácil acceso, o no tienen acceso en absoluto, a las reglas

y reglamentaciones internas. En caso de infracción de una regla o reglamentación interna por una entidad adquirente, los contratistas o proveedores que tengan conocimiento de dicha norma o reglamentación pueden estar facultados a señalar la infracción a la atención de la entidad adquirente o de un órgano de supervisión, lo que en ocasiones puede resultar en una rectificación de la infracción o en la adopción de medidas disciplinarias contra el funcionario responsable de aquélla. Sin embargo, el contratista o proveedor no tiene derecho a que se rectifique la infracción.

37. El establecimiento de un marco jurídico vinculante e imperativo para la realización de las adquisiciones públicas puede hacer más previsible y digno de confianza el sistema de adquisición, impulsando así los objetivos normativos que se han señalado en los párrafos 16 a 22, *supra*. El hecho de que las normas se publiquen y actualicen y se pongan en conocimiento de los eventuales participantes en trámites de adquisición fomenta la transparencia de las normas sobre adquisiciones.

38. Las reglas y trámites establecidos por las normas nacionales sobre adquisiciones pueden ser diferentes de aquellos que el país está obligado a aplicar en cumplimiento de sus obligaciones internacionales (véanse los párrafos 9 y 10, *supra*). Con objeto de evitar un conflicto de leyes entre las normas nacionales sobre adquisiciones y esas obligaciones internacionales, y de establecer la prioridad de estas últimas, en las normas sobre adquisiciones de algunos países figura una disposición de carácter general en la que se establece que las obligaciones internacionales con respecto a las adquisiciones que vinculen al país prevalecerán sobre las normas nacionales sobre adquisiciones.

B. Ámbito de aplicación de las normas nacionales sobre adquisiciones

1. Tipos de entidades adquirentes a las que se aplican las normas nacionales sobre adquisiciones

39. Por lo general las normas nacionales sobre adquisiciones se aplican únicamente a las adquisiciones realizadas por entidades del sector público. En consecuencia, en la mayoría de los países, las empresas privadas suelen tener un margen mucho mayor de libertad en lo que respecta a los trámites que siguen en sus propias adquisiciones. Sin embargo, algunas normas nacionales sobre adquisiciones son aplicables en algunas circunstancias a las adquisiciones realizadas por empresas privadas, por ejemplo, en los casos de adquisiciones realizadas por empresas privadas que participan en empresas mixtas o asociaciones de otro tipo con empresas públicas o que perciben subvenciones del gobierno por obras en conexión con las cuales se lleva a cabo la adquisición, o cuando el gobierno de la entidad adquirente facilita un crédito o una garantía para la adquisición.

40. Las normas nacionales sobre adquisiciones suelen aplicarse a las realizadas por ministerios, departamentos y organismos del gobierno central. La mayoría de las normas sobre adquisiciones son también aplicables a las adquisiciones de empresas de propiedad estatal, aunque en algunos países se autoriza a esas empresas a establecer sus propios trámites y reglas de adquisición.

41. En muchos países, las normas sobre adquisiciones se aplican a las adquisiciones de gobiernos y organismos regionales y locales; en otros, esos gobiernos y organismos aplican sus propios trámites y reglas. En países federales, los miembros de la federación (por ejemplo, estados, provincias) suelen tener sus propias normas sobre adquisiciones que regulan las adquisiciones que llevan a cabo.

2. Tipos de adquisición a los que se aplican las normas nacionales sobre adquisiciones

42. Las normas nacionales sobre adquisiciones suelen aplicarse a la contratación de obras y suministros. Algunas normas sobre adquisiciones son aplicables solamente a las obras y suministros por encima de un valor estipulado. Por debajo de ese valor, la entidad adquirente puede ser libre de seguir la tramitación que considere apropiada. A veces las normas que responden a ese criterio contienen disposiciones encaminadas a evitar que la entidad adquirente fraccione la adquisición en varios contratos distintos, todos ellos por un valor inferior al estipulado con el fin de eludir la aplicación de esas mismas normas.

C. Fiscalización administrativa de las normas sobre adquisiciones y de los trámites de adquisición

1. Órganos gubernamentales y órganos de las entidades adquirentes

43. En muchos países existe un organismo gubernamental central competente en materia de adquisiciones del sector público y de aplicación de las normas al respecto. En algunos esa competencia está atribuida a un determinado ministerio o dependencia, como el de planificación, el de economía o el de comercio exterior, o al interventor o contralor general del Estado. En otros países, un órgano interministerial o interdepartamental (al que se denomina en el presente documento "junta nacional de adquisiciones") asume las funciones correspondientes.

44. Normalmente, las juntas nacionales de adquisiciones están integradas por los jefes de los diversos ministerios o departamentos competentes (por ejemplo, de los mencionados en el párrafo anterior y los de obras públicas, trabajo, industria y justicia, así como del Banco Central) o personas designadas por ellas. A veces forma también parte de la junta un representante del Jefe del Gobierno.

45. Las funciones concretas de las juntas nacionales de adquisiciones varían según los países. Las funciones de la mayor parte de ellas pueden clasificarse en los grupos que se describen a continuación.

46. *Preparación y elaboración de normas sobre adquisiciones.* Este grupo de funciones puede abarcar la preparación y reforma de las normas sobre adquisiciones, la supervisión de la aplicación de dichas normas y la formulación de recomendaciones para mejorarlas, así como la emisión de interpretaciones de dichas normas.

47. *Racionalización y normalización de las adquisiciones.* Este grupo de funciones puede abarcar la coordinación de las adquisiciones de entidades públicas y empresas de propiedad estatal, la actuación como entidad adquirente central de las dependencias gubernamentales y la preparación de pliegos de licitación, especificaciones y condiciones contractuales normalizados.

48. *Supervisión de las adquisiciones y del funcionamiento de las normas sobre adquisiciones desde el punto de vista de las políticas generales del gobierno.* Este grupo de funciones puede abarcar el examen de las repercusiones de las adquisiciones sobre la economía nacional, el asesoramiento acerca de los efectos de adquisiciones concretas sobre los precios y otros factores económicos y la verificación del ajuste de una adquisición concreta a los programas y políticas del gobierno.

49. *Participación en las adquisiciones realizadas por entidades públicas o ejercicio de una facultad supervisora sobre esas adquisiciones.* Este grupo de funciones puede abarcar el examen de los pliegos de condiciones emitidos por una entidad adquirente y de los trámites seguidos por ella, con el fin de verificar su conformidad con las normas sobre adquisiciones, la convocatoria a licitación y la apertura de las ofertas recibidas para una entidad adquirente; el asesoramiento a una entidad adquirente acerca de las ofertas recibidas; la aprobación de la decisión de una entidad adquirente de aceptar una propuesta determinada, el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas y la decisión sobre su aceptación o rechazo y la fiscalización de los gastos efectuados con cargo a los recursos en conexión con la adquisición.

50. *Solución de las controversias que surjan a raíz de la adquisición.* Este grupo de funciones puede abarcar la resolución de las reclamaciones de contratistas o proveedores cuyos derechos hayan sido lesionados por el incumplimiento por parte de la entidad adquirente de las normas sobre adquisiciones o la imposición de sanciones a contratistas o proveedores por infracciones a dichas normas.

51. En algunos países, los servicios gubernamentales regionales o locales cuentan con sus propias juntas de adquisiciones. Normalmente, esas juntas, como en el caso de la junta nacional de adquisiciones, tienen una composición interministerial o interdepartamental, y tienen atribuidas, respecto de las adquisiciones efectuadas por esos servicios gubernamentales, funciones análogas a las de la junta nacional de adquisiciones. Sin embargo, con frecuencia las adquisiciones de servicios gubernamentales regionales o locales que excedan de un valor determinado caen dentro del ámbito de competencia de la junta nacional de adquisiciones, y no del de la junta regional o local.

52. En muchos países es habitual que cada ministerio, departamento, empresa de propiedad estatal o entidad cuente con uno o varios órganos que ejercen determinadas funciones en relación con las adquisiciones en las que intervienen esos organismos. Esas funciones suelen comprender, entre otras, la convocatoria a licitación o la solicitud de ofertas; la apertura de las ofertas y el examen, la evaluación y la comparación de éstas; el asesoramiento a los órganos competentes para adoptar las decisiones en relación con la aceptación o el rechazo de las propuestas; la decisión sobre la aceptación o rechazo de esas propuestas y el asesoramiento en relación con la política general de adquisiciones del ministerio, departamento, empresa o entidad adquirente de que se trate.

53. La existencia de un mecanismo de control administrativo sobre las normas y los trámites relativos a adquisiciones, así como de un sistema de frenos y contrapesos, puede contribuir a que el sistema de adquisiciones funcione económica, eficiente y equitativamente. En muchos casos es conveniente que el órgano que ejerza la fiscalización sea independiente de la entidad adquirente, o por lo menos de la sección y del personal de la entidad que realizan la adquisición. Debería estructurarse un mecanismo de control que tuviera presentes los objetivos de economía y eficiencia, por cuanto los mecanismos que resultan excesivamente gravosos o engorrosos a la entidad adquirente o a los participantes en los trámites de adquisición, o que redundan en retrasos indebidos de la adquisición, serán contraproducentes. Además, una fiscalización excesiva de la adopción de decisiones por los funcionarios que tramitan las adquisiciones puede anular a veces su capacidad de actuar con eficacia.

2. Funciones de supervisión y de otro tipo ejercidas por instituciones internacionales de crédito

54. Conviene hacer referencia en el presente contexto a las funciones de supervisión y de otra índole que ejercen las instituciones internacionales de crédito en relación con las adquisiciones realizadas con fondos facilitados por ellas. Por ejemplo, muchas de esas instituciones examinan los trámites de adquisición que se propone seguir la entidad adquirente y los documentos que va a utilizar, con el fin de cerciorarse de que la adquisición se lleva a cabo de conformidad con las directrices o condiciones establecidas por la institución. Cabe que la institución pida a la entidad adquirente que modifique los trámites o documentos que no se ajustan a aquéllas. Muchas instituciones revisan también el examen, la evaluación y la comparación de ofertas realizados por la entidad adquirente y su propósito de aceptar una oferta concreta, velando por que concuerde con las directrices o condiciones de la institución. La sanción máxima por el incumplimiento de las directrices o condiciones de muchas instituciones consiste en la negación de los fondos prestados o en la anulación del contrato de préstamo.

55. Algunas instituciones ejercen otras funciones en relación con las adquisiciones, como las de hacerse cargo de los anuncios de la convocatoria a licitación, aprobar el margen de preferencia que se debe dar a los licitantes nacionales (véanse los párrafos 185 a 187, *infra*) y aprobar el empleo de métodos de adquisición distintos de la licitación abierta en régimen de competencia.

D. Métodos de adquisición

56. En las normas nacionales sobre adquisiciones se prevén dos métodos principales de adquisición: la licitación y la negociación. Hay algunas modalidades

distintas dentro de cada uno de esos métodos. Además, algunas normas sobre adquisiciones prevén métodos que no pueden encuadrarse con facilidad en uno de esos dos grupos, como la negociación competitiva, la selección de "cotizaciones privadas" y las contrataciones directas, así como la adquisición "con jurado" o "por concurso". En los siguientes párrafos se examinan las características esenciales de los distintos métodos.

1. Licitación

57. El método de la licitación se caracteriza por la competencia entre contratistas y proveedores en el marco de trámites estructurados y rigurosos. Son característicos de ese método los rasgos básicos que se exponen a continuación. La entidad adquirente solicita ofertas de una serie de contratistas o proveedores. Los licitadores deben formular sus ofertas tomando como base las especificaciones técnicas y los términos y condiciones contractuales fijados por la entidad adquirente en pliegos de condiciones que ésta facilita a los licitadores. Las ofertas se examinan, evalúan y comparan, y la decisión en cuanto a la que conviene aceptar se adopta conforme a criterios y trámites de carácter fundamentalmente objetivo, establecidos en las normas sobre adquisiciones o en los pliegos de condiciones.

58. Dentro del método de la licitación hay dos sistemas básicos: la licitación pública y la licitación restringida. En la primera, la entidad adquirente solicita ofertas mediante una convocatoria a licitación anunciada públicamente y dirigida a todos los contratistas o proveedores que deseen participar en el proceso de licitación. En la segunda, la entidad adquirente solicita ofertas únicamente a algunos contratistas o proveedores seleccionados por ella.

2. Negociación

59. Conforme al segundo método principal de adquisición, la entidad adquirente entabla negociaciones con uno o varios contratistas o proveedores con miras a celebrar un contrato con uno de ellos. En contraste con el método de la licitación, las adquisiciones mediante negociación se caracterizan por un considerable grado de flexibilidad en cuanto a los trámites que entrañan y de discrecionalidad en cuanto a la actuación de la entidad adquirente. Las normas sobre adquisiciones que regulan las efectuadas mediante negociación establecen un número escaso de reglas y trámites aplicables al sistema con que las partes llevan a cabo sus negociaciones y contratan entre ellas. Muchas normas sobre adquisiciones solamente permiten que éstas se hagan mediante negociación en casos excepcionales establecidos expresamente. En los países que carecen de normas sobre adquisiciones, la mayoría de las adquisiciones se realizan mediante negociación.

3. Otros métodos de adquisición

a) Negociación competitiva

60. A veces se considera difícil recurrir al método de la licitación en los casos en que la entidad adquirente no puede formular sus requisitos respecto de las obras o bienes que han de adquirirse en forma de especificaciones técnicas o condiciones contractuales suficientemente detalladas y precisas para que sean posibles la presentación, evaluación y comparación uniformes de ofertas en función de dichas especificaciones o condiciones. Tal puede ser el caso, por ejemplo, cuando la entidad adquirente intenta adquirir un elemento de equipo no normalizado, tecnológicamente complejo, respecto del cual sólo pueden establecerse criterios generales en cuanto a sus cualidades técnicas, y recurre a los contratistas o proveedores para que propongan diseños y desarrollen tecnologías para satisfacer esos criterios. Las normas sobre adquisiciones de algunos países prevén la utilización en esos casos de un método de adquisición en el que se conjugan rasgos básicos de los métodos de la licitación y la negociación. En las normas sobre adquisiciones de un país al menos se denomina a ese método "negociación competitiva". En un país desarrollado, en el que la mayoría de las adquisiciones realizadas por el gobierno tienen por objeto equipo complejo que implica tecnologías muy modernas, una parte importante de las adquisiciones del gobierno se realiza utilizando ese método.

61. En los casos en que se sigue ese método de adquisición, la entidad adquirente solicita propuestas a un número reducido de contratistas o proveedores que se considera que poseen la competencia y los conocimientos técnicos apropiados, y establece los criterios generales a los que deben ajustarse dichas propuestas (por ejemplo, objetivos generales perseguidos; plazo de entrega). La entidad adquirente determina cuáles son las propuestas que se ajustan a esos criterios, y entabla conversaciones con los autores de cada una de aquéllas para concretarlas y perfeccionarlas hasta que resultan satisfactorias para la entidad adquirente. En esas conversaciones no se trata la cuestión del precio de cada propuesta. Una vez que las propuestas tienen carácter definitivo, la entidad adquirente pide a los autores de cada una de ellas que presenten ofertas de precio definitivas correspondientes a sus propuestas. La entidad selecciona la propuesta del contratista o proveedor que presente el precio más bajo o el precio evaluado más bajo (véase el párrafo 171, *infra*)[6].

b) "Selección de cotizaciones privadas"; contratación directa con un solo proveedor

62. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones prevén trámites especiales para la adquisición de artículos normalizados o producidos en gran escala de valor relativamente pequeño, cuyos precios no son susceptibles de una negociación sustancial. En esas tramitaciones, a las que a veces se denomina "selección de cotizaciones privadas", la entidad adquirente solicita precios a un pequeño número de proveedores y adquiere el artículo al proveedor que pide el precio más bajo. Las normas sobre adquisiciones que prevé este sistema suelen contener algunas disposiciones básicas para regularlo. Por ejemplo, en

[6]En algunos países, se sigue un sistema análogo para determinados tipos de adquisiciones, con la salvedad de que, además de los aspectos técnicos de cada una de las propuestas, se discute también el precio con el contratista o proveedor. En el presente estudio se considera que ese sistema constituye una modalidad del método de la negociación.

algunas normas se exige que la entidad adquirente solicite precios a un número determinado de proveedores, en tanto que en otras se exige con carácter general que se solicite precios a un número de proveedores suficiente para garantizar la competencia. Algunas normas sobre adquisiciones autorizan a la entidad adquirente, en algunas circunstancias, a contratar directamente con un proveedor para obtener las obras o bienes suministrados (véase el párrafo 68, *infra*).

c) Métodos especiales para las adquisiciones de artículos que implican investigaciones básicas o aspectos estéticos o artísticos (métodos de adquisición "con jurado" o "por concurso")

63. En algunas normas sobre adquisiciones se establecen tramitaciones específicas, concebidas especialmente para las adquisiciones que implican actividades básicas de investigación técnica o científica, o aspectos esencialmente estéticos o artísticos. Esas tramitaciones suelen desarrollarse del modo que a continuación se expone. La entidad adquirente solicita propuestas. Un jurado integrado por expertos en el ámbito de que se trate las evalúa en función de sus méritos estéticos o artísticos (según proceda). En algunos países que adoptan esos métodos se celebra un contrato con el autor de la propuesta concreta a la entidad adquirente. Las disposiciones reguladoras de este método establecidas en las normas sobre adquisiciones que lo prevén son escasas; normalmente la entidad adquirente establece los trámites aplicables.

4. Circunstancias en las que pueden utilizarse métodos especiales de adquisición o sus modalidades

64. Con frecuencia las normas nacionales sobre adquisiciones prevén dos o más métodos de adquisición o algunas modalidades de los mismos. Conforme al esquema básico normal, las normas sobre adquisiciones prevén la licitación pública y restringida y las adquisiciones mediante negociación. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones perfeccionan o amplían ese esquema básico. Por ejemplo, en algunos países las normas sobre adquisiciones prevén varias modalidades del método de la licitación (por ejemplo, una modalidad en la que tiene que elegirse al licitador que ofrezca el precio de licitación más bajo y otra en la que la entidad adquirente puede tener en cuenta otros criterios distintos del precio), así como la licitación pública y restringida en cada una de esas modalidades. Algunas normas sobre adquisiciones prevén también alguno o algunos de los otros métodos de adquisición descritos en los apartados precedentes.

65. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones dejan al arbitrio de la entidad adquirente la elección del método que puede utilizar en una adquisición concreta. Sin embargo, una vez que la entidad adquirente ha optado por un método concreto, tiene que atenerse a las reglas y trámites establecidos en relación con él en las normas sobre adquisiciones. Otras normas establecen determinados criterios para la elección del método que hay que utilizar. A veces esos criterios sirven simplemente de orientación a la entidad adquirente en el ejercicio de su discrecionalidad, pero en otros casos, tienen carácter excluyente e imperativo, y la entidad adquirente debe hacer su elección ateniéndose exclusivamente a dichos criterios. En los casos en los que se prevén varias modalidades del método de la licitación, las entidades adquirentes suelen estar facultadas para elegir libremente la modalidad más apropiada para una adquisición concreta.

66. La licitación constituye el método preferido de adquisición en muchas normas sobre adquisiciones. Ese hecho responde a una decisión normativa en el sentido de que los trámites competitivos y rigurosos del método de la licitación son los que mejor fomentan los objetivos de la política adoptada en materia de adquisiciones (por ejemplo, la economía y la eficiencia). Al menos en un país no se establece ninguna preferencia entre los métodos de la licitación y de la negociación competitiva, y la entidad adquirente puede utilizar el que estime apropiado.

67. Dentro del método de la licitación, algunas normas sobre adquisiciones dan un tratamiento preferente a la licitación pública, y sólo permiten recurrir a la licitación restringida en algunos casos, por ejemplo cuando los bienes o servicios que hayan de adquirirse sólo puedan obtenerse de un pequeño grupo de contratistas o proveedores; cuando, debido a la existencia de un mercado limitado, la licitación pública no propicie la competencia; cuando, en virtud de un acuerdo internacional (concertado, por ejemplo, con un organismo de financiación bilateral de desarrollo), los bienes o servicios hayan de adquirirse a un contratista o proveedor de un país o región determinados; cuando las obras o bienes que han de adquirirse no excedan de un determinado valor; o cuando la participación en el procedimiento de adquisición deba restringirse a determinados contratistas o proveedores con el fin de fomentar o preservar su capacidad de investigación o de producción para poder contar con ellos en situaciones de necesidad o urgencia nacional o para evitar que otros contratistas o proveedores adquieran una posición de monopolio. Conforme a algunas normas sobre adquisiciones, la entidad adquirente tiene que obtener la aprobación de un órgano supervisor superior para recurrir a la licitación restringida. En otros países, la decisión de recurrir a una licitación pública o restringida se deja al arbitrio de la entidad adquirente.

68. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones sólo permiten recurrir al método de la negociación en casos excepcionales. Las normas sobre adquisiciones suelen concretar las siguientes situaciones, o algunas de ellas: cuando las obras o suministros que han de contratar no excedan de un determinado valor (lo que responde a una decisión normativa en el sentido de que en lo que respecta a dichos suministros y obras los objetivos de la política de adquisiciones tienen menor fuerza imperativa que en relación con bienes u obras que superen dicho valor, y de que los gastos y el tiempo que exige la utilización de trámites de licitación, más rigurosos y competitivos, no estén justificados); cuando las obras o bienes sólo puedan obtenerse de un proveedor o de un número muy reducido de proveedores (por ejemplo, por razón de derechos de patente o de otros derechos de propiedad industrial); cuando, debido a la necesidad de reserva o confidencialidad en relación con la adquisición, no resulte oportuno dar

una publicidad amplia a la adquisición realizada por la entidad adquirente; en situaciones de emergencia nacional u otros casos de urgencia, en los que no sea posible seguir unos trámites de licitación que requieren demasiado tiempo; cuando se trate de una adquisición de piezas de repuesto que sea necesario o conveniente adquirir al contratista inicial del suministro o de las obras; cuando haya que terminar obras no acabadas, o ampliar otras ya realizadas, y sea conveniente que las obras sean ejecutadas por el contratista inicial; cuando la tramitación de la licitación haya resultado infructuosa (algunas normas sobre adquisiciones exigen dos intentos de licitación antes de que pueda recurrirse a la negociación); cuando los trámites de licitación no resulten adecuados (por ejemplo, cuando el contrato implique actividades de investigación y desarrollo); y cuando sea necesario proteger a determinados contratistas o proveedores o preservar su capacidad, con el fin de poder contar con ellos en situaciones de necesidad o urgencia nacional. A tenor de algunas normas sobre adquisiciones la entidad adquirente tiene que obtener la autorización de un órgano superior de supervisión para utilizar el método de la negociación. Las normas sobre adquisiciones que prevén las adquisiciones mediante "cotizaciones privadas" y la contratación directa con un único proveedor restringen la utilización de esos métodos a situaciones análogas por lo general a las que justifican la utilización del método de la negociación.

69. A tenor de algunas normas sobre adquisiciones, como excepción a la norma general que impone la utilización del método de la licitación, se permite a la entidad adquirente realizar adquisiciones de determinados grupos de contratistas o proveedores nacionales (por ejemplo, artesanos, cooperativas de producción, productores agrícolas o pequeñas empresas propiedad de grupos minoritarios) mediante los métodos de la negociación o de la contratación directa. Tales disposiciones tienen por finalidad fomentar el crecimiento y el desarrollo de los grupos de contratistas o proveedores a los que son aplicables.

70. En la práctica, parece haber cierta correlación entre el grado de desarrollo económico de un país y los métodos de adquisición utilizados por su sector público. La licitación es el método que más frecuentemente se utiliza en las adquisiciones en muchos países en desarrollo; a menudo en la modalidad de licitación pública. En los países desarrollados parecen predominar métodos menos competitivos (por ejemplo, la licitación restringida y métodos que implican negociación). Esas tendencias se deben probablemente en parte al hecho de que en los países desarrollados una elevada proporción de las adquisiciones públicas tiene por objeto obras o suministros tecnológicamente complejos, respecto de los cuales la licitación puede resultar menos apropiada que otros métodos, en tanto que la proporción de ese tipo de adquisiciones en los países en desarrollo es mucho menor. Además, en varios países desarrollados, una importante proporción de las adquisiciones del sector público tiene por objeto artículos destinados a usos militares, que suelen adquirirse mediante negociación o por métodos análogos debido a su carácter tecnológicamente complejo, al reducido número de contratistas o proveedores militares, a la necesidad de reserva y a otros motivos relacionados con la seguridad nacional. En los países en desarrollo que cuentan con un sector público amplio, ese tipo de adquisiciones constituye un componente proporcionalmente menor del volumen total de adquisiciones del sector público.

5. *Los métodos de adquisición y sus modalidades en el contexto de la promoción de los objetivos de la política de adquisiciones*

71. En muchos casos, la competencia entre toda una gama de contratistas y proveedores (véanse los párrafos 17 a 19, *supra)* es el factor que favorece más la economía y la eficiencia de las adquisiciones. Los trámites rigurosos y la objetividad y previsibilidad que caracterizan al método de la licitación proporcionan, por lo general, condiciones óptimas para esa competencia. Esas características aumentan también las perspectivas de tratamiento imparcial y objetivo a los participantes en el proceso de adquisición y reducen al mínimo el margen para irregularidades o abusos de las entidades adquirentes, con lo que se promueve la integridad y fiabilidad del sistema de adquisición. En consecuencia es conveniente que las normas nacionales sobre adquisiciones incluyan la licitación entre los sistemas de adquisición previstos en ellas.

72. Aunque la licitación pública es la que puede proporcionar la más amplia base posible a la competencia, criterios de eficiencia pueden aconsejar que las normas sobre adquisiciones permitan la utilización de la licitación restringida en casos apropiados. La licitación pública puede dar lugar a un gran número de ofertas (algunas de ellas procedentes de contratistas o proveedores que a veces no reúnen las condiciones necesarias para suministrar las obras o bienes) que la entidad adquirente tiene que examinar, evaluar y comparar. El proceso puede resultar costoso y requerir tiempo. Además, ese método puede disuadir a veces a contratistas o proveedores capacitados de participar en la licitación pública, sobre todo cuando se trata de adquisiciones de obras o bienes de elevado valor. En primer lugar, porque la probabilidad estadística de que sus ofertas sean aceptadas es escasa, y en segundo término, porque se enfrentan al riesgo de la competencia desleal con sus ofertas que requieren la oferta de un precio bajo no ajustado a la realidad por un contratista o proveedor no capacitado o sin prestigio profesional. Por esas razones, puede ser conveniente que las normas nacionales sobre adquisiciones prevean tanto la licitación pública como la licitación restringida, y contengan reglas o directrices en cuanto a los casos en que puede recurrirse a esta última.

73. Es posible diseñar los trámites de la licitación limitada de forma que fomenten en la mayor medida posible la competencia y la economía. Por ejemplo, las normas sobre adquisiciones podrían exigir que las entidades adquirentes solicitaran ofertas de un número mínimo de contratistas o proveedores, o que solicitaran un número de ofertas suficiente para garantizar una competencia real.

74. Habida cuenta de que las circunstancias que acompañan a algunos tipos de adquisiciones pueden hacer difícil o inadecuada la utilización del método de la licitación, o más apropiado el empleo de otro método, resulta

muchas veces conveniente que las normas sobre adquisiciones regulen también métodos como los que se han examinado en los párrafos 59 a 63, *supra*. Es conveniente que las normas sobre adquisiciones establezcan reglas o directrices sobre los casos en los que pueden utilizarse los diversos métodos previstos, sobre todo cuando la licitación es el método de adquisición preferido, con el fin de que los métodos menos rigurosos y competitivos se utilicen solamente en los casos adecuados, y no se apliquen en perjuicio de los objetivos de la política de adquisiciones.

E. Trámites de licitación en las normas nacionales sobre adquisiciones

75. Esta sección examina los rasgos concretos de los trámites de licitación que se prevén tradicionalmente en las normas nacionales sobre adquisiciones. Cabe observar que algunos de estos rasgos (por ejemplo, disposiciones relativas a los requisitos de admisibilidad (subsección 1, *infra*), registros de contratistas y proveedores aprobados (subsección 4, *infra*), y aprobación y perfeccionamiento del contrato (subsección 16, *infra*)) suelen aplicarse también a otros métodos de adquisición.

1. Requisitos de admisibilidad

a) Requisitos positivos y excluyentes

76. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones establecen requisitos de admisibilidad para la participación de contratistas y proveedores en los procesos de adquisición. Entre los requisitos de admisibilidad que figuran en varias normas nacionales sobre adquisiciones se comprenden los siguientes: que un participante tenga capacidad jurídica para celebrar un contrato; que el participante esté inscrito en un registro comercial en el país de la entidad adquirente; que un contratista o proveedor extranjero esté asociado con una empresa nacional en una empresa mixta o en otra asociación análoga (requisitos similares procuran promover el desarrollo de industrias nacionales y la transferencia de tecnología); y que un contratista o proveedor extranjero tenga un mandatario local (el objetivo de este requisito es garantizar una presencia y una responsabilidad locales en el caso de que surjan problemas relativos al cumplimiento del contrato).

77. Por diversos motivos, las normas nacionales sobre adquisiciones suelen inhabilitar a contratistas o proveedores para participar en procedimientos de adquisición. Entre esos motivos figuran los siguientes: retardo en el cumplimiento de un contrato de adquisición anterior o incumplimiento de ese contrato sin justificación; dolo, obstrucción o deshonestidad en procesos de adquisición anteriores o en el cumplimiento de un contrato previo (por ejemplo, cohecho, colusión); condena por un delito grave o un delito en relación con el Estado. Además, algunas normas sobre adquisiciones inhabilitan a los que han sido declarados en quiebra o a los insolventes, a los deudores del Estado que estén atrasados en sus pagos y a los deudores morosos con respecto al pago de impuestos y de las cotizaciones de la seguridad social (algunas normas sobre adquisiciones permiten que dichos deudores o deudores morosos participen en procedimientos de adquisición si ofrecen una garantía que asegure sus obligaciones) y a los funcionarios públicos (algunas normas sobre adquisiciones restringen esta exclusión a los funcionarios públicos que participen en los procesos de adquisición).

78. En algunos países la participación en determinados procesos de adquisición se limita a contratistas o proveedores nacionales. En los párrafos 183 y 184, *infra*, se examinan esas restricciones.

79. En algunos casos la participación en procesos de adquisición se limita a contratistas o proveedores de determinados países en conformidad con un acuerdo internacional, como un acuerdo con una institución internacional de crédito que imponga que las adquisiciones con fondos proporcionados por ella sólo puedan beneficiar a los participantes de Estados miembros de la institución; un acuerdo con un organismo de financiación del desarrollo nacional que exija que las adquisiciones procedan de fuentes del país del organismo, y un acuerdo que corresponda a un proyecto regional o internacional (por ejemplo, un acuerdo entre países de una región determinada para el perfeccionamiento y la producción en conjunto de un avión).

b) Certificación de la admisibilidad formal

80. Las normas sobre adquisiciones que establecen requisitos de admisibilidad exigen de ordinario que los participantes presenten con sus propuestas prueba adecuada de que satisfacen esos requisitos. Algunas de estas normas requieren las certificaciones correspondientes que han de expedir los funcionarios o instituciones administrativas competentes en el país de la entidad adquirente (por ejemplo, registros de comercio, tribunales, autoridades tributarias, policía).

c) Requisitos formales de admisibilidad en el contexto de los objetivos de la política de adquisiciones

81. Los requisitos formales de admisibilidad se imponen a fin de proteger o promover algunos intereses de la entidad adquirente o del Estado. Sin embargo, como el efecto de estos requisitos consiste en excluir a algunos contratistas o proveedores, o categorías de los mismos, de la participación en el proceso de adquisición, pueden reducir la esfera competitiva y, por tanto, impiden efectuar economías en las adquisiciones. Esta consecuencia se puede reducir si dichos requisitos se limitan a los que son indispensables para proteger o promover claramente determinados intereses, pertinentes cuando la importancia de los intereses que se han de proteger excede las posibles desventajas de dichos requisitos. Además, la formulación de los requisitos en la forma más clara y explícita posible contribuye a evitar dudas y reduce la posibilidad de que los funcionarios de las entidades adquirentes los apliquen inapropiada o abusivamente. Los requisitos de admisibilidad imprecisos pueden aplicarse incorrectamente para favorecer o excluir a determinados contratistas o proveedores.

82. Cuando la participación en el proceso de adquisición se limita a los contratistas y proveedores que estén inscritos en un registro comercial, los impedimentos

potenciales a la competencia y la economía se reducen si la oportunidad de inscribirse se pone al alcance de todos los contratistas o proveedores interesados e idóneos y si las formalidades de inscripción no son demasiado onerosas o complicadas.

83. Tal vez sea ventajoso que las entidades compradoras permitan a un contratista o proveedor participar en el procedimiento de licitación aun cuando no haya cumplido algunos de los requisitos de admisibilidad o probado su admisibilidad en el momento en que presentó su propuesta, mientras parezca capaz de satisfacer esos requisitos o probar su admisibilidad. Ello facultaría a una entidad adquirente a examinar una oferta ventajosa de un contratista o proveedor idóneo que no ha tenido tiempo suficiente para completar los requisitos de admisibilidad o aportar la prueba requerida en el plazo para presentar ofertas, o no ha podido hacerlo por otras razones, con tal de que cumpla todos los requisitos en el momento de celebrarse el contrato si resulta el licitador más ventajoso. En particular, los participantes extranjeros pueden tropezar con demoras o dificultades para cumplir esos requisitos.

84. Es conveniente que los documentos mediante los cuales un contratista o proveedor deba acreditar su admisibilidad no sean demasiado onerosos, como por ejemplo, cuando se exige un número excesivo de certificaciones y documentos oficiales o algunos que son difíciles de obtener. Cabe permitir que un participante pruebe algunos requisitos de admisibilidad (por ejemplo, el hecho de no registrar condenas penales, la solvencia, el cumplimiento de obligaciones tributarias) mediante declaración jurada u otra forma de certificación emanada del propio interesado. Toda cuestión relativa a la admisibilidad de los contratistas o proveedores podría examinarse más detenidamente, en caso necesario, en el curso de la evaluación de las ofertas.

2. *Idoneidad de los licitadores*

85. Como parte importante de muchos procesos de adquisición, la entidad adquirente debe asegurarse de que el contratista o proveedor con el que se propone celebrar un contrato posee la aptitud técnica, los recursos financieros adecuados y la capacidad (por ejemplo, instalaciones y personal) para cumplir el contrato. Cuando se utiliza el método de licitación, la entidad adquirente reúne a veces antecedentes antes de solicitar ofertas y determina previamente la idoneidad de los posibles licitadores (véanse los párrafos 90 a 93, *infra*). Si no se ha determinado previamente la idoneidad de los licitadores, la entidad adquirente aprecia de ordinario sus calificaciones después de la apertura de las proposiciones (véanse los párrafos 163 y 172, *infra*). En algunos casos en que se ha determinado previamente la idoneidad de los licitadores, se evalúan más detenidamente las calificaciones de los licitadores después de la apertura de las ofertas. Una entidad adquirente puede adoptar también el procedimiento de verificación posterior de la idoneidad después de que se haya seleccionado provisionalmente a un licitador, a fin de comprobar que no ha variado su idoneidad previamente acreditada.

86. Con respecto a los criterios que se deben emplear para determinar la idoneidad de un contratista o proveedor, algunas normas nacionales sobre adquisiciones sólo contienen expresiones generales en el sentido de que la entidad adquirente se cerciore si el contratista o proveedor posee o no los conocimientos técnicos, los recursos financieros y la capacidad adecuados para cumplir el contrato y pueda rechazar a cualquier contratista o proveedor que a juicio de dicha entidad no esté suficientemente calificada. La entidad adquirente suele aplicar estas expresiones generales mediante la formulación, en el pliego de condiciones o, en su caso, en las bases para la determinación previa de la idoneidad, de criterios más concretos que sean adecuados para cada adquisición.

87. Para fomentar la transparencia de los trámites de adquisición se exigirá que en el pliego de condiciones y las bases para la determinación previa de la idoneidad se expongan los criterios y métodos que se emplearán para verificar la idoneidad de los licitadores. Puede contribuir a fomentar la economía en las adquisiciones y la confianza en el sistema de adquisición —sobre todo cuando se trata de contratos complejos o de gran valor o cuando se procura que participen extranjeros en el proceso de licitación— el establecer que la idoneidad de un contratista o proveedor se ha de basar en criterios objetivos que se evaluarán en forma objetiva. Esa objetividad contribuirá a lograr que se trate en pie de igualdad a todos los licitadores y evitará las arbitrariedades, lo que ayudará a crear en torno a la tramitación un ambiente propicio para la participación de contratistas y proveedores. Asimismo, dicha objetividad puede determinar que el proceso de evaluación de la idoneidad resulte relativamente eficiente.

88. Uno de los métodos para conocer la idoneidad de los licitadores, que se utiliza a veces en la práctica, consiste en que el pliego de condiciones o las bases para la determinación previa de la idoneidad fijen requisitos objetivos mínimos que los licitadores deben satisfacer para que se les considere idóneos. Por ejemplo, se puede exigir que los licitadores hayan desarrollado durante varios años el tipo de actividades de que se trate, que hayan ejecutado contratos del tipo correspondiente al menos una vez en los últimos cinco años, y que posean determinados tipos de elementos de producción, fabricación o suministro. Todos los licitadores que satisfagan los requisitos establecidos se consideran idóneos. Con arreglo a otro método, que entraña un mayor grado de subjetividad, pero dentro de un marco objetivo, el pliego de condiciones o las bases para la determinación previa de la idoneidad especifican determinados criterios y al evaluar la idoneidad de un contratista o proveedor la entidad adquirente asigna un "puntaje" (por ejemplo, en una escala de 1 a 10) con respecto a cada criterio. Para que se le considere idóneo, un contratista o proveedor debe reunir un "puntaje" mínimo determinado.

89. Tanto si la idoneidad de los contratistas o proveedores se ha de acreditar en un proceso de determinación previa de la idoneidad, o después de la apertura de las ofertas, como si se ha de evaluar en una verificación posterior, las normas nacionales sobre adquisiciones exigen de ordinario que los contratistas o proveedores presenten documentos de diversos tipos para acreditar su idoneidad. Por ejemplo, se suele pedir a los contratistas o

proveedores que rellenen un cuestionario con información relativa, por ejemplo, a la capitalización del contratista o proveedor; a su estructura organizativa, a su personal de gestión y superior; a sus elementos de construcción, fabricación o suministro; a su situación financiera; a su experiencia, en particular la anterior ejecución de contratos similares, y a sus demás obligaciones contractuales vigentes. Se suele exigir también a contratistas o proveedores que presenten otros documentos, como balances de situación y referencias bancarias. Desde el punto de vista de la economía en las adquisiciones, es conveniente que los requisitos en materia de documentación no sean excesivamente onerosos. Cuando se prevé o desea la participación de contratistas o proveedores extranjeros, deben evitarse los requisitos que crean obstáculos a su participación. Por ejemplo, en lugar de pedir referencias bancarias de bancos del país de la entidad adquirente, las normas sobre adquisiciones podrían permitir que los contratistas o proveedores extranjeros presentaran referencias de bancos extranjeros reconocidos o de bancos aprobados por el banco central del país de la entidad adquirente a los efectos de aportar dichas referencias.

3. Determinación previa de la idoneidad de los licitadores

90. La determinación previa de la idoneidad sirve para eliminar desde el comienzo a posibles licitadores que no serían suficientemente idóneos para ejecutar el contrato y limitar el número de ofertas que la entidad adquirente debe evaluar y comparar. Se utiliza con mayor frecuencia en las adquisiciones que entrañan contratos complejos o de mucho valor; las normas nacionales sobre adquisiciones estipulan a veces un valor mínimo a partir del cual se puede recurrir a ella. La razón para ello es que la evaluación y comparación de ofertas para esos contratos es mucho más compleja, costosa y prolongada que la evaluación y comparación de propuestas para contratos menos complejos o de inferior valor. Además, hay licitadores competentes que se muestran a veces reacios a participar en procesos de licitación referentes a contratos de alto valor, en que el costo de preparación de la oferta puede ser elevado, si el ámbito competitivo es demasiado amplio y corren el riesgo de tener que competir con ofertas inviables presentadas por licitadores carentes de idoneidad o de prestigio. Para los contratos menos complejos o de menor valor, suele ser más eficaz que se evalúe la idoneidad de los licitadores después de la apertura de las proposiciones que desarrollar procesos independientes de determinación previa de la idoneidad.

91. Los trámites de determinación previa de la idoneidad previstos por las normas nacionales sobre adquisiciones son de ordinario los siguientes. La entidad adquirente publica una convocatoria a concurso de idoneidad. Los requisitos con respecto al alcance y método del anuncio suelen ser análogos a los que se utilizan para el anuncio de la convocatoria a licitación (véanse los párrafos 96 y 97, *infra*). El anuncio contiene informaciones básicas sobre la adquisición y el contrato que se ha de celebrar, como el nombre y dirección de la entidad adquirente, una descripción de las obras o suministros que se han de contratar, el tiempo previsto para ejecutar el contrato, los criterios de idoneidad, el lugar y los medios para obtener las bases del concurso, y el lugar y el plazo para presentar la proposición correspondiente. En las bases del concurso proporcionadas por la entidad adquirente a los concursantes suele figurar un cuestionario como el que se describe en el párrafo 89, *supra*. También comprenden más antecedentes e instrucciones con respecto a las cuestiones consignadas en la convocatoria a presentarse al concurso (por ejemplo, la forma en que se evaluará la idoneidad de contratistas o proveedores).

92. El personal de la entidad adquirente abre y evalúa las proposiciones para el concurso de idoneidad conforme a los criterios establecidos en las normas sobre adquisiciones o en las bases del concurso. Después de esta evaluación la entidad adquirente notifica a los concursantes si han cumplido o no los requisitos para la determinación de la idoneidad y facilita a los solicitantes considerados idóneos el pliego de condiciones completo de la licitación.

93. Como la determinación de la idoneidad tiene el propósito de reducir los gastos de los licitadores y de la entidad adquirente y no está destinada a reducir la competencia entre licitantes idóneos, es conveniente que los trámites para dicha determinación estén abiertos a todos los contratistas o proveedores idóneos que deseen presentar solicitudes. Cuando se desee restringir la participación en la licitación, pueden ser adecuados los procedimientos de licitación restringida; si se utilizan esos procedimientos, será innecesario determinar previamente la idoneidad. Además, cuando se desee ampliar al máximo la competencia, los trámites para la determinación previa de la idoneidad deben establecerse con miras a estimular una amplia participación y evitar los obstáculos que la dificulten. Por ejemplo, la convocatoria para el concurso de idoneidad debe ser profusamente anunciada y el plazo para presentar las respectivas proposiciones debe ser suficientemente amplio para que los posibles concursantes más diversos y distantes puedan elaborar y presentar sus proposiciones. Es muy importante prestar atención a esos aspectos cuando se desea atraer la participación de contratistas o proveedores extranjeros. Ya se ha mencionado (véanse los párrafos 87 y 88, *supra*) la conveniencia de que la idoneidad de los contratistas o proveedores se evalúe de conformidad con criterios objetivos y de manera objetiva, y que se establezcan los criterios y métodos de evaluación en las bases del concurso de la idoneidad.

4. Registros de contratistas y proveedores aprobados

94. Los departamentos de gobierno y las diversas entidades adquirentes llevan a veces registros de los contratistas y proveedores aprobados, clasificados como idóneos para ejecutar tipos particulares de contratos. En algunos casos, los contratistas y proveedores no son admitidos a participar en los trámites de adquisición a menos que figuren en uno de esos registros. En otros casos, el registro sirve meramente como la lista de destinatarios para el envío de invitaciones a tomar parte en una licitación

abierta o como fuente para la selección de los contratistas o proveedores que se han de invitar a participar en procesos de licitación restringida, negociación, selección de cotizaciones privadas o contratación directa. Los criterios que justifican la inclusión en el registro suelen ser bastante amplios; por ejemplo, una entidad adquirente evaluará normalmente las calificaciones de los licitadores de manera más detallada por uno o algunos de los procedimientos mencionados en el párrafo 85, *supra,* aunque un licitador haya sido incluido en un registro de contratistas y proveedores aprobados. Muchas de las consideraciones analizadas en el párrafo 93, *supra,* respecto de los trámites para la determinación previa de la idoneidad son también pertinentes en general respecto de los registros de contratistas y proveedores aprobados.

5. Solicitud de ofertas

95. Salvo cuando se sigue un trámite para determinar previamente la idoneidad de los concurrentes, la entidad adquirente inicia la licitación expidiendo una convocatoria a licitación. La finalidad de la convocatoria es proporcionar a los posibles licitadores información básica sobre la adquisición con el objeto de permitirles decidir si se han de hacer con el pliego de condiciones y seguir adelante en la tramitación. Muchas normas nacionales de adquisiciones precisan los tipos de información que deben figurar en las convocatorias. Entre ellos figuran casi siempre, el hombre y la dirección de la entidad adquirente; una descripción básica de las obras o suministros que se han de contratar; los requisitos de admisibilidad para poder participar, si corresponde; las calificaciones técnicas, financieras o de otra índole que se requieren de los licitadores; monto de las fianzas de licitación, de cumplimiento o de otro tipo, si se exige tal tipo de fianza; los medios de obtener el pliego de condiciones y el precio del pliego, el lugar y el plazo para presentar propuestas; y el lugar y el momento en que se abrirán las ofertas.

96. Las normas nacionales sobre adquisiciones estipulan, por lo común, que la convocatoria a licitación cuando ésta tiene carácter público se anuncie de una manera que llegue a conocimiento de los posibles licitadores. Estas normas suelen exigir que la convocatoria se anuncie en un diario de circulación nacional y en el diario oficial del país. Muchas leyes requieren además que la convocatoria se anuncie en publicaciones profesionales o revistas técnicas y se exhiba en carteleras oficiales o públicas.

97. Cuando se desea que haya una participación extranjera en la licitación, es importante que la convocatoria tenga difusión internacional. Así, las normas sobre adquisiciones disponen a menudo que la convocatoria a licitación relacionada con la contratación de obras o suministros por encima de un determinado valor se anuncien en diarios, publicaciones profesionales o revistas técnicas de distribución internacional. Si la adquisición se hace con fondos proporcionados por una institución internacional de crédito, muchas veces esa institución exigirá que el anuncio de la convocatoria a licitación se haga en determinadas publicaciones. Algunas instituciones, por ejemplo, estipulan que el anuncio se ha de hacer en la edición comercial del *Foro del Desarrollo*[7]. Puede también ser conveniente distribuir la convocatoria a licitación entre las cámaras de comercio, misiones comerciales extranjeras en el país de la entidad adquirente y misiones comerciales en el extranjero de ese mismo país.

98. En la licitación restringida, la convocatoria se envía normalmente a los contratistas o proveedores escogidos por la entidad adquirente. Algunas normas sobre adquisiciones regulan la selección de contratistas o proveedores a los que se pedirán ofertas. Por ejemplo, algunas veces las normas exigen que se ha de solicitar un número mínimo de ofertas (por ejemplo, 3; 5); prevén también a veces que las ofertas se soliciten sólo a contratistas o proveedores que figuren en un registro llevado por la entidad adquirente o por el gobierno. La convocatoria se acompaña a veces de un pliego de condiciones completo; en otros casos se especifica la manera de obtenerlo.

99. Cuando se ha recurrido a trámites para la determinación previa de la idoneidad no suele ser necesario formular una convocatoria a licitación. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones prevén simplemente que se envíe un ejemplar del pliego de condiciones a los contratistas o proveedores declarados idóneos.

6. Pliego de condiciones

a) Documentos que lo integran

100. Las normas nacionales sobre adquisiciones disponen por lo común que la entidad adquirente facilite a los posibles licitadores un juego completo de los documentos que componen el pliego de condiciones. Estos documentos tienen por fin suministrar a los licitadores la información que necesitan para preparar sus propuestas y comunicar al licitador las reglas y trámites conforme a los cuales se desarrollará la licitación. Los documentos normalmente comprendidos se analizan en los siguientes párrafos.

101. *Instrucciones para los licitadores.* Generalmente, las normas sobre adquisiciones prevén que la entidad adquirente proporcione a los posibles licitadores diversos tipos de información relacionados con la adquisición y con la formulación y presentación de propuestas. Gran parte de esta información figura en un documento muchas veces denominado instrucciones para los licitadores. La información prevista comprende casi siempre los siguientes datos: una descripción de las obras o suministros que se han de contratar el plazo deseable o exigido para la terminación de la construcción o la entrega de los suministros; los requisitos de admisibilidad de los participantes, en su caso; las calificaciones técnicas, financieras y de otra índole que deben reunir los licitadores y los criterios con los que se evaluarán estas calificaciones; los certificados y documentos que se han de adjuntar a la propuesta a fin de acreditar la admisibilidad e idoneidad del licitador; la manera de redactar las ofertas (por ejemplo, el idioma que se ha de utilizar; la manera y unidad monetaria

[7] El *Foro del Desarrollo* es editado por la División de Información Económica y Social del Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas y la Universidad de las Naciones Unidas.

en que se ha de expresar el precio); los requisitos en materia de firma de las propuestas; la manera cómo se han de organizar los diversos documentos que compongan la oferta (por ejemplo, cuando se utiliza un sistema de dos sobres; véanse los párrafos 180 y 181, *infra*); la manera, el lugar y la fecha límite para presentar propuestas; la naturaleza, cuantía, términos y condiciones de las fianzas exigidas (por ejemplo, fianzas de licitación, fianzas de cumplimiento, fianzas para el reembolso de un adelanto (en adelante denominadas "fianzas de reembolso")); el plazo durante el cual han de permanecer vigentes las propuestas; aspectos distintos del precio y respecto de los cuales se piden ofertas; los trámites que se seguirán en la apertura, examen, evaluación y comparación de las ofertas y para la celebración de los contratos; los criterios y métodos con arreglo a los cuales se examinarán, evaluarán y compararán las propuestas; la medida en que se tendrán en cuenta las que se aparten de las especificaciones, términos, condiciones y demás requisitos expresados en el pliego de condiciones; y los medios a disposición de los licitadores para obtener aclaraciones acerca del pliego. Las normas sobre adquisiciones que autorizan a las entidades adquirentes a rechazar todas las ofertas (véase el párrafo 193, *infra*) exigen a veces que las instrucciones para los licitadores contengan una declaración a ese efecto. Se aumentará la transparencia de los trámites de adquisiciones si se dispone que las instrucciones deben llamar la atención a los indicadores acerca de las leyes o reglamentos relativos a la adquisición (por ejemplo, referentes a impuestos, restricciones a las importaciones y reglamentaciones sobre control de cambios) y de las formalidades relacionadas con los trámites (por ejemplo, el requisito de que se envíe una copia de la propuesta a determinada oficina pública) que tal vez no figuren en los textos principales de la normativa nacional sobre adquisiciones.

102. *Especificaciones técnicas, dibujos, planos, diseños.* Serán necesarios para las adquisiciones relacionadas con un contrato complejo de construcción o fabricación. En contratos de suministro más sencillos, puede bastar la descripción de los suministros que se han de contratar contenida en la instrucción para los licitadores.

103. *Términos y condiciones contractuales.* Comprenden condiciones generales de contratación y condiciones especiales para el contrato especial de que se trate. La entidad adquirente puede pedir a los licitadores ofertas respecto de términos y condiciones particulares (por ejemplo, momento de terminación de la construcción o la entrega de los suministros; términos y condiciones que rigen el pago del precio o de sus cuotas (denominados en adelante "condiciones de pago")).

104. *Cuestionario de calificación.* Puede necesitarse en los casos en que las calificaciones técnicas y financieras de los licitadores se evaluarán después de la apertura de las ofertas o en un proceso de determinación posterior de la idoneidad.

105. *Formulario de oferta.* Es el formulario en que los licitadores han de expresar los precios propuestos y otros elementos básicos de sus proposiciones y que los licitadores han de suscribir. Es muchas veces conveniente precisar el formulario con el objeto de conseguir una presentación uniforme y permitir que se examinen las propuestas, evalúen y comparen de manera eficiente.

106. *Formas de las fianzas requeridas.* Pueden consistir, por ejemplo, en fianzas de licitación, fianzas de reembolso y fianzas de cumplimiento. Al facilitar formularios para estas fianzas junto con el pliego de condiciones se informará a los licitadores de la naturaleza de las fianzas requeridas y se garantizará que las fianzas presentadas por ellos satisfagan los requisitos exigidos por la entidad adquirente.

b) Precio del pliego de condiciones

107. La documentación que forma un pliego de condiciones para contratos grandes o complejos puede ser voluminosa y de costosa producción. Las normas nacionales sobre licitación autorizan con frecuencia a las entidades adquirentes a cobrar a los posibles licitadores los pliegos de condiciones que se les faciliten. El cobrar por el pliego de condiciones puede ayudar además a asegurarse de que los pliegos se distribuyen únicamente entre quienes están verdaderamente interesados en la licitación.

108. Algunas normativas sobre adquisiciones prevén que el precio del pliego se base únicamente en su costo de producción y envío. Conforme a otras, el precio es un porcentaje estipulado de la cuantía prevista de las obras o suministros que se han de contratar. Otras aún establecen un precio fijo para los pliegos de condiciones, que a veces se gradúa de conformidad con el valor de esos suministros u obras.

109. Desde el punto de vista de fomentar al máximo la competencia y promover la economía y la eficiencia en las adquisiciones, es deseable que los precios que las entidades adquirentes puedan percibir por los pliegos de condiciones sean suficientes para cubrir los gastos de producción y envío del pliego, pero no tan altos que desalienten a contratistas o proveedores calificados (particularmente los de países en desarrollo) de participar en la licitación.

c) Preparación y formulación de los pliegos de condiciones

110. En general, toca a la entidad adquirente formular y preparar el pliego de condiciones. En muchos países, sin embargo, la entidad adquirente emplea ciertos formularios o modelos uniformes preparados por otras autoridades. Por ejemplo, en cierto número de países, las autoridades administrativas han preparado condiciones contractuales generales uniformes para cada tipo de adquisición y formularios modelo de diversos otros documentos del pliego de condiciones (por ejemplo, instrucciones para los licitadores; fianzas de licitación). Además, para algunos tipos de adquisición, las entidades adquirentes recurren a formularios o modelos uniformes preparados por las organizaciones profesionales pertinentes. No obstante, e incluso cuando se usan formularios o modelos uniformes, la entidad adquirente suele completar esos formularios o modelos y redactar documentos adicionales con los detalles pertinentes a una adquisición en particular.

111. Aunque la responsabilidad de formular y preparar total o parcialmente la documentación de los pliegos de condiciones incumbe por lo común a la entidad adquirente, es posible, y a menudo deseable, que las normas sobre adquisiciones establezcan ciertos requisitos para contribuir a asegurar que los pliegos de condiciones se formulan de manera óptima. Un requisito puede ser que, en la mayor medida posible, los pliegos de condiciones se formulen de manera clara, completa y objetiva, en particular por lo que respecta a la descripción de las obras o suministros que se han de contratar y los criterios y métodos que se utilizarán para evaluar y comparar las ofertas. Los pliegos de licitación que presentan estas características permiten a los licitadores formular propuestas que respondan a las necesidades de la entidad adquirente, prever con precisión los riesgos y costos de su participación en el proceso de adquisición y del cumplimiento del contrato que se celebre y, por consiguiente, ofrecer sus precios, términos y condiciones más ventajosos. Hacen que se pueda evaluar y comparar las ofertas sobre una base común, que es uno de los requisitos esenciales del método de la licitación. Contribuyen también a la transparencia y reducen las posibilidades de actos o decisiones erróneas, arbitrarias o abusivas de la entidad adquirente.

112. Las normas nacionales sobre adquisiciones requieren muchas veces, en particular, que las especificaciones técnicas de las obras o suministros que se hayan de contratar se formulen objetivamente, haciendo referencia a sus características funcionales o de rendimiento, en lugar de mencionar determinadas marcas, números de catálogo de un proveedor concreto o recurriendo a otros medios que puedan favorecer a licitadores en concreto. Estas normas disponen además, a menudo, que si no se puede evitar el uso de marcas y medios análogos, se debe declarar en las especificaciones que son también aceptables obras o suministros de un nivel equivalente. En estos casos, la entidad adquirente puede pedir al licitador que suministre información suficiente sobre las obras o suministros equivalentes que ofrezca.

113. Además, la normativa sobre adquisiciones exige muchas veces que se utilicen normas reconocidas preparadas por organizaciones técnicas o profesionales —cuando existan normas pertinentes— en la formulación de especificaciones técnicas. Con arreglo a algunas normativas sobre adquisiciones, deben utilizarse las normas técnicas nacionales; si no las hubiere, deberán emplearse normas regionales o internacionales reconocidas. Si se prevé o desea que participen en la licitación contratistas o proveedores extranjeros, tal vez será preferible exigir que se utilicen normas internacionales, si las hay, ya que el empleo de normas nacionales puede representar una ventaja para los contratistas o proveedores del país de que se trate.

114. Para el caso en que se espere o se busque una participación extranjera en la licitación, las normas sobre adquisiciones regulan frecuentemente el idioma en que debe estar redactada la documentación del pliego de condiciones. En general, la participación extranjera se ve facilitada cuando el pliego de condiciones se publica en, por lo menos, uno de los idiomas que se acostumbra a utilizar en el comercio internacional. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones estipulan que los pliegos de condiciones se expidan en uno de esos idiomas además del idioma o de los idiomas oficiales del país.

d) Aclaración y enmienda del pliego de condiciones

115. Es frecuente que en las normas nacionales sobre adquisiciones se prevea un mecanismo mediante el cual los licitadores puedan obtener aclaraciones de las discrepancias, ambigüedades o incoherencias que aparezcan en el pliego de condiciones. Algunas de aquellas normas disponen que los licitadores pueden buscar esas aclaraciones dirigiendo sus peticiones por escrito a la entidad adquirente dentro de un plazo determinado. La entidad adquirente debe proporcionar las aclaraciones en una respuesta por escrito. En interés de la equidad, la entidad adquirente debe proporcionar copia de la respuesta a todos los contratistas y proveedores que hayan recibido el pliego. Las normas sobre adquisiciones prevén expresamente la respuesta que se considera como parte del pliego de condiciones. Puede resultar útil que las normas sobre adquisiciones exijan a la entidad adquirente que designe en el pliego de condiciones a un determinado funcionario (por ejemplo, el oficial principal de compras) a quien se hayan de dirigir por escrito las preguntas, que establezca como válidas sólo las respuestas y aclaraciones por él formuladas.

116. Algunas normas sobre adquisiciones prevén que la entidad adquirente celebre una conferencia previa a la licitación con objeto de aclarar el contenido del pliego de condiciones. La conferencia debe celebrarse en el lugar y fecha previstos en el pliego y todos los contratistas y proveedores que lo han recibido tienen derecho a participar en ella. Deben confeccionarse minutas escritas de la conferencia que se convierten en parte del pliego de condiciones. En algunas normativas sobre adquisiciones se prevé este trámite en sustitución del trámite de la pregunta por escrito y se estipula que la entidad adquirente utilice el que sea más apropiado para cada adquisición. La celebración de una conferencia previa a la licitación puede ser más apropiada para la contratación de obras o suministros complejos o de alto valor.

117. Los licitadores extranjeros pueden tropezar con dificultades para participar en una conferencia previa a la licitación. Por lo tanto, si se recurre a ese trámite, puede ser conveniente brindar a los licitadores la opción de hacer preguntas por escrito antes de la conferencia y que la respuesta de la entidad adquirente se haga constar en las minutas escritas.

118. Algunas normas sobre adquisiciones preceptúan que se publiquen las respuestas a las preguntas formuladas por escrito o que la conferencia previa a la licitación se celebre con suficiente antelación a la fecha límite de presentación de ofertas para que los licitadores puedan tener en cuenta las aclaraciones al formular sus propuestas.

119. A veces, la entidad adquirente puede necesitar hacer enmiendas importantes en el pliego de condiciones (por ejemplo, a las especificaciones técnicas, el diseño o los términos y condiciones contractuales). Algunas normas

nacionales sobre adquisiciones permiten que la entidad adquirente las introduzca antes del vencimiento del plazo de presentación de ofertas. Estas normas suelen exigir que las enmiendas se comuniquen por escrito a todos los contratistas o proveedores que ya han recibido el pliego de condiciones. Puede ser útil que esas leyes dispongan que, si el comprador hace enmiendas importantes al pliego de condiciones cuando falta poco para la fecha límite de presentación de ofertas, la entidad adquirente pueda prolongar la fecha a fin de permitir a los licitadores que evalúen las enmiendas y enmienden, a su vez, sus propuestas. Pero si se amplía el plazo, habrá que postergar también el momento de la apertura de las ofertas (véase el párrafo 157, *infra*) y posiblemente la entidad adquirente tenga que pedir a los licitadores que prolonguen el período de validez de sus propuestas (véase el párrafo 141, *infra;* véase también el párrafo 157, *infra*). En otras normas sobre adquisiciones se prevé que, si es necesario enmendar sustancialmente el pliego de condiciones, la entidad adquirente debe emprender una nueva solicitud de ofertas.

7. *Formulación y presentación de ofertas*

120. Por lo general, las normas nacionales sobre adquisiciones incorporan disposiciones acerca de la formulación y presentación de ofertas por contratistas y proveedores. En los siguientes párrafos se examinan las cuestiones que se suelen regular.

a) Idioma en el que han de presentarse las ofertas

121. Las normas sobre adquisiciones regulan el idioma en el que deben formularse las ofertas cuando se prevé o pretende conseguir la participación extranjera. La mayoría de esas normas requieren que las propuestas se formulen en un idioma oficial del país de la entidad adquirente. Cuando se trata de un idioma oficial no utilizado habitualmente en el comercio internacional, el hecho de exigir que las ofertas se presenten en ese idioma puede impedir la participación de contratistas o proveedores extranjeros no familiarizados con él, y por consiguiente tener efectos perjudiciales para la competencia. Por ello, las normas sobre adquisiciones de algunos países permiten que las propuestas se formulen en determinado idioma utilizado habitualmente en el comercio internacional.

122. En algunas de las normas que permiten que las ofertas se formulen en un idioma distinto al del país de la entidad adquirente se exige que esas ofertas estén también traducidas a un idioma oficial del país. En algunos casos ese requisito puede imponer a los licitadores extranjeros una pesada carga. En caso de adoptarse ese criterio, sería conveniente que las normas sobre adquisiciones establecieran que, en caso de discordancia entre los textos en los dos idiomas, prevalecerá uno de ellos.

b) Formulación del precio ofertado

123. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones establecen requisitos en cuanto a la forma de formular el precio ofertado; en especial se regula lo referente a los impuestos, derechos de aduana y tributos análogos impuestos por el país de adquisición, las condiciones de determinación del precio (por ejemplo, si se trata del precio de los artículos puestos en fábrica, FOB o CIF) y la moneda en que ha de expresarse. Esas disposiciones pueden contribuir a que los precios de las ofertas se formulen conforme a pautas comunes y, en consecuencia, sean susceptibles de una comparación homogénea. Son útiles especialmente cuando se prevé o pretende conseguir la participación en la licitación de contratistas o proveedores extranjeros. Es conveniente que en los pliegos de condiciones figuren los requisitos aplicables de esta índole.

124. En relación con los impuestos, derechos de aduana y tributos análogos percibidos por el país de la entidad adquirente, las normas nacionales sobre adquisiciones adoptan diversos sistemas. Conforme a uno de ellos, se exige a los licitadores que incluyan en los precios propuestos todos esos tributos, sin que aquéllos puedan reclamar de la entidad adquirente el reintegro de cualesquiera tributos no incluidos. Conforme a otro sistema se les exige que formulen sus precios con exclusión de dichos tributos, y se les permite reclamar de la entidad adquirente el reintegro de cualesquiera tributos cuyo pago hayan hecho efectivo. El segundo sistema puede ser más conveniente cuando se espera o procura conseguir la participación extranjera en la licitación. La obtención de la información necesaria para calcular esas cargas, sobre todo en lo que respecta a los impuestos establecidos por el país de la entidad adquirente, puede resultar difícil a los licitadores extranjeros y requerir demasiado tiempo. Además, a veces los tributos de ese tipo son inciertos; por ejemplo, en ocasiones las entidades adquirentes obtienen desgravaciones u otros beneficios fiscales, especialmente cuando se trata de contratos de elevado valor o de otros contratos de interés especial para el gobierno. Por ello, cabe que los diversos licitadores calculen esas cargas de forma diferente, lo que hace difícil o imposible establecer una comparación real entre los precios ofertados. Puede ser conveniente que una norma sobre adquisiciones permita a la entidad adquirente determinar el sistema que seguirá en relación con una adquisición concreta, siempre que se exija a todos los licitadores que formulen sus precios conforme a las mismas pautas.

125. En lo que respecta a las cláusulas de determinación del precio, las normas nacionales sobre adquisiciones siguen varios criterios. Conforme a uno de ellos, ese precio debe ser el precio total de la entrega a la entidad adquirente, incluidos, por ejemplo, los gastos de seguro y flete. Sin embargo, en algunos casos cabe que la entidad adquirente desee tomar a su cargo el transporte o los seguros (por ejemplo, puede que desee recurrir a transportistas o a aseguradores nacionales con el fin de fomentar esas industrias nacionales o para reservar divisas). En consecuencia, algunas normativas permiten a la entidad adquirente pedir a los licitadores que propongan, por ejemplo, precios FOB o precios CIF, pero desglosando el precio FOB, los gastos de flete hasta el puerto de llegada al país de la entidad adquirente, los gastos de entrega a ésta y los gastos de seguros. En el último de los casos citados, la entidad adquirente puede posteriormente optar por contratar con el licitador que presente la oferta más favorable en precios CIF o contratar en precios FOB y hacerse cargo del transporte o los seguros. A este respecto, también puede convenir que se permita a la entidad

adquirente elegir el criterio que va a adoptar para una adquisición concreta, siempre que se pida a todos los licitantes que formulen sus precios de oferta conforme a las mismas pautas.

126. Las normas sobre adquisiciones establecen frecuentemente la moneda o monedas en que deben expresarse los precios de la oferta. Entre ellas se incluyen, por ejemplo, la moneda del país de la entidad adquirente, la moneda del país del licitador y una moneda utilizada habitualmente en el comercio internacional. Algunas normas sobre adquisiciones establecen también que un licitador puede expresar componentes del precio de oferta en dos o más monedas diferentes en las que se le ocasionarán gastos en relación con las obras o bienes que se ofrece a suministrar. El hecho de permitir que los precios ofertados se expresen en monedas distintas a la del país de la entidad adquirente puede fomentar la economía de las adquisiciones cuando en el procedimiento de adquisición participan licitadores extranjeros, por cuanto el empleo de esas monedas permite a esos licitadores reducir el riesgo de fluctuaciones de los tipos de cambios al que estarían sometidos si sus ofertas se expresaran en la moneda del país de la entidad adquirente, lo que a su vez les permite ofrecer los precios más bajos posibles, al no tener que incluir un suplemento para cubrir el riesgo de las fluctuaciones cambiarias. En cambio, la presentación de ofertas con precios de oferta expresados en distintas monedas puede complicar el proceso de evaluación y comparación de las ofertas, por cuanto será necesario reducir los precios ofertados a una misma moneda (véase el párrafo 179, *infra*).

c) Forma, lugar y fecha límite para la presentación de ofertas; tratamiento de los licitadores que presentan ofertas fuera de plazo

127. Con frecuencia las normas sobre adquisiciones estipulan la forma y el lugar en que deben presentarse las ofertas. Esas normas suelen establecer que las ofertas deben presentarse por correo dirigidas a una oficina determinada de la entidad adquirente, y que han de recibirse en dicha oficina dentro del plazo estipulado. En algunos pliegos de condiciones se permite también que las ofertas se entreguen personalmente depositándolas en una caja cerrada facilitada al efecto en la oficina señalada en los pliegos de condiciones. En los casos en los que se prevé o pretende conseguir una participación extranjera o de gran número de licitadores en la licitación, puede ser conveniente que no se pida que las ofertas se entreguen personalmente, ya que los licitadores de zonas alejadas pueden tener dificultades para cumplir este requisito. Otras normas sobre licitaciones dejan a la entidad adquirente la decisión acerca de la forma y el lugar de presentación de las propuestas. Con independencia de que en las normas sobre adquisiciones se establezcan o no el momento, lugar y plazo de presentación de ofertas, es conveniente estipular que esos aspectos deben expresarse en los pliegos de condiciones.

128. Las normas nacionales sobre adquisiciones suelen establecer un plazo dentro del cual deben presentarse las ofertas a la entidad adquirente. Algunas normas sobre adquisiciones fijan períodos especiales para tipos especiales de obras. Otras dejan a la entidad adquirente la determinación del plazo que resulte razonable teniendo en cuenta las circunstancias de cada adquisición. Sin embargo a veces, esas normas contienen directrices generales a las que debe ajustarse la entidad adquirente al establecer el plazo.

129. El plazo se establece por lo general en forma de un período a partir de la fecha del anuncio (en el caso de licitación pública) o el envío (en el caso de licitación limitada) de la convocatoria a licitación. Por lo general es conveniente que el plazo tenga una duración suficiente para que los posibles licitadores puedan recibir y examinar detenidamente los pliegos de condiciones, preparar sus ofertas y cumplir cualesquiera trámites necesarios que constituyan requisitos previos de la licitación (véase, sin embargo, el párrafo 83, *supra*), así como para la realización de otros trámites como conferencias previas a la licitación o (si se trata de obras) visitas sobre el terreno. Un plazo demasiado corto podría contribuir a impedir la participación en el procedimiento de licitación de algunos contratistas o proveedores idóneos.

130. La duración apropiada del plazo variará en función del tipo de adquisición. Por ejemplo, para la adquisición de bienes sencillos, de escaso valor, que es poco probable que atraigan el interés de proveedores extranjeros, pueden bastar 30 días. En cambio para la contratación de obras complejas, de gran valor, en las que se prevea o desee conseguir la participación extranjera, puede ser razonable fijar un plazo considerablemente mayor (por ejemplo, de 90 días o más) para la presentación de ofertas.

131. A menudo las normas sobre adquisiciones permiten a la entidad adquirente prorrogar el plazo de presentación de ofertas en casos excepcionales, por ejemplo cuando sea necesario enmendar los pliegos de condiciones cuando falta muy poco para la expiración del plazo (véase el párrafo 119, *supra*) o cuando, debido a circunstancias imprevistas, los licitadores no puedan presentar sus ofertas dentro del plazo estipulado. El hecho de permitir que el plazo se prorrogue con demasiada facilidad o frecuencia puede ir en detrimento de la eficiencia y favorecer los abusos (por ejemplo, al permitir a la entidad adquirente favorecer a un determinado licitador tardío).

132. A tenor de muchas normas nacionales sobre adquisiciones no pueden tenerse en cuenta las ofertas presentadas fuera del plazo establecido. Sin embargo, en algunos países en los que la apertura de las propuestas no tiene lugar hasta transcurrido algún tiempo después de finalizar el plazo de presentación (véase el párrafo 157, *infra*), pueden tenerse en cuenta ofertas recibidas fuera de plazo pero antes de que haya comenzado la apertura de las propuestas.

133. La finalidad de una norma que prohíba tener en cuenta las ofertas presentadas fuera del plazo es fomentar la economía y la eficiencia de las adquisiciones y la integridad y fiabilidad del sistema de adquisiciones. El hecho de permitir que se tengan en cuenta ofertas presentadas fuera de plazo y después de comenzada la apertura de las ofertas permitiría a los licitadores enterarse de otras propuestas antes de presentar las suyas (caso que puede darse

con independencia de que el trámite de apertura de las ofertas sea o no público). Ello podría redundar en un aumento de los precios y facilitar connivencias entre algunos licitadores. Sería además injusto para los demás licitadores y podría ir en perjuicio de un sistema ordenado y eficiente de apertura de ofertas.

134. Algunas normas sobre adquisiciones permiten a la entidad adquirente tener en cuenta las ofertas recibidas fuera del plazo de presentación en circunstancias excepcionales (por ejemplo, cuando la oferta se presentó fuera de plazo por razones no imputables al licitador). Al menos en un país, la entidad adquirente tiene que obtener la autorización de un órgano supervisor superior para tener en cuenta una oferta presentada fuera de plazo, autorización que sólo puede concederse si la presentación tardía se debió a causas ajenas a su voluntad y esa autorización no redunda en una preferencia o ventaja indebida para el licitador. En algunos otros países, es mayor el margen de discrecionalidad de la entidad adquirente para tener en cuenta ofertas presentadas fuera de plazo.

8. Ofertas sustitutivas y ofertas parciales

135. Por regla general, conforme a la mayoría de las normas nacionales sobre adquisiciones, las ofertas deben ajustarse a las especificaciones y a los términos y condiciones contractuales previstos en los pliegos de condiciones, aunque a tenor de algunas de esas normas pueden tomarse en consideración ofertas que se aparten en algunos aspectos de dichas especificaciones y de dichos términos y condiciones (véanse los párrafos 164 a 168, *infra*). Sin embargo, algunas normas sobre adquisiciones permiten a los licitadores presentar ofertas sustitutivas si consideran que pueden ofrecer obras o suministros sustancialmente mejores o términos y condiciones sustancialmente más favorables que las establecidas en los pliegos. Esas normas sobre adquisiciones suelen establecer que el licitador debe presentar una oferta que se ajuste a las especificaciones y a los términos y condiciones de los pliegos, y otra que recoja su propuesta sustitutiva. La entidad adquirente debe evaluar y comparar en primer lugar las ofertas que se ajusten a los pliegos y determinar cuál de esas ofertas es la más aceptable de conformidad con los criterios y métodos establecidos en los pliegos de condiciones. Una vez hecho esto, puede aceptar una oferta sustitutiva presentada por el licitador que presentó la oferta más aceptable ajustada al pliego.

136. El criterio en que se basa esa posibilidad consiste en permitir a la entidad adquirente el examen y el aprovechamiento de una oferta sustitutiva más favorable, sin perjuicio de preservar las condiciones óptimas de competencia en el proceso de licitación y el trato imparcial de los licitadores. En principio, el hecho de que una entidad adquirente pueda examinar y aceptar una oferta no ajustada a las condiciones de la licitación iría en contra del carácter competitivo de la misma y sería injusto para los licitadores que hubieran presentado sus ofertas conforme a dichas condiciones y que no tuvieran oportunidad de competir en relación con esa otra opción posible. Al permitir a la entidad adquirente que acepte una oferta sustitutiva solamente en el caso de que el licitador haya presentado la oferta más aceptable ajustada al pliego se neutralizan en gran medida esos aspectos contrarios a la competencia y a la justicia.

137. En relación con la contratación de obras o la compra de bienes que consten de dos o más componentes distintos (por ejemplo, una planta de energía hidroeléctrica que comprenda la construcción de una presa y el suministro del generador), algunas normas sobre adquisiciones autorizan a los licitadores a presentar, si lo estiman conveniente, ofertas para la totalidad de dichas obras o bienes o para diversos grupos de componentes. Ese sistema tiene la ventaja de estimular la participación tanto de grandes contratistas o proveedores, entre ellos contratistas o proveedores extranjeros, que prefieran hacer ofertas para contratos de valor superior y estén interesados ante la posibilidad de concurrir a la licitación por el conjunto de las obras o bienes, como de pequeños contratistas o proveedores, que pueden tener capacidad solamente para realizar ofertas respecto de determinados componentes. La entidad adquirente evalúa y compara todas las propuestas de conformidad con los criterios y métodos de evaluación establecidos en los pliegos de condiciones para determinar qué oferta o combinación de ofertas resulta más ventajosa.

9. Período de validez de las ofertas; retirada y modificación de las ofertas

a) Período de validez de las ofertas

138. Las normas nacionales sobre adquisiciones suelen disponer que las propuestas seguirán siendo válidas durante un cierto período después del vencimiento del plazo para su presentación. La razón de ser de esta disposición estriba en que habitualmente la tramitación de las ofertas y la celebración del contrato requieren algún tiempo desde la apertura de las ofertas. La entidad adquirente tiene que asegurarse de que, al término de esos trámites, el licitador por ella elegido sigue estando obligado a celebrar un contrato en las condiciones propuestas en su oferta. Además, ha de tener la certeza de que si, por cualquier motivo, el adjudicatario no celebra un contrato, otras ofertas siguen siendo válidas y pueden ser aceptadas (véase el párrafo 199, *infra*).

139. Algunas normas sobre adquisiciones dejan al arbitrio de la entidad adquirente el establecimiento del período de validez apropiado para cada adquisición, dentro de determinadas directrices. Otras establecen períodos mínimos de validez para determinados tipos de contratos (por ejemplo, un mes para la contribución de suministros sencillos, de carácter ordinario; tres meses para la adquisición de equipo complejo; seis meses o más para la contratación de obras).

140. Conviene que el período de validez tenga una duración suficiente para abarcar el tiempo que resulta razonablemente necesario para la apertura de las ofertas, la evaluación y comparación de las propuestas, la adopción de una decisión en cuanto a la oferta que debe aceptarse, la obtención de todas las autorizaciones necesarias (entre las que puede figurar la aprobación de una entidad de crédito) y la celebración del contrato. Pero una

excesiva duración del período de validez puede redundar en un aumento de los precios propuestos por cuanto los licitadores tendrán que incluir en ellos un incremento para compensar los costos y riesgos a los que están expuestos durante ese período (por ejemplo, los costos de la fianza de licitación, la necesidad de mantener recursos propios vinculados al proyecto o los riesgos de aumento de los costos de construcción o fabricación).

141. En los casos en los que no sea posible concluir el proceso de licitación y celebrar el contrato dentro del período establecido de validez de las ofertas, la entidad adquirente tendrá que recurrir a una prórroga de dicho período. A tenor de muchas normas sobre adquisiciones, los licitadores sólo siguen vinculados por sus ofertas una vez expirado el período de validez establecido si acceden a ello. En cambio, conforme a otras normas, la entidad adquirente puede prorrogar el período de validez mediante una notificación dirigida a los licitadores con anterioridad a la expiración del período inicial. Este último sistema puede proporcionar una mayor seguridad a las entidades contratantes, pero puede ocasionar una elevación de los precios propuestos por los motivos expuestos en el párrafo anterior. Por ello quizá sea más acorde con los objetivos de economía y eficiencia fijar un período de validez ajustado a la realidad y establecer que los licitadores sólo seguirán vinculados por sus ofertas una vez finalizado dicho período si acceden a ello.

b) Retirada y modificación de las ofertas

142. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones solamente permiten a los licitadores retirar o modificar sus ofertas antes de que haya terminado el plazo de presentación o haya comenzado la apertura de las ofertas (la cual debería llevarse a cabo poco después del vencimiento del plazo de presentación). La retirada o modificación de las proposiciones después de ese momento puede entrar en contradicción con el objetivo de la economía de las adquisiciones y dañar la confianza en el sistema de adquisiciones. Por ejemplo, en los casos en que la apertura de las ofertas es pública, permitiría a un licitador que hubiera propuesto un precio considerablemente inferior al de los demás elevar dicho precio hasta un nivel ligeramente más bajo que la propuesta inmediatamente superior; sería, además, poco justo para los licitadores. Aun en el caso de que la apertura de las ofertas no sea pública ni se realice en presencia de representantes de los licitadores, el hecho de permitir que las ofertas se retiren o modifiquen después del vencimiento del plazo de presentación o del comienzo de la apertura de las proposiciones puede complicar y prolongar los trámites de examen, evaluación y comparación de las ofertas. Al menos un país permite que las ofertas se modifiquen después de la apertura de las proposiciones en caso de error de hecho cometido de buena fe.

143. Varias normas nacionales sobre adquisiciones permiten efectuar algunas correcciones no sustanciales en las ofertas y aclararlas después de la apertura de las proposiciones. Por ejemplo, permiten que la entidad adquirente corrija los errores aritméticos, a veces por propia iniciativa y en otros casos tras celebrar consultas con el licitador, y que el licitador subsane otros errores administrativos (por ejemplo, que ponga en las propuestas estampillas de impuestos que se habían omitido). Además, algunas normas permiten al licitador modificar datos patentemente erróneos de la oferta (por ejemplo, una cifra correspondiente a un componente del precio consignada de forma equivocada), y a la entidad adquirente recabar aclaraciones del licitador en relación con ambigüedades u omisiones de la oferta (sin embargo, véanse los párrafos 189 a 192, *infra*, relativos a las negociaciones con los licitadores).

10. Fianzas de licitación

144. La mayoría de las normas nacionales sobre adquisiciones exigen que los licitadores presenten fianzas de licitación conjuntamente con sus ofertas en todos o en algunos tipos de licitaciones. La finalidad fundamental de la garantía de licitación consiste en asegurar fondos que cubran al menos una parte de las pérdidas que pueda experimentar la entidad adquirente si la oferta se retira antes de tiempo, o si el licitador cuya propuesta ha sido aceptada no celebra un contrato con la entidad adquirente o no presta una fianza de cumplimiento en los casos en que se exige dicha garantía. Esas pérdidas pueden comprender, por ejemplo, los costos que implica la necesidad de iniciar nuevos trámites de licitación, la diferencia entre el precio propuesto por el licitador desertante y el precio mayor que la entidad adquirente se ve obligada a pagar finalmente, y las pérdidas debidas a las demoras en la adquisición. La exigencia de una fianza de licitación puede tener también por finalidad disuadir a los licitadores de desertar de alguna de las maneras antes mencionadas y a los contratistas o proveedores poco solventes financieramente de participar en la adquisición (por ejemplo, a causa del costo que entraña la prestación de una fianza de licitación y debido a que, si la fianza tiene que ser otorgada por un tercero, por ejemplo por una entidad financiera, es posible que los contratistas o proveedores en mala situación económica tengan dificultades para obtenerla).

145. La garantía que representan las fianzas de licitación suele ser importante cuando se trata de contrataciones de obras o suministros de valor relativamente alto. En las compras de bienes de escaso valor, los riesgos que corre la entidad adquirente y sus posibles pérdidas son por lo general menores y los gastos que entraña la prestación de una fianza de licitación (que normalmente se reflejarán en el precio del contrato) están menos justificados. De ahí que en varias normas sobre adquisiciones sólo se exijan fianzas de licitación cuando el bien que haya de adquirirse exceda de un valor establecido. Al menos en un país, la entidad adquirente puede dispensar a un licitador concreto la obligación de prestar fianza si considera que no hay ningún riesgo de que dicho licitador incurra en alguno de los supuestos de deserción a que antes se ha hecho referencia. Sin embargo, esa disposición podría dar lugar a consecuencias no deseables si se utilizara indebidamente para favorecer a un determinado licitador. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones favorecen a ciertos grupos de licitadores (por ejemplo, empresas estatales del país de la entidad adquirente o cooperativas de trabajadores y de artesanos) y les dispensan el requisito de prestar una fianza de licitación.

146. Con frecuencia los licitadores tienen pendientes simultáneamente varias fianzas de licitación relativas a varios procesos de licitación distintos. Habida cuenta de que el licitador sólo se resarce de los gastos de la prestación de la fianza de licitación si es aceptada su oferta y si celebra un contrato con la entidad adquirente, los precios propuestos pueden comprender un incremento que refleja no sólo el costo que entraña prestar la fianza relativa a la oferta concreta de que se trate, sino también la de fianzas relativas a ofertas no aceptadas. Por lo tanto, puede ser conveniente que sólo se exijan fianzas de licitación en los casos en que sean necesarias para proteger los intereses de la entidad adquirente.

147. Muchas normas sobre adquisiciones exigen que la fianza de licitación adopte la forma de una garantía otorgada por un banco, compañía de seguros u otra entidad financiera, aunque en un caso al menos se acepta la de una empresa estatal. Varias de esas normas establecen que esa entidad debe ser una de las facultadas o autorizadas por un departamento competente de la administración pública (por ejemplo, el Ministerio de Economía o el Banco Central) para otorgar fianzas de licitación.

148. A tenor de algunas normas sobre adquisiciones, la entidad que otorgue una fianza de licitación debe estar radicada en el país de la entidad contratante. Ese requisito puede impedir la presentación de ofertas por contratistas y proveedores extranjeros, y por consiguiente no resultar apropiado en los casos en que se prevé o intenta conseguir la participación extranjera, por cuanto los licitadores extranjeros pueden tener dificultades para obtener garantías de licitación de entidades del país de la entidad contratante. Además, puede dar lugar a una elevación de los precios ofertados en casos en los que los licitadores extranjeros podrían obtener fianzas satisfactorias a menor costo de entidades de sus propios países. Por ello, algunas normas sobre adquisiciones permiten a los licitadores extranjeros la prestación de una fianza de licitación otorgada por un banco extranjero acreditado. Por lo menos en una norma sobre adquisiciones, el banco extranjero debe otorgar la garantía por mediación de un banco corresponsal local. En los países en los que se sigue el criterio de exigir que las fianzas de licitación sean otorgadas por entidades locales, convendría establecer una lista de entidades cuya garantía sería aceptable.

149. Varias normas sobre adquisiciones permiten al licitador prestar una fianza de licitación en forma distinta de la de una garantía otorgada por una entidad financiera, por ejemplo, en forma de carta de crédito irrevocable, giro bancario, cheque certificado o constitución de un depósito en efectivo en una entidad financiera que actúe como depositaria o en la entidad adquirente. Esa flexibilidad puede propiciar la participación de algunos licitadores, y podría también dar lugar a que los precios propuestos fueran algo más bajos en los casos en los que la prestación de una fianza en una forma determinada (por ejemplo, de un cheque certificado) resultara menos gravosa.

150. Conviene que la cuantía de la fianza de licitación exigida sea lo suficientemente elevada para proporcionar a la entidad adquirente un grado razonable de protección, pero no tan alta que los costes que entrañe su obtención disuadan a licitadores idóneos, incluidos los procedentes de países en desarrollo, de participar en el proceso de licitación. La cuantía de las fianzas de licitación en relación con la contratación de obras suele oscilar entre el 1 y el 3% del precio propuesto; en el caso de compras de bienes, esa cuantía se sitúa normalmente entre el 2 y el 5%. Algunas normas sobre licitaciones establecen la cuantía de la fianza de licitación que debe prestarse. A veces, se establece una serie de cuantías, y corresponde a la entidad adquirente fijar la necesaria para una adquisición determinada. Algunas de esas normas establecen cuantías diferentes para obras y para bienes, y en otras, el porcentaje necesario se gradúa en función del precio propuesto.

151. En algunos casos puede ser conveniente que la cuantía exigida de la fianza de licitación se exprese en forma de una cantidad determinada de dinero, y no en forma de un porcentaje del precio ofertado. El sistema de fijación de un porcentaje puede permitir a los licitadores calcular los precios propuestos por otros licitadores si pueden averiguar la cuantía de las fianzas de licitación por éstos prestadas.

152. Las normas nacionales sobre adquisiciones suelen establecer que la entidad adquirente está facultada para reclamar el importe de la fianza de licitación si el licitador incurre en una de las deserciones citadas en el párrafo 144, *supra*. Normalmente se exige que las garantías que hayan de otorgarse por un tercero, como una entidad financiera, o adopten la forma de constitución de un depósito en efectivo en un tercero, sean exigibles mediante simple demanda, es decir, que el otorgante de la garantía o el depositario de la cantidad en efectivo estén obligados a efectuar el pago mediante la simple demanda de la entidad adquirente o su mera declaración de que el licitador ha incurrido en uno de los supuestos de deserción previsto. Normalmente el otorgante o depositario no tiene que examinar o verificar si se ha producido realmente un supuesto tal que faculte a la entidad adquirente a reclamar la fianza; no obstante, el licitador cuya fianza haya sido reclamada injustificadamente por la entidad adquirente podría entablar una reclamación contra esta última. En algunos ordenamientos jurídicos, el otorgante o depositario puede en ciertos casos negarse a pagar la cantidad afianzada, o el contratista o proveedor puede obtener un mandamiento judicial que suspenda el pago de esa cantidad.

153. Por lo general es conveniente exigir que la fianza de licitación sea válida durante todo el período en el que deben seguir teniendo validez las ofertas, con la adición de un breve período complementario para que la entidad adquirente pueda ejercitar las acciones oportunas para reclamar el importe de la garantía. En algunas normas nacionales sobre adquisiciones no hay coordinación entre el período de validez de la fianza de licitación y el de las ofertas, lo que puede crear dificultades a las entidades contratantes. Es conveniente establecer que, en caso de prórroga del período de validez de las ofertas, se prorrogue también la validez de las fianzas de licitación.

154. Muchas normas sobre adquisiciones establecen que las fianzas de licitación deben devolverse a los licitadores

cuando el adjudicatario celebra un contrato con la entidad adquirente y presta la fianza de cumplimiento, en los casos en que se exije ésta última. Aun en el caso de que la fianza no se devuelve, dejará de ser válida en el momento establecido en ella. Algunas normas estipulan que las fianzas deben devolverse a los licitadores que no hayan sido elegidos cuando se acepte una oferta. Esas disposiciones no protegen suficientemente a la entidad adquirente (por ejemplo, en los casos en que el contrato no se perfecciona hasta que no se firme un instrumento contractual formal (véase el párrafo 197, *infra*), o el adjudicatario no preste la fianza de cumplimiento). En algunos casos, la entidad adquirente puede estar suficientemente protegida si, después de haberse aceptado una oferta, sólo se le permite retener las fianzas de licitación del adjudicatario y de los dos siguientes licitadores más aceptables, y debe devolverse las fianzas prestadas por los demás licitadores. Tal vez sea conveniente que la norma sobre adquisiciones deje a la entidad adquirente un cierto margen de flexibilidad en relación con la devolución a los licitadores no favorecidos de sus fianzas de licitación antes del momento en que entre en vigor el contrato con el adjudicatario así como con los casos en que procede esa devolución, siempre que en los pliegos de condiciones se ponga en conocimiento de los licitadores el sistema que va a seguirse en cada proceso de licitación.

11. Apertura, examen, evaluación y comparación de las ofertas

155. Conforme a muchas normas nacionales sobre adquisiciones, sobre todo cuando se trata de obras o suministros complejos o de alto valor, un órgano, al que se denomina, en ocasiones, comisión o junta de licitaciones, se encarga de la apertura, el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas. Integran algunos de estos comités, además de los representantes de la entidad adquirente, representantes de distintos ministerios, departamentos u otros órganos gubernamentales competentes, tales como los ministerios de comercio y de finanzas, el banco central y el contralor general del Estado. No obstante, para la contratación de obras o suministros corrientes, en la que la apertura, examen, evaluación y comparación de las ofertas es práctica habitual (por ejemplo, cuando el único factor que varía en las ofertas es el precio y la entidad adquirente debe aceptar la oferta del licitador admisible e idóneo que proponga el precio más bajo), estas funciones pueden ser desempeñadas por un único funcionario de la entidad adquirente, a menudo denominado oficial de compras o de adquisiciones. En las subsecciones siguientes se describen los trámites y otros aspectos de la apertura, el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas que generalmente prevén las normas nacionales sobre adquisiciones.

156. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones requieren que el oficial de adquisiciones o la comisión de licitaciones confeccione minutas de la apertura, el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas presentadas. Estas minutas deben contener, por ejemplo, los nombres de los licitadores, información relativa a su admisibilidad y calificaciones, los precios de cada una de las propuestas, un resumen de cada una de ellas (cuando la decisión con respecto a la oferta que se aceptará deba fundarse en otros criterios además del precio), la elección de la oferta que se aceptará y los fundamentos de la misma. Las minutas contienen también, algunas veces, íntegramente o en resumen, el informe del comité de evaluación (véase el párrafo 161, *infra*). La exigencia de que se preparen minutas puede favorecer la transparencia del proceso de adquisición, especialmente si se ponen al conocimiento del público (véanse los párrafos 169 y 200, *infra*).

a) Apertura de las ofertas

157. En general, las normas nacionales sobre adquisiciones estipulan que las ofertas han de abrirse en el momento y lugar previstos en el pliego de condiciones. Es conveniente que la apertura tenga lugar en el momento en que vence el plazo para la presentación de las ofertas o inmediatamente después.

158. Las normas sobre adquisiciones varían en cuanto a la publicidad con que se celebra el acto de apertura de las ofertas. En algunos países puede asistir cualquier persona que desee presenciar la apertura. En otros, sólo pueden asistir los representantes de los licitadores. Pero hay países en los que el acto de apertura está cerrado incluso para los representantes de los licitadores.

159. Si se autoriza al menos a los representantes de los licitadores a presenciar la apertura, ocasión en que pueden enterarse de quiénes son los demás licitadores, de los precios ofertados y de otros aspectos de las propuestas (véase el párrafo 160, *infra*), habrá más transparencia en los trámites de adquisición. Los trámites públicos permiten a los licitadores verificar si se cumplen las normas sobre adquisiciones y aumentan la confianza en que no se adoptarán decisiones arbitrarias u objetables. Algunas veces se alega como justificación para limitar la participación en el trámite de apertura el que disminuiría la posibilidad de connivencias entre los licitadores si éstos desconocieran la identidad de los demás o el contenido de sus proposiciones. Pero también podría lograrse ese objetivo exigiendo que las ofertas permanecieran selladas hasta el momento de la apertura y prohibiendo a los licitadores retirarlas o modificarlas después de ese momento. Si el acto de apertura es cerrado, podría no obstante favorecerse la transparencia exigiendo que se confeccionasen minutas y que se las pusiera a disposición del público (véanse los párrafos 156, *supra*, y 200, *infra*).

160. Cuando el acto de apertura está abierto al público o a los representantes de los licitadores, es corriente que el oficial que abre las ofertas anuncie el nombre de cada licitador, el precio de las ofertas y otros aspectos pertinentes de las mismas. Una vez abiertas todas las ofertas, se examinan, evalúan y comparan.

b) Examen, evaluación y comparación de ofertas

161. En muchos casos, cuando se prevé que el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas será un proceso complejo o con intervención de factores técnicos, se presentan las ofertas a un comité de evaluación para que desempeñe esas funciones. Generalmente este comité está integrado por técnicos o ingenieros de las materias

pertinentes, y en algunos casos representantes de los ministerios, departamentos u órganos gubernamentales competentes. Las deliberaciones del comité de evaluación suelen celebrarse a puerta cerrada y con exclusión de las personas que no son miembros de ese comité. El comité de evaluación comunica sus conclusiones, que pueden contener una recomendación con respecto a la oferta que debe aceptarse, la comisión de licitaciones o al oficial de adquisiciones. Basándose en ese informe, la comisión de licitaciones o el oficial de adquisiciones deciden qué oferta están dispuestos a aceptar. A continuación se exponen los trámites y la secuencia del examen, la evaluación y la comparación de las ofertas como tienen lugar en muchos casos (no obstante, véanse los párrafos 180 y 181, *infra*, relativos al sistema de dos sobres).

i) *Examen de las ofertas*

162. En primer lugar se examinan las ofertas para verificar si están completas, esto es, si contienen todos los elementos requeridos (por ejemplo, documentos relativos a la admisibilidad y las calificaciones del licitador, la forma de la oferta, la fianza de licitación y un mandato de representación). Las propuestas se examinan también para verificar el cumplimiento de los demás requisitos formales enunciados en las normas sobre adquisiciones y en el pliego de condiciones (por ejemplo, requisitos relativos a la firma). Se eliminan las ofertas incompletas o que no satisfacen los requisitos formales. Se corrigen los errores de cálculo y otros errores y ambigüedades (véase el párrafo 143, *supra*).

163. A continuación se verifica la admisibilidad de los licitadores. En algunos casos, también se evalúan en esta etapa sus calificaciones (véase, no obstante, el párrafo 172, *infra*). Se eliminan las ofertas presentadas por licitadores no admisibles o que no responden a los criterios de idoneidad establecidos.

164. Se examinan luego las propuestas seleccionadas a fin de determinar si son aptas, esto es, si se atienen y ajustan a las especificaciones, los términos y condiciones contractuales y demás requisitos de fondo previstos en el pliego de condiciones. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones no admiten ninguna divergencia de esas especificaciones, términos, condiciones y otros requisitos, y estipulan que las ofertas que se aparten de ellos deben desecharse. (Esta situación debe distinguirse de aquella en la que según el pliego de condiciones se buscan ofertas que respondan a determinadas especificaciones, términos o condiciones; véase el párrafo 133, *supra*.) Sin embargo, en virtud de algunas normativas pueden considerarse las ofertas que se ajusten a los requisitos de fondo, esto es, si se apartan de ellos sólo en aspectos menores, y no discrepan sustancialmente de las especificaciones, los términos y condiciones contractuales u otros requisitos previstos en el pliego de condiciones. En el proceso de evaluación, esas divergencias se cuantifican y añaden o sustraen al precio propuesto según corresponda.

165. El criterio de competencia descrito en el párrafo precedente intenta crear condiciones óptimas de competencia para el proceso de licitación y maximizar la equidad para los licitadores. Se funda en la hipótesis de que si se aceptara que se considerasen ofertas que se apartan de los requisitos se distorsionaría la competencia entre los licitadores, y sería injusto para aquellos que hubiesen presentado propuestas ajustadas a las especificaciones, términos y condiciones estipulados, así como a los demás requisitos, sin que hubiesen tenido la oportunidad de competir sobre esa base.

166. Muchas normas sobre adquisiciones que exigen el rechazo de las ofertas que se apartan de los requisitos previstos incluyen también entre éstas las ofertas que proponen obras o bienes con características técnicas superiores a las especificadas por la entidad adquirente en el pliego de condiciones, o términos o condiciones contractuales más convenientes que los indicados por dicha entidad. Esta política se funda en el argumento de que el pliego de condiciones debe enunciar los requisitos de la entidad adquirente con suficiente exactitud y precisión, por lo que especificaciones, términos y condiciones más favorables —que podrían resultar más costosos— no responderían necesariamente a las exigencias de la entidad adquirente. Pero hay otras normas que permiten que se consideren ofertas cuando las divergencias que contengan resulten ventajosas para la entidad adquirente.

167. En virtud de otras normativas nacionales, la entidad adquirente puede considerar ofertas que no cumplen todos los requisitos cuando el pliego de condiciones así lo autoriza. Conforme a algunas de estas normas, es suficiente que la entidad adquirente estipule simplemente que pueden considerarse ese tipo de ofertas. Otras establecen que el pliego de condiciones debe indicar los asuntos con respecto a los que se aceptarán divergencias (por ejemplo, con respecto al plazo para la terminación o entrega; a las condiciones de pago). Las divergencias que sean aceptadas por la entidad adquirente se cuantifican y se añaden o sustraen al precio propuesto, según corresponda.

168. El criterio según el cual pueden tenerse en cuenta incluso las ofertas que contienen divergencias intenta dar a la entidad adquirente la flexibilidad necesaria para aprovechar la oferta más favorable. Se intenta reducir al mínimo la distorsión de la competencia y la falta de equidad para los licitadores que puede presentarse cuando se aplica ese criterio, exigiendo que la entidad adquirente comunique a los licitadores en el pliego de condiciones que podrán considerarse ofertas con algunas divergencias.

ii) *Evaluación y comparación de ofertas*

a) *Criterios y métodos para evaluar y comparar las ofertas*

169. Las normas nacionales sobre adquisiciones disponen en diverso grado acerca de la flexibilidad, especificidad y objetividad relacionadas con los criterios y métodos que debe emplear la entidad adquirente al evaluar y comparar las ofertas. Conforme a algunas de esas normas, la decisión con respecto a la oferta que ha de aceptarse se funda exclusivamente en el precio, esto es, debe aceptarse la oferta que propone el precio más bajo. Algunas normativas estipulan que la entidad adquirente establezca precios máximos o mínimos o precios estimados; las propuestas que fijen precios superiores o inferiores al máximo o mínimo, o precios que no correspondan a una escala

determinada basada en el precio estimado, deben desecharse. De las que queden, ha de aceptarse la que proponga el precio más bajo.

170. Justificaría el establecimiento de un precio máximo la necesidad de fijar un límite al importe que pagará la entidad adquirente por las obras o suministros. Este límite, algunas veces, refleja una consignación presupuestaria máxima para las adquisiciones. La justificación del precio mínimo es que el licitador probablemente no podría cumplir el contrato a un precio inferior a esa suma, o sólo podría hacerlo empleando mano de obra o materiales de calidad inferior o perdiendo dinero. En algunos casos, un precio extraordinariamente bajo también podría, en algunos casos, ser indicio de connivencia entre los licitadores. Desde el punto de vista de la transparencia, sería deseable que las normas sobre adquisiciones impusieran la indicación en el pliego de condiciones, de que se aplicará un precio máximo o un precio mínimo o una escala de precios.

171. Algunas normas sobre adquisiciones estipulan criterios, además del precio, que han de tenerse en cuenta al evaluar y comparar las ofertas. Conforme a una modalidad típica, las normas establecen criterios objetivos y cuantificables, incluso, por ejemplo, el costo de la explotación, el mantenimiento y la reparación de las obras o bienes durante su vida útil prevista (incluso, por ejemplo, el costo de las piezas de repuesto); la eficiencia y la productividad de las obras o suministros; el plazo para la terminación de la construcción o la entrega de los bienes; las condiciones de pago; los márgenes de reajuste del precio (por ejemplo, conforme a una fórmula de reajuste); los términos y condiciones de la fianza de calidad y la duración del período de garantía. Aunque la entidad adquirente no debe, necesariamente, aplicar en una licitación en particular todos los criterios enunciados en las normas sobre adquisiciones, tiene una flexibilidad relativamente escasa para utilizar otros criterios distintos a los enunciados. Debe especificar en el pliego correspondiente a cada licitación los criterios que aplicará para evaluar y comparar las ofertas. Con respecto al método que ha de seguirse para evaluar y comparar las ofertas, la entidad adquirente debe calcular el "precio evaluado" de cada una cuantificando los distintos aspectos de la propuesta en relación con los criterios enunciados en el pliego de licitación, y combinando estas cuantificaciones con las cuantificaciones de las divergencias toleradas que contenga la oferta (véanse los párrafos 164 y 167, *supra*) y con el precio propuesto. La oferta que ofrezca el precio evaluado más bajo debe aceptarse. Algunas veces, la elección de ese precio está sujeta a precios máximos, mínimos o estimados.

172. Conforme a otra modalidad, las normas sobre adquisiciones prevén que la entidad adquirente debe aceptar la oferta que considere más "interesante" o "ventajosa". Estas normas establecen también determinados criterios que la entidad adquirente puede tener en cuenta al tomar esa decisión. Entre estos criterios generalmente figuran muchos de los que se han mencionado en el párrafo precedente y, algunas veces, también criterios relativos a las calificaciones de los licitadores. Pero, en general, los criterios tienen por objeto simplemente brindar orientación a la entidad adquirente; ésta puede aplicar otros criterios que no sean los establecidos en las normas sobre adquisiciones siempre que los indique en el pliego de condiciones. Con respecto al método que ha de utilizarse para evaluar y comparar las ofertas, algunas de estas normas sobre adquisiciones estipulan que la entidad adquirente asignará factores de ponderación (por ejemplo, "coeficientes" o "puntos de mérito") a los distintos aspectos de cada oferta en relación con los criterios enunciados en el pliego de condiciones. Otras normas sobre adquisiciones proporcionan poca o ninguna orientación con respecto a los métodos que han de emplearse. Pero también hay normativas conforme a las cuales la entidad adquirente debe aceptar la oferta más ventajosa, pero que no proporcionan ninguna orientación ni imponen restricciones con respecto a los criterios o métodos que han de seguirse para evaluar y comparar las ofertas.

173. Entre los distintos enfoques que se han descrito, aquel que hace depender la decisión con respecto a la oferta que ha de aceptarse exclusivamente del precio ofrece la mayor objetividad y automaticidad en la elección. No obstante, es también el menos flexible de los criterios examinados puesto que no pueden tenerse en cuenta otros factores distintos del precio que harían más o menos ventajosas algunas ofertas. Por consiguiente, conforme a este criterio, la entidad adquirente debe procurar que sus especificaciones técnicas y los términos y condiciones del contrato estén formulados de modo suficientemente exhaustivo y preciso a fin de que todas las ofertas que se ajusten a los mismos respondan satisfactoriamente a sus necesidades, y que las ventajas de cada una de las ofertas se reflejen solamente en los precios que propongan.

174. Este enfoque tiene además la ventaja de resultar más fácil de aplicar que los demás. En consecuencia, puede resultar atractivo para los países que no cuentan con personal suficientemente especializado y experimentado para aplicar los criterios y métodos más complejos de evaluación y comparación de ofertas. No obstante, la entidad adquirente que desee aplicar uno o varios criterios complejos podría contratar personal experimentado en evaluación y comparación de ofertas para que le prestase asistencia y la asesorase. De esta manera el país desarrollaría su propia experiencia en la materia, lo que representaría otra ventaja.

175. El enfoque según el cual la entidad adquirente puede tener en cuenta otros criterios además del precio propuesto ofrece mayor flexibilidad que el que se basa exclusivamente en este factor. Permite que se comparen las ventajas relativas de las proposiciones según una gama más amplia de parámetros y, en consecuencia, más detalladamente. Ello puede adquirir más importancia cuanto menos normalizadas sean las obras o los suministros que han de contratarse y mayor su valor. Desde el punto de vista de los distintos objetivos de la política de adquisiciones, sería conveniente que las normas sobre adquisiciones exigieran que los requisitos se formulasen y aplicasen de manera objetiva, que los criterios, y los métodos para aplicarlos, de evaluación y comparación de ofertas se anunciasen en el pliego de condiciones y que la entidad adquirente evaluase y comparase las ofertas

siguiendo estrictamente esos criterios y métodos. Convendría que las normas sobre adquisiciones enunciaran los criterios y métodos aplicables o, al menos, dieran orientación a la entidad adquirente para formular los criterios y métodos que han de aplicarse en cada licitación.

176. Algunas normas sobre adquisiciones estipulan que la entidad adquirente, al evaluar las ofertas de licitadores extranjeros, tenga en cuenta algunos criterios relacionados con los intereses económicos generales del país. Por ejemplo, la repercusión de la aceptación de una determinada oferta en la economía nacional, el grado de participación de la industria del país en la fabricación de los componentes de las obras o suministros que han de contratarse y la medida en la que se transferirá tecnología al país de la entidad adquirente a raíz de esa oferta. Conforme a algunas normas sobre adquisiciones, en la evaluación y comparación de las ofertas podría reconocerse una ventaja a las que ofreciesen condiciones de crédito. Conforme a otras, podría darse una ventaja a las que propusiesen "condiciones de compensación", esto es, las que propongan contratar obras, suministros o servicios con la entidad adquirente o su país, o bien invertir en ese país.

177. Si bien criterios como los que se acaban de mencionar tienen por objeto promover algunos importantes objetivos de la política nacional, la aplicación de esos criterios para evaluar y comparar las ofertas puede, en algunos casos, afectar la competencia, la economía en las adquisiciones y la confianza en el sistema de adquisiciones, pues no se prestan fácilmente a una cuantificación objetiva. Sobre todo, el reconocimiento de ventajas a las ofertas que proponen crédito o compensación ha sido criticado a veces pues distorsiona la competencia[8]. Algunas normas sobre adquisiciones desalientan expresamente el empleo de algunos de estos criterios.

178. Cuando deban aplicarse criterios de esa índole, podrían atenuarse las consecuencias indeseables requiriendo a la entidad adquirente que indicase en el pliego de condiciones el factor de ponderación que se les asignará. O bien, en lugar de incorporar esos criterios al trámite de evaluación, podrían lograrse los objetivos deseados fijando los criterios de manera afirmativa, como obligaciones concretas que el licitador que venza en la licitación deberá asumir (por ejemplo, exigiendo al licitador extranjero que concertase un acuerdo de operación conjunta con los contratistas o proveedores locales, o que contratase subcontratistas locales; véase el párrafo 188, *infra*).

b) *Conversión de las ofertas a una sola moneda*

179. Cuando participan licitadores extranjeros en el proceso de licitación y se emplean distintas monedas para expresar los precios propuestos (véase el párrafo 126, *supra*), éstos habrán de convertirse a una moneda única a fin de que se puedan comparar las ofertas según una base común. Al parecer, pocas leyes nacionales sobre adquisiciones contemplan esta cuestión, por lo que la entidad adquirente está facultada a efectuar la conversión aplicando el tipo de cambio que estime apropiado. Tal vez convendría que las normas sobre adquisiciones que prevén o facilitan la participación de licitadores extranjeros exigiesen que la entidad adquirente exprese en el pliego de condiciones la moneda que se utilizará para evaluar y comparar las ofertas y que especifique el tipo de cambio que se aplicará para la conversión, o que aplicará el tipo establecido por determinada institución vigente en determinada fecha (por ejemplo, el vencimiento del plazo para la presentación de ofertas; la fecha de expiración del período de validez de las ofertas). Si se limitara de esta manera la facultad discrecional de la entidad adquirente se evitaría, por ejemplo, que seleccionase arbitrariamente un tipo de cambio durante el proceso de evaluación y comparación de ofertas con el propósito de favorecer a determinados licitadores, y no sería tan necesario que los licitadores incorporaran incrementos a sus precios para cubrir los mayores riesgos e incertidumbres que se presentarían si no existiese esa limitación.

12. Sistema de los dos sobres

180. Algunas veces se emplea el "sistema de los dos sobres" en las licitaciones en las que se invita a los licitadores a presentar propuestas que se evalúan y comparan según criterios técnicos además del precio. Conforme a este sistema, el licitador debe presentar su oferta en dos sobres. El primero debe contener la propuesta del licitador relativa a los aspectos técnicos de su oferta, y el segundo, el precio propuesto. En algunos casos (por ejemplo, cuando no se han seguido los trámites para la determinación previa de la idoneidad), los documentos y la información relativa a las calificaciones de los licitadores también deben incluirse en el primer sobre. Durante el proceso de evaluación, la entidad adquirente comienza por abrir el primer sobre y examinar y evaluar las ofertas. Cuando el primer sobre contiene documentos e información relativos a las calificaciones del licitador, éstas también se evalúan. Luego se abre el segundo sobre de las ofertas que se ajusten a los requisitos y se selecciona la que proponga el precio más bajo o el precio evaluado más bajo.

181. Algunas veces se favorece el sistema de los dos sobres porque permite que la entidad adquirente evalúe la calidad técnica de las ofertas sin estar influida por el precio. Se ha criticado el método alegando que se opone al objetivo de economía en las adquisiciones. Sobre todo se afirma que existe el riesgo de que, al seleccionar ofertas inicialmente sobre la base de los méritos técnicos exclusivamente y sin referencia alguna al precio, es posible que la entidad adquirente se incline a seleccionar cuando abre los primeros sobres ofertas que proponen obras o bienes técnicamente superiores pero que superan sus necesidades y que resultan relativamente caros, y a rechazar ofertas que propongan obras o bienes menos complejos pero que responden a sus necesidades a un costo inferior. Pero ese riesgo podría atenuarse en la medida en que se formulasen de manera precisa y objetiva las especificaciones técnicas de las obras o bienes.

[8]Con respecto al crédito, se dice que de esa manera se favorecería a los licitadores de países que tienen programas de garantías a las exportaciones. Con respecto a la compensación, se objeta que de esa manera se distorsionaría la competencia tanto con respecto a la adquisición por parte de la entidad adquirente como a la adquisición compensatoria por parte del licitador.

13. Preferencias para contratar fuentes locales o para contratar obras o suministros locales y otras disposiciones dirigidas a lograr objetivos económicos y sociales

182. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones reconocen preferencias o asignan otras ventajas a favor de las contrataciones con contratistas o proveedores locales, o con algunas categorías de los mismos, o bien, favorecen las contrataciones de obras o suministros producidos en el país. Disposiciones de este tipo tienen por objeto fomentar distintos objetivos económicos y sociales y se examinan en los párrafos 23 a 25, *supra*. Algunas normas también contienen otros requisitos destinados a fomentar esos objetivos.

183. Algunas normas sobre adquisiciones exigen a la entidad adquirente la contratación de obras o suministros con contratistas o proveedores locales, o con determinadas categorías de contratistas o proveedores locales (por ejemplo, contratistas o proveedores económicamente débiles, contratistas o proveedores de regiones en las que hay desempleo, empresas de propiedad estatal, artesanos, cooperativas de producción, grupos agrícolas, ciegos o discapacitados), salvo que no haya ese tipo de contratistas o proveedores en condiciones de construir las obras o suministrar los bienes. Asimismo, en algunas normativas, las obras o los suministros que han de contratarse deben tener un contenido mínimo de origen nacional o de valor añadido nacional (por ejemplo, el 50%).

184. Varios países, que representan prácticamente todos los niveles de desarrollo económico, imponen requisitos de ese tipo con el objetivo de promover sus políticas económicas y sociales. Pero cabe observar que, a menudo, esos requisitos tienen una repercusión negativa para la economía en las adquisiciones, no sólo porque reducen el margen de competencia, sino también, más concretamente, porque los precios de las obras o suministros de fuentes locales pueden, en algunos casos, ser más altos que los de fuentes extranjeras. Por consiguiente, convendría que la exigencia de esos requisitos fuera objeto de una cuidadosa reflexión. Por ejemplo, el país podría considerar la posibilidad de limitar esos requisitos a los tipos de adquisiciones en los que esa protección sea realmente necesaria (por ejemplo, determinadas industrias o determinados tipos de obras o bienes). Además, puede que sea preferible en algunos casos emplear técnicas menos excluyentes para lograr los objetivos deseados, tales como las que se examinan en los párrafos siguientes. Aunque las técnicas de ese tipo restringen la competencia hasta cierto punto y podrían menoscabar la economía en las adquisiciones, generalmente lo hacen en menor grado que cuando se limitan las contrataciones a las fuentes locales o a las obras o suministros con un contenido mínimo de origen nacional.

185. Un método que comúnmente se emplea para fomentar el desarrollo de la industria nacional y los objetivos económicos conexos consiste en otorgar a las ofertas presentadas por los licitadores locales, o por determinadas categorías de licitadores locales, a quienes se pretende beneficiar (tales como los mencionados en el párrafo 183, *supra*), o a las ofertas que propongan la construcción de obras o el suministro de bienes con determinado contenido o valor añadido mínimo de origen nacional un determinado margen de preferencia cuando se comparan esas ofertas con las presentadas por los licitadores extranjeros. Algunas veces se otorga también el margen de preferencia para favorecer no sólo a los licitadores locales o a las obras o suministros producidos en el país sino también a los licitadores, obras o suministros de países que participan en las mismas agrupaciones económicas regionales que el país de la adquisición.

186. Generalmente, el margen de preferencia se aplica añadiendo a la oferta extranjera un porcentaje estipulado (que en varios países es el 15%, pero en por lo menos un país llega al 50% en determinados casos) del precio propuesto, excluidos los derechos de aduana, las tasas de importación y gravámenes análogos. En varios países, el importe de esos gravámenes se aplica cuando resulta inferior al margen de preferencia. Luego se comparan las ofertas según los precios resultantes.

187. Cuando se debe aplicar un margen de preferencia, se logrará una mayor transparencia y objetividad si éste se fija en las normas sobre adquisiciones y el pliego de condiciones como una cantidad determinada (esto es, como un porcentaje del precio ofertado), y si se describe el método de aplicación.

188. Otras técnicas empleadas en algunas normas sobre adquisiciones para fomentar los objetivos económicos y sociales en cuestión consisten, por ejemplo, en exigir a los licitadores extranjeros que empleen, dentro de lo posible, mano de obra, componentes o materiales del país para construir las obras o fabricar los bienes que han de suministrar; que contraten subcontratistas locales; que recurran a transportistas y aseguradores locales; que se asocien con un contratista o proveedor local para efectuar una operación conjunta o que constituyan asociaciones análogas; y que contraten obras, suministros o servicios con la entidad adquirente o el país de la adquisición, o bien, que inviertan en ese país. En por lo menos un país, donde las normas sobre adquisiciones exigen que la entidad adquirente acepte la oferta con el precio más bajo, cuando el que propone este precio es un licitador extranjero, la entidad puede aceptar la oferta de un licitador nacional con un precio más alto si ese licitador se compromete a construir las obras o suministrar los bienes al precio inferior propuesto por el licitador extranjero. Se han mencionado otras técnicas en los párrafos 69 y 145, *supra*.

14. Negociaciones con los licitadores

189. En algunas normas nacionales sobre adquisiciones, no se autoriza a la entidad adquirente a negociar con los licitadores con miras a obtener un precio más bajo, términos o condiciones contractuales más favorables o mejores características técnicas con respecto a las obras o suministros que han de contratarse. Estas leyes tratan de maximizar los aspectos competitivos de la licitación, basándose en la hipótesis de que esa competencia inducirá

automáticamente a los licitadores a presentar las ofertas más favorables.

190. Pero otras normas nacionales autorizan a la entidad adquirente a negociar con los licitadores en determinadas condiciones. Con estas normas se intenta dar cierta flexibilidad a la entidad adquirente con el propósito de que pueda obtener el precio, los términos o condiciones contractuales o las características técnicas más favorables con respecto a las obras o suministros que ha de contratar. Por ejemplo, algunas de estas normas autorizan a la entidad a negociar un precio más bajo con el licitador que proponga el precio más bajo si ese precio supera un precio máximo fijado por la entidad, o si supera por una cantidad importante un precio estimado, fijado también por la entidad adquirente. Conforme a otras normas, la entidad adquirente puede negociar un precio más bajo con dos o varios licitadores que hayan propuesto los mismos precios y éstos sean los más bajos, o puede pedir a esos licitadores que propongan rebajas. Otras normas autorizan a la entidad adquirente a negociar con el licitador que proponga el precio más bajo con respecto a determinados aspectos técnicos o contractuales de la oferta, por ejemplo, para eliminar las divergencias con las especificaciones técnicas o los términos o condiciones contractuales fijados en el pliego de licitación. Y hay todavía otras normas sobre adquisiciones que prevén un margen considerablemente más amplio para las negociaciones entre la entidad adquirente y los licitadores.

191. Al considerar si la entidad adquirente debe estar facultada o no a negociar con los licitadores, y en caso afirmativo, en qué medida, puede resultar útil tomar nota de que algunos licitadores tal vez rehúyan el participar en una licitación formal si saben que sus ofertas serán objeto de negociaciones de amplio alcance, sobre todo cuando se trata de un contrato de alto valor, o si carecen de experiencia en negociaciones con la entidad adquirente y, en consecuencia, no confían en que esas negociaciones se tramitarán con la equidad debida en el comercio. Es posible que los licitadores que participen tiendan a presentar precios inflados, previendo que se reducirán durante las negociaciones.

192. De lo precedente se deduce que, cuando se desea que la entidad adquirente goce de cierta flexibilidad para negociar con los licitadores sin menoscabar considerablemente el carácter y los objetivos del método de licitación, conviene que se restrinjan el alcance y las condiciones de las negociaciones (véase, por ejemplo, el párrafo 190, *supra*). Para las adquisiciones en las que resulte conveniente que las negociaciones tengan un alcance más amplio, las normas pertinentes podrían prever, además de la licitación, un método que entrañase dichas negociaciones (véanse los párrafos 59 a 63, *supra*). En general, conviene evitar que la entidad adquirente efectúe una "subasta" en el marco de la licitación, en la que se utilice en las negociaciones la oferta de uno de los licitadores para obtener de otro licitador un precio inferior, o una propuesta más favorable por otros motivos. Muchos contratistas y proveedores, sobre todo en el mercado internacional, se abstienen de participar en licitaciones cuando se recurre a técnicas de ese tipo.

15. Rechazo de todas las ofertas

193. Algunas normas sobre adquisiciones autorizan a la entidad adquirente a rechazar todas las ofertas cuando así convenga a ella o al Estado, o por motivos de interés público. Desde el punto de vista de promover la confianza en el sistema de adquisiciones y alentar la participación de los contratistas o proveedores en los correspondientes procesos, podría resultar útil que las normas sobre adquisiciones contuvieran disposiciones destinadas a evitar que la entidad adquirente ejerciese el derecho de rechazar todas las ofertas de manera arbitraria o abusiva (por ejemplo, si utilizara los precios u otra información derivada de las ofertas para contratar obras o suministros con otros proveedores). A este efecto, las normas sobre adquisiciones podrían contener una lista ilustrativa de situaciones en las que podría ejercerse la facultad de rechazar todas las ofertas. Por ejemplo, esas normas podrían especificar que la entidad adquirente estará facultada a rechazar todas las ofertas presentadas a la licitación en casos de falta de competencia o de connivencias entre los licitadores, o cuando deje de necesitar las obras o suministros, se haya presentado un número de ofertas inferior al mínimo estipulado (por ejemplo, 2; 3)[9], o todas las ofertas superen un precio máximo fijado por la entidad adquirente. Además, convendría que las normas sobre adquisiciones exigieran que la entidad adquirente indicase en el pliego de condiciones las circunstancias en las que se puedan rechazar todas las ofertas, y los trámites que han de seguirse a continuación.

194. Con respecto a los trámites que han de seguirse si no se acepta ninguna oferta, algunas normas sobre adquisiciones disponen que se inicie una nueva licitación, y si ésta tampoco tiene éxito, autorizan a la entidad adquirente a contratar las obras o suministros mediante otros métodos (por ejemplo, negociación; contratación directa). Otras normas sobre adquisiciones autorizan a la entidad a recurrir a esos otros métodos incluso cuando falle el primer intento de licitación. En algunos países, sólo pueden participar en los procedimientos de licitación posteriores los que participaron en el primero; en otros, no se aplica esta restricción.

16. Aceptación de la oferta y perfeccionamiento del contrato

195. Conforme a algunas normas nacionales sobre adquisiciones, la entidad adquirente adopta la decisión definitiva en cuanto a cuál de las ofertas (si acaso) debe aceptarse. A tenor de otras normas, la decisión de la entidad adquirente de aceptar una oferta tiene sólo carácter provisional y está sometida a la aprobación de un órgano superior. Por último, según otras normativas, la decisión definitiva corresponde a la entidad adquirente

[9] A veces se pone en duda la conveniencia de exigir un número mínimo de ofertas aduciendo que es el conocimiento que tienen los licitadores de que la licitación está abierta a la competencia entre varios posibles licitadores y no la existencia de un número mínimo de licitadores efectivos lo que los induce a proponer sus ofertas más competitivas; conforme a esta opinión, incluso una única oferta debería bastar y ser aceptada si se ajustase a todos los requisitos y el licitador fuera idóneo.

cuando el valor de las obras o los bienes sea inferior a un valor establecido y está sometida a la aprobación de un órgano superior cuando exceda de él. Las normas nacionales sobre adquisiciones atribuyen la aprobación a distintos órganos. Figuran entre ellos, por ejemplo, los ministerios de economía, hacienda o industria o la junta nacional de adquisiciones. Algunas normas exigen que las decisiones relativas a contratos importantes sean aprobadas (o que su aprobación sea confirmada) por el Primer Ministro, el Presidente o el Parlamento. Sería conveniente que en los casos en que se requiere la aprobación de un órgano superior, las normas sobre adquisiciones exigieran que así se indicase en los pliegos de condiciones.

196. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones establecen el momento en que nace la relación contractual entre el licitador y la entidad adquirente. Es, por lo general, muy conveniente que las normas sobre adquisiciones aclaren este aspecto. De lo contrario, el momento en que se perfeccione el contrato se regirá por las normas jurídicas generales, cuya evolución responde en muchos casos a la necesidad de regular el perfeccionamiento de relaciones contractuales sencillas y que tal vez no establezcan con claridad el momento en que se produce al término de una licitación. La aclaración de esa cuestión sería especialmente útil a los licitadores extranjeros que quizá no conozcan bien las normas jurídicas generales aplicables al perfeccionamiento de los contratos.

197. A tenor de algunas normas sobre adquisiciones, el contrato se perfecciona cuando se notifica al licitador la aceptación de su oferta (por ejemplo, al adoptar la entidad adquirente una decisión no sujeta a aprobación o cuando un órgano superior da su aprobación definitiva). Ese criterio puede ser satisfactorio cuando no haya cuestiones pendientes de resolver en relación con el contrato y cuando éste recoja todas las condiciones pertinentes. En cuanto a la forma en que debe efectuarse la notificación, sería conveniente que las normas nacionales sobre adquisiciones tuvieran en cuenta las técnicas modernas de transmisión de información. Conforme a otras normas sobre adquisiciones, el licitador, una vez notificado de que su oferta ha sido aceptada, queda obligado a firmar un documento contractual formal, y no existe contrato hasta que el documento ha sido firmado por ambas partes. Sin embargo, el licitador que no firma el contrato pierde su fianza de licitación y podría quedar sujeto a otras responsabilidades frente a la entidad adquirente por causa de su incumplimiento.

198. En algunos países, la entidad adquirente envía a veces al adjudicatario una "carta de intención" de celebrar un contrato. Cabría utilizar ese sistema, por ejemplo, cuando la entidad adquirente deseara que el licitador comenzase a cumplir el contrato inmediatamente, sin esperar a que se fijaran definitivamente sus pormenores y se firmara. En algunos ordenamientos jurídicos quizá no resulte demasiado claro qué efectos jurídicos, en caso de que los tenga, se derivan de una carta de intención. Por ejemplo, en algunos ordenamientos, ese instrumento no crea obligaciones contractuales, pero puede facultar al licitador a contraer gastos previos a la iniciación del cumplimiento del contrato y atribuirle el derecho a ser resarcido en el marco del contrato si éste se celebra o a que se le reembolsen dichos gastos si no se celebra. En otros ordenamientos jurídicos cabe considerar que una carta de intención obliga a la entidad adquirente a celebrar un contrato con el licitador. En caso de que una norma sobre adquisiciones autorice la emisión de una carta de intención, sería conveniente que estipulara sus efectos jurídicos.

199. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones especifican los trámites que hay que seguir si el licitador cuya oferta ha sido aceptada no firma el instrumento contractual o no presta una fianza de cumplimiento, en los casos en que uno y otra son necesarios, o retira indebidamente su oferta. A tenor de algunas normas la entidad adquirente debe efectuar una nueva licitación. Otras normas la autorizan a aceptar la siguiente oferta más favorable. Conforme al menos a una normativa la entidad adquirente puede proponer al licitador que haya presentado la siguiente oferta más favorable la celebración de un contrato en las condiciones de la oferta más favorable.

200. Algunas normas sobre adquisiciones exigen que se publiquen (por ejemplo, en el boletín oficial del país) el nombre del adjudicatario, el precio propuesto y otros datos básicos acerca de la oferta aceptada y los trámites de licitación. En algunos países se establece incluso la necesidad de hacer públicas al finalizar el proceso las minutas de la apertura, el examen, la evaluación y la comparación de las ofertas, y en algunos casos las propias propuestas y toda la documentación relativa a la licitación. Al menos en un país, el licitador que no haya sido elegido puede pedir a la entidad adquirente que le aclare las razones por las que su oferta ha sido desechada. Disposiciones de esa índole sirven para fomentar la transparencia de los trámites de adquisición y para garantizar que los funcionarios encargados de las adquisiciones actúen conforme a las normas sobre adquisiciones, y pueden revestir especial importancia en los casos en los que los trámites de apertura, evaluación y comparación de ofertas no son públicos (véanse los párrafos 158 y 161, *supra*). Tales disposiciones facilitarán también al licitador cuyos derechos hayan sido lesionados la interposición de recursos contra trámites o decisiones incorrectamente realizados o adoptados. En cambio, según otras normas sobre adquisiciones, la documentación de la licitación y los motivos para rechazar una oferta tienen carácter confidencial y no pueden hacerse públicos.

F. La negociación y otros métodos en las normas nacionales sobre adquisiciones

1. Negociación

201. La negociación es el método de adquisición utilizado en una importante proporción de las adquisiciones que se realizan en algunos países. En los países que carecen de normas sobre adquisiciones, la mayoría de éstas se lleva a cabo mediante negociación. Sin embargo, por razón de su naturaleza, los trámites de este método de adquisición son mucho menos rigurosos y están reglamentados de forma menos detallada en las normas nacionales sobre adquisiciones que en el caso de los trámites de licitación. Ésta es la única razón por la que el presente

estudio se ocupa de forma mucho más breve de las adquisiciones mediante negociación que de las adquisiciones mediante licitación.

202. Algunas de las normas sobre adquisiciones que regulan las que se realizan mediante negociación dejan un margen de libertad prácticamente ilimitado a las entidades adquirentes para llevar a cabo las negociaciones de la forma que estimen conveniente. Otras normas establecen un marco jurídico básico, de rigor y amplitud variables, dentro del cual deben desarrollarse las negociaciones. Uno de los objetivos de tal marco consiste en hacer intervenir en los trámites de la negociación un cierto nivel de competencia. Incluso, en algunas normas sobre adquisiciones figura una disposición de carácter general que indica a las entidades adquirentes que deben elegir a la contraparte y llevar a cabo las negociaciones en una forma que fomente en la mayor medida posible la competencia. En los párrafos siguientes se examinan algunas de las cuestiones relacionadas con las adquisiciones mediante negociación reguladas en las normas sobre adquisiciones.

a) Elección de la otra parte de la negociación

203. Las mismas normas formales sobre admisibilidad aplicables a los participantes en el proceso de licitación suelen aplicarse también a los participantes en la negociación (véanse los párrafos 76 a 84, *supra*).

204. A tenor de muchas normas sobre adquisiciones, la entidad adquirente, sin perjuicio de los requisitos formales de admisibilidad establecidos en ellas, tiene entera libertad para elegir los contratistas o proveedores con los que negociará. Con frecuencia la entidad adquirente efectúa su elección sobre la base de sus anteriores relaciones con determinados contratistas o proveedores o del prestigio de los diversos contratistas y proveedores, sin realizar ulteriores trámites para verificar su idoneidad. La entidad adquirente puede pedir a otras posibles partes en la negociación a las que no conozca suficientemente que acrediten poseer los recursos técnicos y financieros y la capacidad suficientes para cumplir el contrato de que se trate. A veces, la entidad adquirente elige a las partes con las que entablará negociaciones de entre una lista de contratistas o proveedores autorizados (véase el párrafo 94, *supra*) (así lo exigen algunas normas sobre adquisiciones).

205. Conforme a algunas normas sobre adquisiciones, la entidad adquirente se limita a ponerse en contacto con los contratistas o proveedores con los que desea entablar negociaciones de la forma que considera apropiada y les invita a participar en las negociaciones o a presentar ofertas o proposiciones. Con el fin de que exista un cierto grado de competencia, algunas normas exigen que la entidad adquirente, siempre que sea viable, celebre negociaciones con un número mínimo de contratistas y proveedores o solicite ofertas o propuestas de ellos (por ejemplo, 3). Algunas normas sobre adquisiciones establecen trámites más rigurosos, y mandan que la entidad adquirente solicite ofertas o propuestas por medios idóneos para señalar esa invitación a la atención de una pluralidad de contratistas y proveedores (por ejemplo, mediante la publicación de la invitación). Basándose en las respuestas recibidas, la entidad adquirente puede confeccionar una lista reducida de contratistas o proveedores con los que desea entablar negociaciones.

b) Reglas y trámites relativos a la celebración de las negociaciones

206. Algunas normas sobre adquisiciones establecen reglas y trámites básicos para la celebración de las negociaciones. Aun cuando las normas sobre adquisiciones no las establezcan, suele ser conveniente que la entidad adquirente lo haga, a efectos de que las negociaciones se desarrollen de forma eficiente.

207. Suele ser aconsejable que, para la contratación de obras o la compra de bienes complejos y no normalizados, la entidad adquirente prepare diversos documentos que puedan servir de base para las negociaciones, entre ellos documentos donde se determinen las características técnicas apropiadas de las obras o bienes objeto de la adquisición, así como los términos y condiciones contractuales deseados. Aunque muchas de esas características, términos y condiciones tendrán que ser negociados, pueden utilizarse al menos como exponente de los deseos de la entidad adquirente y como punto de partida de las discusiones. Los documentos de este tipo serán especialmente útiles cuando la entidad solicite a los contratistas o proveedores que presenten propuestas.

208. En muchos casos conviene que la entidad adquirente, antes del inicio de las negociaciones, fije un precio estimado de las obras o bienes objeto de la adquisición. Ese precio debería cubrir el costo que representase para los contratistas o proveedores la construcción, la fabricación o el suministro de las obras o bienes, incrementado en un beneficio razonable. La fijación de un precio estimado sirve de orientación a la entidad adquirente en la negociación y para llegar a un acuerdo sobre un precio justo y razonable. Esa orientación es útil debido a que los elementos de competencia que en el método de licitación llevan a la fijación de un precio justo y razonable no suelen darse en el método de la negociación.

209. Algunas normas sobre adquisiciones preceptúan que los contratistas o proveedores deben revelar a la entidad adquirente información de cierta naturaleza, por ejemplo, datos relacionados con el cálculo de precios y beneficios en relación con la obra o suministro objeto de las negociaciones. Con esa disposición se pretende que la entidad adquirente esté en condiciones de calcular exactamente un precio justo y razonable y pueda además negociar condiciones satisfactorias. Algunas normas exigen que los contratistas o proveedores permitan a la entidad inspeccionar los libros o registros de cuentas pertinentes, así como sus instalaciones de construcción, fabricación o suministro. Pero algunos contratistas o proveedores pueden oponer reparos a la verificación de esas inspecciones por la entidad adquirente, y podrían verse disuadidos de participar en las negociaciones si fuese necesario permitir tales inspecciones, excepto en determinados casos (por ejemplo, cuando la fijación del precio del contrato se efectúa tomando como base el resarcimiento de los costos).

210. En cuanto a los criterios que la entidad adquirente debe aplicar en las negociaciones, muchas normas sobre adquisiciones le permiten negociar el contrato que resulte más ventajoso conforme a los criterios que estime apropiados, en el supuesto de que se guiará en la negociación por sus propios intereses. En cambio, algunas normas establecen determinados criterios generales que debe seguir la entidad adquirente, por ejemplo, ordenando que negocie el contrato más "favorable económicamente", o que tenga en cuenta factores como el precio y los gastos de explotación y mantenimiento, así como las repercusiones de los términos del contrato sobre el contratista o proveedor, y las posibilidades de rentabilidad y desarrollo que ofrezca dicho contrato.

211. En lo que atañe a otras directrices para las negociaciones, podría ser útil que las normas sobre adquisiciones dispusieran, o las partes negociadoras acordaran al iniciar las negociaciones, que las partes no quedarán contractualmente vinculadas salvo y hasta que otorguen un contrato por escrito. Además, a veces se considera conveniente establecer que, en los casos en los que la entidad adquirente celebre negociaciones con más de un contratista o proveedor, la oferta de cada contratista o proveedor y las discusiones mantenidas con él tendrán carácter confidencial y no podrán revelarse a otros contratistas o proveedores.

212. Algunas normas nacionales sobre adquisiciones imponen la obligación de atenerse a un conjunto de trámites mucho más complejo para celebrar las negociaciones cuando la contratación tiene por objeto obras o suministros de especial complejidad. Por ejemplo, en esas normas se regula la invitación a formular ofertas o propuestas, se establecen plazos máximos para su presentación, se exige que la entidad adquirente haga públicos los criterios a los que se atendrá y el peso relativo que atribuirá a dichos criterios, y se reglamenta el desarrollo de las conversaciones entre las partes negociadoras.

2. Negociación competitiva; selección de cotizaciones privadas; contratación directa con un solo proveedor; otros métodos

213. Los trámites generales de las adquisiciones mediante esos procedimientos se han descrito brevemente en los párrafos 60 a 63, *supra*. Las normas que regulan la negociación competitiva prevén reglas y trámites relativos a muchas de las cuestiones de las que se ocupan las reglas y trámites que rigen las adquisiciones mediante licitación. Por lo general las normas sobre adquisiciones que se ocupan de las cotizaciones privadas y las contrataciones con un único proveedor no establecen reglas y trámites distintos de los mencionados en el párrafo 62, *supra*, para regular esos procedimientos, o contienen escasas disposiciones al respecto.

G. Recurso de los participantes perjudicados en el proceso de adquisición

214. Muchas normas nacionales sobre adquisiciones establecen un recurso en favor de los contratistas y proveedores que hayan resultado perjudicados a consecuencia del incumplimiento de las normas sobre adquisiciones por parte de la entidad adquirente. En muchos casos se tratará de participantes en la licitación cuyas ofertas hayan sido rechazadas, o bien de contratistas y proveedores a los que no se haya considerado idóneos para participar en la licitación, en los casos en que se sigan trámites de determinación previa de la idoneidad. En algunos casos podría resultar perjudicado también el licitador cuya oferta haya sido considerada más favorable sí, por ejemplo, se le pidiera que firmase un instrumento contractual formal con términos o condiciones sustancialmente diferentes de las que figuran en su oferta.

215. Cabe también que un licitador alegue que ha resultado perjudicado antes de que se haya adoptado la decisión de rechazar su oferta en caso de que la entidad adquirente siga trámites que no se ajustan a las normas sobre adquisiciones. Tal vez sea conveniente a fin de que la supuesta discrepancia pueda subsanarse en una etapa temprana, permitir o exigir a un licitador que presente su reclamación en ocasión de producirse el incumplimiento, en vez de estipular que debe esperar hasta que su oferta haya sido rechazada. Sería más fácil al licitador presentar una impugnación de esa naturaleza si los trámites seguidos por la entidad adquirente fueran transparentes, es decir, si se tratara de trámites públicos o de los que el licitador puede tener conocimiento por otros medios. En cambio, en la medida en que la presentación de las reclamaciones llegue a interrumpir el desarrollo de la licitación (véanse los párrafos 224 y 225, *infra*), la posibilidad de presentarlas en una fase temprana podría resultar perturbadora y dar lugar a abusos por parte de los licitadores.

216. Los participantes en un proceso de adquisición distinto de la licitación pueden resultar también perjudicados por el hecho de que la entidad adquirente no se atenga a las reglas aplicables a los trámites necesarios, si bien, cuanto menos formalizado y regulado por las normas sobre adquisiciones sea un método de adquisición, y en mayor medida se dejen al arbitrio de la entidad adquirente los trámites que deben seguirse y el proceso de adopción de decisiones, menor será el margen para que un participante pueda obtener un resarcimiento basado en la inobservancia por la entidad adquirente de las normas aplicables y los trámites exigidos. De hecho, algunas normas sobre adquisiciones establecen expresamente un recurso solamente en el caso de las licitaciones. Aun en aquellos casos en los que las normas sobre adquisiciones no lo prevén expresamente, en algunos ordenamientos jurídicos el participante perjudicado puede intentar obtener un resarcimiento al amparo de los principios jurídicos generales (por ejemplo, basándose en actos de gobierno administrativos arbitrarios, el abuso de derecho o el desconocimiento de derechos básicos).

217. Generalmente se estima necesario brindar un recurso eficaz contra trámites de adquisición y decisiones no ajustados a las normas sobre adquisiciones, con el fin de fomentar la integridad del sistema de adquisiciones y la confianza en él y de crear un clima favorable a la participación de contratistas y proveedores en el proceso de adquisición. De hecho, parece que la ausencia de un recurso eficaz es un importante factor de disuasión de los

posibles participantes en el proceso de adquisición, sobre todo en lo que respecta a la participación de contratistas y proveedores extranjeros. Además, la eficacia y las ventajas de un marco de reglas y trámites imperativos en materia de adquisiciones pueden verse menoscabadas si no existe ningún medio de garantizar su cumplimiento.

218. En algunos países la libertad de la entidad adquirente para hacer la adquisición de la forma que considere más adecuada, sin dar a los participantes perjudicados la posibilidad de impugnación o recurso, salvo quizá en casos excepcionales (por ejemplo, en caso de actos de gobierno o administrativos arbitrarios, abuso de derecho o desconocimiento de derechos básicos), constituye un principio básico de la política de adquisiciones. Pero, en la mayoría de esos países, hay pocas o ninguna norma jurídica imperativa reguladoras de las adquisiciones (en algunos, las adquisiciones están reguladas únicamente por normas y reglamentos de régimen interior; véase el párrafo 36, *supra*), por lo que en dichos países hay poca base para una disposición que otorgue el derecho a recurrir por incumplimiento de las normas y trámites aplicables.

1. Órgano competente en materia de recursos

219. Las normas sobre adquisiciones que establecen un recurso suelen designar el órgano u órganos ante los que puede presentarse. En la mayoría de los países el participante perjudicado puede reclamar en primera instancia contra un trámite o una decisión supuestamente en disconformidad con las normas ante el funcionario competente en materia de adquisiciones u otro funcionario de la entidad adquirente de que se trate, o ante el ministro o director del departamento gubernamental que ejerza autoridad inmediata sobre la entidad adquirente, e intentar que se subsane la disconformidad alegada. En algunos países esta reclamación es requisito previo para el ejercicio ulterior del derecho a recurrir.

220. Además de los procedimientos que acaban de indicarse, las normas de algunos países establecen que el recurso debe presentarse ante órganos administrativos designados a tal fin (por ejemplo, la junta nacional de adquisiciones, la contraloría o intervención general de Estado u otro departamento gubernamental al que corresponda la supervisión financiera de las actividades de los órganos del gobierno, o bien ante un tribunal especial establecido en un ministerio o departamento gubernamental competente). Las normas de algunos países establecen una gradación jerárquica de recursos dentro de la estructura administrativa, y al menos en un país es posible apelar al Presidente cuando el valor de las obras o los bienes de que se trate supera una cuantía establecida.

221. En otros países, las reclamaciones en materia de adquisiciones se sustancian por vía judicial en el marco de los tribunales. Por último, en otros países es posible recurrir tanto al procedimiento administrativo como al judicial, a veces como vías facultativas de apelación y en otros casos dentro de una gradación jerárquica de recursos (por ejemplo, cabe que se exija al demandante que agote los recursos administrativos antes de solicitar el resarcimiento por vía judicial).

222. En algunos países las reclamaciones en relación con las adquisiciones deben sustanciarse ante un tribunal arbitral, cuya composición se prevé a veces en la norma sobre adquisiciones. Al menos en un país, ese sistema se sigue fundamentalmente en relación con licitaciones que entrañan la participación de contratistas o proveedores extranjeros.

223. Por regla general podría ser conveniente que las normas sobre adquisiciones previeran la existencia de un órgano administrativo independiente en el mecanismo de apelación, lo que permitiría que las reclamaciones en la materia fueran resueltas por personas con conocimientos técnicos especializados en el sector de las adquisiciones y familiarizados con los aspectos procesales, técnicos y financieros que entrañan, y que con frecuencia son complejos. Un órgano administrativo de esa índole estaría en condiciones de resolver esas reclamaciones con mayor eficiencia y rapidez que un tribunal competente en una pluralidad de ámbitos de mayor amplitud que el de las adquisiciones. La revisión administrativa podría resultar conveniente sobre todo en países en los que el participante perjudicado puede solicitar el reexamen de una decisión relacionada con la adquisición (véase el párrafo 226, *infra*).

2. Situación del proceso de adquisición durante la tramitación del recurso

224. Algunas normas sobre adquisiciones prescriben que el comienzo de la tramitación del recurso antes del momento de la celebración del contrato interrumpa el proceso de adquisición. No puede celebrarse un contrato hasta que haya terminado la tramitación del recurso. Al menos en un país, si la tramitación del recurso ha comenzado una vez celebrado el contrato (lo que sólo es posible si antes de la celebración del contrato el demandante no tenía conocimiento y no podía razonablemente haberlo tenido de los motivos en que se base su derecho a recurrir), se interrumpe la ejecución del contrato hasta que haya terminado la tramitación del recurso.

225. Respecto de la cuestión de la situación del proceso de adquisición una vez iniciada la tramitación del recurso antes de la celebración del contrato, pueden ser pertinentes consideraciones de signo opuesto. De una parte, el mecanismo de apelación perdería gran parte de su eficacia si el contrato pudiera celebrarse aunque los trámites de adquisición o la decisión adoptada hubiesen sido recurridos y pudieran adolecer de algún defecto. Por otra parte, el hecho de permitir la interrupción del proceso de adquisición suele provocar un retraso en la adquisición y puede redundar en pérdidas para la entidad adquirente (sobre todo cuando el retraso impide la celebración del contrato dentro del período de validez de las ofertas), lo que puede carecer de justificación si los trámites o la decisión objeto de la reclamación resultasen adecuados. Tal vez sea posible conciliar esas consideraciones de signo opuesto, por ejemplo, exigiendo que el demandante que pretenda la interrupción del proceso de adquisición se atenga a los

requisitos impuestos por las normas generales del ordenamiento jurídico sobre medidas judiciales provisionales (por ejemplo, exigiéndole acreditar que hay una probabilidad razonable de que su reclamación prospere y demostrar que la interrupción no causará perjuicios indebidos o irreparables a la entidad adquirente), o haciéndole responsable de las pérdidas que experimente la entidad si su reclamación no prospera y exigiéndole que preste caución u otra garantía para cubrir esas posibles pérdidas.

3. Naturaleza de la revisión y el resarcimiento

226. En muchos países, la competencia del órgano ante el que se interpone la reclamación en vía de recurso se limita a determinar si se han cumplido o no las normas jurídicas aplicables y los trámites exigidos. En los casos en que la tramitación del recurso se inicie antes de que haya terminado el proceso de adquisición, el órgano puede requerir a la entidad adquirente que se ajuste a los trámites exigidos y adopte sus decisiones de conformidad con las normas sobre adquisiciones. Si el proceso de adquisición ha finalizado pero no se ha celebrado un contrato, el órgano puede exigir que se efectúe un nuevo proceso de adquisición. Si se ha celebrado un contrato, con frecuencia el órgano puede exigir al demandante el pago de una indemnización por daños y perjuicios. En algunos países, cuando se interpone un recurso ante un tribunal, éste, en casos excepcionales, puede declarar nulo o rescindido el contrato, supuesto en el que la entidad adquirente tendrá que iniciar un nuevo proceso de adquisición. Las normas sobre adquisiciones de al menos un país facultan a un órgano administrativo para realizar un examen de todo el proceso de adquisición y ordenar que se acepte una oferta determinada.

V. CONCLUSIONES

227. La presente parece ser ocasión propicia para que los gobiernos examinen sus objetivos de principio en relación con las adquisiciones y evalúen sus normas sobre adquisiciones y sus formas de tramitación a la luz de dichos objetivos o estudien la conveniencia de introducir normas de ese tipo en los países que actualmente carecen de ellas. Algunos gobiernos han emprendido ya esa labor de examen y evaluación. Es de esperar que el estudio de las adquisiciones del presente informe les sea útil en ese proceso. El Grupo de Trabajo tal vez estime conveniente intensificar su colaboración proponiendo a la Comisión la preparación de un código modelo de adquisiciones, que podría servir de pauta para la evaluación por los distintos países de las normas vigentes sobre adquisiciones y de modelo para el perfeccionamiento o la elaboración de normas adecuadas.

228. Un código modelo de adquisiciones podría ser útil tanto a los diversos países como al comercio internacional en su conjunto. Por ejemplo, sería de utilidad para los países cuyos objetivos requieren la participación de contratistas y proveedores extranjeros en el proceso de adquisición que sus normas sobre adquisiciones y sus formas de tramitación fueran más propicias a dicha participación. Sería posible ayudar a los países cuyos objetivos requieren que se favorezcan las adquisiciones de fuentes nacionales estableciendo la forma de lograrlo sin perjuicio de reducir al mínimo las restricciones innecesarias a la participación de contratistas y proveedores extranjeros en los procesos de adquisición. Además, una mayor armonización de las normas nacionales relativas a las adquisiciones puede facilitar el comercio internacional.

229. Parece viable elaborar un código modelo de adquisiciones que resulte aceptable para un amplio conjunto de países. Como se ha puesto de manifiesto en el estudio precedente, aunque las normas nacionales sobre adquisiciones difieren considerablemente en numerosos aspectos, recogen escasas diferencias en cuanto a los principios básicos. La principal diferencia de esa índole es la existente entre los países que consideran que sus objetivos de principio en materia de adquisiciones pueden alcanzarse mejor mediante un marco jurídico amplio de naturaleza imperativa que regule las adquisiciones, y aquellos otros que estiman que para alcanzar esos objetivos es preferible que el gobierno y los organismos públicos no impongan ningún mecanismo de control o impongan mínimos mecanismos de control a las adquisiciones. Las diferencias existentes entre las normas nacionales sobre adquisiciones responden a menudo a prioridades distintas en lo que respecta a los objetivos de principio en la materia. No parece que entre las normas nacionales sobre adquisiciones existan diferencias fundamentales de carácter jurídico.

230. Un posible sistema para elaborar un código modelo de adquisiciones que tal vez desee examinar el Grupo de Trabajo consiste en preparar una "ley marco" que establecería normas jurídicas básicas de naturaleza imperativa reguladoras de las adquisiciones públicas, cuya aplicación requeriría reglamentaciones pormenorizadas. Cabe prever que esas reglamentaciones detalladas fueran promulgadas en muchos casos por órganos administrativos. Otros países tal vez estimen más apropiado o conveniente que las reglamentaciones sean promulgadas por el mismo órgano legislativo que promulgó el código, bien como reglamentaciones independientes o bien en forma de una norma amplia sobre adquisiciones basada en el código modelo de adquisiciones.

231. El sistema que acabamos de describir puede considerarse conveniente por las siguientes razones. Primeramente sería muy difícil, si no imposible, regular detenidamente los trámites de adquisición en un código concebido para ser aplicado en todo el mundo. En lugar de ello, sería preferible que el código estableciera una serie de normas jurídicas básicas de naturaleza imperativa y permitiera a los países que hubieran de promulgar la legislación que adaptaran las normas y trámites concretos a sus propias prioridades normativas en materia de adquisiciones y a otras necesidades y circunstancias (por ejemplo, sus estructuras gubernamentales y administrativas). El estudio de las adquisiciones contenido en el presente informe podría ser útil a los países en la elaboración de reglamentaciones detalladas. En segundo lugar, muchos países están habituados a la técnica de promulgar una ley marco o de base complementada por reglamentos administrativos detallados de aplicación. En tercer término, esa técnica podría hacer aceptable el código modelo de adquisiciones

incluso para aquellos países que estiman conveniente establecer solamente algunas normas jurídicas básicas reguladoras de las adquisiciones y dejar un amplio margen de discrecionalidad a las entidades contratantes en cuanto a los trámites de adquisición concretos; esos países podrían, por ejemplo, adoptar el código modelo de adquisiciones sin necesidad de promulgar reglamentos de aplicación complementarios.

232. La elaboración de un código modelo de adquisiciones puede complementar las actividades de otras organizaciones internacionales en el ámbito de las adquisiciones. Por ejemplo, se ha hecho anteriormente referencia a la existencia de directrices y otras normas en materia de adquisiciones emanadas de entidades internacionales de crédito (véanse los párrafos 9 y 28, *supra*). Tales directrices y normas suelen aplicarse únicamente a las adquisiciones realizadas en conexión con proyectos financiados por ellas, que habitualmente son proyectos de gran cuantía; por lo que se aplican únicamente a una parte relativamente pequeña de las adquisiciones realizadas en el mundo por entidades públicas. Dado que la mayoría de las adquisiciones públicas se realizan de conformidad con las normas y prácticas nacionales en materia de adquisiciones, hay un margen considerable para que la Comisión lleve a cabo una útil labor encaminada a ayudar a los países a crear un clima mejor y más armonioso en relación con esas adquisiciones.

233. Además, algunas de las entidades a las que hemos hecho referencia permiten que determinados tipos de adquisiciones financiadas con fondos suministrados por ellas se realicen conforme a las propias normas sobre adquisiciones del país prestatario, en vez de ajustarse a las directrices de la entidad, en la medida en que esas normas sean aceptables para ella (véase el párrafo 9, *supra*). La labor de la Comisión encaminada a ayudar a los países a elaborar normas nacionales adecuadas sobre adquisiciones o a perfeccionarlas puede ayudar a los países prestatarios en sus relaciones con las entidades de crédito.

234. La elaboración de un código modelo de adquisiciones no implicaría una duplicación de la labor de organizaciones como el GATT o la CEE. Las orientaciones del Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público y las directivas de la CEE sobre la cuestión (véanse los párrafos 10 y 29, *supra*) tienen un alcance más limitado que el previsto código modelo de adquisiciones de la CNUDMI. El principio fundamental que subyace a esos instrumentos es la eliminación de las prácticas discriminatorias y otras barreras a la participación de contratistas y proveedores de países que son partes en el Acuerdo del GATT o miembros de la CEE, respectivamente, en los procesos de adquisición de una entidad adquirente de otro país parte o miembro. Por el contrario, el código modelo de la CNUDMI tendría en cuenta una pluralidad de posibles objetivos normativos nacionales. La participación de contratistas o proveedores extranjeros en el proceso de adquisición sería importante en relación con alguno de esos objetivos, pero se consideraría únicamente como uno de los factores que en unión con otros es necesario tener en cuenta y sopesar al elaborar normas sobre adquisiciones y formas de tramitación que respondan a los objetivos nacionales normativos en materia de adquisiciones. Por otra parte, al tratarse de un modelo de normas nacionales sobre adquisiciones, el código modelo de adquisiciones de la CNUDMI no se basaría en el elemento de reciprocidad inherente al Acuerdo del GATT y a las directivas de la CEE. Además, a consecuencia de las orientaciones concretas a que ya se ha hecho referencia, el ámbito de aplicación del Acuerdo del GATT y de las directivas de la CEE es más limitado que el del código modelo de adquisiciones de la CNUDMI previsto. El Acuerdo del GATT y las directivas de la CEE se aplican únicamente a aquellas adquisiciones que superan determinados valores establecidos, y el primero sólo se aplica a las adquisiciones realizadas por determinadas entidades adquirentes públicas indicadas por cada una de las partes en el Acuerdo.

235. El Grupo de Trabajo podría utilizar el estudio de las adquisiciones que figura en el presente informe como base para la elaboración del código modelo de adquisiciones. Con el fin de preparar la redacción de dicho código, el Grupo de Trabajo tal vez desee examinar los principios generales en los que debería basarse. En concreto, quizá considere que los principios propuestos para la promulgación de normas nacionales adecuadas sobre adquisiciones referentes a la contratación de obras y suministros, que se desprenden del estudio de las adquisiciones y que figuran en el anexo al presente informe, constituyen una base útil para esa labor. El Grupo de Trabajo tal vez desee también examinar las cuestiones que deberían regularse en el código modelo de adquisiciones y los planteamientos que sería necesario adoptar al respecto. Al término de ese examen, el Grupo de Trabajo podría pedir a la secretaría que preparase un anteproyecto de código modelo de adquisiciones.

ANEXO

PRINCIPIOS PROPUESTOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE NORMAS NACIONALES ADECUADAS SOBRE ADQUISICIONES REFERENTES A LA CONTRATACIÓN DE OBRAS Y LA COMPRA DE BIENES

1. Conviene que los trámites de las adquisiciones públicas estén regulados por normas nacionales sobre adquisiciones de carácter imperativo vinculantes para las entidades adquirentes y los contratistas y proveedores que participen en los procesos de adquisición.

2. Las normas nacionales sobre adquisiciones y los trámites estipulados en ellas deben estar concebidos de manera de conseguir la máxima economía y eficiencia en las adquisiciones y fomentar la integridad del sistema de adquisiciones y la confianza en él.

3. Las normas nacionales sobre adquisiciones podrían estar concebidas también con miras a alcanzar otros objetivos económicos y sociales concretos, como el desarrollo económico nacional, el de sectores de la industria nacional y el de determinados sectores económicos o regiones geográficas.

4. Corresponde a cada uno de los países establecer, en función de sus necesidades e intereses, la prioridad que debe atribuirse a los diversos objetivos a que se hace referencia en los principios 2 y 3.

5. Las normas sobre adquisiciones y formas de tramitación nacionales deben ser "transparentes". Las normas sobre adquisiciones han de dar a conocer a los contratistas y proveedores que participen en el proceso de adquisición las reglas y trámites a los que han de ajustarse la entidad adquirente y los participantes. Las normas sobre adquisiciones deben publicarse, actualizarse y ponerse a disposición de dichos participantes. Los participantes en el proceso de adquisición han de estar en condiciones de conocer qué trámites ha seguido la entidad adquirente y los elementos en los que se han basado sus decisiones.

6. Las normas sobre adquisiciones y formas de tramitación nacionales no deben ser excesivamente pormenorizadas o complejas, ni resultar innecesariamente gravosas o engorrosas para las entidades adquirentes o para los contratistas o proveedores que participen en el proceso de adquisición.

7. En los casos en los que se prevea o se pretenda conseguir la participación de contratistas o proveedores extranjeros en el proceso de adquisición, las normas sobre adquisiciones y los trámites de adquisición deberían evitar obstáculos innecesarios a dicha participación.

8. Conviene que entre los métodos de adquisición previstos en las normas nacionales sobre adquisiciones figure la licitación en régimen de competencia. Sería conveniente que en la formulación de los trámites de adquisición se observaran, especialmente, los siguientes principios:

a) Los trámites de adquisición han de tender a la consecución del mayor grado posible de competencia entre varios contratistas o proveedores;

b) Las normas nacionales sobre adquisiciones y los pliegos de condiciones solamente deben recoger requisitos y disposiciones que tengan como consecuencia la restricción de la participación en las licitaciones cuando la conveniencia de dichos requisitos y disposiciones sea más importante que sus posibles inconvenientes. Tales requisitos y disposiciones se formularán cuidadosamente con el fin de reducir las restricciones de la participación a las necesarias para conseguir los fines que se pretende alcanzar mediante dichos requisitos y disposiciones;

c) Excepto en la medida necesaria para alcanzar objetivos normativos nacionales pertinentes y claramente definidos, debe exigirse a las entidades contratantes que den el mismo tratamiento a todos los licitadores y a todas las ofertas. Sólo deben admitirse desviaciones de ese principio de igualdad en los casos autorizados por las normas sobre adquisiciones, y cualquier desviación de esa naturaleza ha de hacerse constar en los pliegos de condiciones;

d) Debe exigirse que las entidades contratantes hagan constar de forma clara y completa en los pliegos de condiciones todas las normas y trámites que han de seguirse en la licitación; una descripción de las obras o bienes que han de contratarse o comprarse, la cual tiene que formularse con referencia a características, especificaciones y normas objetivas; los criterios y los métodos que van a aplicarse para evaluar la idoneidad de los licitadores y para evaluar y comparar las ofertas, y cualquier otra información necesaria para que los licitadores puedan formular sus ofertas;

e) Debe exigirse a las entidades contratantes que tanto la evaluación de la idoneidad de los licitadores como la evaluación y la comparación de las ofertas se basen en criterios objetivos, y que la evaluación y la comparación se realicen también de forma objetiva;

f) Debe exigirse a las entidades adquirentes que examinen, evalúen y comparen las ofertas ateniéndose rigurosamente a los criterios, sistemas y trámites establecidos en las normas sobre adquisiciones y en los pliegos de condiciones.

9. En los casos en los que una norma nacional sobre adquisiciones prevea dos o más métodos de adquisición, la norma debería establecer reglas o directrices reguladoras de la elección del método que se pretende seguir. Conviene que las normas sobre adquisiciones exijan que las adquisiciones realizadas por métodos distintos de la licitación en régimen de competencia se lleven a cabo conforme a trámites que redunden en la obtención de un precio razonable y que por otra parte fomenten la economía y la eficiencia en la adquisición y la integridad del sistema de adquisiciones y la confianza en él.

10. Las normas nacionales sobre adquisiciones deben establecer una vía de recurso eficaz contra actos realizados o decisiones adoptadas por la entidad adquirente que no sean conformes a las normas sobre adquisiciones o a las reglas y trámites expresados en los pliegos de condiciones.

III. RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

A. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: recopilación de las observaciones formuladas por los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional: informe del Secretario General

(A/CN.9/319 y Add.1 a 5)

ÍNDICE

[A/CN.9/319]

Página

INTRODUCCIÓN 164

RECOPILACIÓN DE OBSERVACIONES 164

Estados

Canadá 164
Dinamarca 166
España 167
Estados Unidos de América 167
Filipinas 170
Polonia 170
Suecia 170
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas 171

Organizaciones internacionales intergubernamentales

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 172
Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) 173
Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) 173

Organizaciones internacionales no gubernamentales

Cámara Naviera Internacional 174
Consejo de Asociaciones Nacionales de Armadores de Europa y el Japón (CENSA) 175
Comité Internacional de Transportes Ferroviarios 175
Federación Internacional de Asociaciones de Expedidores de Carga (FIATA) 175
Unión Internacional de Ferrocarriles 175

[A/CN.9/319/Add.1]

RECOPILACIÓN DE OBSERVACIONES 176

Estados

Alemania, República Federal de 176
Marruecos 178
México 183

Organización internacional no gubernamental

Unión Internacional de Transportes por Carretera 184

[A/CN.9/319/Add.2]

Noruega 185

[A/CN.9/319/Add.3]

RECOPILACIÓN DE OBSERVACIONES 186

Estados

Finlandia 186

Página

Países Bajos 187
República Democrática Alemana 188
Trinidad y Tabago 189

[A/CN.9/319/Add.4]

Asociación Internacional de Puertos (AIP) 190

[A/CN.9/319/Add.5]

Irlanda 190

[A/CN.9/319]

Introducción

1. La Comisión, en su 17.° período de sesiones celebrado en 1984, asignó a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la tarea de formular normas jurídicas uniformes sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte[1]. El Grupo de Trabajo inició su labor en su octavo período de sesiones, celebrado en 1985, con un estudio amplio de las cuestiones relacionadas con la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte (A/CN.9/260). En su noveno período de sesiones, celebrado en 1986, en el Grupo de Trabajo tuvo lugar un debate inicial sobre los proyectos de artículos de normas uniformes que había preparado la secretaría, y se prepararon los proyectos de artículos 1, 2, 3 y 4 a fin de que sirvieran de base para ulteriores consultas de las delegaciones y para los trabajos futuros (A/CN.9/275). En su décimo período de sesiones, celebrado en 1987, el Grupo de Trabajo examinó los proyectos de artículos que había preparado y los nuevos proyectos revisados o preparados por la secretaría (A/CN.9/287). En su 11.° período de sesiones, celebrado en 1988, el Grupo de Trabajo examinó todos los artículos del proyecto de normas uniformes y recomendó que se aprobara en la forma de una convención (A/CN.9/298). Durante ese período de sesiones, convocó un grupo de redacción para que incorporara las decisiones adoptadas por el Grupo de Trabajo y estableciera las correspondientes versiones del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional en los seis idiomas de las Naciones Unidas. Luego, el Grupo de Trabajo examinó y aprobó los artículos y el título del proyecto de Convención. El proyecto de Convención figura en el anexo I del documento A/CN.9/298.

2. La Comisión, en su 21.° período de sesiones celebrado en 1988, pidió al Secretario General que transmitiera el proyecto de Convención a todos los Estados y las organizaciones interesadas para que formularan sus observaciones, y pidió a la Secretaría que preparara y distribuyera una recopilación de esas observaciones lo antes posible, antes del 22.° período de sesiones de la Comisión[2]. La presente recopilación se transmite en cumplimiento de la decisión adoptada por la Comisión.

3. Para el 18 de enero de 1989, la Secretaría había recibido respuestas de los siguientes Estados y organizaciones internacionales:

Estados: Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Polonia, Suecia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas;

Organizaciones internacionales intergubernamentales: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Organización de Aviación Civil Internacional y Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente;

Organizaciones internacionales no gubernamentales: Cámara Naviera Internacional, Consejo de Asociaciones Nacionales de Armadores de Europa y el Japón, Comité Internacional de Transportes Ferroviarios, Federación Internacional de Asociaciones de Expedidores de Carga y Unión Internacional de Ferrocarriles.

Recopilación de observaciones

Estados

CANADÁ

[Original: inglés]

1. Observaciones generales

El Gobierno del Canadá celebra la oportunidad de formular observaciones al proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, preparado por el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales.

---

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

[2]Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/43/17), párr. 29.

El Gobierno del Canadá observa que el proyecto de Convención prohibirá excluir la responsabilidad o estipular límites de responsabilidad inferiores a los fijados en la Convención, asuntos que hasta ahora en el Canadá decidían solamente las partes en el contrato. En consecuencia, el Gobierno del Canadá ha consultado ampliamente con asesores de empresas a fin de solicitarles sus opiniones sobre la repercusión de la Convención en su libertad contractual. Será preciso efectuar nuevas consultas en el sector industrial a fin de conciliar las opiniones expresadas durante el proceso de consulta. Estas observaciones, por consiguiente, sólo reflejan las opiniones preliminares del Gobierno del Canadá sobre el proyecto de Convención.

En el Canadá, tanto los empresarios de terminales de transporte como los clientes de los servicios relacionados con el transporte que esos empresarios prestan no tienen opiniones unánimes a favor de los límites de responsabilidad propuestos en el proyecto de Convención. En general, parecería útil volver a revisar los límites de responsabilidad del proyecto de Convención teniendo en cuenta su compatibilidad con los límites predominantes que se aplican en el plano internacional a los transportistas, sobre todo, a los transportistas marítimos.

Además de solicitar opiniones en la industria afectada, el Gobierno del Canadá ha consultado a los gobiernos provinciales y territoriales del país con respecto al proyecto de Convención. Ha llegado a la conclusión de que se facilitaría la aplicación de la Convención en el Canadá con la inclusión de una cláusula para los Estados federales.

En principio, el Gobierno del Canadá no considera necesario autorizar reservas a instrumentos tales como el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, con sujeción, por supuesto, a la redacción definitiva de la Convención propuesta.

Al preparar sus observaciones, el Gobierno del Canadá tuvo presente la necesidad de mantener los costos terminales a un nivel razonable. Las observaciones cláusula por cláusula que figuran a continuación han sido preparadas en el entendimiento de que una indemnización razonable y suficiente por daños podrá facilitar la creación de condiciones favorables al desarrollo y a la prosperidad del comercio internacional. A juicio del Gobierno del Canadá la Convención debe respetar las necesidades de los participantes clave en una esfera rápidamente cambiante, tanto en lo relativo a la tecnología aplicable como a la complejidad de las operaciones de los empresarios de las terminales.

2. *Comentario cláusula por cláusula*

Artículo 1. Definiciones

Debe aclararse por qué la definición del término "mercaderías", que figura en el inciso *b)* del párrafo 1, comprende los contenedores, sobre todo cuando el contenedor ha sido suministrado por el transportista y no por el interesado en el cargamento. Si se decide incluir a los contenedores en la definición de mercaderías, es preciso distinguir en la Convención el régimen aplicable a los contenedores del aplicable a su contenido.

El adjetivo "dos" que califica la expresión "Estados diferentes" es tautológico y debe suprimirse.

Artículo 2. Ámbito de aplicación

El ámbito de aplicación se basa en las definiciones de "servicios relacionados con el transporte" y "transporte internacional" y, por último, conforme al inciso *a)* del artículo 2, en el "establecimiento" del empresario. Parecería preferible aplicar la Convención cuando los servicios relacionados con el transporte se prestan en un Estado Parte en la Convención. Ese criterio se ajustaría a las normas de conflicto del derecho internacional privado mencionadas en el inciso *b)* del artículo 2 así como a los instrumentos internacionales vigentes relativos al transporte. Además, plantearía menos problemas de aplicación. Tal como está redactado, es posible que el ámbito de aplicación no abarque a todos los empresarios de las terminales de transporte del Canadá que se dedican al comercio internacional, con lo que se obstaculizaría la meta de la armonización.

Artículo 4. Emisión del documento

En el caso de carga contenedorizada, en general al empresario le resulta imposible hacerse una idea con respecto a la exactitud con que determinado documento describe las mercaderías y su estado. La imposición de procedimientos detallados de inspección y la emisión de recibos aumentarían el costo de la manipulación de contenedores y disminuirían considerablemente la eficacia de esa manipulación. No ha dado lugar a quejas entre los clientes de terminales de contenedores y otros interesados en la carga que contienen la falta de inspecciones y recibos. Parecería preferible eximir a la carga contenedorizada de los requisitos del artículo 4.

En términos generales, la emisión de un recibo por las mercaderías entrantes constituiría una novedad y podría dar lugar a un gran aumento de la responsabilidad de los empresarios de terminales.

Es necesario considerar de manera más detallada la necesidad de exigir la emisión de un documento cuando lo solicite el cliente a fin de aclarar si se aplica la presunción salvo prueba en contrario prevista en el párrafo 2.

Artículo 5. Fundamento de la responsabilidad

Sería útil incorporar al artículo 5 las palabras "con sujeción a lo dispuesto en el artículo 10" a fin de hacer en este punto una referencia al derecho del empresario a retener las mercaderías en determinadas circunstancias.

Artículo 6. Limitación de la responsabilidad

El proyecto de Convención tendría mayor aceptación si los límites normalizados de responsabilidad que fija fuesen compatibles con los límites vigentes de responsabilidad aplicables a los transportistas y a los transportistas marítimos en particular.

Tal vez haya que fijar distintos límites de responsabilidad para los contenedores de modo que el peso del contenedor no se añada al peso del contenido al determinar la responsabilidad basándose en el peso de la carga.

Artículo 8. Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

Esta disposición, al parecer, indica que el empresario perderá la protección de los límites de responsabilidad que

han de aplicarse en virtud de la Convención por sus propios actos o por los actos de sus empleados o mandatarios fuera del ejercicio de sus funciones que constituyan delito o cuasidelito. La meta de armonización y amplia aceptabilidad del proyecto de Convención se alcanzaría más fácilmente si el empresario perdiera el derecho a limitar su responsabilidad sólo en caso de que se probara que la pérdida, el daño o la demora en la entrega resultaron de sus propias acciones u omisiones, con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora. Esa norma comprendería los actos u omisiones de los empleados o mandatarios en el ejercicio de sus funciones pero no aquéllos fuera de ese ámbito. Con esa disposición, el régimen de la responsabilidad que establecería el proyecto de Convención sería análogo a este respecto al de las Reglas de La Haya, La Haya/Visby y a las Reglas de Hamburgo.

Artículo 9. Normas especiales relativas a las mercaderías peligrosas

Se deduce que el empresario está facultado para no adoptar las medidas de protección previstas en el inciso *a)* del artículo 9 si las mercaderías están marcadas como peligrosas o si el empresario sabe que lo son. Parecería que hay buenos motivos de orden general para autorizar expresamente al empresario a adoptar esas medidas aun cuando tuviese conocimiento de que las mercaderías son peligrosas o cuando éstas estuviesen correctamente marcadas debido a algún defecto oculto o vicio inherente de las propias mercaderías o de su embalaje, o por culpa de un tercero.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

En algunas jurisdicciones del Canadá, el empresario está ahora facultado a retener tanto el contenedor como las mercaderías. En consecuencia, este artículo, que está destinado a proteger al empresario, colocaría a algunos empresarios canadienses en una situación más onerosa que la que les corresponde en virtud de la legislación vigente.

El nexo que establece este artículo entre el empresario y el propietario de las mercaderías no existe en otras partes del proyecto de Convención. En otros artículos es evidente que el empresario es un intermediario. En el curso normal de sus operaciones, el empresario no tendrá ningún trato con el propietario y, a menudo, no sabrá quién es ni tendrá necesidad de saberlo. Además, en las relaciones internacionales, no siempre es fácil determinar quién es el propietario y cuándo la propiedad cambia de titular. Habría que estudiar si no debería exigirse al empresario que intentara solucionar esa cuestión, o bien que aguardara a que un tribunal adoptara una decisión al respecto antes de estar facultado a ejercer su acción. También habría que estudiar si no debería exigirse al empresario que notificara al propietario antes de ejercer el derecho de retención.

Artículo 11. Aviso de la pérdida, el daño o la demora

El párrafo 1 del artículo 11 podría modificarse de la siguiente manera: "la persona facultada para recibirlas *de manos del empresario*" a fin de evitar dudas en caso de una operación de transporte combinado o de carga contenedorizada.

Podría modificarse el párrafo 2 del artículo 11 de la siguiente manera: "si no se da aviso *al empresario* . . .".

Artículo 12. Prescripción de las acciones

El párrafo 5 del artículo 12 coloca al empresario en una situación de gran incertidumbre frente a la acción de repetición. Habría que estudiar más a fondo la prescripción aplicable a la acción de repetición. Según está redactado, podría reclamarse el resarcimiento varios años después de que el empresario haya prestado los servicios relacionados con el transporte, siempre que la acción se entable dentro de los 90 días de la satisfacción o de la resolución de la reclamación en la que se fundó. Tal vez convendría establecer un plazo más breve para las acciones de repetición. En caso contrario, podría añadirse a la disposición el requisito del cumplimiento de las normas de procedimiento del Estado en el que se inicien las actuaciones a fin de brindar más seguridad al empresario.

DINAMARCA

[Original: inglés]

Antes de referirnos a algunas cuestiones concretas relacionadas con los artículos del proyecto de Convención, el Gobierno danés desea manifestar su sincero reconocimiento por todos los esfuerzos destinados a fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional.

Pero debe tenerse presente que la posición definitiva del Gobierno danés sobre la posibilidad de ratificar esta Convención en particular dependerá de la decisión definitiva que adopte con respecto al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, de 1978, denominado "Reglas de Hamburgo", y al Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, de 1980, denominado "Convenio Multimodal". El Gobierno danés aún no ha decidido la ratificación de estos convenios.

Las siguientes observaciones con respecto a los distintos artículos del proyecto de Convención se presentan sin perjuicio de la posición definitiva que adopte al respecto el Gobierno de Dinamarca.

El título de la Convención

El proyecto de Convención no sólo se refiere a la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte sino también a la cuestión de las garantías reales que corresponden a los empresarios sobre las mercaderías. Sería preferible que el título principal de la Convención hiciera referencia a ello.

Artículos 1 y 2. Definiciones y ámbito de aplicación

El ámbito de aplicación no es completamente claro. Debe considerarse la posibilidad de limitar el período de responsabilidad al período efectivo de "depósito" a fin de evitar el riesgo muy probable de un conflicto con otros convenios relativos al transporte.

Artículo 6. Limitación de la responsabilidad

Podrían surgir problemas a raíz de que en este artículo se proponen distintas sumas como límites de responsabilidad según que el transporte internacional de mercaderías incluya o no el transporte por mar o por vías de navegación interior. Además, reviste fundamental importancia que las sumas guarden coherencia con las sumas fijadas en otros convenios relativos al transporte.

Artículo 8. Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

No es claro por qué el párrafo 1 del artículo 8 va más allá en cuanto a la limitación de la responsabilidad que las disposiciones análogas de las Reglas de Hamburgo (párrafo 1 del artículo 8) y del Convenio Multimodal (párrafo 1) del artículo 21), dado que no fija límites a la responsabilidad del empresario cuando la pérdida, el daño o la demora hubiesen resultado de una acción u omisión de sus empleados o mandatarios temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

Tal vez sería prudente establecer expresamente que el empresario sólo podrá ejercer el derecho de retención y la subsiguiente venta de las mercaderías para atender sus gastos y créditos efectivos.

Artículo 12. Prescripción de las acciones

El plazo de prescripción de dos años propuesto no guarda coherencia con otros instrumentos vigentes relacionados con el transporte así como tampoco la disposición sobre la acción de repetición contenida en el párrafo 5. Es preferible que haya armonía a este respecto.

ESPAÑA

[Original: español]

Primera observación

Artículo 7, párrafo 3, primera línea

Tras las palabras "cuantía total" al final de la línea indicada debe insertarse la palabra "acumulable".

Con la observación propuesta se pretende atribuir mayor claridad al texto tal como se encuentra en su redacción actual, la cual es equívoca respecto de la posibilidad de que por el reclamante se puedan superar los límites de responsabilidad establecidos por la Convención.

Segunda observación

Artículo 8, párrafo 1, última línea

Debe añadirse al final del párrafo: ". . . siempre que se produjeran con ocasión de la ejecución de sus obligaciones contractuales".

Con la adición propuesta se adopta una solución equitativa en relación con la pérdida por parte del empresario de su derecho a la limitación de la responsabilidad.

El fundamento de la responsabilidad del empresario y su alcance por la falta de sus dependientes cometida dolosamente se apoya en la doctrina tradicional de la *culpa in eligendo*, entre otras. Sin duda resulta excesivo culparlo ilimitadamente cuando la actividad dolosa y dañosa de su empleado o agente es padecida por su cliente, no ya con ocasión del desenvolvimiento por parte de éstos de sus actividades profesionales, sino al margen de dicho desenvolvimiento. En este último caso el empresario debería encontrarse en condiciones de beneficiarse con el límite de responsabilidad.

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

[Original: inglés]

I. Cuestiones preliminares

A. *Período de la responsabilidad del empresario de terminal: cubrir las lagunas*

El objetivo del instrumento es cubrir las lagunas que dejan los regímenes jurídicos vigentes. A pesar de ello, no todas han sido cubiertas de manera eficaz. En consecuencia, proponemos un cambio fundamental en el artículo 3, donde se indica que el período de la responsabilidad del empresario de terminal por las mercaderías se extiende "desde el momento en que las tome a su cargo hasta que las entregue a la persona facultada para recibirlas o las ponga a su disposición". Esta fórmula no cubre totalmente la laguna existente entre el empresario de terminal y el transportista marítimo en aquellos países (como los Estados Unidos) que siguen aplicando las Reglas de La Haya. Por lo tanto postulamos una fórmula por la que el nuevo instrumento resultaría aplicable siempre que no se aplicara otro régimen. Proponemos estipular el período de responsabilidad en el artículo 3 de la siguiente manera:

> "El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que deje de aplicarse la ley que rija el transporte hasta que comience a aplicarse la ley que rija el transporte sucesivo."

Los Estados Unidos están dispuestos a aceptar otras fórmulas que cumplan el objetivo de combinar la aplicación de las Reglas de La Haya con el régimen aplicable a los empresarios de terminales. No obstante, subrayamos con insistencia la necesidad de tener en cuenta la aplicación de las Reglas de La Haya. Si no se cubre esta laguna se debilitará gravemente el régimen aplicable a los empresarios de terminales.

Podría aducirse que el régimen aplicable a los empresarios de terminales debe elaborarse de modo que se adapte a las Reglas de Hamburgo solamente. No estamos de acuerdo. El instrumento sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales no debe considerarse como una ampliación de las Reglas de Hamburgo. Constituye un instrumento totalmente independiente. Opinamos que el régimen aplicable a los empresarios de terminales debe estar destinado a aplicarse hasta el momento en que se aplique cualquier otro régimen al transportista. El instrumento será más versátil y, en consecuencia, resultará más ampliamente aceptable si se formula de manera que pueda

combinarse tanto con las Reglas de La Haya, de Visby o de Hamburgo.

B. *Aplicación del proyecto de instrumento a los estibadores que se rigen por la ley aplicable relativa al transporte*

Esta cuestión se relaciona con la anterior. Los Estados Unidos opinan que el régimen de responsabilidad aplicable a los empresarios de terminales es diferente y distinto de los regímenes aplicables a los transportistas. En consecuencia, en la medida en que se aplique la ley que rige el transporte, no es necesario aplicar, ni debe aplicarse, el régimen relativo a los empresarios de terminales.

Los transportistas marítimos han establecido cierta uniformidad al estipular en sus conocimientos de embarque que el depositario de mercaderías sujetas al conocimiento de embarque podrá oponer las mismas excepciones que corresponden al transportista de conformidad con ese documento. Supuestamente, las negociaciones entre los transportistas y los estibadores podrían reducir el costo de la carga y la descarga de la nave al eliminar el doble seguro. Pero la jurisprudencia aún no es uniforme al respecto. En consecuencia, los empresarios de terminales en los puertos de carga y descarga de cargamentos que se desplazan conforme a un conocimiento de embarque válido de puerto a puerto, y esos empresarios más otros empresarios en puntos interiores para cargamentos que se rigen por conocimientos de embarque intermodales, están todos sometidos a las mismas normas de responsabilidad. A todos se los considera como transportistas. Los empresarios de terminales, incluidos los estibadores, preferirían un régimen de responsabilidad uniforme cuando ello pueda obtenerse mediante una cláusula del conocimiento de embarque.

En consecuencia, los Estados Unidos proponen que se modifique la última oración del inciso *a)* del artículo 1 de la siguiente manera:

> "Sin embargo, no se considerará empresario a una persona en la medida en que sea responsable de las mercaderías en virtud de la ley aplicable relativa al transporte."

Con esta modificación, se garantiza a los estibadores, cuando manipulan mercaderías que se rigen por conocimientos de embarque marítimos que les confieren también a ellos los beneficios correspondientes a los transportistas, que el régimen que se les aplicará conforme a la Convención propuesta no será menos favorable que el aplicable a los transportistas.

II. Observaciones detalladas

Artículo 1

1. Véase la observación formulada bajo el epígrafe I, subtítulo B, *supra*.

2. Los Estados Unidos consideran que la Convención propuesta no se aplica a los depósitos de contenedores donde se almacenan y reparan contenedores vacíos. Esta opinión se funda en la definición de "mercaderías" que incluye a los contenedores solamente si las mercaderías están "en él agrupadas o embaladas". Las actas relativas a la Convención propuesta deben reflejar claramente esta interpretación.

3. Los documentos tradicionales en papel están siendo sustituidos por un nuevo sistema sin papel denominado Intercambio electrónico de datos de administración, comercio y transporte (EDIFACT). Los documentos electrónicos son más rápidos, seguros y menos costosos que los documentos tradicionales en papel. La CNUDMI, el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa están coordinando la adopción universal del EDIFACT, y la mayoría de los países están introduciendo documentos que no constan en papel.

Los Estados Unidos apoyan este pasaje a la documentación que no consta sobre papel y proponen que todos los documentos previstos en la Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte sean adaptables a la comunicación informática sin que sea necesario el empleo de papel. Se insta a que tanto la "notificación" como la "reclamación" que se mencionan en los incisos *e)* y *f)*, respectivamente, del artículo 1 sean adaptables a una comunicación sin papel.

Artículo 2. Ámbito de aplicación

No hay observaciones.

Artículo 3. Período de la responsabilidad

Véase la observación formulada bajo el epígrafe I, subtítulo A, *supra*.

Artículo 4. Emisión del documento

El inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 establece una carga demasiado onerosa con respecto a la documentación para los empresarios de terminales, sobre todo para los estibadores, quienes, a menudo, manipulan las mercaderías sólo por algunos minutos. En consecuencia, los Estados Unidos proponen que en el inciso *a)* del párrafo 1 se considere suficiente el simple recibo de las mercaderías, sin otros requisitos relativos a la indicación del estado y cantidad de las mismas. Por lo tanto, en el párrafo 2 debe suprimirse la referencia al inciso *a)* del párrafo 1.

El inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 4 no exige al empresario de terminal que abra los contenedores sellados que se encuentran a su cargo. No se exige al empresario que verifique el estado ni la cantidad de las mercaderías recibidas, salvo "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables".

Una situación análoga se presenta en el inciso *a)* del párrafo 1, que estipula que el empresario de terminal podrá "acusar recibo de las mercaderías firmando un documento presentado por el cliente". Tampoco debe exigirse a este empresario de terminal que abra los contenedores sellados para verificar el estado y la cantidad de las mercaderías recibidas. En consecuencia, los Estados Unidos proponen que también se añadan al inciso *a)* del párrafo 1 las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables".

Artículo 5. Fundamento de la responsabilidad

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 6. Limitación de la responsabilidad

Los Estados Unidos consideran que los límites de responsabilidad deben fijarse en una conferencia diplomática. No obstante, estimamos que a los estibadores se les debe aplicar un régimen no menos favorable que a los transportistas. Sólo por esa razón los Estados Unidos apoyarán el límite de responsabilidad por bulto con respecto a las mercaderías objeto de transporte marítimo. Pero con la adopción del límite por bulto aceptaríamos una definición de "bulto" que excluyera al contenedor cuando los distintos bultos que contenga hayan sido descritos de manera adecuada en el conocimiento de embarque.

Artículo 7. Aplicación a reclamaciones extracontractuales

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 8. Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

Los Estados Unidos consideran que la Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte no debe adoptar automáticamente el enfoque con respecto a la posibilidad de apartarse de los límites de responsabilidad que adoptan las Reglas de Hamburgo. En efecto, la materia regulada por la Convención sobre los empresarios de terminales es distinta a la que rigen las Reglas de Hamburgo. Por ejemplo, no se plantea la cuestión de negligencia en la navegación en la Convención sobre los empresarios de terminales mientras que constituyó un importante argumento en la negociación de las Reglas de Hamburgo. En consecuencia, los Estados Unidos estiman que los Estados participantes deben adoptar una nueva actitud frente a la posibilidad de apartarse de los límites fijados y decidir cuál es la mejor solución para los empresarios de terminales. La Comisión debe tener presente el rendimiento económico y las preferencias en cuanto al seguro para determinar si deberá preverse la posibilidad de apartarse de los límites de responsabilidad.

Además, los Estados Unidos proponen que en el párrafo 1 del artículo 8 se aclare expresamente que este párrafo se limita al propio empresario, sus empleados o mandatarios y no a los contratistas independientes.

Artículo 9. Normas especiales relativas a las mercaderías peligrosas

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

El empresario de terminal, algunas veces, tiene inconvenientes porque las mercaderías no se reclaman y ocupan espacio que se necesita para otros fines. En consecuencia, los Estados Unidos proponen que se añada un nuevo inciso en el que se indique que el empresario de terminal podrá considerar que las mercaderías a su cargo han sido abandonadas si no se reclaman dentro de 30 días contados a partir i) del día hasta el que el empresario haya aceptado conservar las mercaderías, o ii) de la fecha desde la cual estén disponibles las mercaderías, conforme a la notificación cursada por el empresario a la persona facultada para recibirlas.

Artículo 11. Aviso de la pérdida, el daño o la demora

El párrafo 2 del artículo 11 dispone que debe darse aviso del daño no manifiesto dentro de un plazo de siete días contados a partir de la fecha en que las mercaderías lleguen a su destinatario final, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido 45 días contados a partir de la fecha en que se entregaron a la persona facultada para recibirlas. En la práctica, las mercaderías podrán demorarse mucho más que 45 días en llegar a su destinatario final y ser sometidas a inspección para descubrir pérdidas o daños ocultos. En consecuencia, los Estados Unidos proponen un plazo de 90 días a fin de que el consignatario final disponga de tiempo suficiente para inspeccionar las mercaderías para descubrir pérdidas o daños ocultos.

Artículo 12. Prescripción de las acciones

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 13. Cláusulas contractuales

El presente artículo debe aclararse a fin de que responda al principio implícito en el inciso *a)* del artículo 1, esto es, que el empresario de terminal podrá ser contratado como depositario por el transportista. Si el empresario de terminal opta por concertar un arreglo de esa índole con un transportista marítimo, resultarán aplicables las normas aplicables al transportista. (Véase el examen de esta cuestión bajo el epígrafe I, *supra*.) En consecuencia, los Estados Unidos proponen que se especifique en el artículo 13 que la facultad de extender el conocimiento de embarque para que cubra a los empresarios de terminales queda especialmente excluida de la prohibición sobre cláusulas contractuales.

Artículo 14. Interpretación de la presente Convención

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 15. Instrumentos relativos al transporte internacional

Este artículo no es claro, tal como está redactado, ni necesario. Simplemente vuelve a enunciar y formular el principio que los Estados Unidos proponen para el inciso *a)* del artículo 1, esto es, que una persona no será considerada como empresario de terminal en la medida en que sea responsable de las mercaderías en virtud de la ley aplicable relativa al transporte. No es necesario volver a enunciar este principio en el artículo 15 si se enuncia expresamente, tal como lo proponen los Estados Unidos bajo el epígrafe I, *supra*. Por ello, los Estados Unidos proponen que se suprima el artículo 15.

Artículo 16. Unidad de cuenta

Por el momento no se formulan observaciones.

Artículo 17. Revisión de la limitación de la responsabilidad

Por el momento no se formulan observaciones.

FILIPINAS

[Original: inglés]

Observación general

El proyecto de Convención es oportuno. Es fundamental fijar los derechos y obligaciones de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. Las disposiciones del proyecto de Convención orientarán a las partes en ese sentido.

Observaciones específicas

Artículo 12. Prescripción de las acciones

Tal vez el artículo 12 deba incluir una disposición que permita a las partes en las actuaciones arbitrales ponerse de acuerdo con respecto al lugar del arbitraje, al idioma de las actuaciones, a la designación de los árbitros, a la ley de procedimiento que ha de seguirse (por ejemplo, el Reglamento de la CNUDMI, o las normas de la CCI o de la Asociación Estadounidense de Arbitraje) y al derecho sustantivo que ha de aplicarse a determinadas controversias.

POLONIA

[Original: Inglés]

Al contrario de los principios enunciados en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (1978) y en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (1980), la responsabilidad de los empresarios se ha extendido correctamente para cubrir también a sus empleados o mandatarios. En ese caso, el empresario pierde el derecho a limitar su responsabilidad.

Cabe mencionar en este contexto que el artículo 474 del Código Civil de la República Popular de Polonia también prevé la responsabilidad del deudor por los actos u omisiones del tercero al que le haya encomendado el cumplimiento de su obligación o que lo ayude en el cumplimiento de su obligación.

Hay serias reservas con respecto al principio de responsabilidad por daños en el contenedor mismo.

En particular, no es claro si la expresión ". . . kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas . . ." se refiere también al contenedor y de qué manera debe calcularse el peso de éste (con o sin su contenido).

Esta ampliación de la responsabilidad del empresario dará lugar a un aumento de la remuneración por los servicios y de las primas del seguro. También hay algunas reservas con respecto al plazo de un día para dar aviso de la pérdida o del daño.

SUECIA

[Original: inglés]

Observaciones generales

El Gobierno sueco celebra la labor que ha llevado a cabo el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales. El proyecto de Convención constituye una base sólida para nuevas negociaciones encaminadas a elaborar un régimen de responsabilidad aplicable a los empresarios de terminales de transporte.

El Gobierno sueco advierte —y quisiera subrayar— que el proyecto de Convención representa una conciliación de distintas opiniones y sistemas jurídicos. En consecuencia, las soluciones escogidas para los distintos problemas no reflejan necesariamente la posición que el Gobierno sueco hubiese preferido en primer lugar.

Pero es tan importante establecer un régimen de responsabilidad en esta esfera del derecho relativo al transporte y cubrir las lagunas existentes en la cadena de transporte que el proyecto podría, en términos generales, ser aceptado.

Con respecto a la forma del régimen propuesto, el Grupo de Trabajo ha recomendado una convención. En las fases previas de las negociaciones celebradas en el Grupo de Trabajo, se había considerado también la posibilidad de una ley modelo.

Un factor importante que hay que considerar al elegir entre estas dos posibilidades es el hecho de que las Reglas de Hamburgo y el Convenio Multimodal que, en gran medida, han servido de modelo para la Convención propuesta aún no han entrado en vigor. Pero esto no debe ser el factor determinante de la elección. Tiene mayor importancia la aspiración de lograr la mayor uniformidad posible en esta esfera del derecho relativo al transporte.

El Gobierno sueco puede aceptar que ese régimen de responsabilidad se fije en la forma de una convención. Para los Estados que no estén dispuestos a aceptar esta solución ni el carácter vinculante en el plano internacional de una convención, la Convención propuesta podría servir de modelo para la legislación nacional. Esos Estados más tarde podrían decidir si ratificar o no la Convención. Ésta también sería una forma de lograr la uniformidad.

Tras estas observaciones generales, el Gobierno sueco quisiera hacer algunas observaciones sobre determinados artículos de la Convención propuesta, teniendo presente, como ya se indicó, que constituyen soluciones de transacción, fruto de profundas reflexiones.

Observaciones respecto a determinados artículos

Artículo 1

a) Uno de los requisitos para considerar a una persona como empresario de una terminal de transporte es que se comprometa a hacerse cargo de las mercaderías, etc. Hay que aclarar el significado de la expresión "se hace cargo" para que no quede ninguna duda en qué situaciones el régimen resultará aplicable. ¿Para que se apliquen las normas, sería necesario, por ejemplo, que el empresario realice determinada actividad con respecto a la recepción de las mercaderías o bastaría que las mercaderías quedaran en el muelle en espera de ulteriores instrucciones con respecto a su destino, etc.?

b) La definición de "mercaderías" no es del todo clara en algunos puntos. Por ejemplo, ¿comprende los animales vivos y el traslado de muebles? (conforme al párrafo 4 del artículo 1 del CMR). Al parecer es necesario hacer algunas aclaraciones a este respecto.

e) y *f)* Las definiciones que contienen estos dos incisos excluyen la posibilidad de recurrir a las notificaciones y reclamaciones orales en varios proyectos de artículos de la Convención. El Gobierno sueco no es partidario de esta exclusión. Hubiese sido preferible estipular que las partes interesadas determinarían una forma de notificación adecuada, que utilizarían conforme a una buena práctica comercial a fin de proteger sus intereses. Además, al exigirse determinada forma, se crearía incertidumbre en aquellos ordenamientos jurídicos, como el sueco, en los que corresponde a los tribunales judiciales decidir acerca del valor de las pruebas que se les presenten, escritas, orales o mediante testimonio.

Artículo 2

Las normas se aplican solamente a las mercaderías objeto de transporte internacional. Cabe aducir que, por razones lógicas, no constituye la mejor solución. Podrían aplicarse distintas normas al mismo tipo de mercaderías que se encuentren en la terminal según su lugar de destino. De esa manera se causaría confusión y podría resultar que las "mercaderías nacionales" recibieran un trato menos cuidadoso que las dirigidas al exterior. No obstante, el Gobierno sueco no se opondrá a la solución propuesta.

Artículo 3

Con respecto al empleo de las palabras "las tome a su cargo" podrían formularse los mismos argumentos que en el artículo 1.

El período de responsabilidad por las mercaderías expira cuando el empresario las entregue o "las ponga a disposición" de la persona facultada para recibirlas. Parece que esta norma es muy estricta desde el punto de vista del cliente. Significa que el empresario no tiene que hacerse cargo de las mercaderías ni responde por ellas si no se retiran dentro del plazo convenido. Podría aducirse que la responsabilidad del empresario no debería extinguirse a menos que hubiese notificado al receptor instándole a que retire las mercaderías. Si la justificación de la disposición actual es evitar que se utilicen las terminales para depósitos prolongados, esa práctica podría contrarrestarse, por supuesto, aumentando las tarifas de depósito.

Artículo 5

El término "pérdida" en las primeras palabras del párrafo 1, "El empresario será responsable de los perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías", podría interpretarse, y en efecto ha sido interpretada, en el sentido de que incluye las pérdidas consecuenciales. Por esta razón se ha observado que con esa expresión el alcance de la responsabilidad de los empresarios resulta incierta. Pero probablemente en el Grupo de Trabajo se consideró que el hecho de que el demandante pudiese recuperar las pérdidas consecuenciales dependería de las normas del ordenamiento jurídico aplicable a cada caso concreto. Habida cuenta de que ese texto ha suscitado algunas dudas, podría resultar útil volver a examinar el párrafo.

Artículo 6

El Gobierno sueco puede apoyar el criterio escogido en el párrafo 1, que entraña una limitación por kilogramo y no —como opción— basada en el número de bultos o unidades de carga transportada. Con respecto a los argumentos a favor de esta solución, el Gobierno sueco se remite a los que figuran en el informe sobre la labor realizada en el décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo, celebrado en Viena (A/CN.9/287, párrafo 34).

El Gobierno sueco, por el momento, quisiera reservar su posición con respecto a las sumas especificadas como límites. Pero subraya que esas sumas deberían ajustarse a otras sumas fijadas como límites en la esfera de la legislación relativa al transporte a fin de que sea posible entablar acciones de repetición sucesivamente entre los empresarios y los transportistas.

Además, parece importante observar que la decisión definitiva con respecto a dichas sumas dependerá, entre otras cosas, de las claúsulas de reserva que preparará la Comisión (conforme a los párrafos 45 y 96 del informe del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones, A/CN.9/298).

Observaciones finales

A juicio del Gobierno sueco, hubiese sido preferible que el proyecto de Convención contuviera normas que impusieran al empresario la obligación de cubrir su responsabilidad con un seguro. Pero no han encontrado mucho eco en el Grupo de Trabajo las propuestas de introducir una obligación de esa índole. Desafortunadamente, el régimen de responsabilidad podría resultar poco eficaz en caso de que el empresario careciera de los recursos financieros para satisfacer las reclamaciones que se le presenten.

UNIÓN DE REPÚBLICAS SOCIALISTAS SOVIÉTICAS

[Original: ruso]

Aunque, en conjunto, el proyecto constituye una base aceptable para el debate en el 22.° período de sesiones de la CNUDMI, sería conveniente, con respecto a algunas de sus disposiciones, expresar las siguientes consideraciones, que podrían examinarse durante dicho debate, y las conclusiones pertinentes que podían reflejarse en el texto actual del proyecto de Convención o en el informe de la Comisión.

1. Mientras que el párrafo 1 del artículo 4 de la Convención prevé que el empresario señalará el "estado" de las mercaderías que recibe del cliente, el párrafo 2 del mismo artículo estipula que a falta de dicha indicación se presumirá que las mercaderías se han recibido "en buen estado aparente". ¿No convendría a fin de evitar interpretaciones divergentes estipular en el párrafo 1 que en caso de que el empresario indique el estado de las mercaderías estará facultado, concretamente, a hacerlo basándose sólo en el estado aparente de las mercaderías recibidas? Aunque, por supuesto, no se excluye que el empresario describa más detalladamente el estado de las mercaderías recibidas, sería correcto considerar que también ha cumplido su función si se limita a hacer referencia a su estado aparente.

2. Conforme al párrafo 4 del artículo 6, el empresario "puede aceptar" "límites de la responsabilidad superiores a los establecidos en los párrafos 1, 2 y 3" de ese artículo. Pero el proyecto de Convención no especifica en qué momento ni de qué manera podrá expresarse esa "aceptación". ¿No sería conveniente complementar este párrafo con una referencia al hecho de que si el empresario ha manifestado por escrito esta aceptación en cualquier momento antes de la pérdida o el daño en las mercaderías, o de la demora en su entrega, queda obligado por ella?

3. En el párrafo 3 del artículo 7, se prevé la imposibilidad de que el cliente reclame una cuantía total que exceda de "los límites de la responsabilidad establecidos en esta Convención". Desde el punto de vista de la interpretación, es evidente que esta limitación también comprende el caso en que el empresario, en virtud del párrafo 4 del artículo 6, ha asumido límites de responsabilidad superiores. A fin de disipar dudas y obtener una mayor precisión, convendría considerar la posibilidad de complementar el párrafo 3 del artículo 7 con una remisión al párrafo 4 del artículo 6.

4. A diferencia de otros convenios relativos al transporte, entre ellos el artículo 13 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, el artículo 9 del proyecto de la nueva Convención no dispone directamente que al entregar mercaderías peligrosas el cliente está obligado a informar al respecto al empresario y responderá en consecuencia. Aunque se supone que en el caso del empresario se trata de una situación distinta a aquella en la que se cargan directamente mercaderías peligrosas en una embarcación marítima o en algún otro medio de transporte, convendría que este proyecto también hiciese referencia a la obligación y responsabilidad del cliente, debido a razones, entre otras, de protección ecológica. Además, ¿se justifica exonerar al empresario del pago de una indemnización solamente por "el daño o la destrucción" de las mercaderías peligrosas?

5. En el inciso *b)* del artículo 9, el problema se limita al derecho del propio empresario a recibir el reembolso de todos los gastos que le ocasione adoptar esas medidas, inclusive la destrucción de las mercaderías peligrosas. Pero esta disposición, según debe interpretarse, no entraña de ninguna manera la eliminación de la responsabilidad del cliente frente a los propietarios de otras mercaderías que se encuentren en la terminal y resulten dañadas por las mercaderías peligrosas. Esta interpretación, que se deduce del ámbito de aplicación de la Convención (artículo 2, párrafo 1), podría reflejarse, aunque no sea en el texto del artículo 9, por lo menos en el informe de la CNUDMI dedicado al examen del proyecto.

En caso de que el debate de todo el proyecto de la nueva Convención se termine en el 22.° período de sesiones de la CNUDMI, será necesario, durante los trabajos de ese período de sesiones, establecer un grupo de redacción que se encargue de ultimar el proyecto de texto para asegurar su autenticidad en todos los idiomas.

Organizaciones internacionales intergubernamentales

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL)

[Original: inglés]

[En los comentarios que preceden a sus observaciones sobre el proyecto de Convención, la Organización felicita a la secretaría por el instrumento cuidadosamente elaborado que sin duda obtendrá una amplia aceptación.]

Artículo 1. Definiciones

Al parecer la definición que contiene el inciso *c)* del artículo 1 consta de dos partes que no están relacionadas entre sí. Por una parte, se define "transporte internacional" como ". . . todo transporte respecto del cual, . . ., el lugar de partida y el lugar de destino aparecen ubicados en dos Estados diferentes", y en el medio de esa definición dice ". . ., en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías, . . .". El "transporte internacional" estaría definido en forma correcta a los efectos del proyecto de Convención con o sin esa cláusula. En efecto, podría interpretarse que la frase que figura entre las comas en el inciso *c)* constituye un factor limitante de la definición de "transporte internacional"; esto es, un "transporte internacional" entre dos Estados diferentes no entraría en el ámbito de aplicación del proyecto de Convención a menos que el empresario de la terminal de transporte se haga cargo de las mercaderías. En consecuencia, cabe preguntarse si la cláusula del inciso *c)* que figura entre comas no está ya prevista en forma suficiente en el inciso *a)*, donde se indica que por "empresario de terminal de transporte" se entiende ". . . toda persona que . . . se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional . . .".

Artículo 4. Emisión del documento

El proyecto de Convención no fija normas expresas sobre la guarda de las mercaderías. Esas normas son implícitas y, al parecer, se cumplen si el empresario entrega las mercaderías en el mismo estado en que las ha recibido. Convendría incluir una cláusula por la que si el depositante desea que se cumplan otras normas con respecto al cuidado de las mercaderías además de esta norma implícita, deberá estipularlas en el acuerdo que celebre con el empresario.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

El párrafo 2 limita el derecho de retención del empresario sobre las mercaderías si se le ofrece garantía suficiente o ". . . si se deposita una suma equivalente en poder de un tercero designado de común acuerdo o en una institución oficial . . .". Tenemos cierta dificultad para comprender exactamente qué significa en el proyecto de Convención la expresión "institución oficial". ¿Es el banco central de un país? Esa "institución oficial", ¿debe ser designada por las Partes contratantes en la Convención? Debido a estas y a otras dificultades podría examinarse la posibilidad de incluir una definición de "institución oficial" en el artículo 1.

El párrafo 3 presenta dos dificultades. El texto de la primera oración no es claro. La frase "... el empresario estará facultado para vender las mercaderías ... en la medida en que lo autorice la legislación. . .", ¿se refiere a la cantidad de mercaderías que pueden venderse o a la existencia de un régimen nacional que prevea su venta? Para aclarar esta importante disposición tal vez se podría estudiar la posibilidad de modificar la frase de la manera siguiente: "... el empresario estará facultado para vender la totalidad o una parte de las mercaderías ... de conformidad con la legislación del Estado . . .".

La segunda oración del párrafo 3 impide al empresario la venta de los contenedores que no sean de propiedad de los transportistas o cargadores, excepto cuando haya efectuado reparaciones o mejoras en esos contenedores. La primera parte de esta oración extiende el derecho de retención sobre las mercaderías a los contenedores, siempre que sean propiedad de los transportistas o cargadores a quienes se presten "servicios relacionados con el transporte", tal como han sido definidos en el inciso *d)* del artículo 1. Como el inciso *b)* del artículo 1 incluye a los contenedores en la definición de "mercaderías", los empresarios son responsables de la guarda de los contenedores que han recibido de manos de personas que no son transportistas ni cargadores.

La última parte de la segunda oración del párrafo 3 aparentemente no se relaciona con el objetivo general del proyecto de Convención. Autoriza al empresario a vender los contenedores que no sean propiedad de los transportistas o cargadores, si el empresario ha efectuado en ellos reparaciones o mejoras. En caso de que el empresario ofrezca servicios de reparación y mejora de contenedores, además de los "servicios relacionados con el transporte", se estará ocupando de dos actividades diferentes. En un caso, el empresario recibe, conserva y entrega mercaderías, que pueden incluir contenedores; en el otro, repara y mejora contenedores. En la primera situación, sus actividades se regirán por el documento emitido de conformidad con el artículo 4 y/o por las prácticas comerciales consuetudinarias, mientras que en la segunda se cumpliría un contrato entre el propietario del contenedor y el empresario. Para obtener más información con respecto a ese contrato, se pueden consultar las páginas 79 a 82 del documento adjunto titulado *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean* (E/CEPAL/G.1243), mayo de 1983. [Las páginas a las que se hace referencia contienen el texto de un contrato de depósito y mandato, que no se reproduce aquí.] Esa frase también podría dar lugar a interpretaciones sumamente diferentes del proyecto de Convención. Por ejemplo, ¿estará facultado un empresario a beneficiarse en virtud del artículo 6, en cuanto a la limitación de su responsabilidad, cuando haya reparado o mejorado contenedores? Tal vez habría que considerar la posibilidad de volver a formular o eliminar esta parte de la oración.

ORGANIZACIÓN DE AVIACIÓN CIVIL INTERNACIONAL (OACI)

[Original: inglés]

El proyecto de Convención ha sido examinado por funcionarios competentes de la OACI. Si bien no han formulado observaciones concretas, han señalado que el proyecto de Convención, desde un punto de vista jurídico constituye un instrumento bien equilibrado y correcto que, al parecer, abarca de manera realista todos los aspectos conocidos de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. Se toma nota de que se han tenido en cuenta los distintos instrumentos del sistema de Varsovia relativos al transporte aéreo internacional para su posible inclusión en el proyecto de Convención en lo que respecta a la revisión de los límites de responsabilidad.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL MEDIO AMBIENTE (PNUMA)

[Original: inglés]

El PNUMA está interesado en que el proyecto de Convención de la CNUDMI tenga plenamente en cuenta las consecuencias para el medio ambiente del tráfico de desechos peligrosos. Por lo tanto, nuestras observaciones se limitarán a ese aspecto del proyecto.

En los últimos años se ha verificado una expansión del tráfico internacional de desechos peligrosos. El Grupo de Trabajo *ad hoc* de expertos jurídicos y técnicos encargado de elaborar un convenio mundial sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos se ha reunido en varias oportunidades durante más de un año con el propósito de elaborar un Convenio mundial sobre este tema. En el último período de sesiones, celebrado en Ginebra (del 7 al 16 de noviembre de 1988), al dirigirse al Grupo de Trabajo, el Director Ejecutivo observó que ya existían muchos y muy diversos acuerdos y reglamentos nacionales e internacionales sobre el transporte de mercaderías peligrosas. Subrayó que el objetivo del Convenio era establecer medidas de control que:

1. llevasen a una gran reducción de la generación de desechos peligrosos y, de ese modo, eliminasen la necesidad de transportarlos;

2. hiciesen muy difícil obtener la aprobación de los movimientos de desechos peligrosos, a fin de reducir al mínimo sus movimientos transfronterizos y lograr que tales movimientos sólo se permitiesen cuando fuera igualmente racional o más racional desde el punto de vista del medio ambiente eliminar los desechos lejos del lugar en que se hubieran generado que cerca de ese lugar; y

3. hiciesen que los desechos que se transportasen internacionalmente fuesen transportados y, en último término, fuesen eliminados en las condiciones más seguras posibles desde el punto de vista del medio ambiente.

En consecuencia, el proyecto del PNUMA contempla principalmente la notificación, los derechos y obligaciones de los Estados de exportación, de tránsito y de importación, y procura garantizar una eliminación racional desde el punto de vista del medio ambiente de los desechos peligrosos. Con respecto a la seguridad del transporte en sí mismo, el proyecto del PNUMA se aparta considerablemente de los controles internacionales vigentes sobre el

transporte de mercaderías peligrosas. El artículo IV del proyecto del PNUMA, titulado "Obligaciones generales" estipula, entre otras cosas:

"Las Partes Contratantes:

"*a)* Prohibirán a todas las personas sometidas a su jurisdicción nacional el transporte o la eliminación de desechos peligrosos que sean objeto de un movimiento transfronterizo, a menos que esas personas estén autorizadas o habilitadas para realizar ese tipo de operaciones;

"*b)* Exigirán que los desechos peligrosos que sean objeto de un movimiento transfronterizo se embalen, etiqueten y transporten de conformidad con los reglamentos y normas internacionales generalmente aceptados y reconocidos en materia de embalaje, etiquetado y transporte y teniendo debidamente en cuenta los usos internacionales admitidos al respecto;

"*c)* Exigirán que los desechos peligrosos que sean objeto de un movimiento transfronterizo vayan acompañados de un documento sobre el movimiento de esos desechos desde el punto en que se inicie el movimiento transfronterizo hasta el punto en que se eliminen los desechos."

Pero debe subrayarse que el proyecto del PNUMA contiene varias disposiciones entre corchetes relativas a la "correspondencia" del Convenio con otros convenios.

Por ejemplo, el proyecto del PNUMA dispone que las normas que rigen el transporte de desechos peligrosos deben fundarse en la "normas generalmente aceptadas y reconocidas" sobre el transporte de mercaderías peligrosas (esto es, el "Orange Book" del Comité de Expertos de las Naciones Unidas en Transporte de Mercaderías Peligrosas), y no contiene normas detalladas sobre seguridad en el transporte en el movimiento internacional de desechos peligrosos.

El proyecto del PNUMA también dispone, en el artículo VIII, titulado "Obligación de reimportar", que el país de exportación y el exportador devuelvan los desechos al país de exportación cuando un movimiento transfronterizo "no se pueda llevar a término como estaba previsto".

1. Las *"pérdidas" de desechos peligrosos* pueden constituir una actividad muy lucrativa, porque a menudo la eliminación cuesta cientos de dólares por tonelada. Aunque evidentemente el proyecto de la CNUDMI se ha elaborado sin tenerlo en cuenta, es un problema que puede presentarse y, en efecto, se presenta. Es posible que los desechos peligrosos se expidan a un lugar de tránsito y que, sencillamente, no sean recogidos. Si bien el proyecto del PNUMA prevé determinadas normas para esos casos, sobre todo la obligación de los exportadores y países de exportación de reimportar los desechos, es importante que el proyecto de la CNUDMI esté en armonía con esas disposiciones sin que la obligación del "empresario" se limite a manipular correctamente los desechos peligrosos.

Por ejemplo, el artículo 9 del proyecto de la CNUDMI, "Normas especiales relativas a las mercaderías peligrosas", estipula, entre otras cosas, que: "si, en el momento en que se le entregan esas mercaderías, el empresario no tiene por otro conducto conocimiento de su carácter peligroso, tendrá derecho a:

"*a)* adoptar todas las precauciones que exijan las circunstancias del caso inclusive, . . . *destruir las mercaderías* . . ." (el subrayado es nuestro).

En el caso de desechos peligrosos, es posible que esta respuesta a la nueva situación no sea razonable. Como se observó, la eliminación racional, desde el punto de vista del medio ambiente, de los desechos peligrosos no es sencilla ni económica.

2. La *responsabilidad* que prevé el proyecto de la CNUDMI, lógicamente, es la responsabilidad frente al propietario por la pérdida del valor de las mercaderías. En el caso de los desechos peligrosos este valor casi siempre es negativo. El proyecto de la CNUDMI no contiene ninguna disposición con respecto a la responsabilidad frente a terceros por lesiones a las personas, o daños en los bienes o el medio ambiente resultantes del paso al medio ambiente de desechos peligrosos. Si bien no es necesario que el proyecto de la CNUDMI prevea una disposición de esa índole, es preciso que contenga alguna indicación a fin de que no limite las disposiciones sobre responsabilidad impuestas por normas internacionales o nacionales.

Por el momento, el artículo XIII del proyecto del PNUMA, "Consultas sobre la responsabilidad", dispone solamente que las partes "cooperarán con miras a adoptar, . . . las normas y procedimientos apropiados en lo que se refiere a la responsabilidad y la indemnización". Si bien ahora no hay ninguna contradicción entre las disposiciones del PNUMA sobre responsabilidad y las del proyecto de la CNUDMI, es una esfera en la que el proyecto de la CNUDMI debe ser claro.

Suponemos que cualquier disposición del proyecto del PNUMA o de protocolos subsiguientes relativa a cualquiera de los dos puntos que se acaban de mencionar estará comprendida en el artículo 15, "Instrumentos relativos al transporte internacional", del proyecto de la CNUDMI. No obstante, dado que el proyecto del PNUMA no constituye específicamente un "instrumento relativo al transporte", en ese artículo deberá hacerse referencia especialmente a él a fin de garantizar que no se diluyan los controles que prevé.

Organizaciones internacionales no gubernamentales

CÁMARA NAVIERA INTERNACIONAL

[Original: inglés]

1. La Cámara Naviera Internacional celebra la oportunidad de formular sus observaciones con respecto al proyecto de Convención sobre la responsabilidad de empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional elaborado por el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su 11.° período de sesiones.

2. A primera vista podría parecer que la industria naviera se beneficia con esta Convención pues el principio de

uniformidad, en general, debe apoyarse. No obstante, la Cámara Naviera Internacional considera que en el caso de la responsabilidad de los empresarios de terminales, una convención no es ni necesaria ni deseable por los motivos siguientes:

a) El acuerdo sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales concierne al contrato comercial, y constituye un ingrediente importante de la competencia, influye en la eficiencia relativa de los puertos y terminales y fomenta su buen funcionamiento.

b) Las Reglas de La Haya y de La Haya/Visby no fijan términos y condiciones normalizados con respecto a la responsabilidad de los empresarios de terminales.

3. No obstante, la Cámara no se opondría a la idea de reglas modelo, siempre que éstas no desalentaran la capacidad de competencia de las terminales. Esas reglas podrían resultar útiles para fomentar la armonización y la Cámara confía en que la CNUDMI considerará favorablemente esta idea en su 22.° período de sesiones.

4. La Cámara Naviera Internacional se reserva el derecho de volver sobre esta cuestión, de ser necesario, en el futuro.

CONSEJO DE ASOCIACIONES NACIONALES DE ARMADORES DE EUROPA Y EL JAPÓN (CENSA)

[Original: inglés]

La opinión general del Consejo es que una Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales no es necesaria porque:

i) El tema concierne al contrato comercial entre las partes interesadas y esos acuerdos comerciales constituyen un factor importante de competencia entre las terminales, influyen en la eficiencia relativa de los puertos y terminales, y fomentan su buen funcionamiento.

ii) Las Reglas de La Haya y de La Haya/Visby no fijan términos y condiciones normalizados con respecto a la responsabilidad de los empresarios de terminales.

No obstante, el Consejo no se opondrá al concepto de reglas modelo que cumplan una función de *orientación* siempre que no desalienten la competencia entre las terminales.

COMITÉ INTERNACIONAL DE TRANSPORTES FERROVIARIOS

[El Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (Comité international des transports ferroviaires, CIT) comunica a la Secretaría que las observaciones de la Unión Internacional de Ferrocarriles (que figuran más adelante) deben considerarse también como observaciones del Comité.]

FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE ASOCIACIONES DE EXPEDIDORES DE CARGA (FIATA)

[Original: inglés]

Los órganos competentes de la FIATA han estudiado el texto y lo encuentran totalmente aceptable. No obstante, dado que la expedición de carga requiere —en interés de nuestros clientes, los expedidores— una gran dosis de flexibilidad, deseamos señalar que la FIATA es partidaria de que la aplicación de esa Convención quede librada a la voluntad de las partes en el contrato comercial y que no tenga carácter obligatorio.

UNIÓN INTERNACIONAL DE FERROCARRILES

[Original: francés]

1. La Convención puede influir en los ferrocarriles desde dos puntos de vista. Por una parte, los ferrocarriles, como empresas de transporte, pueden ser clientes de un empresario de terminal; por otra parte, también pueden convertirse en empresarios, según los términos del artículo 1, si se hacen cargo de mercaderías durante el transporte internacional, aunque no actúen ellos mismos como transportistas o empresarios de transporte multimodal. En la actualidad, los casos en los que los ferrocarriles sólo se encargan del almacenamiento o depósito de las mercaderías no son muy frecuentes. Pero es posible que se verifique una evolución al respecto si los ferrocarriles aumentan considerablemente los servicios que prestan.

2. En lo que concierne al empresario que se hace cargo de las mercaderías, según el artículo 1 se plantea de qué manera podrá determinar si las mercaderías son objeto de transporte internacional o nacional. En consecuencia, se corre el riesgo de que no pueda decidirse con seguridad si se aplicará la Convención o el derecho nacional. La Convención debería definir claramente los criterios *objetivos* de los que depende su aplicación.

3. Partimos de la idea de que el concepto de "transporte multimodal", tal como lo define el artículo 1, en el inciso *a)*, es idéntico al del artículo 1 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías de 1980.

4. La definición que contiene el inciso *c)* del artículo 1 es ambigua con respecto a la regulación del transporte fragmentado. En efecto, queda en pie la duda de si el lugar de partida y el lugar de destino corresponden al principio y al fin del itinerario indicado en cada uno de los documentos de transporte, o al principio y al fin de toda la cadena de transporte. En consecuencia, proponemos que se complemente esa disposición para hacerla más clara.

5. Interpretamos que el concepto de "transportista", mencionado en el inciso *a)* del artículo 1, en la segunda oración, abarca tanto al transportista que ejecuta él mismo el transporte como al transportista principal que recurre,

para ejecutar la totalidad o parte de la operación, a uno o varios subcontratistas.

6. No hay razón por la que la responsabilidad conforme al artículo 6 se diferencie según que el transporte se efectúe por tierra, por mar o por vías de navegación interior. A nuestro juicio, sólo determinadas categorías de mercaderías podrían justificar diferentes límites de responsabilidad, pero no el modo de transporte.

Los límites de responsabilidad del Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF) son mucho más elevados que los previstos en el proyecto.

7. Sugerimos que en el artículo 9 se sustituyan las palabras:

"que no están marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas conforme a las normas o reglamentos aplicables, relativos a mercaderías peligrosas . . ."

por las palabras:

"que no están marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas conforme a las normas o reglamentos relativos a mercaderías peligrosas aplicables en el país donde se encuentre la terminal".

8. Hemos tomado nota de las observaciones con respecto al nuevo texto del párrafo 4 del artículo 10, última oración. Esta disposición prevé que el derecho a la venta de las mercaderías se ejercerá de conformidad con la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento. La referencia al establecimiento no aclara si se trata del domicilio legal de la empresa o del lugar donde el empresario ejerce sus actividades relacionadas con las mercaderías (terminal). Tememos que una norma fundada en el criterio del domicilio legal incite a abusos, pues los empresarios podrían elegir como domicilio de su establecimiento un país cuya legislación les resulte más favorable en lo relativo al derecho a la venta de las mercaderías. En consecuencia, el derecho a la venta debería regirse, en principio, por la legislación del Estado donde el empresario haya prestado los servicios relacionados con el transporte, según el inciso *d*) del artículo 1.

[A/CN.9/319/Add.1]

La presente adición al documento A/CN.9/319 contiene una recopilación de las observaciones que se recibieron entre el 18 de enero y el 17 de marzo de 1989.

Recopilación de observaciones

Estados

ALEMANIA, REPÚBLICA FEDERAL DE

[Original: inglés]

La Misión Permanente de la República Federal de Alemania ante la Oficina de las Naciones Unidas y las demás organizaciones internacionales en Viena [. . .] desea comunicar que las autoridades federales no tienen ninguna objeción fundamental con respecto al contenido del proyecto de Convención.

No obstante, se adjuntan las observaciones del Gobierno de la República Federal de Alemania de las que se debería dejar constancia en el proyecto.

I.

El Gobierno Federal presentó el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional a las autoridades federales y estatales competentes y a las organizaciones económicas interesadas.

Las opiniones difieren ampliamente con respecto a si conviene unificar el derecho que rige la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte de la manera prevista en el proyecto de Convención.

Quienes consideran que no es necesaria una convención sobre ese tema aducen, entre otras cosas, que los casos de transporte internacional que entrañan la prestación de servicios relacionados con el transporte, en el sentido previsto en el proyecto de Convención, suelen ser excepcionales. En la mayoría de los casos estos servicios responden a las necesidades del transporte y a las condiciones del tráfico y, en consecuencia —como una simple operación de tránsito—, ya se rigen por otras normas sobre el transporte internacional. Por lo tanto, prácticamente no hay lagunas que cubrir. Además, se pone en tela de juicio la conveniencia de establecer un solo conjunto de disposiciones obligatorias sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, dado que estos empresarios prestan servicios muy diversos que difícilmente pueden regirse con un único conjunto de normas.

Pero los propietarios de la carga apoyan firmemente al proyecto de Convención pues consideran que es un suplemento lógico de los instrumentos internacionales relativos a la responsabilidad en el transporte por carretera, así como en el transporte ferroviario, marítimo o aéreo.

Las opiniones expresadas sobre las probables consecuencias económicas de la Convención propuesta también son controvertidas.

Se afirma que el aumento de las primas del seguro de daños y perjuicios pagaderas por los empresarios de terminales de transporte no dará lugar automáticamente a una reducción equivalente de los costos del seguro de transporte. Dado que los servicios relacionados con el transporte, en el sentido del proyecto de Convención, sólo constituyen un pequeño segmento de toda la operación de transporte, no puede verificarse una disminución considerable de las primas del seguro de transporte. Por consiguiente, sería lógico afirmar que los costos de toda la operación de transporte podrían aumentar en lugar de disminuir.

No obstante, quienes apoyan el proyecto de Convención insisten en que, si hay normas uniformes que limitan la posibilidad de que los empresarios de terminales de transporte excluyan su aplicación, habrá más posibilidades de entablar acciones de repetición en su contra, de modo que resultará más fácil recuperar los daños pagados por transportistas, transitarios o aseguradores. En consecuencia, disminuirían las primas del seguro de transporte y los costos del transporte.

De estas opiniones divergentes se deduce que la decisión de unificar o no las normas que rigen la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, y la manera de hacerlo, se relaciona estrechamente con el desarrollo ulterior del derecho relativo al transporte internacional en general. A este respecto, el Gobierno de la República Federal de Alemania considera razonable que el presente proyecto de Convención se ajuste en lo posible a los distintos instrumentos sobre el transporte internacional. Pero muchos países aún no han puesto en vigor algunos de estos instrumentos. En consecuencia, se sugiere una vez más que este proyecto —por el momento— sirva simplemente como ley modelo. Además, la situación de hecho de las terminales de transporte aún puede experimentar cambios importantes que requieren un conjunto de normas flexibles y no un instrumento internacional vinculante. Por lo tanto, las disposiciones del proyecto, antes de que se aprueben con la forma de una convención internacional, deben someterse a prueba como ley modelo.

II.

En cuanto a los artículos del proyecto de Convención, el Gobierno Federal formula las siguientes observaciones:

1. *Artículo 1*

a) Conforme a la definición propuesta de empresario de una terminal internacional, el proyecto de Convención también abarca actividades que, en los puertos alemanes, no siempre son efectuadas por los empresarios de terminales sino por empresarios independientes, por ejemplo, estibadores autónomos. Pero dado que en la práctica la manipulación de la carga puede cambiar rápidamente, el Gobierno Federal no recomienda que se limite en consecuencia el ámbito de aplicación de la Convención, pues considera que la limitación contenida en el inciso *a)*, segunda oración, con respecto a los transportistas y empresarios de transporte multimodal es suficiente.

b) A juicio del Gobierno Federal, sin embargo, sería conveniente una disposición que aclarara lo relativo al transporte segmentado. El Gobierno Federal señala que hasta ahora esta situación concreta no ha sido reglamentada expresamente en la Convención. Habida cuenta de la definición de transporte internacional que contiene el inciso *c)*, el Gobierno Federal presume que en el caso del transporte segmentado los lugares decisivos de la partida y el destino serán los correspondientes a cada segmento. En consecuencia, los segmentos dentro del territorio nacional no se rigen por la Convención. Pero en estos casos también la Convención será aplicable según la decisión de cada Estado Miembro.

c) Debido a su amplio ámbito de aplicación, el proyecto de Convención también abarca ahora la manipulación directa de la carga, esto es, sin guarda intermedia. Parecería conveniente añadir una aclaración al respecto.

2. *Artículo 4*

a) De conformidad con el objetivo del proyecto de Convención de unificar el sistema de responsabilidad aplicable al transporte internacional, debería añadirse al artículo 4 una disposición que siga el ejemplo del párrafo 1 del artículo 16 de las Reglas de Hamburgo y del párrafo 1 del artículo 9 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. Conforme a esa disposición, el empresario debería formular una reserva si sabe o tiene motivos razonables para sospechar que los datos contenidos en el documento presentado por el cliente no son correctos, o si no tiene suficiente oportunidad de verificar esos datos. De cualquier modo, parecería conveniente hacer una aclaración a efectos de que el empresario tuviese al menos la *facultad* de formular la correspondiente reserva. También deberían determinarse las consecuencias jurídicas en caso de que el empresario —no obstante la presencia de las condiciones previamente descritas— no formulara la reserva correspondiente.

b) Además, debería considerarse la posibilidad de prever quién deberá sufragar los gastos del examen de la carga efectuado por el empresario, de conformidad con el inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 4.

3. *Artículo 6*

a) El Gobierno Federal quisiera sugerir una vez más que el artículo 6 debería seguir el modelo del Convenio sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (el artículo 4, párrafo 5, del Convenio de 25 de agosto de 1924, modificado por el Protocolo de 23 de febrero de 1968; el artículo 6, párrafo 1, inciso *a)*, de las Reglas de Hamburgo). Estos artículos prevén dos posibles límites de responsabilidad, por bulto o por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas, según cuál sea mayor. Si se procede basándose en la hipótesis de que la Convención deseada debería también facilitar la acción de repetición del transportista —que responde ante el transitario— contra el empresario de terminal, la disposición prevista en el proyecto de Convención resulta difícil de comprender. En virtud de ella, el transportista —incluso cuando responda él mismo por una suma *superior* por bulto o unidad— sólo podrá reclamar al empresario de la terminal los perjuicios hasta una suma fijada por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas.

b) Además, el Gobierno Federal sugiere que se establezca un límite de responsabilidad de conformidad con el Convenio sobre Limitación de la Responsabilidad nacida de Créditos Marítimos (1976) para todas las reclamaciones de daños resultantes de determinados hechos. En caso de daños importantes, por ejemplo, causados por una explosión o un incendio, la responsabilidad por kilogramo —así como la posibilidad de optar entre los límites por kilogramo o bulto— podría dar lugar a pérdidas incalculables y, en consecuencia, sería muy difícil asegurar el riesgo de daños. Es probable que no pueda fijarse un límite de responsabilidad uniforme para todas las instalaciones. Podría considerarse, como una cuantía de referencia, una determinada suma por metro cuadrado de superficie destinada a la guarda de las mercaderías, o bien, el rendimiento anual.

4. *Artículo 8*

En el párrafo 1 del artículo 8, en la segunda posibilidad, el empresario de terminal debería perder el derecho a limitar su responsabilidad sólo si el empleado hubiese actuado en el ejercicio de sus funciones (conforme al

artículo 25 del Convenio de Varsovia para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, modificado por el Protocolo de La Haya de 1955). Sería conveniente introducir una aclaración similar en el texto de la Convención.

5. *Artículo 10*

a) El párrafo 1 del artículo 10 debería ser más preciso a fin de que el derecho de retención y el derecho a la venta de las mercaderías sobre las que el empresario ha ejercido el derecho de retención se limite a los créditos *exigibles*.

b) La limitación prevista en la segunda oración del párrafo 3 del artículo 10, aplicable a los contenedores, debería extenderse a todo el equipo de transporte indicado en el inciso *b)* del artículo 1. Las paletas especiales o los elementos análogos de transporte pueden tener un valor considerable y no siempre pertenecen al propietario de las mercaderías.

6. *Artículo 11*

Parece dudoso que sea suficiente el plazo de un día para dar aviso, incluso en caso de daño manifiesto. Con frecuencia, en la evaluación del estado de la carga y en la decisión de dar aviso intervienen varias personas cuya coordinación requiere cierto tiempo. Por lo tanto, se sugiere que se amplíe el plazo a un período de tres días laborables.

III.

Las observaciones precedentes no deben considerarse exhaustivas. El Gobierno Federal se reserva el derecho de presentar nuevas propuestas durante el período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

MARRUECOS

[Original: francés]

Observaciones con respecto a determinados artículos del proyecto de Convención

Artículo 1. Definiciones

1. *Inciso* a)*: Empresario de terminal de transporte*

1.1. La definición de "empresario" contenida en la primera frase de este inciso no responde a las prácticas y usos comerciales en esta esfera ni a los distintos aspectos que caracterizan al contrato relacionado con la actividad de un empresario de terminal de transporte. Según los términos de esta definición el empresario se hace cargo de las mercaderías cuando presta o hace prestar servicios tales como la carga, la descarga, el arrumaje . . . (conforme al inciso *d)* del mismo artículo). Ahora bien, los servicios relacionados con el transporte que presta el empresario se agrupan en dos categorías que corresponden a diferentes calificaciones jurídicas: el almacenamiento o el depósito que entraña la guarda de las mercaderías, por una parte, y las operaciones de manipulación que se efectúan sin transferir la guarda, por la otra. De esta manera, el empresario puede prestar servicios de manipulación mientras las mercaderías se encuentran bajo la guarda del cargador o del transportista. Por ello, el concepto de guarda no debe tomarse como criterio básico para definir las actividades del empresario de la terminal de transporte.

La definición de "empresario" debería ser más general, a semejanza de la definición de porteador que contienen las Reglas de Hamburgo (artículo 1, párrafo 1).

Es necesario tener en cuenta los "contratos" que vinculan al empresario con el cargador o el transportista para la prestación de los servicios relacionados con el transporte.

Deberían incorporarse las definiciones de las palabras "contrato", "cargador" y "transportista", habida cuenta de la relación jurídica entre el empresario y las partes en un contrato de transporte de mercaderías que son objeto de transporte internacional.

1.2. La segunda oración del inciso *a)* del artículo 1 introduce una excepción, a saber, que la persona que presta o hace prestar servicios relacionados con el transporte no se considerará "empresario" en la medida en que sea responsable de las mercaderías como transportista o como empresario de transporte multimodal en virtud de la ley aplicable relativa al transporte.

Esta excepción no se justifica pues es contraria a los principios jurídicos aplicables a los contratos. En efecto, cuando una misma persona reúne varias calificaciones distintas, sus derechos, sus obligaciones y su responsabilidad son los que derivan del contrato que se esté ejecutando en el momento en que sobreviene el hecho que puede dar lugar a una reclamación o a una acción para hacer valer la responsabilidad. Aquí se trata de definir al "empresario" que se ocupa de la manipulación/depósito, independientemente de otras calificaciones que pueda tener o actividades que pueda realizar.

Además, esta excepción introduce una ambigüedad en el sentido de que trasciende el marco de "la definición" y trata de manera implícita la cuestión de las relaciones jurídicas entre el empresario y las partes en el contrato de transporte, especialmente el transportista.

Ahora bien, en la esfera marítima, la carga y la descarga a bordo de la nave se efectúan bajo la responsabilidad del transportista, pero son ejecutadas por empresas encargadas de la manipulación a las que se aplica la definición de "empresarios de terminales de transporte", adoptada en el proyecto de Convención.

2. *Inciso* d)*: Servicios relacionados con el transporte*

Los servicios relacionados con el transporte no se definen pero se enumeran de manera no taxativa.

Entre estos servicios se mencionan el almacenamiento y el depósito, que entraña la recepción y la guarda de las mercaderías, así como la carga, la descarga, el arrumaje, etc., que consisten simplemente en actividades de manipulación o manutención de las mercaderías. En el comercio marítimo, las mercaderías pueden ser manipuladas en la carga o la descarga sin haber sido objeto de depósito o guarda (como en el caso de embarque y partida directos).

El inciso *d)* está en contradicción con el inciso *a)* del mismo artículo y confirma las observaciones formuladas antes con respecto a este último.

3. *Omisión de la definición de la palabra "cliente"*

El proyecto de Convención menciona la palabra "cliente" en el artículo 4.

Se trata de un concepto muy importante en el marco de las relaciones jurídicas del empresario.

Este término, por consiguiente, debe ser definido teniendo en cuenta las normas y prácticas jurídicas en materia de almacenamiento o "depósito" de mercaderías desembarcadas o por embarcar.

A pesar de las normas generales aplicables al "contrato de depósito", que definen las relaciones entre el depositante y el depositario, el proyecto de Convención no debe pasar por alto este punto que reviste suma importancia en materia de almacenamiento o depósito en las zonas portuarias.

Los empresarios de terminales portuarias que se hacen cargo de mercaderías que han sido o serán objeto de transporte marítimo mantienen forzosamente vínculos jurídicos con los cargadores y transportistas marítimos, en lo que respecta a la transferencia de la guarda de las mercaderías y a las normas jurídicas aplicables al contrato de transporte marítimo.

El término "cliente" sólo puede designar a la persona que entrega las mercaderías al empresario, es decir, al transportista y sus empleados o mandatarios, en el momento de la importación, y al cargador y sus empleados o mandatarios, en el momento de la exportación.

Artículo 3. Período de la responsabilidad

Este artículo dispone que "El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que las tome a su cargo hasta que las entregue a la persona facultada para recibirlas o las ponga a su disposición".

Los términos de este artículo son demasiado vagos en el sentido de que no precisan ninguno de los conceptos esenciales que constituyen el objeto mismo del artículo.

El período de responsabilidad de la persona que "las tome a su cargo" no puede ser definido si no se indica con exactitud el comienzo de la guarda y las modalidades de la toma a cargo, así como el fin de la guarda y sus modalidades.

Además, el empresario se hace cargo de las mercaderías en calidad de depositario. Ahora bien, el depositario en el puerto sólo puede recibir mercaderías que se están por embarcar en una nave determinada o mercaderías que han sido desembarcadas de una nave determinada. En consecuencia, el empresario ejecuta un contrato de "depósito" que lo vincula al depositante, es decir, al transportista, en la importación, y al cargador, en la exportación. El depósito o la guarda comienzan, por lo tanto, a partir del momento en que el empresario recibe las mercaderías de manos del cargador o del transportista, según el caso.

En lo que concierne a la "persona facultada para recibirlas", conviene aclarar que el depositario en el puerto sólo puede entregar las mercaderías a la persona designada por el "depositante" en la "orden de entrega" o en la "orden de expedición".

Por ello entrarían en juego las normas jurídicas aplicables al contrato de transporte, que deben tenerse en cuenta, pues el depositario no tiene ningún modo de saber quién es la persona "facultada" para recibir las mercaderías, hasta que esta persona no se presente con los documentos indicados.

Este artículo debe examinarse más detalladamente y ser tan preciso al menos como el artículo 4 de las Reglas de Hamburgo, por ejemplo.

Artículo 4. Emisión del documento

Este artículo se ocupa del "control de las mercaderías".

La regla es que el "depositante" debe acreditar lo que ha entregado efectivamente al depositario, y el depositario lo que ha recibido efectivamente del depositante. Esta norma constituye el fundamento del doble cómputo que prueba la transferencia de la guarda al empresario.

El término "cliente", utilizado en el párrafo 1, es demasiado general. Teniendo en cuenta la importancia del doble cómputo para la solución de controversias, hay que indicar con exactitud qué personas están facultadas para presentar el documento (véanse las observaciones con respecto al artículo 1 y al término "cliente").

Por otra parte, el depositario en el puerto no puede razonablemente acusar recibo de las mercaderías hasta que no hayan sido clasificadas, contadas e identificadas. Por ello, es necesario añadir "la recepción de las mercaderías depositadas".

La cuestión de la emisión del documento debe examinarse cuidadosamente a fin de proteger los intereses del empresario, sobre todo en lo que concierne a las mercaderías desembarcadas. En efecto, habida cuenta de la práctica cada vez más corriente de la carta de garantía, que entrega el cargador al transportista, y su institucionalización en las Reglas de Hamburgo, los intereses del transportista marítimo están protegidos incluso si no se examinan las mercaderías que ha recibido antes de la partida. Ahora bien, como el depositario en el puerto tendrá pocas posibilidades de solicitar al transportista una "carta de garantía", el documento previsto en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 deberá presentarse en el momento en que se entregan las mercaderías al empresario.

Artículo 5. Fundamento de la responsabilidad

Se observa cierto paralelismo entre las disposiciones de este artículo y las relativas al transportista, especialmente en las Reglas de Hamburgo. No obstante, la falta de precisión caracteriza aquí también el régimen de responsabilidad aplicable al empresario.

Párrafo 1

Este párrafo hace referencia al "período en que responde por las mercaderías conforme al artículo 3 . . .".

La falta de precisión del concepto de "guarda" (toma a cargo) se presenta también en este artículo.

En efecto, conviene estipular claramente que el empresario es responsable si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o la demora ha tenido lugar "mientras las mercaderías se encuentran a su cargo, de conformidad con el artículo 3" (véanse las observaciones con respecto al artículo 3).

Si se tienen en cuenta las observaciones formuladas con respecto a los incisos *a)* y *d)* del artículo 1, se comprueba que el proyecto de Convención introduce una ambigüedad en relación con la definición jurídica de los distintos "servicios relacionados con el transporte".

El empresario, por cierto, es responsable de la manipulación y del almacenamiento de las mercaderías; sin

embargo, el almacenamiento o el "depósito" es el concepto que entrafia la noción de guarda, y los derechos, obligaciones y responsabilidades de ella derivados.

Párrafo 2

El principio adoptado como fundamento de la responsabilidad del empresario es el mismo que adoptan las Reglas de Hamburgo para el transporte marítimo, es decir, la culpa o negligencia presunta. El párrafo 1 emplea prácticamente los mismos términos que el párrafo 1 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo.

Se observa también una analogía entre el párrafo 2 y el párrafo 7 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo.

No obstante, mientras que en el caso del porteador se enuncia expresamente el principio de culpa o negligencia (párrafo 7 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo), en el caso del empresario ese principio se formula con la expresión "incumplimiento".

Aquí se repite la falta de precisión que caracteriza al proyecto de Convención con respecto a los empresarios de terminales de transporte.

La culpa es un concepto jurídico definido por el derecho interno, mientras que el "incumplimiento" es un concepto que quedará librado al criterio de la jurisprudencia y a la práctica. El "incumplimiento" puede ser interpretado de una manera demasiado amplia y dar lugar a abusos por parte de los reclamantes, lo que contribuiría a aumentar la responsabilidad del depositario, en contra del principio de equidad.

Párrafos 3 y 4

Estos párrafos prevén una situación nueva para el empresario, pero que está prevista en los convenios relativos al transporte, esto es, la demora en la entrega de las mercaderías y la posibilidad de considerarlas perdidas transcurrido determinado plazo.

En lo que respecta al empresario, la demora está subordinada a la petición de entrega de las mercaderías por parte de la persona facultada para recibirlas. Conviene aclarar que la petición sólo puede dirigirse al empresario después de la descarga de las mercaderías transportadas y de la emisión del documento previsto en el artículo 4 del proyecto de Convención.

Omisiones. Excepciones a la responsabilidad del empresario

En general, el depositario queda exonerado de la responsabilidad por pérdidas o daños cuya causa no pueda imputársele, tales como el caso fortuito o la fuerza mayor, los defectos de las mercaderías inherentes u ocultos, la negligencia del depositante o del cargador y el transportista en su caso, la inexactitud de las indicaciones relativas al peso y al marcado de los bultos y la naturaleza de las mercaderías, etc.

En cuanto al depositario en el puerto, estas excepciones se justifican precisamente porque recibe mercaderías que han sido objeto de transporte marítimo y con respecto a las cuales el transportista goza de algunas excepciones.

Como las excepciones están vinculadas al concepto de "guarda", tanto por parte del transportista como por parte del empresario, de conformidad con el principio de equidad debe establecerse un equilibrio entre la responsabilidad del transportista marítimo y la del depositario en el puerto. Estos dos participantes en la cadena del transporte son, cada uno por su parte, responsables en forma conjunta frente a las personas con derechos sobre las mercaderías. Sería injusto asignar mayor responsabilidad al auxiliar marítimo que al transportista. En cuanto a las demandas de indemnización, ello podría multiplicar las acciones dirigidas contra el depositario, en un momento en que se tiende a simplificar la solución de las controversias.

Cabe observar que habida cuenta del carácter especial que tienen las actividades del depositario en el puerto, y de sus vínculos con el transportista marítimo, los nuevos códigos marítimos que rigen a los encargados de la manipulación y depositarios han extendido a estos últimos el régimen de responsabilidad del transportista en lo que concierne a las excepciones, la limitación de la responsabilidad y la prescripción de las acciones pertinentes.

Artículo 6. Limitación de la responsabilidad

Este artículo, que fija los límites de la responsabilidad del empresario, distingue aquellos aplicables a las mercaderías objeto de transporte marítimo de los correspondientes a las mercaderías que "son objeto de un transporte internacional que no incluye, conforme al contrato de transporte, el transporte de las mercaderías por mar o por vías de navegación interior".

Por primera vez, el proyecto de Convención se refiere al contrato de transporte y distingue entre el transporte marítimo y otros modos de transporte.

No obstante, la limitación de la responsabilidad prevista para el empresario portuario no está totalmente en armonía con la del transportista tal como se ha previsto en las Reglas de Hamburgo.

De conformidad con el Convenio sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, la responsabilidad del porteador se limita a una suma equivalente a 835 unidades de cuenta por bulto u otra unidad de carga transportada, o a 2,5 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor.

La limitación prevista para el empresario portuario es de 2,75 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto.

Ahora bien, la limitación por bulto u otra unidad de carga es importante en lo que respecta a los contenedores, paletas o cualquier otro elemento análogo que se utilice para agrupar las mercaderías.

En consecuencia, el empresario que recibe las mercaderías objeto de transporte marítimo debería beneficiarse con los mismos límites de responsabilidad que corresponden al transportista.

Este artículo debería reproducir las disposiciones del inciso *a)* del párrafo 1 y de los párrafos 2 y 3 del artículo 6 de las Reglas de Hamburgo.

Cabe observar que los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 6 del presente proyecto contienen los mismos principios que las disposiciones de los incisos *b)* y *c)* del párrafo 1, y del párrafo 4, del artículo 6 de las Reglas de Hamburgo.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

Este artículo se refiere al derecho de retención sobre las mercaderías que corresponde al empresario.

Conforme a ese derecho, el párrafo 3 de este artículo prevé la posibilidad de que el empresario venda las

mercaderías retenidas, en la medida en que lo autorice la legislación del Estado donde tenga su establecimiento.

No obstante, se prevé una excepción con respecto "a los contenedores que no sean propiedad del empresario, el transportista o el cargador y estén claramente marcados a efectos de la identificación de su propietario, excepto en lo que respecta a las reparaciones o las mejoras que el empresario efectúe en los contenedores".

No se justifica aplicar esta excepción al empresario pues los contenedores constituyen "mercaderías". El empresario manipula y almacena los contenedores como tales, estén vacíos o llenos.

Además, el empresario recibe las mercaderías desembarcadas o por embarcar, independientemente de quién sea su propietario. No se justifica esta distinción entre los contenedores según su pertenencia al cargador, al transportista o a otra persona.

La razón de ser del derecho de retención del empresario es que pueda recuperar los gastos y los créditos con respecto a las mercaderías que tiene en depósito y que han sido objeto de sus servicios.

Ahora bien, aunque los contenedores no sean objeto de servicios de reparación o mejoras por parte del empresario, no por ello dejan de ser objeto de los "servicios relacionados con el transporte" como todas las demás mercaderías.

Cabe observar que el artículo 1 del proyecto, en el inciso *b)*, dispone: "El término 'mercaderías' comprende todo contenedor, paleta o cualquier elemento análogo de embalaje o transporte siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas y el elemento de embalaje o transporte no haya sido suministrado por el empresario".

Por último, hacemos notar el caso de los contenedores vacíos manipulados por el empresario.

El párrafo 4 del artículo prevé las condiciones aplicables a la venta de las mercaderías.

Cabe recordar que en Marruecos las mercaderías depositadas en el puerto, cuando corresponde, son vendidas por los servicios aduaneros conforme a la legislación aduanera, incluso si la venta tiene lugar a petición y por cuenta del empresario.

Artículo 11. Aviso de la pérdida, el daño o la demora

Párrafo 2

Este párrafo prevé el caso de pérdidas o daños no manifiestos en el momento en que el empresario entrega las mercaderías a la persona facultada para recibirlas.

Estas disposiciones son análogas a las previstas para el porteador en el párrafo 2 del artículo 19 de las Reglas de Hamburgo.

Pero la situación del empresario en este punto se diferencia de la del transportista.

En el transporte marítimo de mercancías, especialmente, se rigen detalladamente las relaciones entre el cargador y el porteador así como las obligaciones y las garantías derivadas de los documentos de transporte, el conocimiento de embarque u otros documentos.

En lo que concierne al empresario, sólo puede garantizar aquello que le ha sido entregado manifiestamente y no está en condiciones de verificar las pérdidas o daños no manifiestos, sobre todo con respecto a las mercaderías recibidas al desembarcar, que ya han sido objeto de varias manipulaciones, además del transporte marítimo.

Por otra parte, las modalidades de entrega no son las mismas en el caso del empresario que en el del transportista.

La persona facultada para recibir las mercaderías es el consignatario o su mandatario. Ahora bien, esta persona tiene la posibilidad de verificar las pérdidas o daños en el momento en que recibe las mercaderías de manos del empresario.

Además, la entrega material de las mercaderías a la persona facultada libera al empresario de la obligación de la guarda. Por ello, no puede ser responsable de los daños o pérdidas sobrevenidos a las mercaderías después de su salida de las zonas de depósito en el puerto.

Por estos motivos, el párrafo 2 no puede aplicarse al empresario portuario, sobre todo, especialmente porque los plazos son demasiado largos, tanto los siete días contados a partir de la fecha en que las mercaderías lleguen a su destinatario final, como los 45 días contados a partir de la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibirlas.

El párrafo 2 es fuente de posibles arbitrariedades y dará lugar a abusos y a la proliferación de acciones contra el empresario.

Cabe señalar, en segundo término, que el plazo previsto para el porteador es de 15 días contados desde la fecha en que las mercaderías hayan sido puestas en poder del consignatario (párrafo 2 del artículo 19 de las Reglas de Hamburgo).

Párrafo 4

Este párrafo contempla las "facilidades razonables para la inspección de las mercaderías y la comprobación del número de bultos" que se darán mutuamente el empresario y la persona facultada para recibir las mercaderías.

Las Reglas de Hamburgo (párrafo 4 del artículo 19) contienen la misma disposición para el "porteador y el consignatario".

El proyecto establece, en consecuencia, un paralelismo entre los vínculos que unen al porteador y al consignatario y los vínculos que unen al empresario con la persona facultada para recibir las mercaderías.

Este paralelismo no tiene fundamento, si se consideran las relaciones jurídicas derivadas del contrato de transporte y del contrato de "depósito", respectivamente.

El depositario está vinculado obligatoriamente con el depositante, es decir, con la persona que le entrega las mercaderías.

Por ello, la inspección de las mercaderías y la verificación del número de bultos no puede efectuarse válidamente sin la participación efectiva del depositante, y principalmente del transportista, dado que las pérdidas o daños generalmente se descubren cuando llegan las mercaderías al puerto donde se desembarcan.

Por consiguiente, es indispensable tener en cuenta las normas aplicables al transporte marítimo y al depósito portuario. Este párrafo debe disponer que "el empresario, el transportista y la persona facultada para recibir las mercaderías se darán mutuamente . . .".

Párrafo 5

Este párrafo prevé la indemnización por los perjuicios resultantes de la demora en la entrega de las mercaderías, y dispone que deberá darse aviso al empresario dentro de

un plazo de 21 días contados desde la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibirlas.

Es necesario añadir: "o se pusieron a su disposición".

Las disposiciones del proyecto de Convención que se refieren a la "demora en la entrega de las mercaderías", en los párrafos 3 y 4 del artículo 5, aclaran ese punto.

En efecto, el empresario puede poner las mercaderías a disposición de quien tenga derecho a ellas en los plazos previstos sin que se presente la persona facultada para recibir las mercaderías.

El plazo de 21 días previsto en este párrafo debe contarse a partir del día en que las mercaderías hayan sido entregadas o puestas a disposición de la persona facultada para recibirlas.

Artículo 12. Prescripción de las acciones

Este artículo prevé las acciones que pueden entablarse para hacer valer la responsabilidad del empresario.

El régimen previsto en el proyecto de Convención es marcadamente desfavorable para el empresario:

— Abre el camino a las acciones principales, que puede entablar la "persona facultada para reclamar" y a las acciones de repetición, que pueden entablar el transportista u otras personas;

— Prevé plazos más largos que los que fijan las Reglas de Hamburgo para el porteador marítimo, lo que abre la posibilidad de ejercer más acciones contra el empresario.

El problema de las acciones judiciales está estrechamente relacionado con la cuestión de los vínculos entre el depositario portuario y las partes en el contrato de transporte marítimo. Es uno de los problemas que ha planteado más controversias.

En efecto, se trata de defender los intereses de las partes, es decir, las personas con derechos sobre las mercaderías, el transportista y el empresario.

En consecuencia, es indispensable tener en cuenta los factores siguientes:

— El problema de la causalidad conjunta de los daños imputables al transportista y al depositario;

— Los vínculos existentes entre el transportista/"depositante" y el empresario/"depositario";

— El problema del acceso a medios de prueba que permitan determinar, durante el mismo procedimiento, las respectivas responsabilidades del transportista y del empresario, habida cuenta de la transferencia de la guarda de las mercaderías;

— La necesidad para el destinatario o su asegurador de ejercer su derecho de repetición contra el transportista en virtud del contrato de transporte.

La acción ejercida solamente contra el empresario sólo protege parcialmente los intereses del destinatario, pues el empresario sólo responde de las pérdidas o daños que le sean imputables.

— Ninguna de las partes está interesada en aumentar las costas judiciales ni el costo de la solución de controversias con la proliferación de acciones y con actuaciones largas y costosas.

Ante este conjunto de elementos, la solución más adecuada sería:

— Aplicar el mismo plazo de prescripción al transportista marítimo y al depositario portuario;

— Prever la posibilidad de que se ejerza una acción combinada contra el transportista marítimo y el depositario portuario por cuenta de la persona facultada a reclamar las mercaderías.

Es preciso volver a examinar el artículo 12 en este sentido pues tal como está redactado ahora no puede aplicarse al empresario portuario.

Señalamos, a propósito, las divergencias entre los plazos para el porteador previstos en las Reglas de Hamburgo y los previstos para el empresario en el proyecto de Convención:

— El plazo de prescripción para el porteador corre a partir del día en que ha "entregado" las mercaderías al consignatario o al empresario, si el primero no se presenta. El tiempo de depósito en el puerto no está comprendido en el plazo;

— Para el empresario, el plazo corre a partir del día de la entrega de las mercaderías a la persona facultada para recibirlas. Si esta persona retira las mercaderías después de varios meses de depósito, el plazo de prescripción se prolongará en consecuencia.

Por consiguiente, el plazo de prescripción debería correr para el empresario a partir del día en que haya recibido las mercaderías, lo que coincide con la "entrega" en el caso del porteador.

— El plazo previsto para la acción de repetición contra el porteador incluso después de expirado el plazo de prescripción, subordina esta acción al plazo fijado por la ley del Estado en que se incoe el procedimiento.

Además, este plazo no podrá ser inferior a 90 días, contados desde la fecha en que la persona que ejercite la acción de repetición haya sido emplazada con respecto a la acción ejercitada contra ella, es decir, al inicio del procedimiento.

— En cuanto al empresario, no se hace ninguna alusión al plazo fijado por la ley del Estado en que se incoe el procedimiento.

El plazo previsto para ejercer la acción de repetición es de 90 días contados desde la fecha en que la persona que ejerza la acción de repetición haya sido declarada responsable, es decir, cuando termina el procedimiento dirigido contra ella.

El plazo de 90 días previsto con respecto al empresario se prolonga de este modo según el tiempo que requiera la acción principal dirigida contra la persona que puede ejercer una acción de repetición contra el empresario.

La lógica exige que incluso si se admite una acción de repetición por parte del empresario, ésta deberá ejercerse dentro de un plazo razonable, a partir del día en que la persona que ejerce la acción de repetición haya sido emplazada con respecto a la acción ejercitada contra ella.

MÉXICO

[Original: español]

El Gobierno mexicano ve con agrado la labor del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en la formulación de un proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. En primer lugar, puesto que resulta el complemento de diversos trabajos realizados anteriormente por la CNUDMI y por otros organismos internacionales en materia de transporte internacional de mercaderías. Por otro lado, ya que resulta necesario un documento internacional que regule la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. Hasta ahora, los instrumentos internacionales vigentes en materia de transporte de mercaderías se limitan a regular sólo ciertos aspectos de este contrato, no obstante que es durante las etapas intermedias del transporte y, sobre todo, antes y después del mismo, cuando se producen con más frecuencia daños y pérdidas en las mercancías. Es de esperarse que esta Convención venga a resolver esta laguna legal en la materia.

Por lo que toca al texto de la futura Convención, se puede decir que en el artículo 1 es conveniente definir a la "persona facultada para recibir las mercaderías". Este término se usa en los artículos 3, 4 y 5. Sobre todo si se toma en cuenta que el artículo 4 habla también del cliente, sería conveniente aclarar quién es el cliente, ¿el cargador, el porteador o el consignatario? La persona facultada para recibir las mercancías puede ser un porteador, otro empresario, el consignatario o el portador del conocimiento de embarque. También pudiera considerarse la definición de "cliente".

Por lo que respecta al artículo 3 del proyecto se recomienda que la Convención defina cuando el empresario: *a)* toma a cargo las mercancías; *b)* entrega las mercancías; y *c)* pone a disposición de la persona facultada para recibir las mercancías.

La circunstancia de que no se determine el momento preciso en que esos eventos ocurren pueden producir incertidumbre en la práctica comercial. Convendría explorar la posibilidad de insertar una regla semejante a la del artículo 4 de las Reglas de Hamburgo, relativo al período de responsabilidad del porteador, que se ocupa del mismo problema en el contexto del transporte de mercaderías. También conviene tener en cuenta el artículo 14 del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal.

El artículo 4, párrafo 1, prevé la facultad que tiene el empresario, que se convierte en obligación, si el cliente lo solicita, de emitir un documento. Son oscuras las razones por las cuales, cuando el que presenta el documento es el "cliente", el recibo debe identificar las mercancías y señalar su estado y cantidad; en cambio, si el documento lo hace el empresario, el acuse de recibo de las mercancías debe tener la fecha de recepción e indicar el estado y cantidad de las mercancías en la medida en que pueda determinarse por medios de verificación razonables.

Se observa que tampoco está claro quién determina qué clase de documento, si el del inciso *a)* o el del inciso *b)*.

En relación con el párrafo 4, se hace notar que existe un concepto de firma en el párrafo 3 del artículo 14 de las Reglas de Hamburgo, análogo, pero diferente en algunos aspectos, al que aparece en el proyecto de Convención que nos ocupa. Similar definición en el párrafo 3 del artículo 5 del Convenio sobre el Transporte Multimodal.

Por otro lado, el artículo 5, inciso *k)*, de la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales expresa otro concepto diferente de firma, por lo que se requerirá afinar estos conceptos.

Por todo lo anterior, se recomienda: 1) eliminar la incertidumbre del concepto de firma (hay tres definiciones diferentes); y 2) adoptar la definición de la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales debido a las ventajas sobre las anteriores.

En el artículo 5, párrafo 1, se exonera al empresario que pruebe haber tomado las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias. Cabría considerar la posibilidad de incluir también las medidas razonables para "disminuir" las consecuencias. Hay ocasiones en que no se puede evitar el daño, pero que sí se pueden disminuir sus efectos. Se podría considerar la posibilidad de incluir una regla semejante a la del artículo 77 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980).

En el artículo 5, en los párrafos 1 y 2, se establece que el empresario responderá de "los perjuicios". De acuerdo al concepto de "perjuicios" en el derecho mexicano y al parecer en diversos países del sistema del derecho continental, los daños constituyen "la pérdida patrimonial" y los perjuicios "la ganancia esperada". La terminología del artículo 5, párrafos 1 y 2, puede provocar confusión y resultados no deseados si un juez entiende los términos comentados de acuerdo a su ley nacional. Se recomiendan dos soluciones alternativas: 1) utilizar una fórmula más descriptiva del fenómeno; y 2) definir en el artículo 1 el término "perjuicios".

El párrafo 4 del artículo 5 no indica quién puede dar por perdidas las mercancías. Debe precisarse que quien puede declarar la pérdida es la persona facultada para recibirlas. No es lógico que pueda hacerlo el empresario, ya que podría aprovecharse de la situación cuando las mercancías excedan del valor del límite de responsabilidad. En todo caso, debe corresponder a quien está interesado en recibir las mercancías la facultad de prolongar el período.

El artículo 6 establece límites de responsabilidad que resultan bajos si se toman en consideración los límites que aparecen en todas las convenciones internacionales. Por ejemplo, el artículo 6 de las Reglas de Hamburgo y el artículo 18 del Convenio sobre el Transporte Multimodal. A lo anterior debe agregarse que la experiencia es que las pérdidas y daños ocurren con más frecuencia durante las etapas que cubrirá la Convención. Por todo ello, es conveniente elevar los límites de responsabilidad, por lo menos, a los niveles de las otras convenciones anteriormente mencionadas.

En otro orden de ideas, conviene considerar que desde que ocurre el evento que da lugar a la responsabilidad, hasta el momento del pago de la indemnización, transcurren períodos significativos. Por ello, es razonable estipular, a semejanza de lo que ocurre en otros instrumentos (por ejemplo, el artículo 72 de la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales y el artículo 78 de la Convención de Viena sobre

Compraventa), la obligación de pagar intereses e incluso compensar las pérdidas por eventuales fluctuaciones en los tipos de cambio. De otro modo y aun cuando con base en una ley nacional el perjudicado pudiera exigir esos conceptos, el responsable pudiera argüir que el límite de su responsabilidad comprende, también, los conceptos de intereses y pérdidas en cambios.

En cuanto a la responsabilidad por demora, que se fija en el total de la remuneración debida al empresario, se antoja que el límite es muy bajo, ya que el empresario únicamente arriesga su paga.

El mismo artículo habla de remuneración, de ello cabe pensar que otros cargos adicionales que pudiera hacer el empresario no concurren a formar el límite, por lo que sería razonable revisar esta cuestión.

El artículo 7, párrafo 1, prevé la acción que se funde en la responsabilidad contractual, en la responsabilidad extracontractual o en otra causa. La mención de las dos clases generadoras de responsabilidad, contractual y extracontractual, al parecer agota todos los supuestos. A menos que exista otra razón ajena a este razonamiento, se debe considerar en este comentario que debe eliminarse la mención de "otra causa".

Por lo que corresponde al artículo 8 se tomó nota de los argumentos en pro y en contra de incluir, en el supuesto del párrafo 1, a "otras personas contratadas por el empresario". Tomando en cuenta que es difícil que esas otras personas dispongan de un patrimonio suficiente, que no acostumbran contratar seguro, que con frecuencia se encuentran en un país remoto y que quien los contrata es el empresario, es preferible que queden incluidas en el párrafo 1 del mismo artículo.

En los párrafos 1 y 2, se usa la expresión "temerariamente y a sabiendas" que, siendo cierto que se usa en las Reglas de Hamburgo, es objetable. Cabría hacerse las siguientes consideraciones al respecto: la palabra "temerariamente" tiene una connotación en español que requiere de dos elementos: falta de prudencia y valentía o arrojo. En el texto en inglés se usa *recklessly*. Según el diccionario Longman, *reckless (of a person or his behaviour)* significa *too hasty, not caring about danger*. En consecuencia, la persona afectada, una vez que el empleado pruebe que el daño lo ocasionó actuando en el desempeño ordinario de sus funciones, tiene a su cargo la prueba de que:

a) La persona que causó el daño actuó *valientemente*, con imprudencia;

b) *Sabía* que probablemente sobrevendría el daño o la demora.

Si se añade que el empresario puede acogerse al límite, por quedar excluida de la hipótesis del párrafo 1 "la persona que contrató" (tal como aparece en el proyecto), desde el punto de vista práctico la persona afectada tendrá siempre que soportar la pérdida. En consecuencia, se recomienda utilizar la expresión: "Con imprudencia y sabiendo o debiendo razonablemente saber . . .".

En el artículo 10, en relación con el párrafo 3, los argumentos que se esgrimen en el documento A/CN.9/298, párr. 63, para justificar que la venta de las mercancías se rija por la ley del Estado en el que el empresario tenga su establecimiento son válidos. Sin embargo, esta disposición pudiera retraer a algún Estado a acceder a la Convención, por las razones que en ese párrafo se apuntan. Por ejemplo: las mercancías se encuentran en el Estado A, cuya ley prohíbe a las partes vender bienes ajenos sin autorización judicial. En cambio, si el establecimiento del empresario se encuentra en el Estado B la ley permite la venta de las mercancías por el empresario. En consecuencia, si el Estado A es parte en la Convención tendrá que soportar que las mercancías se vendan conforme a una ley especial. Esta sería la situación de México, que tendría que considerar las consecuencias de esta disposición antes de firmar y antes de acceder a la Convención. El inconveniente señalado se elimina si el texto dijera: ". . . en la medida en que lo autorice la legislación del Estado en el que el empresario tenga su establecimiento *y a condición de que la venta no viole la ley en donde se encuentran las mercancías*" (las palabras subrayadas expresan la modificación que se propone).

El artículo 11, párrafo 2, tiene como consecuencia que, si el consignatario se encuentra sujeto a las Reglas de Hamburgo y a esta Convención, tendrá dos reglas diferentes para la misma situación. El plazo que da el párrafo 2 del artículo 19 de las Reglas de Hamburgo es de 15 días y no tiene el tope de 45 días. Se propone alinear los preceptos.

Por último y en relación al artículo 14, cabe mencionar que en general es cierto que la referencia al criterio de "buena fe" es susceptible de crear problemas de interpretación en la comunidad jurídica internacional. Por otro lado, resulta inútil, ya que es evidente que el comercio internacional debe regirse sobre la base del principio de la buena fe. Se hace notar que en las convenciones de la CNUDMI se han utilizado textos diferentes, lo cual es inconveniente. Por ejemplo: las Reglas de Hamburgo (artículo 3), la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (artículo 7) y este proyecto utilizan un texto; en cambio la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (párrafo 1 del artículo 7) y la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (artículo 4) usan otro lenguaje.

Organización internacional no gubernamental

UNIÓN INTERNACIONAL DE TRANSPORTES POR CARRETERAS (IRU)

[Original: francés]

[En la carta que acompaña las observaciones formuladas por la Unión Internacional de Transportes por Carreteras se indica que, en general, el proyecto de Convención está en consonancia con las opiniones de esta organización.]

Artículo 1, inciso b)

La Unión Internacional de Transportes por Carreteras aprueba la definición de "mercaderías" adoptada por el Grupo de Trabajo (A/CN.9/298, párr. 18).

Artículo 2, inciso b)

Añádase: "cuando, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, los servicios relacionados

con el transporte, prestados por un empresario, se rigen por la ley de un Estado contratante".

Artículo 6

Es preciso volver a examinar el artículo 6 pues no es satisfactorio que se apliquen al empresario distintos límites de responsabilidad cuando se trata de las mismas mercaderías, pero objeto de distintos modos de transporte.

Si no obstante ello no se modifica el artículo 6, habría que modificar el texto de la segunda oración del párrafo 1 de la siguiente manera:

"Ahora bien, si las mercaderías son objeto de un transporte internacional *por ferrocarril o por carretera, . . .* la responsabilidad del . . .".

También debe tenerse en cuenta que a raíz de la flexibilidad del transporte por carretera, durante el viaje puede modificarse el itinerario haciendo, si es posible, un tramo por otra ruta marítima o terrestre, sin que ello conste expresamente en el contrato de transporte o en la carta de porte.

Artículo 8

¿No debería este artículo contener una cláusula que exonere de responsabilidad al empresario, por ejemplo, cuando la pérdida, el daño o la demora resulten en su totalidad de acciones u omisiones de terceros deliberadas y con la intención de causar esa pérdida, daño o demora? Lo mismo se aplica a causas originadas, entre otras cosas, en actos de guerra, hostilidades, guerra civil, insurrecciones o un fenómeno natural de carácter excepcional e irresistible.

Artículo 9, inciso b)

No es suficiente el reembolso de todos los gastos que le ocasione al empresario adoptar las medidas a que se hace referencia en el inciso *a)*. Habría que añadir *"y todos los gastos y pérdidas y daños resultantes de la entrega de las mercaderías"*, por analogía con el artículo 22 del Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR).

[A/CN.9/319/Add.2]

NORUEGA

[Original: inglés]

Observaciones generales

El Gobierno de Noruega reconoce que, en general, se requieren normas uniformes que rijan el transporte internacional de mercaderías. Hoy día, la guarda de las mercaderías puede estar comprendida en el ámbito de aplicación de los convenios que rigen la responsabilidad de los transportistas. Pero en otros casos, ningún instrumento vigente resulta aplicable. El proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte puede cubrir la laguna que dejan los instrumentos vigentes. Proporciona una base adecuada para un examen y perfeccionamiento ulterior, y el Gobierno de Noruega reconoce el mérito de la labor del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales.

Es fundamental que una convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte tenga debidamente en cuenta las soluciones que contienen los convenios vigentes en materia de transporte. El Gobierno de Noruega es partidario de que haya concordancia en esta esfera. Desde ese punto de vista, apoyamos la idea de adoptar a los convenios vigentes como modelo de la Convención sobre los empresarios de terminales de transporte.

El Gobierno de Noruega también quisiera formular algunas breves observaciones con respecto a determinados artículos del proyecto de Convención. Las observaciones se presentan sin perjuicio de la posición definitiva que adoptemos.

Observaciones con respecto a distintos artículos

Artículo 3

Conforme al artículo 3, el empresario será responsable hasta que entregue las mercaderías, o bien, "las ponga a su disposición". A nuestro juicio, debería considerarse la posibilidad de ampliar el período de responsabilidad en los casos en los que no se entregan las mercaderías. De todos modos, deberían aclararse las palabras "las ponga a su disposición".

Artículo 6

El establecimiento de distintos límites para el transporte marítimo y el transporte por vías de navegación interior, por una parte, y otros tipos de transporte, por otra, podría causar problemas. Tal vez resulte difícil calcular las sumas correspondientes a los límites de responsabilidad por demora, conforme al párrafo 2. En principio, los límites deberían ser altos a fin de proporcionar una indemnización adecuada. Pero es importante que, en lo posible, concuerden con los límites fijados en otros instrumentos jurídicos relacionados con el transporte.

Artículo 9

Este artículo protege al empresario de los daños causados por mercaderías peligrosas. El inciso *b)* le reconoce el derecho al reembolso de todos los gastos que le ocasione adoptar las precauciones a que se hace referencia en el inciso *a)*. Quizá el alcance del inciso *b)* sea demasiado limitado y deba examinarse nuevamente.

Artículo 11

Este artículo se diferencia de disposiciones análogas que figuran en otros instrumentos relativos al transporte. El Gobierno de Noruega preferiría que hubiese una mayor concordancia.

[A/CN.9/319/Add.3]

La presente adición al documento A/CN.9/319 contiene una recopilación de las observaciones que se recibieron entre el 22 de marzo y el 28 de abril de 1989.

Recopilación de las observaciones

Estados

FINLANDIA

[Original: inglés]

El Gobierno de Finlandia acoge con satisfacción la oportunidad de exponer sus consideraciones acerca del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. Sin embargo, estas observaciones se presentan sin perjuicio de la posición definitiva que el Gobierno adopte sobre la cuestión. La ratificación eventual de la Convención que se está examinando dependerá, entre otras cosas, de la entrada en vigor del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978, y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías.

El Gobierno apoya la idea de que el régimen de la responsabilidad internacional que se está examinando sea establecido en forma de una Convención, ya que ello no impide que los Estados que no estén dispuestos a aceptar esta forma utilicen la Convención como una ley modelo. El Gobierno finlandés encuentra también aceptable la solución propuesta en el artículo F del proyecto de cláusulas finales, con arreglo al cual la Convención entrará en vigor cuando haya sido depositado el quinto instrumento de ratificación.

Observaciones sobre artículos concretos

Artículo 1

Inciso d). El Gobierno entiende que la amplitud con que se definen, en este inciso, los "servicios relacionados con el transporte" responde a una tentativa de cubrir mediante esta Convención cualquier laguna que pueda haber entre el ámbito de aplicación de los diversos instrumentos relativos al transporte internacional. Sin embargo, por razón de esa amplitud, la Convención parece abarcar incluso operaciones a las que difícilmente cabría justificar la aplicación de varios de sus artículos (por ejemplo, los artículos 4 y 10). Cabe también preguntarse si la política en la que se basa la Convención justifica el que actividades que suelen llevarse a cabo bajo la supervisión del capitán del buque o en conexión con la carga y descarga queden también incluidas dentro del ámbito de aplicación de la Convención. En consecuencia, el Gobierno finlandés propone que se supriman en este inciso las palabras "la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca".

Artículo 3

A tenor de este artículo, el período de la responsabilidad del empresario expira cuando entrega las mercaderías a la persona facultada para recibirlas o las pone a su disposición. El Gobierno finlandés propone que las palabras *"made them available"* de la versión inglesa se sustituyan por las palabras *"placed them at the disposal of"*. La demora en la recepción de las mercancías dentro del período convenido no debería redundar en la extinción absoluta de la responsabilidad del empresario salvo que éste haya efectuado una notificación al receptor y le haya instado a hacerse cargo de las mercancías. El Gobierno finlandés subraya que las disposiciones de este artículo sobre el período de responsabilidad no deberían impedir la aplicación al empresario de los principios generales de la responsabilidad extracontractual, por delitos civiles y cuasidelitos.

Artículo 6

Párrafo 1. La eliminación de la responsabilidad establecida en este artículo debería corresponder a otras limitaciones cuantitativas aplicables en la esfera del derecho del transporte a fin de dar a las acciones de repetición entre empresarios y transportistas una base equiparable. Por ello sería preferible incluir en el artículo una alternativa basada en el número de bultos y de unidades de carga transportada. La aplicación de los límites por bulto a los contenedores y a otros casos análogos debería resolverse en esta Convención de la misma forma que en los instrumentos sobre transporte marítimo de mercaderías.

Quizá fuera preferible hacer más claro el régimen de la Convención para el supuesto de unas mercaderías perdidas que se hayan encontrado posteriormente. No debería interpretarse la Convención en el sentido de que el empresario adquiere automáticamente la propiedad de las mercaderías supuestamente perdidas por el mero hecho de haber pagado la indemnización por la pérdida total de las mismas conforme al artículo 6 una vez expirado su período de responsabilidad. Si las mercaderías se encuentran una vez pagada la indemnización, la cuestión de su propiedad debería impedir que el consignatario reclame las mercaderías y cobre una indemnización por demora si acepta resarcir al empresario de la diferencia entre la indemnización por la pérdida total de las mercaderías y la indemnización por demora.

Artículo 8

Párrafo 1. En principio el Gobierno finlandés está de acuerdo con la solución adoptada en el párrafo 1 del artículo 8, a tenor del cual el empresario pierde su derecho a la limitación de la responsabilidad en caso de que la pérdida, el daño y la demora sean ocasionados deliberada o temerariamente por un empleado o mandatario suyo. Sin embargo, el empresario debería poder acogerse a la limitación de la responsabilidad cuando su empleado o mandatario haya provocado el daño pero no exista un vínculo causal entre ese daño y el desempeño por el empleado de su actividad profesional. Puede citarse como ejemplo el caso en el que un empleado del empresario allana sus locales y roba las mercaderías fuera de las horas de trabajo.

Así pues, la pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad por el daño ocasionado por un empleado del empresario debería limitarse a los casos en los que el empleado o mandatario hubiera actuado en esa calidad. La definición de esos límites debería dejarse a la legislación nacional pertinente en materia de contratos de trabajo y mandato.

Artículo 10

El derecho de garantía real sobre las mercaderías estatuido en el párrafo 1 del artículo 10 se refiere a los

gastos y otras sumas debidas por los servicios relacionados con el transporte que el empresario haya prestado respecto de esas mercaderías durante el período en que responde por ellas. El empresario está también facultado para vender las mercaderías a fin de obtener la suma necesaria para satisfacer su crédito (párrafo 3).

Se propone que el derecho de retención y el derecho a vender las mercaderías cubra los gastos y las sumas debidas por los servicios relacionados con el transporte que haya prestado el empresario después de comenzado el período en que responde por ellas. Cabe que éstos se hayan contraído en todo o en parte una vez expirado el período de responsabilidad del empresario conforme a lo dispuesto en el artículo 3 de la Convención, por ejemplo, si el empresario no se hizo cargo de las mercaderías en el plazo convenido y se han pagado por anticipado los derechos de almacenamiento correspondientes al período convenido. No hay motivo para denegar el derecho de retención por gastos y otras sumas reclamables por los servicios prestados con posterioridad a ese período.

Debería facultarse también al empresario a vender las mercaderías que no hayan sido reclamadas, aun cuando, por razón de haberse efectuado un pago por anticipado, no hubiera ningún gasto u otra suma reclamable no cubierto. En consecuencia, debería añadirse al artículo un nuevo inciso que autorice la venta de las mercaderías que no hayan sido reclamadas cuando i) el empresario haya notificado a la persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías de que éstas están a su disposición, así como su propósito de ejercitar su derecho a venderlas, y ii) haya transcurrido un plazo, no inferior a 30 días, señalado en la notificación sin que se hayan reclamado las mercaderías.

En el párrafo 3 después de la palabra "contenedores" deberían añadirse las palabras "paletas o cualesquiera otros elementos análogos de embalaje o transporte en los que las mercaderías hayan sido agrupadas o embaladas", con el fin de conseguir una formulación uniforme con la del inciso *b)* del artículo 1 a este respecto.

Artículo 17

Párrafo 4. El Gobierno finlandés propone el siguiente texto del párrafo 4: "La Comisión aprobará las enmiendas por una mayoría de dos tercios de sus miembros presentes y votantes, siempre que en el momento de la votación estén presentes al menos la mitad de los miembros".

PAÍSES BAJOS

[Original: inglés]

Observaciones generales

El Gobierno de los Países Bajos ha tomado nota del proyecto de Convención con mucho interés y aprecio. La principal razón para unificar las normas sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales es cubrir las lagunas que dejan los regímenes de responsabilidad establecidos por los convenios relativos al transporte internacional antes, durante y después del transporte, así como entre las distintas etapas del transporte. Por una parte, el proyecto de Convención brinda debida protección a las personas interesadas en el cargamento y, por otra parte, facilita el ejercicio de la acción de repetición contra los empresarios de terminal a los transportistas, empresarios de transporte multimodal, transitarios y entidades análogas, cuando deben resarcir las pérdidas o daños en las mercaderías causados por el empresario de terminal durante el período en que responden por las mercaderías.

El proyecto de Convención es aplicable a los empresarios de terminales que manipulan mercaderías objeto de transporte internacional por mar, aire, ferrocarril, carreteras y vías de navegación interior. Hay muchos tipos distintos de empresarios que se ocupan de diversas clases de mercaderías y prestan diferentes servicios. Además, los empresarios representan toda una escala de adelantos técnicos y operativos. En vista de las diferentes circunstancias de hecho en las que los empresarios de terminales prestan sus servicios, el Gobierno de los Países Bajos no está convencido de que las distintas clases de empresarios de terminales deban regirse necesariamente por el mismo régimen de responsabilidad. El proyecto de Convención debe dejar abierta la posibilidad a los legisladores nacionales de aplicar la Convención según las circunstancias concretas. A continuación se hace una propuesta a este respecto.

Las observaciones que siguen con respecto a determinados artículos no constituyen la expresión definitiva de las opiniones del Gobierno de los Países Bajos. El Gobierno se reserva el derecho de proponer nuevos cambios en estos y otros artículos durante el 22.° período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. En consecuencia, el hecho de que el Gobierno de los Países Bajos no se pronuncie ahora con respecto a determinado artículo no significa necesariamente que lo acepte.

Definiciones y período de responsabilidad (artículos 1 y 3)

La indicación de momentos precisos en los que la responsabilidad de un transportista en virtud de un convenio sobre el transporte internacional comienza y termina es sumamente compleja y susceptible de distintas interpretaciones. Conforme al Convenio de Varsovia, las Reglas de Hamburgo y el Convenio Multimodal, el transportista responde por las mercaderías desde el momento en que las toma a su cargo hasta el momento en que las entrega. Conforme al artículo 3 del proyecto de Convención, el empresario de terminal será responsable de las mercaderías desde el momento en que las tome a su cargo. Como existe la posibilidad de que tanto el transportista como el empresario de terminal estén a cargo de las mercaderías al mismo tiempo, el Gobierno de los Países Bajos supone que en virtud del inciso *a)* del artículo 1 y del artículo 3, el proyecto de Convención se aplica cuando las mercaderías se encuentran aún a cargo del transportista, período durante el cual el empresario de terminal presta servicios relacionados con el transporte con respecto a las mercaderías. Si las mercaderías sufren pérdidas o daños durante este período, el transportista tendrá que responder ante los interesados en el cargamento y entablará una acción de repetición contra el empresario de terminal.

Debe aclararse que la expresión "servicios relacionados con el transporte" se refiere a la manipulación física de las mercaderías y no, por ejemplo, a los servicios financieros relacionados con las mercaderías. El Gobierno de

los Países Bajos, en consecuencia, quisiera que se sustituyera la definición de los servicios relacionados con el transporte por la siguiente:

"*a)* La expresión 'servicios relacionados con el transporte' comprende los servicios que entrañan la manipulación física de las mercaderías, tales como el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca;".

Emisión del documento (artículo 4)

Debe aclararse qué personas designa el término "cliente". El Gobierno de los Países Bajos preferiría que se sustituyera la palabra "cliente" por las palabras "la otra parte en el contrato".

Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad (artículo 8)

La inclusión de los empleados o mandatarios en el artículo 8 puede dar lugar a serias objeciones.

El empresario debe perder el beneficio a la limitación de la responsabilidad sólo en caso de que su propia conducta haya sido deliberada o temeraria, y no cuando esa conducta corresponda a sus empleados o mandatarios. La pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad debe considerarse un factor importante en la distribución de los riesgos entre los interesados en el cargamento, los transportistas y los empresarios de terminales. Conforme al párrafo 1 del artículo 8 de las Reglas de Hamburgo, el porteador no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad sólo en el caso de que su acción u omisión haya sido intencional o temeraria. A los efectos del seguro es importante que el empresario de terminal sepa que puede acogerse a los límites fijados en las normas uniformes y que estos límites no se aplicarán sólo en casos excepcionales.

Mercaderías peligrosas (artículo 9)

En caso de que se entreguen al empresario de terminal mercaderías peligrosas y no se le informe acerca del carácter peligroso de las mismas, el empresario estará facultado a adoptar todas las precauciones necesarias, de conformidad con el inciso *a)* del artículo 9. También está facultado a recibir el reembolso de todos los gastos que le ocasione adoptar esas medidas. Pero no está claro quién le reembolsará todos sus gastos. El Gobierno de los Países Bajos propone que se sustituya el inciso *b)* por el siguiente:

"*b)* recibir el reembolso de todos los gastos que le ocasione adoptar las medidas a que se hace referencia en el inciso *a)* de la persona que no cumplió su obligación de informarle acerca del carácter peligroso de las mercaderías en virtud de un instrumento internacional o de la legislación nacional."

Aviso de la pérdida o el daño (artículo 11)

El Gobierno de los Países Bajos preferiría que las normas uniformes exigieran que el aviso al empresario de terminal se diera por escrito.

Además, quisiera proponer lo siguiente, de conformidad con lo indicado en las observaciones generales:

Nuevo artículo

"Todo Estado podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que limitará la aplicación de las normas de esta Convención a determinados tipos de empresarios de terminales."

REPÚBLICA DEMOCRÁTICA ALEMANA

[Original: inglés]

El Gobierno de la República Democrática Alemana considera que el proyecto de Convención que figura en el documento A/CN.9/298 proporciona una base adecuada para ulteriores debates. Sin embargo, estimamos que se pueden perfeccionar algunos de los proyectos de artículos. A continuación se proponen varias enmiendas.

Artículo 2

Sugerimos que se vuelva a redactar el artículo 2 de la siguiente manera:

"La presente Convención será aplicable a los servicios relacionados con el transporte que se presten respecto de mercaderías que sean objeto de transporte internacional:

"*a)* cuando los servicios relacionados con el transporte los preste un empresario que tenga por lo menos un establecimiento situado en un Estado contratante, o

"*b)* cuando los servicios relacionados con el transporte se presten en un Estado contratante, o

"*c)* cuando, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, los servicios relacionados con el transporte se rijan por la ley de un Estado contratante."

Suprímanse los párrafos 2) y 3).

Artículo 3

Se sugiere que se sustituyan las palabras "*made them available to*" por "*placed them at the disposal of*" (no procede el cambio en la versión española).

Artículo 4, párrafo 1

Se sugiere que se sustituya la palabra "*produced*" por "*presented*" (no procede el cambio en la versión española).

Artículo 5, párrafo 4

El plazo de "30 días consecutivos . . ." debe ampliarse a "60 días consecutivos . . .".

Artículo 8, párrafo 1

Se sugiere que se incluyan las palabras ". . . o de otra persona cuyos servicios utilice el empresario para la prestación de los servicios relacionados con el transporte" después de la palabra "mandatarios":

"1) El empresario no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad establecida en el artículo 6 si se

prueba que la pérdida, el daño o la demora resultaron de una acción o una omisión del propio empresario o de sus empleados o mandatarios, o de otra persona cuyos servicios utilice el empresario para la prestación de los servicios relacionados con el transporte, con intención de causar esa pérdida, daño o demora, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o la demora."

Artículo 9, inciso b)

La expresión "todos los gastos que ocasione al empresario" debe sustituirse por "todos los gastos que le ocasione".

Artículo 10, párrafos 1, 3 y 4

En todos estos párrafos la ley aplicable debe ser la ley del lugar donde se encuentran las mercaderías.

Artículo 11, párrafo 2

Se sugiere que este párrafo termine después de las palabras ". . . cuando lleguen a su destinatario final". Pero si se conserva la última parte, se debe ampliar el plazo de 45 días.

Artículo 12, párrafo 5

A fin de evitar el aumento innecesario del número de demandas que se presenten ante los tribunales, el transportista o la otra persona indicada deben poder entablar una acción de repetición contra el empresario también dentro de un plazo de 90 días a partir de la fecha en que se haya satisfecho la reclamación aunque no se haya entablado ninguna acción.

Artículo 14

Se propone el siguiente párrafo adicional:

"2) Las cuestiones relativas a asuntos que se rijan por la presente Convención que no hayan sido expresamente resueltas en ella deberán ser solucionadas con arreglo a los principios generales en los que la Convención se inspira o, en su defecto, con arreglo a la ley que haya de ser tenida por aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado."

Artículo 17, párrafo 1

Se propone el siguiente inciso adicional:

"*c)* Si la presente Convención entra en vigor cuando hayan transcurrido más de cinco años a partir de la fecha en que quedó abierta a la firma, el Depositario convocará una reunión de la Comisión durante el primer año que siga a su entrada en vigor."

Artículo 17, párrafo 3

Este párrafo puede suprimirse, pero si se mantiene conviene redactarlo de la siguiente manera:

"Al decidir si los límites deben modificarse y, en caso afirmativo, en qué medida, se tendrán en cuenta todos los criterios, determinados sobre una base internacional, que se estimen pertinentes, tales como los que se indican a continuación: . . ."

Artículo 17, párrafo 6

Los dos plazos de "18 meses" deben sustituirse por plazos de "12 meses".

TRINIDAD Y TABAGO

[Original: inglés]

El Gobierno de Trinidad y Tabago acoge con satisfacción la elaboración de la Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional. A su juicio, su aplicación, en caso de que se apruebe, incidiría favorablemente sobre el comercio internacional, proporcionando una orientación uniforme sobre la cuestión sumamente imprecisa, de la responsabilidad del empresario.

Se presentan para su examen observaciones sobre artículos concretos.

Artículo 3. Período de la responsabilidad

El período de la responsabilidad sigue siendo impreciso y habría que redactar el artículo de forma que dejara disponible el más breve período posible después de la descarga de las mercaderías, es decir, uno o dos días hábiles después de la misma.

Artículo 4. Emisión del documento

Se necesita otro artículo en el que se atribuya al expedidor o a su mandatario la responsabilidad de presentar la documentación debida al empresario dentro de un plazo razonable. El presente artículo no regula en absoluto ese aspecto.

Artículo 5. Fundamento de la responsabilidad

Párrafo 2. Este artículo puede resultar difícil de aplicar. Aunque el efecto total de diversas causas puede ser fácil de determinar, es probable que la atribución de la relación de causa a efecto no se ajuste a reglas matemáticas de adición y sustracción, lo que puede dar lugar a una gran diversidad de prácticas en los Estados miembros. Tal vez puedan elaborarse directrices más concretas en relación con este artículo.

Artículo 10. Garantía real sobre las mercaderías

La garantía real sobre las mercaderías debería prescribirse en términos que redundaran en la retención de la menor cantidad de mercaderías posible. Dicho de otra forma, sería preferible exigir una fianza por la suma reclamada a la retención en almacén de las mercaderías en caso de litigio.

Artículo 11. Aviso de la pérdida, el daño o la demora

El plazo previsto tal vez resulte breve para los grandes envíos.

Artículo 16. Unidad de cuenta

La conversión prevista puede entrañar una clara desventaja para los países en desarrollo o para cualquier país cuya moneda sea "débil" en relación con otras.

[A/CN.9/319/Add.4]

ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE PUERTOS (AIP)

El Secretario General de la Asociación Internacional de Puertos ha enviado al Secretario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional la comunicación siguiente:

[Original: inglés]

1. En mi carácter de Secretario General de la Asociación Internacional de Puertos tengo el agrado de presentar la resolución concerniente al proyecto de Convención sobre la limitación de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, que ha sido aprobada en la sesión plenaria de la 16a. Conferencia Bienal de esta Asociación, celebrada en Miami, el 28 de abril de 1989.

2. El texto de la resolución (que es la resolución No. 2 de la 16a. Conferencia Bienal de la AIP) es el siguiente:

RESOLUCIÓN CONCERNIENTE A UN PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA LIMITACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE

CONSIDERANDO que el Comité sobre la protección jurídica de los sectores interesados en los puertos ha estudiado el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte que se presentará a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en el período de sesiones que celebrará en 1989; y

CONSIDERANDO que la Junta de Directores ha aprobado el informe del Comité sobre ese proyecto de Convención;

LA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE PUERTOS RESUELVE, en su segunda sesión plenaria celebrada el día 28 de abril de 1989, durante la decimosexta Conferencia, expresar su apoyo al principio de la determinación y la limitación de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte por pérdidas o daños en las mercaderías, con la reserva de que la CNUDMI examine cuidadosamente el concepto propuesto en relación con la responsabilidad del empresario por los daños en las mercaderías o la demora en su entrega ocasionados intencionalmente por sus empleados o mandatarios, y también con la reserva de que los límites monetarios se establezcan a niveles razonables y asegurables.

[A/CN.9/319/Add.5]

IRLANDA

[Original: inglés]

Si bien el continuo aumento del comercio internacional probablemente generará mayores necesidades de terminales de transporte y operaciones con ellas relacionadas, especialmente en la Europa continental con la realización del Mercado Único de las Comunidades Europeas, Irlanda no cree que sea apremiante la necesidad de un instrumento internacional para regular esas terminales. Ese instrumento internacional podría no obstante ser beneficioso si se aplica ampliamente.

Irlanda señala que los anteriores intentos del Comité Maritime International para formular tal instrumento fueron infecundos, debido a la falta de apoyo internacional, y duda de que ese apoyo se preste ahora para justificar los detallados trabajos que requiere la conclusión del texto de una convención. (Evidentemente esto influirá sobre la fecha en que la Convención, de adoptarse, entraría en vigor internacionalmente.)

Irlanda cuestiona también la propuesta inclusión en el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 17 del proyecto de Convención del "Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo)", que todavía no ha sido adoptado por un número suficiente de Estados para que entre en vigor internacionalmente. En realidad, los principales Estados marítimos no han dado indicación alguna de la intención de adoptar ese Convenio.

Por lo que respecta al alcance de la propuesta Convención, Irlanda considera que el presente proyecto es deficiente en cuanto que no trata la vital cuestión de cómo deben manejarse los productos perecederos (en particular los alimentos) y tampoco contiene disposición alguna en relación con las aduanas o los derechos aplicables a las mercancías.

Como las autoridades portuarias irlandesas facilitan instalaciones para que las mercancías permanezcan en locales abiertos o cubiertos, sin aceptar responsabilidad y de forma gratuita, Irlanda afirma que "en el ejercicio de su profesión" una autoridad portuaria no "se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional" y que, por consiguiente, las disposiciones del proyecto de Convención no se aplicarían a las autoridades portuarias irlandesas. Irlanda desea obtener confirmación de que esta interpretación es también la de otras delegaciones.

B. Límites de la responsabilidad y unidades de cuenta de los instrumentos internacionales relativos al transporte: informe del Secretario General (A/CN.9/320) [Original: inglés]

INTRODUCCIÓN

1. Con ocasión del examen por la Comisión en su 21.° período de sesiones (1988), del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional, se señaló que la Asamblea General tal vez decidiese convocar una conferencia diplomática para la aprobación de una convención. Un orador sugirió que esa conferencia diplomática podría brindar una buena oportunidad para considerar una posible revisión de los límites de la responsabilidad y de las disposiciones relacionadas con las unidades de cuenta contenidas en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de

Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo) y en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercaderías. Tras examinar esa sugerencia, se observó que la posibilidad de que una convención fuera revisada podría llevar a algunos Estados que estaban considerando su posible adhesión a la misma a aplazar su decisión, por lo que la Comisión convino en que no era necesario adoptar una decisión con respecto a esa sugerencia, que podría ser estudiada en una etapa posterior. No obstante, se consideró que una información detallada sobre los límites de la responsabilidad y las unidades de cuenta utilizadas en los distintos convenios sobre transporte podría ser útil para la Comisión y, en consecuencia, se pidió a la Secretaría que preparase una recopilación analítica de las disposiciones aplicables al respecto para el 22.° período de sesiones[1].

2. El presente informe contiene la recopilación analítica pedida por la Comisión. Por razón del contexto en el que se formuló dicha petición, al hacerse la recopilación se tuvieron únicamente en cuenta los convenios internacionales, y los protocolos a los mismos, relativos al transporte de mercaderías o, cuando el convenio o protocolo se refería no sólo al transporte de mercaderías sino también al de pasajeros o de equipajes, se tuvieron únicamente en cuenta las disposiciones relativas al transporte de mercaderías. Los convenios y protocolos se presentan por orden cronológico para cada modalidad de transporte.

3. La mayor parte de los instrumentos incluidos en la recopilación han sido enmendados por protocolos en los que se adopta el derecho especial de giro (DEG) del Fondo Monetario Internacional (FMI) como unidad básica de cuenta para expresar los límites de responsabilidad por las pérdidas o daños ocasionados a las mercaderías. Con anterioridad a esas enmiendas, los instrumentos expresaban los límites de responsabilidad en francos oro, empleando el franco Poincaré, que corresponde a 65,5 miligramos de oro de 900 milésimas, o el franco germinal, que corresponde a 10/31 de un gramo de oro de 900 milésimas. El valor relativo de estas unidades es aproximadamente de 5 francos Poincaré por franco germinal.

4. A continuación de la recopilación figura un resumen comparativo de los límites de la responsabilidad en DEG por pérdidas o daños de las mercaderías, que han sido fijadas en los convenios y protocolos que ha adoptado el DEG. Esos convenios y protocolos contienen una muestra de los valores más recientes que la comunidad internacional ha asignado al nivel de los límites en los distintos convenios. En la comparación se indica la relación cuantitativa entre el nivel de los límites de responsabilidad previstos en cada convenio y protocolo. Además, dado que en esos convenios y protocolos se ha fomentado con distintas disposiciones la uniformidad en la conversión del valor monetario de esos límites a cada moneda nacional, se ha procurado dar en la comparación una indicación precisa del valor relativo de los límites expresados en monedas nacionales.

5. Los límites de responsabilidad expresados en francos oro no han sido recogidos en el resumen comparativo por los siguientes motivos. En primer lugar, la comparación de los límites expresados en derechos especiales de giro permite obtener también la relación cuantitativa entre los límites expresados en francos oro. Ello se debe a que la cantidad de DEG prevista en cada uno de los convenios y protocolos ha sido fijada convirtiendo los límites expresados en francos oro al tipo de cambio de unos 15 francos Poincaré por 1 DEG, o de 3 francos germinal por 1 DEG, según procediera. En segundo lugar, la comparación de los límites expresados en francos oro no daría una indicación precisa del valor relativo a esos límites expresados en monedas nacionales. La razón de ello está en que, a falta de un precio oficial del oro, los Estados han procedido de diversa manera a la conversión de los límites expresados en francos oro a su respectiva moneda nacional. Se ha efectuado, por ejemplo, esa conversión con arreglo a criterios tan diversos como: el precio del oro en el mercado libre; el último precio oficial del oro en el país; o convirtiendo toda cantidad expresada en francos oro en su equivalente en derechos especiales de giro sobre la base del último valor oro del DEG, y convirtiendo luego la cantidad resultante de DEG en moneda nacional al tipo de cambio del día del DEG en esa moneda. Además, algunos países que han prestado su adhesión a un convenio o protocolo en el que los límites están expresados en francos oro han expresado esos límites, en sus leyes relativas a la aplicación del convenio o protocolo, en sumas fijas de su propia moneda nacional.

6. Una novedad que la Comisión tal vez desee conocer, respecto al tema del presente informe, ha sido la preparación por el Comité Jurídico de la Organización Marítima Internacional de un protocolo de enmienda del Convenio de Atenas relativo al transporte de pasajeros y sus equipajes por mar, 1974. Este protocolo sustituiría el franco Poincaré por el DEG como unidad de cuenta para expresar los límites de responsabilidad previstos en ese Convenio. El Comité Jurídico ha convenido en que la conferencia diplomática en la que se aprobará el protocolo fijará el valor cuantitativo de los límites que han de incluirse en el protocolo. El protocolo introduciría además un procedimiento expeditivo para revisar los límites de la responsabilidad, que adoptaría como modelo el procedimiento fijado en el Protocolo de 1984 que modifica el Convenio internacional sobre responsabilidad civil por daños causados por la contaminación de las aguas del mar por hidrocarburos, de 1969. (Informe del Comité Jurídico sobre la labor de su 60. período de sesiones (10 a 14 de octubre de 1988), documento de la OMI, LEG 60/12, párrafos 77 a 106. El texto del proyecto de protocolo resultante de las deliberaciones del Comité Jurídico en su 60.° período de sesiones figura en el anexo I de dicho Informe.) El Comité ha recomendado que el proyecto de protocolo se presente a una conferencia diplomática que se celebraría a principios de 1990 (*ibid.*, párrafo 136).

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/43/17), párrs. 30 y 31.

I. TRANSPORTE MARÍTIMO[2]

A. Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (Bruselas, 1924) ("Reglas de La Haya")

Por pérdidas o daños de las mercaderías:

De conformidad con el párrafo 5 del artículo 4 el límite es de 100 libras esterlinas por bulto o unidad o el equivalente de esta suma en otra moneda, a menos que el cargador haya declarado la naturaleza y el valor de estas mercaderías antes de su embarque, y que esta declaración se haya insertado en el conocimiento. Por convenio entre el porteador, el capitán o el agente del porteador y el cargador podrá fijarse otro límite siempre que no sea inferior al previsto en el Convenio. El artículo 9 establece que se considerará que las unidades monetarias en libras esterlinas se entienden en valor oro.

B. Protocolo por el que se modifica el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos (1968) ("Protocolo Visby")

Por pérdidas o daños de las mercaderías:

El párrafo 5 del artículo 4 establece que, a menos que el cargador haya declarado la naturaleza y el valor de las mercaderías antes de su embarque y que esta declaración haya sido incluida en el conocimiento, los límites serán de 10.000 francos Poincaré por bulto o unidad o de 30 francos Poincaré por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas, siendo aplicable el límite más elevado. Por convenio entre el porteador, el capitán o el agente del porteador y el cargador, podrán fijarse otros límites siempre que no sean inferiores a las cantidades indicadas en el Convenio.

C. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercaderías, 1978 (Hamburgo) ("Reglas de Hamburgo") (aún no ha entrado en vigor)

Por pérdidas o daños de las mercaderías:

El inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 6 fija límites de 835 unidades de cuenta por bulto u otra unidad de carga transportada, o de 2,5 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor.

De conformidad con el artículo 26 la unidad de cuenta es el derecho especial de giro (DEG) tal como ha sido definido por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Los Estados que no sean miembros del FMI y cuya legislación no permita emplear el DEG podrán fijar los siguientes límites en lugar de los límites expresados en DEG: 12.500 francos Poincaré por bulto u otra unidad de carga transportada, o 37,5 francos Poincaré por kilogramo de peso bruto.

Para fomentar la uniformidad en la conversión del valor de esos límites a moneda nacional, el Convenio contiene en el artículo 26 las disposiciones siguientes. Las cantidades expresadas en DEG se convertirán según el valor de la moneda nacional en la fecha del fallo o en la fecha acordada por las partes. El valor en derechos especiales de giro de la moneda nacional de un Estado miembro del FMI se calculará según el método de evaluación aplicado en la fecha de que se trate por el Fondo Monetario Internacional. El valor de la moneda nacional de un Estado que no sea miembro del FMI se calculará de la manera que determine ese Estado. Los Estados que no sean miembros del FMI y cuya legislación no permita emplear el DEG, para los que se aplicarán los límites expresados en francos Poincaré, la conversión del valor de esos límites a moneda nacional se efectuará de conformidad con la legislación del Estado interesado. Los Estados que no sean miembros del FMI efectuarán los mencionados cálculos y conversiones con miras a expresar, en lo posible, el valor equivalente en moneda nacional del valor real de los límites expresados en DEG.

Por retraso en la entrega:

De conformidad con el párrafo 1 del artículo 6, el límite será una suma equivalente a dos veces y media el flete que deba pagarse por las mercaderías que hayan sufrido retraso, pero no excederá de la cuantía total del flete que deba pagarse en virtud del contrato de transporte. La responsabilidad acumulada del porteador por pérdidas, daños y retraso no excederá en ningún caso del límite fijado para el supuesto de pérdida total de las mercaderías respecto de las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad.

Otras disposiciones:

El porteador y el cargador podrán pactar límites de responsabilidad superiores a los establecidos en el Convenio (párrafo 4 del artículo 6).

D. Protocolo por el que se modifica el Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos, del 25 de agosto de 1924, modificado por el Protocolo del 23 de febrero de 1968 (1979)

Por pérdidas o daños de las mercaderías:

El párrafo 5 del artículo 4 estipula que, a menos que el cargador haya declarado la naturaleza y el valor de las mercancías antes de su embarque y que esta declaración haya sido incluida en el conocimiento, los límites serán de 666,67 unidades de cuenta por bulto o unidad

[2]Cabe observar que además de los límites establecidos en los convenios y protocolos a los que se refiere esta sección, el armador podrá invocar un límite general de responsabilidad con respecto a las reclamaciones que se le presenten, por ejemplo, conforme al Convenio sobre limitación de la responsabilidad nacida de créditos marítimos, 1976. (La posibilidad de revisar este Convenio figura en el programa de trabajo para el bienio 1990-1991 del Comité Jurídico de la Organización Marítima Internacional (OMI) (Informe del Comité Jurídico sobre la labor de su 60.° período de sesiones, documento de la OMI LEG 60/12, párrs. 146 y 157 *b)*).)

o de 2 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto, según cual sea mayor. Por convenio entre el porteador, el capitán o el agente del porteador y el cargador, podrán fijarse otros límites siempre que no sean inferiores a los fijados en el Convenio.

La unidad de cuenta es el DEG. Los Estados que no sean miembros del FMI y cuyas leyes no permitan emplear los derechos especiales de giro, podrán aplicar los límites siguientes en lugar de los límites expresados en DEG: 10.000 francos Poincaré por bulto o unidad o 30 francos Poincaré por kilogramo de peso bruto. A fin de fomentar la uniformidad en la conversión del valor de esos límites a la respectiva moneda nacional se incluyen disposiciones análogas a las de las Reglas de Hamburgo.

II. TRANSPORTE AÉREO

A. Convenio para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional (1929) ("Convenio de Varsovia")

De conformidad con el artículo 22, el límite será de 250 francos Poincaré por kilogramo, salvo declaración especial de valor hecha por el expedidor en el momento de la entrega del bulto al transportista y mediante el pago de una tasa suplementaria, si hay lugar a ello. En este caso, el límite será la suma declarada, a menos que el transportista pruebe que dicha suma es superior al valor real para el expedidor en el momento de la entrega.

En lo que concierne a los objetos cuya custodia conserve el pasajero, la responsabilidad se limitará a 5.000 francos Poincaré por pasajero.

B. Protocolo hecho en La Haya el 28 de septiembre de 1955 que modifica el Convenio de Varsovia ("Protocolo de La Haya")

Dispone fundamentalmente lo mismo que el Convenio de Varsovia *(supra)* (artículo 22).

C. Protocolo hecho en la ciudad de Guatemala el 8 de marzo de 1971 que modifica el Convenio de Varsovia modificado por el Protocolo de La Haya ("Protocolo de Guatemala") (aún no ha entrado en vigor)

Dispone fundamentalmente lo mismo que el Convenio de Varsovia salvo que:

1. elimina el límite aplicable a los objetos cuya custodia conserva el pasajero;

2. establece expresamente que al aplicar los límites no se tendrán en cuenta las costas procesales incurridas por el demandante, incluidos los honorarios de los letrados (inciso *c)* del párrafo 3 del artículo 22).

D. Protocolos adicionales hechos en Montreal el 25 de septiembre de 1975:

Protocolo No. 1 que modifica el Convenio de Varsovia
Protocolo No. 2 que modifica el Convenio de Varsovia modificado por el Protocolo de La Haya
Protocolo No. 3 que modifica el Convenio de Varsovia modificado por los Protocolos de La Haya y de Guatemala
Protocolo No. 4 que modifica el Convenio de Varsovia modificado por el Protocolo de La Haya

(aún no ha entrado en vigor ninguno de estos protocolos)

Los cuatro Protocolos de Montreal sustituyen el antiguo límite de 250 francos Poincaré por kilogramo, fijado en el Convenio de Varsovia y en los protocolos de La Haya y de Guatemala, por el nuevo de 17 DEG por kilogramo. El límite de 5.000 francos Poincaré por pasajero, fijado en el Convenio de Varsovia y en el Protocolo de La Haya, en los Protocolos de Montreal Nos. 1 y 2 se sustituye por el de 332 DEG por pasajero.

Los Estados que no sean miembros del FMI y cuya legislación no permita el empleo de los derechos especiales de giro podrán aplicar, en lugar de los límites expresados en DEG, los límites siguientes: 250 francos Poincaré por kilogramo, por objetos cuya custodia conserve el pasajero, y 5.000 francos Poincaré por pasajero (el límite por pasajero está fijado sólo en los Protocolos de Montreal Nos. 1 y 2).

Se han incluido disposiciones análogas a las de las Reglas de Hamburgo para fomentar la uniformidad en la conversión de valor de esos límites en el correspondiente valor en cada moneda nacional, con la salvedad de que en los Protocolos se omite el requisito de que los Estados que no sean miembros del FMI hagan la conversión del valor de los límites a su moneda nacional de tal manera que su valor corresponda, en lo posible, al de los límites expresados en derechos especiales de giro.

III. TRANSPORTE POR CARRETERA

A. Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) (1957)

Por la pérdida total o parcial de las mercaderías:

De conformidad con el artículo 23, el límite es de 25 francos germinal por kilogramo de peso bruto faltante. Los portes, aranceles aduaneros y otros gastos incurridos con respecto al transporte de las mercaderías deberán reembolsarse aparte.

Por daños en las mercaderías:

El párrafo 2 del artículo 25 estipula que si la totalidad del envío ha sufrido daños, el límite es la cuantía

pagadera en caso de pérdida total; si sólo una parte del envío ha sufrido daños, el límite es la cuantía pagadera en caso de pérdida de la parte afectada.

Por retraso:

El límite es la cuantía de los portes (párrafo 5 del artículo 23).

Otras disposiciones:

En caso de pérdida total o parcial de las mercaderías, podrán reclamarse cantidades que superen el límite especificado en el Convenio cuando el expedidor, con el pago de un recargo establecido de común acuerdo, haya estipulado en la carta de porte una declaración del valor de las mercaderías (párrafo 6 del artículo 23, artículo 24). En caso de pérdidas, daños o retraso, podrán reclamarse cantidades que superen los límites fijados en el Convenio si el expedidor, con el pago de un recargo establecido de común acuerdo, ha declarado un interés especial en la entrega e indicado el importe correspondiente en la carta de porte (párrafo 6 del artículo 23 y artículo 26).

B. Protocolo del Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera (CMR) (1978)

El artículo 23 sustituye el límite de 25 francos germinal por kilogramo por la pérdida total o parcial de las mercaderías por 8,33 unidades de cuenta por kilogramo. La unidad de cuenta es el DEG. Los Estados que no sean miembros del FMI y cuya legislación no autorice el empleo de los derechos especiales de giro podrán aplicar el límite de 25 francos germinal por kilogramo. Contiene disposiciones análogas a las de las Reglas de Hamburgo para fomentar la uniformidad en la conversión del valor de los límites a su equivalente en moneda nacional.

IV. TRANSPORTE FERROVIARIO

A. Acuerdo relativo al transporte internacional de mercancías por ferrocarril (SMGS) (1966)

Por pérdida total o parcial de las mercaderías:

El límite, establecido en el artículo 24, es el precio de las mercaderías o su valor declarado. Por pérdida total o parcial de mobiliario doméstico sin valor declarado, el límite es de 2,70 rublos por kilogramo.

Por daños en las mercaderías:

Por daños en el envío completo, el límite es la cuantía que habría de pagarse en caso de pérdida total; por daños en una parte del envío, el límite es el importe que habría de pagarse en caso de pérdida de las mercaderías dañadas (artículo 25).

Por retraso:

El artículo 26 fija el importe de la indemnización conforme a una escala de porcentajes de los costos de transporte, que oscila del 6%, por un retraso de hasta 1/10 del plazo convenido para la entrega, al 30%, por un retraso que supere 4/10 del plazo convenido para la entrega. La indemnización total por pérdidas, daños y retraso no podrá superar el importe pagadero en caso de pérdida total de las mercaderías.

B. Apéndice B del Convenio sobre el transporte internacional por ferrocarril (COTIF) de 9 de mayo de 1980

Por pérdida total o parcial de las mercaderías:

Conforme al artículo 40, el límite es de 17 unidades de cuenta por kilogramo de masa bruta faltante. Los portes, aranceles aduaneros y otros gastos incurridos en relación con el transporte deberán reembolsarse aparte.

El artículo 7 estipula que la unidad de cuenta es el DEG. Para los Estados no miembros del FMI cuya legislación no autorice el empleo de los derechos especiales de giro, la unidad de cuenta es de 3 francos germinal. Contiene disposiciones análogas a las de las Reglas de Hamburgo para fomentar la uniformidad en la conversión del valor de los límites a su equivalente en moneda nacional, pero no contiene la disposición relativa al momento en que debe efectuarse dicha conversión.

Por daños en las mercaderías:

Conforme al artículo 42, si el envío en su totalidad ha perdido valor, la indemnización no podrá superar el importe que habría de pagarse en caso de pérdida total; si sólo una parte del envío ha perdido valor, la indemnización no podrá superar el importe que habría de pagarse si esa parte se hubiese perdido. Además, los portes, aranceles aduaneros y demás gastos incurridos en relación con el transporte deberán ser reembolsados en proporción a la pérdida.

Por retraso:

El límite fijado en el artículo 43 equivale al triple de los portes. En caso de pérdida total de las mercaderías, la indemnización por retraso no será adicionable a la indemnización por pérdida total. En caso de pérdida parcial de las mercaderías, la indemnización por retraso se limitará a una suma equivalente al triple de los portes correspondientes a la parte del envío no perdida. En caso de daños en las mercaderías no resultantes del retraso, la indemnización por retraso será adicionable a la indemnización por daños. La indemnización total por pérdidas, daños y retraso no podrá exceder de la suma pagadera por la pérdida total. En las tarifas internacionales o en acuerdos especiales podrán fijarse otras formas de indemnización por retraso cuando se haya estipulado un plazo de tránsito en función de un plan de transporte.

Otras disposiciones:

Conforme al artículo 45, si el ferrocarril acepta condiciones especiales de transporte que supongan una reducción del porte, podrá limitar la cuantía de la

indemnización pagadera por pérdidas, daños o retraso, siempre que ese límite se indique en la tarifa.

Conforme al artículo 46, en caso de una declaración de interés en la entrega, podrá reclamarse una indemnización que supere los límites previstos en el Convenio hasta el importe declarado.

V. TRANSPORTE MULTIMODAL

Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (1980) (aún no ha entrado en vigor)

Por pérdidas o daños de las mercaderías:

De conformidad con el artículo 18, los límites son 920 unidades de cuenta por bulto u otra unidad de carga transportada, o 2,75 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor. No obstante, si el transporte multimodal internacional no incluye, conforme al contrato, el porte de mercaderías por mar o por vías de navegación interior, la responsabilidad del empresario del transporte multimodal estará limitada a una suma que no exceda de 8,33 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas.

El artículo 31 establece que la unidad de cuenta es el derecho especial de giro (DEG). El Estado que no sea miembro del FMI y cuya legislación no permita el empleo del derecho especial de giro podrá aplicar, en lugar de los límites expresados en derechos especiales de giro, los límites siguientes:

13.750 francos Poincaré en lugar de 920 unidades de cuenta
41,25 francos Poincaré en lugar de 2,75 unidades de cuenta
124 francos Poincaré en lugar de 8,33 unidades de cuenta.

El artículo 31 contiene disposiciones análogas a las de las Reglas de Hamburgo destinadas a fomentar la uniformidad en la conversión del valor de los límites a su equivalente en moneda nacional.

Por retraso en la entrega:

El artículo 18 fija como límite una suma equivalente a dos veces y media el flete que deba pagarse por las mercaderías que hayan sufrido retraso, siempre que no exceda de la cuantía total del flete que deba pagarse en virtud del contrato de transporte multimodal. La responsabilidad acumulada del empresario del transporte multimodal por pérdidas, daños o retraso no excederá del límite de la responsabilidad por la pérdida total de las mercaderías.

Otras disposiciones:

El empresario del transporte multimodal y el expedidor podrán pactar en el documento de transporte multimodal límites de responsabilidad por pérdidas, daños o retraso superiores a los establecidos en el Convenio (párrafo 6 del artículo 18).

VI. RESUMEN COMPARATIVO DE LOS LÍMITES DE LA RESPONSABILIDAD POR PÉRDIDAS O DAÑOS DE LAS MERCADERÍAS EXPRESADOS EN DEG

Convenio o protocolo	*Por bulto o unidad*	*Por kilogramo*
Transporte marítimo		
Reglas de Hamburgo (1978)	835	2,5
Protocolo por el que se modifican las Reglas de La Haya/Protocolo de Visby (1979)	666,67	2,0
Transporte aéreo		
Protocolos de Montreal (1975)	no aplicable	17
Transporte por carretera		
Protocolo que modifica el Convenio CMR (1978)	no aplicable	3,33
Transporte ferroviario		
COTIF (1980)	no aplicable	17
Transporte multimodal		
Convenio Multimodal (1980)		
Si el transporte incluye el transporte por mar o por vías de navegación interior	920	2,75
Si el transporte no incluye el transporte por mar o por vías de navegación interior	no aplicable	8,33

C. Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: proyecto de cláusulas finales del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/321) [Original: inglés]

El presente documento contiene un proyecto de las cláusulas finales que han de incluirse en el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional y fue preparado en cumplimiento de un pedido formulado durante el 21.° período de sesiones de la Comisión[1].

CLÁUSULAS FINALES

Artículo A

Depositario

El Secretario General de las Naciones Unidas es el depositario de la presente Convención.

Artículo B

Firma, ratificación, aceptación, aprobación, adhesión

1) La presente Convención estará abierta a la firma [en la ceremonia de firma durante la Asamblea General de las Naciones Unidas el día . . . y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el . . . .] [en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre . . . y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el . . .].

2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo C

Aplicación a las unidades territoriales

1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá en cualquier momento sustituir por otra su declaración original.

2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente en qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo D

Reservas[2]

1) Todo Estado podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que formula la siguiente reserva: . . .[3]

2) No se podrán hacer más reservas que [la] [las] expresamente [autorizada] [autorizadas] por la presente Convención.

Artículo E

Efecto de la declaración

1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

[1] *Documentos oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/43/17), párr. 29.

[2] Si la Comisión decide no adoptar disposiciones como las que contiene el proyecto de artículo D, tal vez desee establecer expresamente en las clásulas finales que no podrán hacerse reservas a la Convención.

[3] Cabe observar que en el 11.° período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales (A/CN.9/298, párrs. 45, 86 y 96) se hizo referencia a la cuestión de las reservas a la Convención.

3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de esa entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario[4].

4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

Artículo F

Entrada en vigor

1) La presente Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el [quinto] instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2) Para cada uno de los Estados que lleguen a ser Estados Contratantes en la presente Convención después de la fecha en que se haya depositado el [quinto] instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el instrumento pertinente en nombre de ese Estado.

3) Los Estados Contratantes aplicarán las disposiciones de la presente Convención a los servicios relacionados con el transporte con respecto a las mercaderías de las que el empresario se haga cargo en la fecha en que entre en vigor la presente Convención con respecto a ese Estado o después de esa fecha.

[4]La segunda frase se aplicaría al artículo C y a cualquier declaración que pueda formularse de conformidad con el artículo D.

Artículo G

Revisión y enmienda

1) El depositario convocará a una conferencia de los Estados Contratantes en la presente Convención para revisarla o enmendarla si lo solicita un tercio, por lo menos, de los Estados Contratantes.

2) Se entenderá que todo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión depositado después de la entrada en vigor de una enmienda a la presente Convención se aplica a la Convención enmendada.

Artículo H

Revisión de los límites de responsabilidad

[Tal vez la Comisión desee incorporar a las cláusulas finales las disposiciones que figuran en el artículo 17 del proyecto de Convención, contenido en el anexo I al documento A/CN.9/298.]

Artículo I

Denuncia

1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención en cualquier momento mediante notificación hecha por escrito al depositario.

2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHA en . . ., el día . . . de . . . de mil novecientos . . ., en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

IV. CARTAS DE CRÉDITO CONTINGENTE Y GARANTÍAS

A. Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su 12.° período de sesiones (Viena, 21 a 30 de noviembre de 1988) (A/CN.9/316) [Original: inglés]

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 21.° período de sesiones, examinó el informe del Secretario General sobre cartas de crédito contingente y garantías (A/CN.9/301). Al hacer suya la conclusión del informe sobre la conveniencia de que hubiera un mayor grado de certeza y uniformidad, la Comisión dio su aprobación a la sugerencia que también se hacía en el informe de que se programase la labor futura en dos etapas, la primera relativa a las reglas contractuales o cláusulas modelo y la segunda relativa a los textos legislativos[1].

2. En cuanto a la primera etapa, la Comisión acogió con satisfacción la labor realizada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) al preparar un proyecto de Reglas Uniformes relativas a las garantías y convino en que las observaciones y posibles recomendaciones de los Estados Miembros de la Comisión, que contenía una representación equilibrada de todas las regiones y de los diversos sistemas jurídicos y económicos, podrían contribuir a acrecentar la aceptabilidad mundial de las normas[2]. En consecuencia, la Comisión decidió dedicar un período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales al examen del proyecto de Reglas Uniformes relativas a las garantías de la CCI a fin de evaluar la aceptabilidad mundial de dichas Reglas y dar lugar a que se formularan observaciones y posibles sugerencias que la CCI podría tener en cuenta al ultimar el texto definitivo de su proyecto de Reglas[3].

3. La Comisión pidió asimismo al Grupo de Trabajo que considerara la conveniencia y viabilidad de realizar alguna labor futura relativa a la segunda etapa, que se había previsto en las conclusiones del informe y, concretamente, la conveniencia de tratar de lograr una mayor uniformidad legislativa, mediante la elaboración de una ley uniforme[4].

4. El Grupo de Trabajo, que está integrado por todos los Estados Miembros de la Comisión, celebró su 12.° período de sesiones en Viena del 21 al 30 de noviembre de 1988. Asistieron a este período de sesiones los representantes de los siguientes Estados Miembros del Grupo de Trabajo: Argentina, Austria, Checoslovaquia, China, España, Estados Unidos de América, Francia, Irán (República Islámica del), Italia, Japón, México, Nigeria, Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Democrática Alemana, Suecia y Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

5. Asistieron también a la reunión observadores de los siguientes Estados: Afganistán, Alemania (República Federal de), Bulgaria, Canadá, Colombia, Indonesia, Polonia, Sudán y Tailandia.

6. Participaron en la reunión observadores de las siguientes organizaciones internacionales: la Cámara de Comercio Internacional, la Comisión de las Comunidades Europeas y la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.

7. El Grupo de Trabajo eligió los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. A. S. HARTKAMP (Países Bajos)

Relator: Sr. LIU Daguo (China).

8. El Grupo de Trabajo tuvo ante sí los siguientes documentos: Programa provisional (A/CN.9/WG.II/WP.61); una nota de la Secretaría que contiene la versión más reciente del proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías (A/CN.9/WG.II/WP.62); y una nota de la Secretaría donde figuran consideraciones preliminares acerca de la preparación de una ley uniforme (A/CN.9/WG.II/WP.63).

9. El Grupo de Trabajo aprobó el siguiente programa:

a) Elección de la Mesa

b) Aprobación del programa

c) Examen del proyecto de Reglas Uniformes relativas a las garantías de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)

d) Posibles cuestiones y asuntos que sería tal vez conveniente regular en una ley uniforme

e) Aprobación del informe.

DELIBERACIONES Y DECISIONES

10. El Grupo de Trabajo se consagró a examinar el proyecto de Reglas Uniformes relativas a las garantías de

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/43/17), párr. 19.

[2] *Ibid.*, párr. 20.

[3] *Ibid.*, párrs. 21 y 22.

[4] *Ibid.*, párrs. 22 a 24.

la CCI que figuran en la nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.62), quedando entendido que la preparación de las Reglas era responsabilidad de la CCI. Las deliberaciones del Grupo de Trabajo, así como las sugerencias respecto de cada uno de los proyectos de artículo, han sido consignadas, a continuación, en el capítulo I.

11. Tras esas deliberaciones, el Grupo de Trabajo procedió a examinar la conveniencia y viabilidad de elaborar una ley uniforme. Las consideraciones provisionales del Grupo de Trabajo, así como sus deliberaciones sobre el posible alcance y las cuestiones que tal vez convendría regular en una ley uniforme, figuran en el capítulo II, *infra*.

I. EXAMEN DEL PROYECTO DE REGLAS UNIFORMES DE LA CCI RELATIVAS A LAS GARANTÍAS

Consideraciones generales

12. La Observadora de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) explicó al Grupo de Trabajo los antecedentes, finalidad y situación del proyecto de Reglas Uniformes relativas a las Garantías (denominadas en adelante "las Reglas"). Hizo notar, por ejemplo, que el limitado éxito alcanzado por las Normas Uniformes de la CCI para las Garantías Contractuales de 1978 (publicación de la CCI, No. 325) había servido de acicate de los trabajos en curso de la CCI para la elaboración de un nuevo conjunto de normas. El nuevo proyecto de Reglas era el resultado de un serio y continuado esfuerzo por armonizar los diferentes intereses de las partes respecto de las garantías.

13. El nuevo proyecto de Reglas se inspiraba en parte en otros textos de la CCI, especialmente las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (RUP) y las Normas Uniformes de la CCI para las Garantías Contractuales de 1978. El proyecto de Reglas, y en particular la introducción, que el Grupo de Trabajo tenía ante sí, tenían carácter provisional dado que estaban aún sujetos a revisión por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI y a un examen posterior por sus dos órganos matrices, a saber la Comisión de la CCI de Técnica y Práctica Bancaria y la Comisión de la CCI sobre las Prácticas Comerciales Internacionales. Una vez se ultimaran las Reglas, se pensaba preparar formularios modelo para los tipos más comunes de garantías.

14. Después de expresar su reconocimiento a la Observadora de la CCI, el Grupo de Trabajo consideró algunos puntos de orden general antes de emprender un examen de las Reglas artículo por artículo. En lo que respecta a la tarea del Grupo de Trabajo de examinar un texto preparado por otra organización, se expresó la opinión de que ello no debía constituir un precedente para el futuro, dado en especial que la organización de que se trataba era no gubernamental y que ella misma no había aún ultimado el texto.

15. Por lo que hace a la formulación del tema utilizada en los documentos de la Comisión y de la Secretaría, se manifestó el parecer de que la redacción "Cartas de crédito contingente y garantías" parecía poner el acento en las letras de crédito contingente. Cabía hablar únicamente de garantías (o garantías bancarias) o, cuando menos, invertir el orden de ambas modalidades conforme a la frecuencia con que se utilizaban. A ello se respondió observando que la mencionada redacción no se proponía indicar ningún orden de frecuencia o importancia, sino que la Secretaría la había elegido en vista de que la solicitud original de la Comisión se refería únicamente al empleo de cartas de crédito en operaciones distintas de la compraventa y que se había ampliado el tema para que abarcara los equivalentes funcionales, es decir, las garantías independientes (como se explica en los párrafos 1 a 6 del documento A/CN.9/301). El Grupo de Trabajo acordó estudiar en una etapa posterior una redacción diferente para las futuras actividades de la Comisión o su Grupo de Trabajo en esta esfera.

16. Con referencia a las Reglas en general, se expresó aprecio por los esfuerzos de la CCI encaminados a preparar un nuevo conjunto de normas que habrán de aplicarse cuando así lo decidan las partes. El Grupo de Trabajo acogió con beneplácito la oportunidad de examinar las Reglas y hacer recomendaciones en un espíritu de cooperación. Era deseable que la práctica internacional en materia de garantías llegara a un mayor grado de uniformidad. Aunque unas reglas uniformes no podían tratar eficazmente todos los problemas que se presentaban, como los derivados de las invocaciones abusivas de la garantía, que se citaron a título de ejemplo, podían ayudar a dar certeza sobre muchos puntos sustantivos como los mencionados en el texto que se examinaba. Se sugirió que el carácter independiente de la garantía y la autonomía de las partes debían constituir los principios orientadores de esas Reglas Uniformes. Se formuló la sugerencia de que se explicaran en la introducción a las Reglas o en las observaciones que las acompañaran las situaciones en que se preveía utilizarlas.

Examen artículo por artículo

17. El texto del proyecto de artículos examinado por el Grupo de Trabajo fue el presentado en el documento A/CN.9/WG.II/WP.62. No obstante, en lo referente a los artículos 1 a 8 y 20, la Observadora de la CCI informó al Grupo de Trabajo sobre algunas modificaciones introducidas por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI pocos días antes del período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales. A continuación se hacen notar estas modificaciones en la medida en que fueron pertinentes para el debate.

Artículo 1

18. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> "Las presentes Reglas serán aplicables a toda garantía, cualquiera sea su denominación o descripción (en lo sucesivo denominada 'garantía'), que un garante (tal como se define más adelante) reciba el encargo de

emitir, en la que se declare que estará sujeta a las Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional relativas a las Garantías (publicación No. XXX) y obligarán a todas las Partes a menos que se indique expresamente lo contrario en la propia garantía o en cualquier enmienda a la misma. Podrá declararse asimismo que las instrucciones para la emisión de la garantía estarán también sujetas a estas Reglas."

19. Se expresó la preocupación de que el artículo no indicaba claramente qué tipos de garantías se regirían por las Reglas, en particular, si quedaban incluidas las garantías accesorias. La Observadora de la CCI explicó que debía leerse junto con otras disposiciones, especialmente los artículos 2 y 20. De esa manera, resultaría que las Reglas no regirían las garantías accesorias, esto es, garantías que no eran independientes de la operación subyacente. Las Reglas, por ejemplo, no se ocuparían de las cauciones o de las pólizas de seguros. Tampoco estarían destinadas a regir las cartas de crédito contingente. Esta última exclusión obedecía a una razón exclusivamente de procedimiento dado que esos instrumentos actualmente se regían por las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios. Por lo demás, las Reglas regirían todo tipo de garantías independientes (o autónomas). Si bien las fianzas pagaderas a la mera solicitud no estaban previstas en el artículo 20, también podían quedar incluidas en las Reglas, dado que en virtud del artículo 1 las partes podían someter su garantía a algunas o a todas las Reglas. En consecuencia, podían excluir la aplicación del artículo 20. Con respecto a la parte pertinente del artículo 1 ("a menos que se indique expresamente lo contrario"), el Grupo de Trabajo sugirió que se mejorara la redacción a fin de que transmitiera con más claridad la idea de que se autorizaba la derogación parcial de las Reglas.

20. Otra preocupación fue que el artículo 1 no distinguía con claridad entre la relación entre el deudor principal y el garante y la relación entre el garante y el beneficiario y que no contemplaba el problema de las posibles discrepancias entre las instrucciones y el texto de la garantía. Si bien se respondió a esta inquietud indicando que el artículo adoptaba un enfoque práctico aunque no jurídicamente perfecto, el Grupo de Trabajo estimó que era deseable hacer una distinción clara. A este respecto se hicieron entre otras las siguientes sugerencias: suprimir la segunda frase; suprimir la referencia a las instrucciones para la emisión de la garantía en la primera frase; incluir una disposición que siguiera el modelo del artículo 6 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios.

21. Otra preocupación fue que las Reglas, en el artículo 1 y en otros artículos, se referían a una enmienda a la garantía sin reglamentar el procedimiento correspondiente (a diferencia de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios). El Grupo de Trabajo sugirió que las Reglas deberían reglamentar esa cuestión de modo de que para introducir una enmienda se requiriese el consentimiento de todas las partes interesadas.

Artículo 2

22. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"*a)* i) A los efectos de las presentes Reglas, por garantía se entenderá un compromiso escrito de pago de una cantidad de dinero, asumido por un banco, compañía de seguros u otra entidad o persona (denominada en adelante 'el garante'), a petición y por encargo de una parte (denominada en adelante 'el deudor principal') y en favor de otra parte (denominada en adelante 'el beneficiario'), siempre que se cumplan los términos y condiciones de la garantía. Estas garantías se conceptúan en ocasiones como 'garantías directas'.

ii) Se podrá también otorgar una garantía a un beneficiario por encargo de un banco, compañía de seguros u otra entidad o persona (denominada en adelante 'la parte ordenante'). Estas garantías se conceptúan en ocasiones como 'garantías indirectas'.

"*b)* Cada garantía será independiente de cualquier operación subyacente y los derechos y obligaciones del garante no se verán en modo alguno afectados por las estipulaciones de cualquier operación de esta índole, aun cuando se haga referencia a la misma en la garantía. La obligación del garante de hacer efectiva la garantía consistirá en efectuar el pago de la suma o sumas especificadas en la misma, siempre que se hayan cumplido las condiciones de la garantía.

"*c)* Cuando se trate de una garantía indirecta, la petición dirigida al garante por la parte ordenante de que emita la garantía, y sus instrucciones al respecto, irán respaldadas por una 'contragarantía' de la parte ordenante, en la que se promete al garante que se le reembolsará tan pronto como se reciba su notificación de que fue requerido a efectuar el pago conforme a lo previsto en la garantía.

"La contragarantía es independiente de la propia garantía y de cualquier operación subyacente[5]."

23. El Grupo de Trabajo sugirió que el requisito que figuraba en el apartado i) del inciso *a)*, en el sentido de que el compromiso debía ser por "escrito", debía ampliarse a fin de que se incluyeran medios electrónicos y otros medios modernos de teletransmisión, por ejemplo, la transmisión de mensajes por computadora.

24. Se expresaron distintas opiniones con respecto a la mención especial de garantías indirectas. Conforme a una opinión, no era necesaria dado que las garantías indirectas eran del mismo carácter que las demás, aunque la designación de las partes respectivas tal vez debía ser diferente. Conforme a otra opinión, los contextos eran distintos pues las garantías normales en general iban acompañadas de garantías accesorias o de otro tipo de garantías, mientras que las garantías indirectas se otorgaban sobre la base de la solvencia exclusivamente. Conforme a una tercera opinión, era deseable por razones de claridad mencionar especialmente a las garantías indirectas. El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que, si bien podían

[5]En la última parte de la frase se recogen las modificaciones acordadas por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI el 18 de noviembre.

mencionarse las garantías indirectas, era inadecuado expresarlo en forma de definición y que, en consecuencia, podrían suprimirse la última frase del apartado ii) del inciso *a)* y la última frase del apartado i) del inciso *a)*.

25. Se plantearon varias cuestiones con respecto a determinadas expresiones empleadas en el artículo. Por ejemplo, se opinó que las expresiones "banco" y "parte" no resultaban suficientemente claras. Se observó falta de coherencia en el empleo indistinto de expresiones tales como *"establishment"*, *"issue"* o *"giving"* de una garantía (no se aplica a la versión en español). Otra sugerencia en cuanto a la redacción fue que se incluyera la declaración de independencia que contiene el inciso *b)* en la definición de garantía del inciso *a)*. Se propuso también expresar con más claridad que las garantías regidas por las Reglas sólo eran las que prometían exclusivamente el pago de una suma de dinero y no aquellas que prometían la opción de, por ejemplo, terminar las obras en lugar del deudor principal. Se expresó la preocupación de que la referencia a las instrucciones del deudor principal al garante parecían excluir aquellos casos, que se reconocieron poco frecuentes, en los que el garante emitía la garantía por su propia cuenta o, como era posible conforme a la vaga expresión "banco", en su propio beneficio.

26. Al examinar en particular el inciso *b)*, el Grupo de Trabajo consideró la relación entre el principio de independencia y la referencia a las "condiciones" de la garantía. El Grupo de Trabajo sugirió la conveniencia de que esos dos elementos se distinguieran con claridad y que la expresión "condiciones" no fuese tal que menoscabara el carácter independiente de la garantía. En este contexto, se propuso que en las presentes Reglas se debía dejar en claro que la expresión "condiciones" de la garantía debía tener un carácter documentario estableciendo que se habían dado de hecho las circunstancias que hacen aplicable la garantía. Con miras a fortalecer la viabilidad de la garantía, el Grupo de Trabajo manifestó su preferencia por las condiciones que constaran en documentos o se declararan en cualquier otra forma.

27. Respecto de la obligación de un contragarante de reembolsar al garante, se hicieron objeciones a la regla del párrafo *c)*, según la cual esta obligación era exigible al ser notificado el garante de que se le reclamaba el pago de la garantía. Se adujo como respuesta que en la práctica el garante solicitaba a menudo cobertura del contragarante antes de efectuar el pago. Tras haber deliberado al respecto, el Grupo de Trabajo sugirió que el contragarante debía estar obligado a reembolsar al garante tan sólo después de que éste hubiese efectuado el pago. En lo relativo a la recepción de instrucciones del contragarante, se estimó que se debía prever un acuse de recibo en el que se indicara si se habían aceptado, o no, las instrucciones entre bancos.

Artículo 3

28. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Toda orden de emisión de una garantía o de enmienda de la misma, así como las propias garantías y enmiendas, deberán ser claras y precisas, sin incurrir en excesivo detalle. En toda garantía se deberá, por ello, indicar:

"a) el nombre del deudor principal, cuando proceda;

"b) el nombre del beneficiario;

"c) la operación subyacente que dio lugar a la emisión de la garantía, cuando proceda;

"d) la cuantía máxima pagadera y la moneda de pago;

"e) la fecha y/o causa de extinción de la garantía;

"f) los términos y condiciones para reclamar el pago."

29. El Grupo de Trabajo examinó la índole de la lista de elementos enunciados en los incisos *a)* a *f)*, y concretamente si esa lista de elementos había de tenerse por exhaustiva, si era obligatoria y cuáles serían las consecuencias de no adherirse a ella. Se sugirió que no debería incluirse en las Reglas una lista de los elementos que habían de estipularse en una garantía. Se indicó que esa lista entraría en conflicto con la autonomía de las partes en la redacción de las estipulaciones de la garantía y que la multiplicidad de las circunstancias que podían darse en cada caso hacían que una tal lista fuese de dudosa utilidad. Se hicieron también observaciones respecto de la dificultad de distinguir en una enumeración los elementos que parecían ser obligatorios de los que parecían más bien sugerencias o indicaciones de tipo coyuntural. Se hizo también referencia al artículo 5 de las Reglas y Usos Uniformes que no contenía ninguna enumeración al respecto.

30. La Observadora de la CCI dijo que se había decidido insertar una enumeración de los elementos que habían de estipularse en una garantía como respuesta a las observaciones, emitidas por banqueros y otras personas que habían de intervenir en la práctica de las garantías, de que tal lista resultaría útil. Por consiguiente, se había incluido la enumeración del artículo 3 para fines didácticos e informativos. Una garantía no sería forzosamente inválida por el mero hecho de que no contenía todos los elementos enunciados en el artículo 3.

31. Se sugirió que tal vez cabría incluir en la enumeración del artículo 3 otros elementos adicionales como, por ejemplo, la reducción del monto de la garantía y el lugar de la disponibilidad de la garantía. Al igual que se hizo al examinarse el artículo 2 se expresó preocupación sobre el significado de la referencia del inciso *f)* a "los términos y condiciones para reclamar el pago".

32. El Grupo de Trabajo concluyó su examen del artículo 3 haciendo la sugerencia de que se mantuviera la enumeración de los elementos que habían de estipularse en una garantía. Se propuso, sin embargo, que, para mayor claridad, las palabras "cuando proceda" que en el presente texto figuraban únicamente en los incisos *a)* y *c)*, se sustituyeran por las palabras "Cuando así proceda," colocadas al comienzo de la segunda oración del artículo 3, con objeto de que esta reserva sea aplicable a todos los elementos de la lista.

Artículo 4

33. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"El derecho a reclamar un pago previsto en la garantía no será transmisible. En caso de que se produzca una cesión, el garante sólo quedará obligado por ella si él y el deudor principal así lo convienen expresamente en el propio texto de la garantía o en alguna enmienda a dicho texto. Lo aquí dispuesto no afectará, sin embargo, al derecho del beneficiario a ceder cualquier beneficio al que tenga o pueda tener derecho con arreglo a la garantía[6]."

34. Durante las deliberaciones, se plantearon cuestiones relativas a la suficiencia y claridad del actual proyecto. Se sugirió que algunos aspectos de las transferencias regulados por las disposiciones de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios que se referían a los créditos transferibles, tales como las relativas al número de transferencias y de transferencias fraccionarias permitidas, podían ser también regulados en las Reglas relativas a las garantías. El Grupo de Trabajo sugirió que las disposiciones correspondientes de las Reglas relativas a las garantías se armonizasen con los artículos 54 y 55 de las Reglas y Usos Uniformes, que hacen referencia a la carta de crédito transferible y a la cesión del producto de las cartas de crédito.

Artículo 5

35. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Todas las garantías serán irrevocables."

36. El Grupo de Trabajo se mostró de acuerdo con el principio sentado en el presente artículo de que las garantías son irrevocables. Se expresó la opinión de que este artículo tal vez resulte redundante. Prevaleció, sin embargo, la opinión de que se retuviese el presente texto ya que la regla en él formulada podría resultar útil.

37. Se suscitó la cuestión de si de acuerdo con la formulación actual resultaría posible emitir una garantía revocable en el marco de estas Reglas. A lo que se respondió que de acuerdo con el principio de libertad de derogación reconocido en el artículo 1, las partes en una garantía estarían facultadas para excluir el artículo 5 a fin de emitir una garantía revocable. Se sugirió que esa desviación de las Reglas habría, sin embargo, de hacerse expresamente.

Artículo 6

38. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Una garantía entrará en vigor en la fecha de su emisión, a menos que se haya estipulado expresamente que su efectividad estará supeditada a ciertas condiciones que pueda comprobar el garante[7]."

39. Con respecto a la entrada en vigor de la garantía, se planteó la cuestión de si debía producirse en la fecha de su emisión o de su recepción. Se expresó preocupación por no haberse indicado en el artículo, con claridad, las circunstancias objeto de cobertura ni el procedimiento de emisión. Sobre todo se plantearon dudas con respecto al significado del término "efectividad". Se expresó incertidumbre en cuanto a si se refería al momento en que empieza a cumplirse la obligación jurídica que el garante ha asumido en virtud de la garantía o a la disponibilidad del pago de la garantía en alguna fecha posterior. Se propuso que se sustituyera "su efectividad" por "la posibilidad de hacerla valer". También se opinó que la expresión "su efectividad" era preferible porque era más corta y significaba también "la posibilidad de hacerla valer".

40. Se plantearon varias cuestiones relativas al carácter de las condiciones mencionadas en el artículo, a las cuales podría supeditarse la efectividad de la garantía. Como en el debate anterior relativo a otros artículos, se expresó la preocupación de que este artículo no excluyera con claridad la posibilidad de condiciones no documentadas. Además, no distinguía claramente si las condiciones a las que hacía referencia eran distintas de las condiciones que debían cumplirse para obtener el pago. Se expresó preocupación por que el artículo, tal vez involuntariamente, fomentara la emisión de garantías supeditadas a condiciones que estuviesen bajo el control del deudor principal y que esos instrumentos tuvieran escaso valor para el beneficiario. Este último estaría interesado en saber cuándo la garantía entraría en vigor. Ello le resultaría más difícil en caso de que la validez de la garantía estuviese supeditada a condiciones que debía comprobar el deudor principal. En respuesta a esta observación se señaló que correspondía a las partes convenir el tipo de garantía que debía emitirse.

41. Se sugirió que el artículo se concentrara en las fechas más que en las condiciones previas. Se observó que aunque en la mayoría de los casos se fijaría una fecha, podían imponerse con facilidad condiciones que no consistiesen en una fecha, por ejemplo, la recepción de pagos anticipados o la notificación de la adjudicación de un contrato. Otra propuesta fue que se mantuviese la primera parte del artículo (relativa a la entrada en vigor en la fecha de emisión) y se suprimiese la segunda parte. Se propuso también suprimir todo el artículo en vista de la confusión que suscitaba con respecto a su significado y de que probablemente resultaría evidente que podían estipularse condiciones en una garantía.

42. Tras deliberar al respecto, el Grupo de Trabajo sugirió la conveniencia de suprimir el artículo, dada la incertidumbre respecto de sus términos.

[6] Texto que recoge las modificaciones acordadas por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI el 18 de noviembre.

[7] La última parte de esta disposición aparece tal como fue modificada por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI el 18 de noviembre.

Artículo 7

43. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Cuando un garante haya recibido el encargo de emitir una garantía con unas instrucciones que, de respetarse, colocarían al garante en la imposibilidad legal de dar cumplimiento a las estipulaciones de la garantía emitida, dichas instrucciones no se respetarán y el garante deberá informar inmediatamente a la parte que le dio las instrucciones por el medio más expeditivo de las razones que le impiden respetarlas y pedirle instrucciones adecuadas[8]."

44. Se expresó apoyo al propósito en que se basaba este artículo pero se dudó si ese propósito podría alcanzarse mediante una disposición jurídica en las Reglas. Se expresó preocupación respecto de algunos de los términos empleados en el proyecto de artículo.

45. Por ejemplo, de la expresión "(imposibilidad) legal" no cabía deducir claramente cuál era la normativa legal a que hacía referencia el artículo. Debería aclararse si se hacía referencia a la legislación del país del garante o a ciertas condiciones concretas impuestas en el país del beneficiario. También se señaló cierta falta de claridad en la noción de la "imposibilidad (legal) de dar cumplimiento a las estipulaciones". Otra cuestión que se sugirió que tal vez convendría aclarar era la relación de este artículo con el artículo 13 y con el artículo 27. Se podría indicar con mayor claridad que el artículo 7 se ocupaba de la fase preparatoria de la emisión de una garantía, mientras que el artículo 13 se ocupaba de las responsabilidades que pudiera haber una vez emitida una garantía. A este respecto, se formuló la pregunta de si resultaba apropiado, en etapa tan temprana, dar por supuesta la obligación del garante de emitir una garantía. Con respecto a las palabras "(imposibilidad) legal", se preguntó si no había otras razones —comerciales— que llevasen al garante a no aceptar sus obligaciones. Se expresó preocupación sobre las aplicaciones "precontractuales" de unas Reglas que tenían por objeto regular situaciones contractuales. Se observó, no obstante, que el artículo 1 preveía que estas Reglas serían aplicables a las instrucciones al igual que a las propias garantías.

46. Por lo que se refiere a una posible sugerencia del Grupo de Trabajo, se expresó apoyo a la idea de retener este artículo, con las aclaraciones anteriormente indicadas, basándose en que abordaba cuestiones importantes que requerían una reglamentación uniforme; hubo considerable apoyo en favor de la supresión del artículo, dejando las cuestiones que en él se abordaban al arbitrio del derecho interno.

Artículo 8

47. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Todos los documentos presentados con motivo de una garantía deberán ser examinados por el garante o por la parte ordenante, según proceda, con una atención razonable para cerciorarse de si, a primera vista, se ajustan a los términos y condiciones de la garantía. Cuando estos documentos no parezcan ajustarse a la garantía o parezcan a primera vista incompatibles entre sí, serán rechazados[9]."

48. En los debates sobre este artículo se señalaron ciertos motivos de preocupación. Por ejemplo, si bien era cierto que los documentos podrían ser presentados al garante o a la parte ordenante, se estimó que debería ser sólo el garante el que determinara la conformidad de los documentos con los términos de la garantía. El Grupo de Trabajo estimó también que este artículo debería aplicarse sólo a los documentos exigibles con arreglo a la garantía.

49. Se suscitaron también cuestiones acerca de la regla por la que se regiría el examen de la documentación. Una cuestión conexa fue la de si el artículo se ocupaba de los casos en los que el garante se diese cuenta de que los documentos estaban viciados por fraude o en los que hubiera habido fraude en la operación subyacente. En respuesta se manifestó que este artículo no se ocupaba del fraude, puesto que éste se regía por la ley nacional.

Artículo 9

50. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"a) El garante dispondrá de un plazo razonable para examinar toda reclamación fundada en la garantía para cerciorarse de si ha de pagar o rechazar esa reclamación.

"b) Si el garante decide rechazar una reclamación, lo comunicará sin demora al beneficiario por algún medio de teletransmisión o, de no ser esto posible, por algún otro método rápido."

51. El Grupo de Trabajo examinó la cuestión de si sería conveniente sustituir, en el párrafo *a)*, el concepto de "plazo razonable" por un plazo fijo dentro del cual un garante estaría obligado a completar el examen de la reclamación. En favor de conservar el concepto de "plazo razonable" se observó que tal concepto era conocido y tenía en cuenta las diferencias en las circunstancias que podían darse en casos determinados, así como las variaciones regionales y nacionales que se daban en la práctica. Con miras a lograr una mayor certeza, se formularon varias propuestas relativas a la prescripción de un plazo fijo. Una sugerencia conciliatoria fue la de establecer una presunción *juris tantum* en favor de un cierto lapso fijo apropiado, que sería aplicable a menos que se conviniera o demostrara otra cosa, recayendo la carga de la prueba en la parte que lo considerara plazo razonable. En cuanto a la expresión "examinar toda reclamación" se formuló una propuesta para sustituirla por la expresión "examinar los documentos".

[8] La última parte de la disposición aparece tal como fue modificada por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI el 18 de noviembre.

[9] La primera oración aparece tal como fue modificada por el Grupo de Trabajo mixto de la CCI el 18 de noviembre.

52. Con respecto al párrafo *b)*, se observó que no había ninguna disposición relativa al contenido de la notificación del rechazo. Puesto que un beneficiario, si es informado del carácter de la discrepancia documental, podía estar en condiciones de subsanarla y volver a presentar los documentos, el Grupo de Trabajo sugirió que esa notificación fuese acompañada de una declaración de las razones del rechazo. Se propuso, en consecuencia, que el artículo contuviera una regla de "exclusión", similar tal vez a la que figura en el artículo 16 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, por la que se limitase el derecho de un garante a rechazar los documentos presentados por razón de discrepancias que podían o debían haber sido notificadas al beneficiario con ocasión de una presentación anterior de las mismas.

Artículo 10

53. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> "Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o efecto jurídico de cualquier documento que les sea presentado con motivo de una garantía, ni en cuanto a las declaraciones generales y/o particulares que figuren en el mismo, ni tampoco en cuanto a la buena fe o los actos y/o las omisiones de cualquier persona."

54. Se expresó la opinión de que este artículo era la primera de una serie de disposiciones que, si bien se presentaban agrupadas bajo el encabezamiento "Responsabilidad de los garantes", contenían en el fondo cláusulas de exoneración y planteaban, por tanto, problemas de validez e interpretación. El artículo se consideró aceptable únicamente si para equilibrarlo se mantenía la disposición del artículo 14.

55. La observadora de la CCI declaró que el Grupo de Trabajo mixto de la CCI se proponía mantener ese equilibrio. Agregó que el artículo 10 se inspiraba en el artículo 17 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, aunque en estos últimos no había ninguna disposición equivalente al artículo 14 del proyecto de Reglas. Esa diferencia podría explicarse por la diferente orientación de los dos conjuntos de reglas. Aunque la restricción respecto de actos premeditados o de negligencia grave de los bancos se seguiría normalmente de la legislación nacional aplicable, se consideró conveniente incluir una restricción en las Reglas relativas a las garantías. El Grupo de Trabajo inició un debate sobre la cuestión de determinar si se tomaría como norma de responsabilidad la negligencia o la negligencia grave[10].

Artículo 11

56. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> "Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a las consecuencias resultantes de los retrasos y/o pérdida en tránsito de cualquier mensaje, carta, reclamación o documento, ni en cuanto al retraso, mutilación u otros errores que puedan producirse en la transmisión de las telecomunicaciones. Los garantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a los errores de traducción o interpretación de términos técnicos y se reservarán el derecho de transmitir los textos de las garantías o cualquier parte de los mismos sin traducirlos."

57. Se opinó que el artículo favorecía indebidamente a los garantes y a las partes ordenantes, o sea, básicamente a los bancos. En consecuencia, se sugirió que esta disposición de exoneración se suprimiera o se redactara de una manera más equilibrada.

58. Con respecto a los detalles de la disposición, se formularon varias preguntas y se hicieron diversas sugerencias para su aclaración. Por ejemplo, los mensajes por computadora debían quedar claramente incluidos. Era conveniente indicar con exactitud las consecuencias del empleo de líneas arrendadas o del propio equipo del garante y las posibles diferencias en relación con el empleo de líneas públicas. Una sugerencia de carácter más general fue la de tener en cuenta los resultados de la labor de la CNUDMI sobre transferencias electrónicas de fondos.

59. El Grupo de Trabajo sugirió que el Grupo de Trabajo mixto de la CCI revisara el artículo a la luz de las conclusiones pertinentes recogidas en la Guía Jurídica sobre Transferencias Electrónicas de Fondos, preparada por la CNUDMI, y que tuviera particularmente presente las conclusiones a que había llegado el Grupo de Trabajo de la CNUDMI sobre Pagos Internacionales en la labor que venía realizando en relación con una ley modelo sobre transferencias de fondos.

Artículo 12

60. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> "Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a las consecuencias que puedan resultar de una interrupción de sus actividades por fuerza mayor, motines, disturbios civiles, insurrecciones, guerras u otras causas independientes de su voluntad o por huelgas, cierres patronales o acciones industriales de cualquier índole."

61. Se indicó que este artículo estaba inspirado en el artículo 19 de las Reglas y Usos Uniformes. Se plantearon graves objeciones a una disposición de exoneración de esa índole en el contexto de operaciones de garantía internacionales. Se estimó que el artículo favorecía indebidamente a los bancos, en detrimento de los beneficiarios. A este respecto, se observó que el artículo 14 no contenía ninguna referencia al artículo 12, aun cuando la restricción prevista en el artículo 14 podía en la práctica aplicarse a algunos de los casos indicados en el artículo 12.

[10] En cuanto a la formulación sugerida para el artículo 14, véase la relación del debate en el párrafo 69, *infra*.

Además, la lista detallada de casos de exoneración era difícil de aplicar y, al menos con respecto a algunos casos, podía suscitar dudas.

62. En respuesta a esas objeciones, se afirmó que los textos sobre garantías con frecuencia contenían cláusulas de fuerza mayor, y que la disposición equivalente de las Reglas y Usos Uniformes no había planteado grandes problemas. Se señaló que, aun cuando no se estableciera una exoneración contractual por fuerza mayor, se obtendría un resultado similar en virtud de la legislación nacional aplicable. No obstante, como las leyes nacionales diferían en cuanto al alcance de los impedimentos exonerantes, podría ser conveniente procurar un mayor grado de armonía.

63. A la luz de estas consideraciones, se presentaron dos variantes de propuesta, cada una de ellas apoyada por algunos representantes. Una propuesta consistía en recomendar que se suprimiera el artículo, con lo cual la cuestión quedaría sujeta a la legislación nacional y la práctica contractual establecida en el marco de dicha legislación. La otra propuesta era recomendar la revisión del artículo con arreglo a los lineamientos del artículo 79 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980), de modo que abarcara no sólo a los garantes y las partes ordenantes, sino a todas las partes interesadas (en cuyo caso debería ampliarse el alcance del encabezamiento de la sección suprimiendo las palabras "de los garantes").

Artículo 13

64. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> *"a)* Se entenderá que las partes ordenantes que utilizan los servicios de otra parte como garante con el fin de dar cumplimiento a la orden del deudor principal lo hacen por cuenta y riesgo de éste.
>
> *"b)* Las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna por el incumplimiento de las instrucciones que ellos hayan transmitido, aun cuando sea suya la iniciativa de elegir a esa otra parte como garante.
>
> *"c)* El deudor principal, en el caso de la garantía directa, o la parte ordenante, en el caso de la garantía indirecta, quedará obligado a resarcir al garante de cuantas obligaciones y responsabilidades le impongan las leyes y prácticas extranjeras."

65. La Observadora de la CCI declaró que el artículo 13 se inspiraba en el artículo 20 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios y que los bancos, al utilizar los servicios de otra parte, solían recurrir a su propia red de corresponsales.

66. Se formularon serias objeciones al artículo 13 de las Reglas. Una de las objeciones fue que la situación prevista en este caso era sumamente improbable, a diferencia de lo que sucedía en el contexto del crédito documentario regido por las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, en el que los bancos solían utilizar los servicios de terceros para examinar documentos. Otra objeción era que la norma de exoneración era parcial en el sentido de que limitaba esencialmente la responsabilidad a casos de negligencia o error en la selección de la otra parte. Algunos representantes recomendaron en consecuencia que se suprimiera el artículo.

Artículo 14

67. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

> "Los garantes y las partes ordenantes no estarán exentos de la responsabilidad contemplada en los artículos 10, 11 y 13 *supra*, cuando les sea imputada por negligencia grave o actos premeditados de su parte."

68. Al examinar este artículo, se plantearon objeciones en dos planos. Con respecto al texto de la disposición, se indicó que las palabras "cuando les sea imputada por negligencia grave o actos premeditados de su parte" eran ambiguas y difíciles de aplicar. Por ejemplo, el concepto de negligencia grave no era familiar en todos los ordenamientos jurídicos y la expresión "actos premeditados" podía incluir actos deliberados de carácter positivo. En respuesta a esta objeción se indicó que constituía un problema bien conocido el de encontrar una terminología uniforme para referirse a comportamientos frente a los que las leyes nacionales, aunque utilizaban distintos conceptos, en general, tendían a restringir la libertad de estipular exoneraciones a la responsabilidad. Se hizo referencia a las fórmulas adoptadas en los modernos instrumentos relativos al transporte, tales como el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Hamburgo), que en su artículo 8 niega el beneficio de la limitación de la responsabilidad por pérdidas, daños o retrasos resultantes de una acción o una omisión "realizadas con intención de causar tal pérdida, daño o retraso, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendrían la pérdida, el daño o el retraso". Se observó que esta fórmula no abarcaba los casos de incompetencia de la persona de que se trataba.

69. En lo concerniente a la cuestión de fondo de la regla de la diligencia debida que debía utilizarse en el artículo 14 de las Reglas, se expresó amplio apoyo a la opinión de que los garantes y las partes ordenantes debían ejercer una diligencia razonable en el cumplimiento de sus obligaciones. Si bien se preveía la oposición de algunos círculos interesados, se estimó con seguridad que este enfoque estaría de acuerdo con un sentido verdaderamente profesional de la responsabilidad por parte de los bancos y órganos similares que actuaran como garantes o partes ordenantes en virtud de las Reglas. Se observó con aprobación que la recientemente adoptada Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, en sus artículos 25 y 26, había incorporado la misma regla de la diligencia debida que exigía el artículo 1 de las Normas Uniformes para el cobro de la CCI, esto es, que los bancos debían actuar de buena fe y con diligencia razonable.

Artículo 15

70. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"El garante estará obligado ante el beneficiario con arreglo únicamente a los términos y condiciones especificados en la garantía y en cualquier enmienda a la misma, así como en las presentes Reglas, y por una cuantía que no excederá de la suma estipulada en la garantía y en cualquier enmienda a la misma."

71. Al igual que sucedió durante el examen de otros artículos, se suscitó una cuestión respecto al significado de los "términos y condiciones". La Observadora de la CCI explicó que esos términos y condiciones a los que se hacía referencia eran de índole documental.

Artículo 16

72. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Al recibir una reclamación, el garante informará sin demora a la parte ordenante y, en su caso, la parte ordenante informará al deudor principal."

73. Se formuló la sugerencia de que, a efectos de claridad, podría definirse el término "reclamación". Por lo que se refiere al funcionamiento del procedimiento que el artículo instituye, se suscitó la cuestión de si el propósito del artículo era que se diese notificación con anterioridad al pago o si el pago se podía efectuar válidamente sin notificación y, si la notificación se daba con anterioridad al pago, si debería contener información relativa a la intención del garante de atender o desatender la reclamación.

74. Se expresó la preocupación de que la falta de claridad de este artículo podría ser ocasión de retrasos en el pago. Además, era preciso que el artículo expresara con mayor claridad la diferencia entre el deber de informar y la obligación de pagar. Como ya había ocurrido durante el debate de otros artículos, se formuló la sugerencia de que la disposición relativa a la rapidez de comunicación (en este caso, "sin demora") se aclarase o se ajustase a otras expresiones análogas en las Reglas.

75. Se sugirió que el artículo establecía una obligación por parte del garante de presentar, junto con la notificación de una reclamación fundada en la garantía, copias de los documentos presentados con la demanda de pago.

Artículo 17

76. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Una garantía podrá haber previsto expresamente la reducción de su monto por una cantidad o cantidades fijas o determinables en una fecha o fechas especificadas, o contra la presentación al garante del documento o documentos estipulados a tal efecto en la garantía."

77. Se expresó la opinión de que era necesaria una disposición de este tipo, sobre todo en el contexto de las garantías de pagos por adelantado.

Artículo 18

78. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"De la cantidad pagadera conforme a la garantía se deducirá cualquier pago efectuado por el garante en satisfacción de una reclamación fundada en la misma y cuando se haya satisfecho, por pago o deducción, la cantidad máxima pagadera con arreglo a la garantía, ésta quedará extinguida."

79. Se formuló la pregunta de si el artículo indicaba que se permitían los cobros parciales con arreglo a una garantía. La Observadora de la CCI respondió afirmativamente.

Artículo 19

80. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Las reclamaciones de pago deberán hacerse, de conformidad con los términos y condiciones de la garantía, en la fecha o con anterioridad a la fecha de extinción de la garantía y, en particular, todos los documentos especificados en la garantía deberán presentarse al garante en la fecha o con anterioridad a la fecha de extinción de la garantía, en el lugar de emisión de la garantía, de lo contrario la reclamación será rechazada."

81. Se suscitó la cuestión de si en el caso de una reclamación presentada después de la extinción de la garantía era necesario rechazarla. La Observadora de la CCI respondió que en términos estrictamente jurídicos no era necesario un rechazo formal; pero que, en la práctica, convenía prever el rechazo, dado que los casos de ese tipo a menudo estaban relacionados con reclamaciones en procedimientos abusivos.

82. Se expresó inquietud de que el requisito de que se presentase la reclamación y los documentos al garante no podía conciliarse fácilmente con la práctica de algunos países en los que el garante podía designar un agente de pago en un lugar distinto del lugar de emisión al que deberían ser presentados la reclamación y los documentos. En respuesta se indicó que una estipulación de ese tipo que indicase un lugar distinto para el pago o la presentación probablemente constituiría una derogación del artículo 19, tal como lo autorizaba el artículo 1. El Grupo de Trabajo sugirió que se aclarara este punto de modo que quedase a salvo la práctica descrita.

Artículo 20

83. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"A falta de cualquier otra disposición expresa por la que se regule la forma y el contenido de una

reclamación de pago, toda reclamación presentada al garante adoptará una de las dos formas siguientes:

"*a)* una solicitud escrita del beneficiario respaldada por su declaración de que el deudor principal ha incumplido una o varias de las obligaciones estipuladas y señalando en qué consiste el incumplimiento; o

"*b)* una solicitud escrita del beneficiario respaldada por su declaración de que el deudor principal ha incumplido una o varias de las obligaciones estipuladas y señalando en qué consiste el incumplimiento, acompañada de los documentos que se hayan especificado en la garantía."

84. La Observadora de la CCI indicó que este proyecto de artículo ofrecía una solución de transacción entre distintos intereses con respecto a la cuestión fundamental de las condiciones requeridas para invocar la garantía. El proyecto de artículo especificaba dos tipos de requisitos a ese efecto. El inciso *a)* exigía una declaración del beneficiario sobre el incumplimiento por el deudor principal de sus obligaciones que sirvieran para identificar ese incumplimiento. El inciso *b)* preveía como requisito adicional la presentación de los documentos especificados, que debían cumplir una función probatoria. Las partes podrían estipular otros posibles tipos de requisitos acogiéndose a la salvedad expresada en las palabras iniciales del artículo. No se mencionaba en el artículo la garantía pagadera a la mera solicitud, a fin de desalentar su empleo, sin que tampoco se la excluyese expresamente.

85. El Grupo de Trabajo examinó cada uno de los requisitos así como la estructura y el fondo del proyecto de artículo, sin olvido de su postura implícita ante la garantía pagadera a la mera solicitud.

86. Con respecto a la declaración del beneficiario sobre el incumplimiento por el deudor principal de sus obligaciones, prevista en los incisos *a)* y *b)*, se expresaron diversas inquietudes. Por ejemplo, se señaló que la índole y las consecuencias jurídicas de esa declaración resultaban inciertas, por ejemplo, en lo tocante a cualquier controversia o litigio ulterior con el deudor principal. A este respecto sería deseable alguna aclaración. También se expresó inquietud sobre la importancia, al parecer esencial, que se daba al incumplimiento de las obligaciones del deudor principal. Se excluirían así las garantías que cubrían otros riesgos distintos del incumplimiento del deudor principal, por ejemplo, las garantías otorgadas para el caso de pérdida de conocimientos de embarque u otros documentos. Se sugirió que debería aclararse este punto, adoptando tal vez un criterio más amplio. En relación con la referencia al incumplimiento del deudor principal, se expresó una preocupación más general de que no podía saberse fácilmente y con exactitud los tipos de garantía que se estaban contemplando, dado que debía deducirse su definición de diversos elementos distribuidos en varias disposiciones.

87. La presentación de estos dos tipos de requisitos relativos a la invocación de la garantía y la relación entre el inciso *a)* y el inciso *b)* dieron lugar a las siguientes preguntas y sugerencias. Se preguntó si los incisos *a)* y *b)* fijaban realmente dos tipos diferentes de requisitos. La única diferencia residía en los documentos justificativos; sin embargo, este requisito debía estar especificado en la garantía y, en consecuencia, estaba comprendido en la salvedad al inicio del artículo. A raíz de este análisis, hubo considerable apoyo a favor de que se refundieran ambos incisos de alguna de las dos formas siguientes. Se sugirió o bien recomendar la supresión del inciso *a)* dado que ya estaba comprendido en el inciso *b)*, o bien recomendar la supresión del inciso *b)* pues, de no haberse estipulado en la garantía su requisito adicional, el único requisito para invocar la garantía sería el enunciado en el inciso *a)*. De hecho, el ámbito regulatorio del artículo 20 se limitaba al caso en que no se hubiesen especificado en la garantía los requisitos para su invocación y, en consecuencia, la salvedad inicial resultaba inaplicable. La cuestión relativa a la pertinencia de esta conclusión en el caso de una garantía pagadera a la mera solicitud suscitó un debate detallado sobre el régimen aplicable a este tipo de garantías en virtud de las Reglas.

88. La verdadera cuestión era saber cuál sería la respuesta del artículo 20, en cuanto a los requisitos para invocar la garantía, en el caso de una garantía que indicara que era pagadera al ser meramente invocada. Conforme a una opinión, sería aplicable el inciso *a)* y el beneficiario debería acompañar su solicitud con su declaración sobre el incumplimiento del deudor principal, salvo que este requisito hubiese sido expresamente excluido en el texto de la garantía. Los proponentes de esta opinión afirmaron que sería conveniente exigir en esas circunstancias una declaración de buena fe. Conforme a otra opinión el inciso *a)* no sería aplicable, y con razón, pues este tipo de garantía, como bien sabían las partes, era uno que preveía claramente el pago que hubiese sido meramente reclamado, sin subordinarlo a ningún requisito.

89. A la luz de esta divergencia, se estimó que el artículo 20 era ambiguo e incierto en cuanto a la forma en que se ocupaba de las garantías de mera demanda. Se reconoció que la cuestión relativa a la manera de tratar en ese artículo este tipo de garantías concernía a cuestiones de criterio delicadas. No obstante, se expresaron dudas de si una disposición jurídica tal como la del artículo 20 podría en la práctica desalentar o alentar el empleo de determinado tipo de garantía. Aunque sí pudiese hacerlo, se puso en duda la conveniencia de utilizar una regla contractual a ese fin. Cualquiera que sea la frecuencia con la que se emplee este tipo de garantías, se opinó que una regla jurídica debería tener en cuenta todos los tipos de garantía que se utilizaban, y brindar certidumbre con respecto a todos ellos, dejando su elección al arbitrio de las decisiones que las partes interesadas deseen adoptar en relación con el crédito.

90. Si bien hubo considerable apoyo a la idea de recomendar que se estableciera un régimen más claro para las garantías de mera demanda en el artículo 20, no prevaleció ninguna opinión con respecto a la forma más adecuada de hacerlo. Entre otras sugerencias a este respecto, se propuso mencionar el caso de la garantía de mera demanda como un ejemplo de lo previsto al hablar de "cualquier otra disposición expresa", en la salvedad inicial, así como presentar la garantía de mera demanda como un tipo especial de garantía en un inciso de ese artículo.

Artículo 21

91. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Después de pagada una reclamación, el garante presentará sin demora los documentos, que el beneficiario utilizó para hacer su reclamación, al deudor principal o a la parte ordenante para que los transmita al deudor principal."

92. Se formuló una sugerencia para que, tal vez en este artículo o en la sección sobre responsabilidad de los garantes, las Reglas establecieran una obligación de parte del garante de devolver los documentos rechazados a la parte remitente.

Artículo 22

93. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"La extinción de una garantía, a efectos de la presentación de las reclamaciones, se producirá al cumplirse la fecha definitiva prevista ('fecha de extinción') o al presentarse al garante el documento o los documentos requeridos para la extinción ('causa de extinción'). Cuando en una garantía se haya previsto tanto una fecha como una causa de extinción, la garantía se extinguirá al sobrevenir esa fecha o al concurrir esa causa, si esto ocurre primero. El garante no tendrá obligación alguna respecto de las reclamaciones que se reciban una vez transcurrida la fecha de extinción o después de haber concurrido la causa de extinción especificadas en la garantía."

94. Se formuló una sugerencia de redacción de carácter general con respecto al título inglés de la sección H, que habla de expiración *("Guarantee Expiry Provisions")*. Se observó que los artículos de esta sección contenían disposiciones sobre una gama más amplia de situaciones que la mera expiración y que podría hallarse una terminología más apropiada. Por ejemplo, los artículos 22 y 25 podrían estimarse, de acuerdo con esta sugerencia, como disposiciones relativas a la extinción. En cuanto a las palabras "a efectos de la presentación de las reclamaciones", se expresó la opinión de que eran redundantes, mientras que de acuerdo con otra opinión eran indebidamente restrictivas.

95. Se suscitaron cierto número de cuestiones con respecto a la terminología utilizada en el texto inglés de este artículo. Por ejemplo, se sugirió que el empleo del término *"expiry event"* (es decir, "causa de expiración") podría aclararse y armonizarse con el empleo efectuado de este mismo término en los artículos 23 a 25. A este respecto se observó que, tal como se emplea en el artículo 22, la expresión del texto inglés "causa de expiración" ("causa de extinción" en el texto español) podía ser un pago, en tanto que en los artículos 24 y 25 el término expiración *(expiry)* se menciona como una alternativa del pago, es decir, como una de las formas de provocar la extinción de una garantía. Una pregunta similar fue la de si la deducción que se menciona en el artículo 18 constituía una causa de extinción.

96. Con referencia a la extinción de una garantía al concurrir una "causa de extinción", se planteó la cuestión de si este artículo no podría llevar al establecimiento poco aconsejable de una garantía que pudiera no expirar nunca. Se señaló que típicamente una garantía estipularía una fecha de extinción, antes de la cual sería dable prever que ocurriera una "causa de extinción". Sin embargo, la preocupación era de que, en vista de las palabras utilizadas en el inciso *e)* del artículo 3 —"la fecha y/o causa de extinción"—, cabría emitir una garantía estipulando únicamente una "causa de extinción", que entraría en acción, por ejemplo, a la presentación de un documento por un beneficiario. Se sugirió que, en tal caso, si el beneficiario no presentaba el documento, o se negaba a hacerlo, la garantía podría conservar su validez durante un plazo imprevisiblemente largo.

97. El Grupo de Trabajo sugirió que se aclarara la terminología utilizada en este artículo y se armonizara con la empleada en otros artículos.

Artículo 23

98. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Con independencia de lo que la garantía disponga respecto a la extinción, la garantía quedará cancelada, con anterioridad a la fecha de extinción o a la concurrencia de la causa de extinción, en el momento en que se presente al garante la declaración escrita del beneficiario de que lo libera de la obligación derivada de la garantía, independientemente de que se devuelvan o no, con dicha declaración, los documentos de la garantía o de cualesquiera enmiendas a la misma."

99. Se suscitó la cuestión de la conveniencia de incluir el requisito de que se devuelva el documento de la garantía a la expiración del mismo, conforme a lo dispuesto en el artículo 6 de las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías contractuales, de 1978. La Observadora de la CCI declaró que en el proyecto de Reglas no se había mantenido ese requisito porque se había demostrado que era ineficaz en la práctica y, por lo tanto, se había decidido sustituirlo por una declaración escrita que libere de la obligación de devolver el documento de la garantía.

100. Se apoyó la sugerencia de que el artículo tratara de la situación en la cual se transmitía una garantía. En particular, se opinó que el artículo podría indicar si la persona a la que se transmitía una garantía, a diferencia de lo que sucedía con la persona a la que se cedía el producto de la garantía, sería la parte apropiada para emitir una declaración exoneradora.

Artículo 24

101. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), la conservación de los documentos de la garantía o de

cualesquiera enmiendas a la misma no conferirá derecho alguno derivado de la garantía."

102. Se suscitó la cuestión de si no sería posible aclarar los tipos de circunstancias de extinción a que se refería la expresión "de otra forma", o suprimir las palabras que figuran entre paréntesis.

Artículo 25

103. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), o cuando se haya reducido la cantidad total pagadera con arreglo a la misma, el garante lo notificará a la parte ordenante o al deudor principal, según proceda."

104. Se sugirió que el artículo proporcionara una descripción específica de la forma en que se efectuaría la notificación, en particular con respecto a los requisitos de tiempo. Se sugirió asimismo que, si la intención era seguir la fórmula establecida en el artículo 21 sobre la transmisión por la parte ordenante al deudor principal, se armonizara la redacción de ambos artículos.

Artículo 26

105. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"Si el beneficiario solicita una prórroga de la garantía como alternativa a la satisfacción de su solicitud de pago, conforme a lo previsto en los términos y condiciones de la garantía, el garante lo comunicará a la parte de la que recibió el encargo de la garantía, y suspenderá el pago de la reclamación durante el tiempo que el garante considere razonable para que el deudor principal y el beneficiario puedan llegar a un acuerdo sobre la concesión de esa prórroga y para que el deudor principal disponga lo necesario al respecto. El garante no incurrirá en responsabilidad alguna (por concepto de intereses o por cualquier otro concepto) en el caso de que el pago al beneficiario se demore por razón de este procedimiento.

"Aun cuando el deudor principal acceda a una prórroga o la solicite, la prórroga no se concederá sin que el garante haya dado también su consentimiento."

106. Con respecto al ámbito de aplicación preciso de este artículo, se afirmó que en él no se especificaba si sería aplicable únicamente a las garantías en las que se hubiese previsto una solicitud de prórroga o a cualquier garantía para la que se solicitase prórroga, y que esto debería aclararse. También se suscitaron cuestiones respecto a si debería entenderse que el artículo sería aplicable únicamente a las garantías pagaderas a la mera solicitud.

107. Se señaló que este artículo contemplaba dos prórrogas, la primera de carácter automático, por un período de tiempo considerado "razonable" por el garante, durante el cual el deudor principal y el beneficiario tendrían la oportunidad de ponerse de acuerdo sobre una segunda prórroga. En relación con la primera prórroga "automática", se expresó preocupación acerca de la incertidumbre de su duración y la idoneidad de la fórmula "durante el tiempo que el garante considere razonable". Otra preocupación que se expresó fue que el artículo era demasiado estricto al forzar al garante en toda circunstancia a no cumplir su obligación de pagar con prontitud. Otra preocupación conexa era que el plazo previsto por el artículo podía ocasionar dificultades al garante que desease asegurar subsidiariamente la obligación de reembolso del deudor principal.

108. Se sugirió que se suprimiera el artículo debido a que el procedimiento previsto podría proporcionar al deudor principal un recurso no judicial para diferir el pago. También se sugirió que el posible abuso del trámite y la inseguridad del garante en relación con su propia garantía subsidiaria podrían mitigarse modificando el artículo a fin de que el garante pudiera decidir suspender o no el pago al recibir una petición "de prórroga o pago", por ejemplo sustituyendo las palabras "suspenderá el pago" por "podrá suspender el pago". Se expresó también la opinión de que debería mantenerse la prórroga "automática" prevista en el artículo.

109. Con respecto al funcionamiento del procedimiento previsto en el artículo, se planteó la cuestión de si en el caso de que se denegara una prórroga con ocasión de una solicitud de "prórroga o pago", seguiría requiriéndose una ulterior reclamación formal de pago. Se señaló que si fuese correcto el supuesto de que se precisase una ulterior reclamación de pago en los casos de denegación de prórroga, ello pondría en duda el significado de "suspenderá el pago". La necesidad de presentar una reclamación separada de pago con posterioridad a la denegación de prórroga prevista en el artículo podría plantear el problema de la posible extinción de la garantía. Se sugirió que se aclarase en el artículo si se suspendía únicamente el pago o si de alguna manera también se aplazaba la fecha de extinción de la garantía, prorrogándose el período de vigencia de la obligación de pago, por ejemplo en el caso de que la extinción se produjera durante el período de suspensión del pago.

110. Se señaló que cuando la reclamación del pago requiriese la presentación de documentos que la respaldasen, se agudizarían las cuestiones antes mencionadas en relación con la necesidad de una reclamación formal de pago posterior a la denegación de la prórroga, así como el problema de la extinción. El Grupo de Trabajo debatió una propuesta en el sentido de que el artículo se limitase expresamente a las garantías pagaderas a la mera solicitud, aunque también se apoyó la posibilidad de que pudiera aplicarse a las garantías que requiriesen reclamaciones documentadas. Se expresó la opinión de que si se pretendía que el artículo fuese aplicable a las reclamaciones de pago que habían de ir acompañadas de documentos de apoyo, no quedaba claro en el artículo si la solicitud de "prórroga o pago" debería ir también acompañada de los documentos necesarios para obtener el pago.

Artículo 27

111. El texto del proyecto de artículo examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"A menos que se disponga otra cosa en la garantía, la ley aplicable será la del establecimiento comercial del garante. Si el garante tiene más de un establecimiento comercial, la ley aplicable será la de la sucursal que hubiese emitido la garantía."

112. Se expresó la opinión de que estas Reglas eran reglas contractuales cuya elección de la ley aplicable no sería necesariamente vinculante para un tribunal y que el trato que se daba a la cuestión de la ley aplicable en el presente proyecto de artículo era incompleto e impreciso. Siguiendo el ejemplo de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, el artículo debería suprimirse. Con todo, la opinión que predominó en el Grupo de Trabajo era recomendar la inclusión de un artículo de esta naturaleza, si bien se examinaron una serie de cuestiones y sugerencias relativas a su formulación actual.

113. Por ejemplo, se expresó la preocupación de que la terminología empleada en el artículo ("sucursal") al tratar de las relaciones de filiación tal vez no fuera adecuada, y que el artículo tal vez no haya previsto como es debido la situación en la que el garante tuviera más de un establecimiento comercial. Se suscitaron cuestiones respecto de a cuáles de las relaciones que entrañaba una garantía sería aplicable este artículo. Por ejemplo, se señaló que este artículo no se ocupaba expresamente de la relación entre el garante y el contragarante. Para lograr una mayor certeza era necesario que el artículo especificara también cuál era la ley aplicable a esa relación.

114. En cuanto a qué otras relaciones sería aplicable este artículo, se sugirió que podría encontrarse una fórmula que determinara cuáles de las relaciones que implicaba la garantía resultaban apropiadas a este fin. Por ejemplo, el artículo podría formularse de forma que se aplicara la ley del garante sólo a aquellas relaciones de la garantía en las que el garante se hallaba implicado. Se planteó también la cuestión de si podían darse casos en los que la relación deudor principal-beneficiario se estructurase de tal modo que implicara lo bastante al garante para que resultara aplicable la ley del garante. Un ejemplo citado en el debate fue el acuerdo entre el deudor principal y el beneficiario, posible con arreglo al artículo 26, de prorrogar una garantía.

Artículo 28

115. El texto del proyecto de artículo, examinado por el Grupo de Trabajo fue el siguiente:

"De no haberse dispuesto otra cosa en la garantía, cualquier controversia que surja entre las partes en relación con la garantía será sometida exclusivamente al tribunal competente del país del establecimiento comercial del garante o, si éste tiene más de un establecimiento comercial, al tribunal competente del país de la sucursal que hubiese emitido la garantía."

116. El Grupo de Trabajo sugirió que se incluyera en las Reglas un artículo de esta naturaleza. Ahora bien, se formularon varias preguntas y sugerencias respecto del texto actual del artículo.

117. Se planteó la cuestión de si por "partes" se entendía sólo el garante y el beneficiario o también el deudor principal. El Grupo de Trabajo sugirió que se aclarase esta cuestión. También sugirió suprimir, por inapropiado, el término "exclusivamente". La expresión "en relación con la garantía" empleada en el artículo para describir el tipo de controversias que debía abarcar la cláusula de competencia, necesitaba también una aclaración. Por ejemplo, no estaba claro si el artículo era aplicable únicamente a las controversias relativas a las obligaciones del garante, las condiciones de pago y otras similares o también a otras controversias más remotas, por ejemplo, las relativas a las instrucciones del deudor principal y otros elementos de su relación con el garante.

118. Como en el debate sobre el artículo 27, se formuló una pregunta respecto de la utilización del término "sucursal" y se propuso que se estudiara cuidadosamente la selección del lenguaje que debía emplearse para describir las relaciones de filiación. También respecto del tema de las relaciones de filiación de los garantes, se presentó otra formulación durante las deliberaciones del Grupo de Trabajo para el caso de un garante que tuviera más de un establecimiento comercial, que permitiría que los litigios se ventilasen ya sea ante el tribunal del establecimiento comercial principal del garante o ya sea ante el tribunal competente del lugar de emisión de la garantía.

119. Se formuló la opinión de que se debería modificar el comienzo del artículo 28 para que dijese lo siguiente: "A menos que en la garantía se disponga el arbitraje o el tribunal competente, . . ."

120. Se formuló una observación de carácter general en el sentido de que el debate sobre los artículos 27 y 28, así como el de los artículos anteriores había mostrado la influencia de la índole de la garantía sobre las soluciones que deberían incorporarse a las Reglas. Las respuestas dependían principalmente de que, en efecto, existiera un acuerdo bilateral entre las partes o de que la garantía en cuestión constituyera esencialmente un negocio unilateral. Se propuso que los redactores de las Reglas tuvieran en cuenta esta posible diferencia en la índole jurídica de la garantía, la cual, a su vez, dependía en gran medida de cuál de los posibles tipos de garantía se estuviera empleando, y que la explicaran tal vez en la introducción a las Reglas.

Sugerencias para artículos adicionales

121. Después de que el Grupo de Trabajo concluyera el examen de los proyectos de artículos, se mencionaron algunas otras cuestiones que sería útil tratar en otros artículos: una definición del concepto de emisión de la garantía; una descripción de los elementos esenciales de los documentos con los que normalmente se tropieza en la práctica relacionada con la garantía, por ejemplo, certificados de incumplimiento; normas operacionales para

renovaciones periódicas, garantías renovables y garantías con cobros a plazo; una regla en la que se determine si se permiten los cobros parciales; disposiciones semejantes a las contenidas en los artículos 4, 6 y 51 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios; garantías revocables, así como una definición sobre la índole de la garantía; la naturaleza y consecuencias de una negociación relativa a una garantía deberían ser previstas, y una regla que estableciera si el garante tenía derecho a diferir el pago hasta que recibiera dinero efectivo del deudor principal.

II. CONVENIENCIA Y VIABILIDAD DE PREPARAR UNA LEY UNIFORME

122. Al completar su examen del proyecto de la CCI de Reglas Uniformes relativas a las garantías, el Grupo de Trabajo acometió la segunda tarea que le había sido encomendada por la Comisión: el examen de la conveniencia y de la viabilidad de cualquier labor futura sobre una ley uniforme. Se señaló que las conclusiones y recomendaciones del Grupo de Trabajo tenían por objeto servir de ayuda a la Comisión cuando, en su 22.° período de sesiones, hubiese de adoptar una decisión definitiva sobre si se debía preparar una ley uniforme y, en tal caso, sobre cuáles serían su alcance y su contenido[11]. El Grupo de Trabajo recordó las deliberaciones preliminares de la Comisión que aparecen reflejadas en el informe de su 21.° período de sesiones:

> "Aunque se expresaron algunas dudas respecto de la necesidad práctica y la utilidad de esa ley uniforme, recibió amplio apoyo la opinión de que convenía realizar un trabajo satisfactorio en este sentido, habida cuenta de los problemas prácticos que sólo podían tratarse en un instrumento de esa índole. La Comisión era consciente de las dificultades inherentes al proyecto que se referían a conceptos fundamentales de derecho, como el fraude u otras causas similares de impugnación, y a cuestiones de procedimiento. Sin embargo, se consideró que, en vista de la conveniencia de que existiera cierta uniformidad y certidumbre, debía realizarse un intento serio[12]."

123. El Grupo de Trabajo utilizó como base para sus deliberaciones la nota de la Secretaría titulada "Consideraciones preliminares acerca de la preparación de una ley uniforme" (A/CN.9/WG.II/WP.63). De acuerdo con el enfoque sugerido por la nota, el Grupo de Trabajo decidió examinar en primer lugar el posible alcance de cualquier ley uniforme, examinando a continuación los posibles temas y cuestiones que podrían ser tratados en esa ley y, posteriormente, la cuestión básica de si debería prepararse una ley uniforme.

A. *Posible alcance de la ley uniforme*

124. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que la ley uniforme debería ocuparse de las garantías independientes y, en vista de su equivalencia funcional, de las cartas de crédito contingente. Se expresaron opiniones divergentes sobre si debería ocuparse también de otros instrumentos y, concretamente, de las cartas de crédito tradicionales y de las garantías accesorias.

125. En lo que respecta a las cartas de crédito tradicionales (o comerciales), se opinó que, en vista de que su función y finalidad eran diferentes, no deberían ser tratadas, al menos de momento. Según otra opinión, la ley uniforme debería ocuparse de las cartas de crédito tradicionales, puesto que el criterio orientador del alcance de esta ley debería ser la autonomía de la garantía respecto de la operación subyacente. Algunos proponentes de esta opinión dijeron que bastaría con que se tuviesen presentes las cartas de crédito tradicionales en el contexto de determinadas cuestiones y de algunas de las reglas. Tras haber deliberado al respecto, el Grupo de Trabajo convino en que la ley uniforme debería ocuparse fundamentalmente de las garantías independientes y, concretamente, de las cartas de crédito contingente, pero que debería ocuparse también de las cartas de crédito tradicionales, cuando ello resultara útil por razón de su índole autónoma y de la necesidad de regular cuestiones de parecido interés.

126. En lo que respecta a las garantías accesorias (o cauciones) se expresó una opinión favorable a su inclusión en la ley uniforme. Se adujo en apoyo de esta opinión que la diferencia entre las garantías independientes y las accesorias consistía, básicamente, en el grado de impugnabilidad de la obligación de pago. Se señaló además que la diferencia entre uno y otro tipo de garantía sería más difícil de aclarar mediante la simple definición de ambos tipos que mediante la reglamentación completa de los mismos. Sin embargo, prevaleció la opinión de que la ley uniforme no debería ocuparse de las garantías accesorias, habida cuenta de que la función e índole de estas garantías era diferente. Se señaló además que la legislación y jurisprudencia nacionales habían reglamentado adecuadamente las garantías accesorias y que las divergencias existentes entre los diversos ordenamientos jurídicos nacionales parecían demasiado profundas para constituir la base de un esfuerzo de unificación prometedor. Tras haber deliberado al respecto, el Grupo de Trabajo convino en que la ley uniforme no debería ocuparse de las garantías accesorias, salvo quizá en el contexto de alguna definición que sirviese para señalar claramente la línea de demarcación entre las garantías independientes y las accesorias.

B. *Posibles temas y cuestiones que habrán de ser regulados en la ley uniforme*

127. El Grupo de Trabajo deliberó sobre cuáles eran los temas y cuestiones de los que podría ocuparse la ley uniforme, siguiendo el orden en el que figuraban en la nota presentada por la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP. 63, párrs. 9 a 21). Las deliberaciones transcurrieron en forma de un intercambio exploratorio de opiniones e ideas, en el entendimiento de que cualesquiera conclusiones a las que se llegara serían de índole provisional. Respecto a muchos de los puntos, las deliberaciones fueron bastante detalladas, informándose a menudo sobre su tratamiento en determinadas jurisdicciones, citándose incluso algunas sentencias de los tribunales. Se observó que este examen pormenorizado, que no se podría reflejar

[11] A/43/17, párr. 26.
[12] A/43/17, párr. 24.

por completo en el informe, sería tenido debidamente en cuenta y sería sumamente útil a la Secretaría en la labor preparatoria.

1) *Reconocimiento de la autonomía de las partes para obligaciones independientes*

128. El Grupo de Trabajo convino en que el reconocimiento de la autonomía de las partes constituía un principio importante para una futura ley uniforme. Incluso sin una disposición taxativa a esos efectos, la ley uniforme reconocería, por su propia existencia y por la reglamentación de obligaciones independientes, la libertad de las partes de otorgar, por ejemplo, una garantía independiente.

129. También se convino en que el reconocimiento de la autonomía de las partes debía ir acompañado de una descripción clara de sus límites. La ley uniforme podría, por ejemplo, establecer ciertas normas de responsabilidad y consignar el requisito de la buena fe. Otra sugerencia fue la de no autorizar variantes que socavasen la naturaleza fundamental de esta obligación. En lo tocante a la limitación de la autonomía de las partes atribuible a la formulación de disposiciones imperativas, se sugirió que se examinase cuidadosamente, respecto de cada disposición futura, si las partes estarían o no facultadas para apartarse de ella.

130. Se sugirió que, al reconocer la autonomía de las partes, la ley uniforme podría contener una referencia a las futuras Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías y a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios. Estos dos textos reflejaban el continuo dinamismo de la práctica bancaria y comercial y una referencia en la ley uniforme podría fomentar su efecto armonizador. Sobre todo en lo que se refiere a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, debería procederse con cautela al redactar las referencias para no tomar partido, o parecer que se tomaba partido, respecto de la controvertida naturaleza jurídica de tales Reglas. Se manifestó asimismo que cualquier referencia en la ley uniforme a usos o costumbres exigiría un examen especial.

131. El Grupo de Trabajo convino en que no deberían existir requisitos formales para las obligaciones independientes sobre las que versaba la ley uniforme. De conformidad con la práctica actual, no se debería exigir a las partes que utilizaran términos concretos o un lenguaje sacrosanto. Un posible remedio de la incertidumbre con que se tropezaba a menudo al determinar la índole precisa de la obligación podría ser un proceso de normalización por medio de formularios modelo, como, por ejemplo, los que redactaría la CCI para las garantías independientes cuando hubiera ultimado las Reglas Uniformes. También se opinó que la ley uniforme no debería imponer la forma escrita, aunque fuera recomendable en la práctica. A este respecto, al igual que respecto del requisito de la firma, se observó que en todo examen futuro de lo que ello precisamente entrañaba se deberían tener en cuenta los últimos adelantos en la tramitación electrónica de las operaciones y el creciente recurso a las conexiones por computadora.

132. Se hizo la misma observación respecto del otorgamiento de una garantía o crédito y su notificación a la parte interesada. Las innovaciones técnicas solían desdibujar los conceptos jurídicos y las diferencias basadas en las modalidades tradicionales de comunicación. El Grupo de Trabajo debatió la cuestión de en qué momento entraba en vigor una obligación de garantía o de crédito. Llegó a la conclusión de que la ley uniforme debería dejar claro este punto mediante una definición de "otorgamiento" o "emisión". A diferencia de algunas leyes existentes, no debería depender de la recepción del documento sino que debería referirse al envío de la promesa de pago firmada o autenticada.

133. El Grupo de Trabajo convino en que la ley uniforme no debía exigir "contraprestación" ni "onerosidad". No obstante, consideró que una ley uniforme que no enunciara expresamente que no se exigía contraprestación ni onerosidad podría ocasionar dificultades en aquellos países que aplicaban el principio de la contraprestación y, dado que se observaron a este respecto algunas excepciones, lo aplicaban a las cartas de crédito y a las garantías. Se convino en que al redactar la ley uniforme debía tenerse en cuenta la posibilidad de que se plantearan esas dificultades.

134. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en que sería conveniente que la ley uniforme enunciara los derechos y obligaciones fundamentales de las partes en una garantía. Si bien resultaban naturalmente incluidos el garante y el beneficiario, no era tan claro si debían incluirse otras relaciones, como la del garante con el contragarante y la del garante con el deudor principal (u ordenante).

135. Por lo que respecta a la relación entre el garante y el contragarante, la cual era a menudo una relación interbancaria, parecía apropiado incluirla si se tenía en cuenta que se trataba en el fondo de una relación de garantía. Se sugirió que, en la medida en que las cartas de crédito tradicionales se regirían por la ley uniforme, tal vez resultaran útiles disposiciones sobre la relación entre el banco emisor y el banco confirmante para aclarar las diferencias entre sus derechos y obligaciones y aquellos del banco contragarante y el banco confirmante frente al beneficiario.

136. En lo tocante a la relación entre el garante y el deudor principal, una de las opiniones fue que debía incluirse como uno de los elementos de la operación de garantía triangular. Se señaló que, por ejemplo, no sería posible determinar todos los derechos y obligaciones del garante si no se tenían en cuenta las instrucciones y los intereses del deudor principal. Prevaleció la opinión de que la relación entre el garante y el deudor principal debía mantenerse claramente separada y que como tal no entraba en el ámbito de aplicación de la ley uniforme. Pero se convino en que la ley uniforme tendría que hacer referencia al deudor principal y tal vez ocuparse de determinados aspectos de la relación de éste con el garante.

2) *Interpretación restringida y cumplimiento estricto de los requisitos*

137. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en la importancia del principio de interpretación restringida de los

términos y condiciones de la garantía o del crédito. Se expresaron opiniones divergentes con respecto a si la ley uniforme debía contener reglas de interpretación de la terminología empleada por las partes y, tal vez, de las mismas reglas uniformes.

138. Una opinión fue que la ley uniforme no podía abordar en forma adecuada la cuestión de la interpretación, pues era un problema de índole general que debería solucionarse con arreglo a los principios generales del derecho contractual. En vista de la gran diversidad de circunstancias que podían darse en cada caso, resultaría sumamente difícil encontrar una fórmula adecuada, y cualquier fórmula forzosamente general brindaría escasa orientación en cada caso concreto.

139. No obstante, prevaleció la opinión de que la ley uniforme debía contener algunas reglas de interpretación que podían favorecer la certidumbre y la uniformidad. Se observó que la formulación de reglas viables y útiles no era fácil. Por ejemplo, una regla que prevea que las cláusulas ambiguas serán interpretadas contra la parte que las haya redactado deberá tener en cuenta una situación como la de que el texto hubiese sido redactado a instancias de otra parte, por ejemplo, el beneficiario.

140. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en la importancia del principio del cumplimiento estricto de los requisitos. No obstante se expresaron opiniones divergentes en cuanto a si ese principio debería expresarse en la ley uniforme y, en caso afirmativo, si podría encontrarse una definición viable.

141. Se opinó que no era necesario enunciar en la ley uniforme el principio del cumplimiento estricto de los requisitos. Ese principio era, de por sí, generalmente respetado. Los verdaderos problemas se planteaban en la esfera de su aplicación práctica a cada caso en particular, y en eso la ley uniforme no podía servir de ayuda. Si en la ley uniforme se deseaba expresar una regla, debía ser una regla del cumplimiento rigurosamente estricto o formal, pues los bancos no deseaban cumplir el papel de árbitros. Los tribunales judiciales podrían, como en el pasado, determinar las raras excepciones en casos de desvíos realmente poco importantes.

142. No obstante predominó la opinión de que la ley uniforme debería abarcar el principio del cumplimiento estricto y establecer una definición que adoptara, por ejemplo, el concepto de la diligencia profesional de un banquero razonable y su capacidad para distinguir entre desvíos esenciales y no esenciales. Se estimó que una definición de esa índole resultaría útil y suficientemente flexible para responder a la gran diversidad de situaciones de hecho que se podían presentar.

143. Durante el debate sobre una regla viable, se sugirió que debería considerarse la posibilidad de distinguir entre cartas de crédito tradicionales y garantías independientes, y prever una regla más flexible para estas últimas, incluidas las cartas de crédito contingente. Además se podría distinguir entre las garantías que requerían la presentación de otros documentos, junto con la declaración del beneficiario sobre el incumplimiento del deudor principal, y las garantías pagaderas a la mera solicitud o contra la declaración de incumplimiento formulada por el beneficiario. Se respondió indicando que, al parecer, no había ninguna razón convincente para efectuar esas distinciones en relación con el cumplimiento estricto de los requisitos.

144. Otra distinción, sugerida en este contexto, fue considerar la posibilidad de aplicar una regla para la obligación de pago del garante y otra, más indulgente, para su derecho al cobro o al reembolso frente al deudor principal. Se manifestó oposición a la adopción de una regla que aplicase dos patrones porque, al parecer, confundía las dos relaciones distintas en las que era parte el garante y porque el elemento decisivo que determinaba el derecho del garante al reembolso no era una regla de cumplimiento como tal sino las disposiciones sobre el reembolso previstas en el contrato. A este respecto, el Grupo de Trabajo reiteró su conclusión de que la ley uniforme debería ocuparse de la relación entre el garante y el deudor principal sólo en la medida en que fuese necesario para aclarar las distintas relaciones y determinar los derechos y obligaciones derivados de la propia garantía.

145. El Grupo de Trabajo consideró si la ley uniforme debería ocuparse de la cuestión del pago bajo reserva. Se observó que se había desarrollado esa práctica en los casos de cartas de crédito comercial cuando no se podía obtener a tiempo el consentimiento del deudor principal con respecto al pago a pesar de que hubiese desvíos en los documentos presentados por el beneficiario. Se señaló que cualquier acuerdo entre el banco y el beneficiario con respecto al pago bajo reserva crearía dificultades para el banco en lo concerniente al deudor principal y sus instrucciones. Otra esfera de posibles dificultades era la relación entre el banco emisor y el banco confirmante. Se observó que la práctica del pago bajo reserva resultaba bastante rara en la esfera de las garantías independientes y de las cartas de crédito contingente, probablemente por el uso limitado de esos documentos. Se expresó la opinión de que la ley uniforme no debería alentar la práctica del pago bajo reserva en esta esfera.

146. Se sugirió que se considerara la posibilidad de tratar en la ley uniforme las siguientes cuestiones mencionadas en la nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.63, párrs. 12 y 15): definición de "crédito de pago diferido" y una regla relativa a la facultad del banco de pagar antes de la fecha del pago diferido; conveniencia de los contactos entre el garante y el deudor principal; el ámbito de aplicación y las consecuencias precisas de una regla de exclusión, tal como la que contiene el párrafo *e)* del artículo 16 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios; y la atribución del riesgo de la pérdida de documentos. En relación a esta última cuestión, se sugirió que se tuviesen en cuenta los últimos adelantos técnicos, por ejemplo, el registro electrónico de documentos que antes constaban únicamente en papel.

3) *El fraude y otras razones para denegar el pago*

147. Al pasar a considerar en primer lugar el tema del fraude, el Grupo de Trabajo examinó si la ley uniforme debería contener disposiciones relativas a los efectos del fraude sobre la obligación de pago de un garante o del

emisor de una carta de crédito. Se señaló que el efecto del fraude sobre las garantías y las cartas de crédito, que eran instrumentos basados en una obligación de pagar que era independiente de lo que pudiese saberse de la operación subyacente, era una cuestión compleja en la que existían divergencias entre los conceptos y reglas que se aplicaban a nivel nacional.

148. Se observó que sería difícil el esfuerzo de armonizar la diversidad de enfoques respecto al problema del fraude, especialmente en vista de las disposiciones vigentes, tanto de derecho sustantivo como de derecho procesal, en la legislación nacional. Sin embargo, hubo acuerdo general en que debería haber una mayor uniformidad en el tratamiento del problema del fraude y en que sería particularmente útil que se formulasen disposiciones al respecto en la ley uniforme. Con respecto al alcance y al efecto de cualquier disposición relativa al fraude que se fuese a insertar en la ley uniforme, sería necesario determinar hasta qué punto seguirían siendo aplicables los principios generales del derecho que habitualmente se aplicaban al fraude.

149. El Grupo de Trabajo convino en que la determinación del contenido de las disposiciones de la ley uniforme que se dediquen al fraude deberá fundamentarse en estudios adicionales. En sus deliberaciones preliminares el Grupo de Trabajo reconoció que sería difícil formular una definición, especialmente a la vista de la variada gama de circunstancias que se dan en cada caso, de las variantes que se observan en los ordenamientos jurídicos nacionales y de las innovaciones que se están introduciendo en la práctica. Hubo apoyo en favor de la opinión de que, si la ley uniforme se había de ocupar del fraude, sería necesario, por razones prácticas, efectuar un esfuerzo, siquiera mínimo, de definición.

150. Se señaló que puede haber, por una parte, fraude en la inducción para obtener una garantía y, por otra, fraude para obtener el pago. Desde un punto de vista analítico y jurídico, se suscitó la cuestión de cuál era el objeto de la "excepción del fraude": es decir, de si se trataba de una excepción al principio de la autonomía de la garantía (o de la carta de crédito) respecto a la operación subyacente o si se trataba de una excepción al principio de la procedencia del pago contra la presentación de los documentos pertinentes. Se suscitó también la cuestión de si la ley uniforme se ocuparía del fraude tan sólo respecto de la documentación o de si se ocuparía también del fraude en la operación subyacente. Se sugirió, además, que sería preciso elaborar una norma que sirviese para distinguir claramente entre el fraude en la operación subyacente y la ejecución indebida de esa operación.

151. En relación con la definición del fraude y el alcance que se habría de dar a la disposición de la ley uniforme relativa al fraude, el Grupo de Trabajo deliberó sobre cuales serían las partes cuyo comportamiento fraudulento sería objeto de regulación. El Grupo de Trabajo examinó, las variantes que se daban en los ordenamientos jurídicos respecto a cuáles eran las partes que habían de estar implicadas en el fraude para que no procediese dar cumplimiento a la obligación de pago. Se observó que en algunos países tal vez fuese necesario que el beneficiario estuviera directamente implicado, mientras que en otros países la participación del beneficiario en el fraude no sería tenida por necesaria. Se convino en que habría de prestarse cuidadosa atención a la cuestión de las partes en el fraude y de que no sería forzosamente aconsejable limitar la aplicación de las disposiciones relativas al fraude al comportamiento del beneficiario, habida cuenta especialmente de la posibilidad de un comportamiento fraudulento por parte del deudor principal así como del garante o del emisor de una carta de crédito.

152. A raíz de una sugerencia de que la ley uniforme debería contener disposiciones relativas a las reclamaciones de pago manifiestamente abusivas, el Grupo de Trabajo convino en que se necesitaba un estudio pormenorizado de la relación entre el concepto de fraude y el de "abuso de derecho" que existía en algunos ordenamientos jurídicos. Se suscitaron cuestiones respecto a la manera en que se acomodaría este concepto en la ley uniforme, particularmente en vista de la autonomía de la garantía respecto de la operación subyacente y del acuerdo evidente de las partes en una garantía o en una carta de crédito de que el beneficiario estuviese en posesión de los fondos en tanto que la solución de la controversia estuviera pendiente. Se sugirió que la Secretaría reuniese información sobre el concepto de "abuso de derecho" y su aplicación en los diversos ordenamientos jurídicos.

153. Otra cuestión de importancia para la labor preparatoria concernía a la forma en que podía iniciarse una suspensión de la obligación de pago del garante o del emisor. Con respecto a la parte que podría adoptar la iniciativa de bloquear el pago, el Grupo de Trabajo tomó nota de que había diferencias entre los ordenamientos jurídicos. Se señaló que en algunos países era común que el garante o el banco emisor que tuviesen conocimiento efectivo del fraude denegaran el pago por propia iniciativa. En otros países, a menudo era el deudor principal quien intentaba obtener un mandamiento judicial de interdicción del pago. En casos de especial urgencia, podían obtenerse mandamientos provisionales a instancia de una sola parte; las leyes nacionales diferían en lo tocante a los procedimientos y requisitos pertinentes, entre ellos, la necesidad de proporcionar una caución u otro tipo de garantía. Se señaló además que resultaba más difícil obtener un mandamiento judicial contra el beneficiario a fin de impedir que presentara la reclamación de pago, pues el beneficiario a menudo se encontraba fuera del ámbito territorial de la jurisdicción del tribunal. Se observó que el nivel de pruebas requeridas para obtener la interdicción judicial del pago constituía una cuestión importante que habría de examinarse al preparar las normas procesales de la ley uniforme.

154. En las deliberaciones sobre cuál sería la parte a cuya iniciativa podría bloquearse el pago, se planteó la cuestión relativa al carácter y al alcance de la obligación del garante o del banco emisor, no sólo de efectuar el pago al beneficiario, sino también de proteger los intereses del deudor principal denegando el pago cuando tuviesen conocimiento efectivo del fraude. También se planteó la cuestión conexa de las sanciones por el incumplimiento de esa obligación por parte del garante o del emisor.

155. Al examinar la disponibilidad de medidas judiciales para bloquear el pago, el Grupo de Trabajo tomó nota de varias cuestiones que habría que considerar al preparar las disposiciones relativas al fraude de la ley uniforme. Se señaló a la atención la importancia de proteger el interés de los bancos de mantener su reputación como pagadores fiables. A este respecto, se sugirió que debería evitarse què las interdicciones de pago fuesen consideradas como algo que podía obtenerse de forma rutinaria. También se hizo referencia a la situación difícil en la que podían encontrarse los bancos si se dictaba una interdicción del pago, sobre todo si tenían activos o sucursales en el país del beneficiario.

156. Se sugirió que la cuestión de los efectos extraterritoriales de las medidas ordenadas por un tribunal merecía una consideración especial y que era deseable un mayor grado de cortesía internacional al respecto. Al preparar las disposiciones pertinentes de la ley uniforme, deberían tenerse en cuenta los acuerdos y prácticas internacionales vigentes.

157. A continuación, el Grupo de Trabajo se dedicó a examinar otras causas, distintas del fraude, por las que se podría eludir la obligación de pagar en virtud de una garantía o de una carta de crédito. Como en el examen del fraude, se debatió si la ley uniforme debería contemplar esta categoría de objeciones al pago. Se sugirió que se trataba de una esfera compleja y que era mejor dejarla librada a los preceptos vigentes del derecho general de los contratos. De la deliberación que siguió, se dedujo que algunos aspectos del problema se prestaban más que otros a ser objeto de una ley uniforme y que antes de adoptar decisiones definitivas al respecto se requería un estudio más detenido del tema.

158. Durante el debate, se señaló que posiblemente las legislaciones nacionales reconocían a la "imposibilidad" como causa para dejar sin efecto la obligación de pagar en distintos casos de incapacidad del garante o del emisor para cumplir sus obligaciones. Por ejemplo, la obligación de pagar podía quedar sin efecto por la insolvencia o alguna otra forma de incapacidad. Se citaron las reglamentaciones cambiarias como un ejemplo de ley local sobreviniente que podía impedir el cumplimiento de una obligación de pago en virtud de una garantía o de una carta de crédito.

159. Con miras a mantener la independencia de la obligación de pago, se planteó la cuestión de si la ilegalidad de la operación subyacente podía constituir de por sí una causa válida para no efectuar el pago. Se señaló que la cuestión de la ilegalidad daba relieve a la cuestión de hasta qué punto la autonomía de la obligación podría considerarse absoluta. Se observó que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) dejaba librada la cuestión de la validez del contrato a la ley nacional aplicable y que tal vez éste fuese un precedente adecuado para la ley uniforme.

160. El Grupo de Trabajo también examinó la cuestión conexa de la repercusión de las objeciones al pago fundadas en el "orden público". Se sugirió que el "orden público" debería considerarse como un impedimento a la exigibilidad de la obligación de pago en lugar de un mecanismo accesible unilateralmente al garante o al emisor para eludir el pago. Se planteó la cuestión de si el pago efectuado a pesar de la ilegalidad manifiesta de la operación subyacente podría ser considerado como una violación del orden público. Se expresaron dudas con respeto a si la ley uniforme podría ocuparse de manera adecuada de los problemas que planteaba la existencia en los ordenamientos jurídicos nacionales de principios generales del derecho "superimperativos" y se sugirió que, al menos a este respecto, la ley uniforme debería limitarse a la ejecución de la garantía. Se sugirió además que la ley uniforme debería indicar determinados casos en los que seguiría siendo aplicable la ley nacional.

161. El Grupo de Trabajo consideró la cuestión de si la ley uniforme debería ocuparse de la admisibilidad de la compensación. Se aludió a las diferencias entre las leyes y prácticas de distintos países. Por ejemplo, en algunos países se autorizaba la compensación mientras que en otros se limitaba a los casos de quiebra, donde podía ser obligatoria o depender de la facultad del síndico. La posibilidad de la compensación también dependía de que la reclamación se fundara en la relación entre el deudor principal y el beneficiario o en la relación entre el garante (emisor) y el beneficiario. En algunos países, se excluían las compensaciones de las reclamaciones del garante contra el beneficiario, sobre la base de la autonomía de la obligación de pago, a fin de no frustrar el objetivo de la garantía o de la carta de crédito. En otros varios países, se permitía la compensación de las reclamaciones del garante contra el beneficiario, salvo que los términos utilizados en el documento la excluyeran expresamente.

162. Se opinó que cualquier compensación autorizada debería estar relacionada con la propia operación de pago, para tener en cuenta, por ejemplo, el pago anticipado. Otra opinión fue la de que el debate revelaba una gran disparidad de enfoques con respecto a la compensación y que, en consecuencia, sería difícil establecer una posición uniforme.

4) *Ley aplicable y cuestiones afines*

163. El Grupo de Trabajo observó que era probable que se suscitaran cuestiones relativas a la ley aplicable y de competencia en el contexto de las garantías y cartas de crédito comercial internacionales. Aun cuando se expresaron ciertas dudas, el Grupo de Trabajo acordó que la ley uniforme debería tratar de la cuestión de la ley aplicable, además de determinar su propio ámbito territorial de aplicación.

164. Se acordó que las futuras disposiciones sobre la ley aplicable deberían incluir dos elementos: reconocimiento de la autonomía de las partes para elegir la ley aplicable, y determinación de la ley aplicable en caso de que no hubiera acuerdo entre las partes. El Grupo de Trabajo examinó la ley y la práctica actuales en relación con esos dos elementos y todas las consideraciones especiales que deberán tenerse en cuenta en la formulación de las futuras disposiciones.

165. Respecto de las estipulaciones de las partes sobre la ley aplicable, se señalaron divergencias en la práctica actual. Al parecer en algunos países, sólo se encontraban cláusulas relativas a la elección de la ley en casos especiales, mientras que en otros países se utilizaban frecuentemente. En general su empleo parecía menos frecuente en las cartas de crédito tradicionales que en las garantías y las cartas de crédito contingente, siendo particularmente frecuente en las cartas de crédito contingente financieras.

166. Se acordó que toda regla futura sobre la autonomía de las partes debería determinar si la ley elegida por las partes había de tener alguna relación con el negocio de otorgamiento de la garantía o de la carta de crédito o si la libertad de elección era absoluta. Otros puntos importantes que deberían examinarse al preparar las disposiciones apropiadas eran los relativos al fundamento y alcance de una cláusula de elección de la ley aplicable. Se destacaron las consecuencias del concepto o naturaleza de la garantía en el sentido de que era difícil concebir una elección convenida si la garantía se basaba en un negocio unilateral, aun cuando el garante hubiese incluido la cláusula de elección de la ley aplicable como resultado de una solicitud o del asentimiento del beneficiario o del deudor principal. Se respondió diciendo que, por lo menos desde un punto de vista práctico, la cláusula de elección de la ley en una garantía debería aplicarse sin que hubiese de investigarse la naturaleza y génesis de la garantía de que se tratase. Con respecto al alcance de una cláusula de elección de la ley aplicable, se formularon preguntas sobre si se aplicaría no sólo a los derechos y obligaciones del garante sino también a los del beneficiario y tal vez a algunos aspectos de la relación entre el garante y el deudor principal.

167. Con respecto al posible contenido de una regla por la que se determinase la ley aplicable a falta de acuerdo de las partes, se señaló que la solución más común era declarar aplicable la ley del país del garante. Se sugirió que la ley uniforme siguiera este criterio. No obstante, debería examinarse si esta solución atendía el interés de las partes en toda clase de circunstancias.

168. Se debería, también, examinar más a fondo la cuestión relativa al alcance de esta regla, en especial si era aplicable a todos los aspectos de la relación entre el garante y el beneficiario y quizá a algunos de los aspectos de la relación del garante con el deudor principal. Aun admitiendo la separación e independencia jurídica de estas dos relaciones, se formuló una sugerencia en el sentido de que la ley uniforme proporcionase una regla unitaria que hiciese que la misma ley fuese aplicable a ambas relaciones. No obstante, predominó la opinión de que cada relación debería considerarse separadamente al seleccionar para ella la regla relativa a la ley aplicable que se tuviese por más apropiada. Se sugirió asimismo que se examinasen también las cuestiones relativas a la ley aplicable con referencia a otras relaciones (por ejemplo, entre el garante y el contragarante o entre el banco emisor y el banco confirmante) y a algunas situaciones especiales (por ejemplo, las garantías sindicadas o múltiples).

169. Con respecto a la cuestión de la solución de controversias, el Grupo de Trabajo examinó en primer lugar el fundamento y alcance de las cláusulas de solución de controversias. En lo relativo a la elección de la jurisdicción arbitral o judicial, se formularon las mismas observaciones que en el contexto de las cláusulas de elección de la ley aplicable respecto al fundamento y alcance inciertos de las cláusulas de una garantía (véase el párrafo 166, *supra*).

170. El Grupo de Trabajo examinó si la ley uniforme debería ocuparse de la cuestión de la competencia de los tribunales en aquellos casos en que la garantía no tuviese una cláusula de arbitraje o una cláusula de elección del foro. Según una opinión, debería intentarse llegar a un acuerdo sobre una disposición aceptable con respecto a la competencia jurisdiccional. Según otra opinión, la ley uniforme no debería tratar este asunto.

171. El Grupo de Trabajo convino en que las cuestiones anteriores relativas a la ley aplicable, el arbitraje y la competencia jurisdiccional requerían un examen y estudio más detenidos. Habida cuenta de que se trataba de cuestiones difíciles de conflictos de leyes, se sugirió la posibilidad de que la Secretaría, en su labor preparatoria, mantuviese consultas de carácter cooperativo con la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.

5) *Otras posibles cuestiones*

172. El Grupo de Trabajo examinó si la ley uniforme debería abarcar sólo las garantías (y cartas de crédito) internacionales, o debería también contemplar documentos de garantía de carácter interno. Se expresó la opinión de que convenía contemplar ambos tipos, pues no era fácil ni se justificaba hacer una distinción y era necesario mejorar ciertas leyes, con frecuencia inciertas, relativas a las garantías internas. Sin embargo, predominó la opinión de que, de conformidad con las funciones de la CNUDMI, la ley uniforme debería limitarse a los documentos internacionales, en particular, dado que la inclusión de los documentos internos afectaría negativamente la aceptabilidad mundial de la ley uniforme. En cuanto a la posible definición de internacionalidad, se hicieron varias sugerencias provisionales, que tomaban como referencia, en particular, los diferentes establecimientos comerciales de las partes y los lugares de emisión y pago.

173. Se mencionaron algunas otras cuestiones que, tras mayor estudio, podrían ser abordadas en la ley uniforme: promover la índole independiente de la garantía, excluyendo los plazos y condiciones de pago que no consten en el documento; prever la irrevocabilidad, a menos que se estipule expresamente lo contrario; prevenir los efectos adversos de la presentación de documentos no requeridos en el texto de la garantía; el riesgo de pagar a un impostor, en lo que respecta tanto al derecho de reembolso por el deudor principal como a cualquier reclamación futura emanada del auténtico beneficiario; la garantía exigible del beneficiario en cuanto a la autenticidad de los documentos; el cálculo de los daños; la posibilidad de transmitir la garantía y ceder el producto de la garantía; y las consecuencias de la quiebra o insolvencia sobre los derechos y obligaciones de las partes.

C. *Recomendaciones sobre la labor futura*

174. El Grupo de Trabajo convino en que era conveniente y viable emprender la labor encaminada a obtener una mayor uniformidad en el plano legal. Si bien se admitía que esta tarea sería difícil y requeriría estudios e investigaciones exhaustivos, se acordó que la Comisión, con su experiencia y su representación equilibrada, podía hacer una importante contribución al respecto.

175. Por ende, el Grupo de Trabajo acordó recomendar a la Comisión que inicie la preparación de una ley uniforme, ya sea en forma de una ley modelo o de una convención.

B. Documentos de trabajo presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su 12.° período de sesiones

1. Cartas de crédito contingente y garantías: examen del proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.62) [Original: inglés]

1. En su 21.° período de sesiones, la Comisión decidió dedicar uno de los períodos de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales a un examen del proyecto de Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) relativas a las garantías[1]. La finalidad de este examen, que se efectuará durante el 12.° período de sesiones del Grupo de Trabajo, sería la de evaluar la aceptabilidad mundial de este proyecto de Reglas y formular observaciones y posibles sugerencias que la CCI podría tomar en consideración antes de ultimar la preparación de estas Reglas.

2. En el anexo a la presente nota puede verse la versión más reciente de este proyecto de Reglas que la CCI ha enviado en inglés (junto con una traducción francesa de la CCI)[2]. En la eventualidad poco probable de que la CCI introduzca alguna nueva modificación en las Reglas con anterioridad al período de sesiones del Grupo de Trabajo, el observador de la CCI que asista al período de sesiones informaría al Grupo de Trabajo sobre la modificación o modificaciones introducidas.

Anexo

Proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías

Introducción

Las presentes Reglas Uniformes han sido elaboradas por un Grupo de Trabajo mixto de la CCI, compuesto de representantes de la Comisión sobre las Prácticas Comerciales Internacionales y la Comisión de Técnica y Práctica Bancaria, a fin de regular el uso de las garantías utilizadas en todo el mundo. Su objeto es servir de base coherente para el trato por las partes de estos compromisos y para la solución de los problemas que se plantean en las garantías, particularmente en relación con las reclamaciones de pago y la extinción de la garantía.

Estas Reglas se han redactado de forma que tengan en cuenta y promuevan el otorgamiento de garantías en las que se haya previsto la prueba documental de las reclamaciones de pago y la reducción del monto de la garantía contra la presentación de ciertos documentos o en fechas determinadas. Su finalidad es también reducir los problemas que plantean corrientemente las garantías por lo que respecta a su extinción. Uno de sus objetivos es, pues, ofrecer un marco en el que puedan seguir celebrándose acuerdos equitativos de garantía entre los deudores principales y los beneficiarios. Con estas Reglas se trata de promover una mejor comprensión y una práctica uniforme por lo que respecta al uso de las garantías.

La CCI espera que estas Reglas efectuarán una contribución importante a la regulación de las garantías, al sentar unas bases sobre las que las partes puedan operar de manera coherente. Al promover una práctica adecuada en materia de garantías, las Reglas quisieran establecer un equilibrio más justo entre los intereses de las partes y facilitar la solución de los problemas que puedan surgir.

Al igual que las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (publicación No. 400), se trata de un conjunto de reglas facultativas que no pretenden resolver las dificultades y conflictos que surgen de la diversidad de ordenamientos jurídicos nacionales, y en ellas se reconoce, por ejemplo, que habrá que tener en cuenta las necesidades específicas de algunos países. Así pues, como norma general, los deudores principales tendrán que indemnizar a los garantes contra las consecuencias de las leyes y prácticas extranjeras. El éxito eventual de las presentes Reglas dependerá en gran parte, al igual que en el caso de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, de su adopción y utilización por la comunidad mercantil internacional. Se reconoce que, durante algún tiempo, seguirá habiendo situaciones en que algunas garantías queden excluidas del ámbito de aplicación de algunos de los artículos que figuran a continuación, por razón de las estipulaciones de la propia garantía o de los requisitos concretos impuestos por algunos países, pero se espera que la frecuencia de estos casos vaya disminuyendo.

A. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LAS REGLAS

Artículo 1

Las presentes Reglas serán aplicables a toda garantía, cualquiera que sea su denominación o descripción (en lo sucesivo denominada "garantía"), que un garante (tal como se define más adelante) reciba el encargo de emitir, en la que se declare que estará sujeta a las Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional relativas a las Garantías (publicación No. XXX) y obligarán a todas las partes a menos que se indique expresamente lo contrario en la propia garantía o en cualquier enmienda

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor de su 21.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, Suplemento No. 17* (A/43/17), párr. 22.

[2] En el documento A/CN.9/301 se reprodujo una versión anterior de este proyecto de Reglas Uniformes.

a la misma. Podrá declararse asimismo que las instrucciones para la emisión de la garantía estarán también sujetas a estas Reglas.

B. DEFINICIONES

Artículo 2

a) i) A los efectos de las presentes Reglas, por garantía se entenderá un compromiso escrito de pago de una cantidad de dinero, asumido por un banco, compañía de seguros u otra entidad o persona (denominada en adelante "el garante"), a petición y por encargo de una parte (denominada en adelante "el deudor principal") y en favor de otra parte (denominada en adelante "el beneficiario"), siempre que se cumplan los términos y condiciones de la garantía. Estas garantías se conceptúan en ocasiones como "garantías directas".

ii) Se podrá también otorgar una garantía a un beneficiario por encargo de un banco, compañía de seguros u otra entidad o persona (denominada en adelante "la parte ordenante"). Estas garantías se conceptúan en ocasiones como "garantías indirectas".

b) Cada garantía será independiente de cualquier operación subyacente y los derechos y obligaciones del garante no se verán en modo alguno afectados por las estipulaciones de cualquier operación de esta índole, aun cuando se haga referencia a la misma en la garantía. La obligación del garante de hacer efectiva la garantía consistirá en efectuar el pago de la suma o sumas especificadas en la misma, siempre que se hayan cumplido las condiciones de la garantía.

c) Cuando se trate de una garantía indirecta, la petición dirigida al garante por la parte ordenante de que emita la garantía, y sus instrucciones al respecto, irán respaldadas por una "contragarantía" de la parte ordenante, en la que se promete al garante que se le reembolsará tan pronto como se reciba su notificación de que fue requerido a efectuar el pago conforme a lo previsto en la garantía.

La contragarantía es independiente de la propia garantía y estará igualmente sometida a las presentes Reglas.

C. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 3

Toda orden de emisión de una garantía o de enmienda de la misma, así como las propias garantías y enmiendas, deberán ser claras y precisas, sin incurrir en excesivo detalle. En toda garantía se deberá, por ello, indicar:

a) el nombre del deudor principal, cuando proceda;

b) el nombre del beneficiario;

c) la operación subyacente que dio lugar a la emisión de la garantía, cuando proceda;

d) la cuantía máxima pagadera y la moneda de pago;

e) la fecha y/o causa de extinción de la garantía;

f) los términos y condiciones para reclamar el pago.

Artículo 4

El beneficio de la garantía no será transmisible. En caso de que se produzca una cesión, el garante sólo quedará obligado por ella si él y el deudor principal así lo convienen expresamente.

Artículo 5

Todas las garantías serán irrevocables.

Artículo 6

Una garantía entrará en vigor en la fecha de su emisión, a menos que se haya estipulado expresamente que su efectividad estará supeditada a ciertas condiciones (por ejemplo, recibo del pago anticipado de las cantidades convenidas).

Artículo 7

Cuando un garante haya recibido el encargo de emitir una garantía con unas instrucciones que, de respetarse, colocarían al garante en la imposibilidad legal de dar cumplimiento a las estipulaciones de la garantía emitida, dichas instrucciones no se respetarán, y el garante deberá informar inmediatamente al deudor principal o a la parte ordenante de las razones que le impiden respetarlas y pedirle instrucciones adecuadas.

D. RESPONSABILIDAD DE LOS GARANTES

Artículo 8

Todos los documentos presentados a un garante con motivo de una garantía deberán ser examinados por éste con una atención razonable para cerciorarse de si, a primera vista, parecen ajustarse y ser conformes a los términos y condiciones de la garantía correspondiente. Cuando estos documentos no parezcan ajustarse a la garantía o parezcan a primera vista incompatibles entre sí, serán rechazados.

Artículo 9

a) El garante dispondrá de un plazo razonable para examinar toda reclamación fundada en la garantía para cerciorarse de si ha de pagar o rechazar esa reclamación.

b) Si el garante decide rechazar una reclamación, lo comunicará sin demora al beneficiario por algún medio de teletransmisión o, de no ser esto posible, por algún otro método rápido.

Artículo 10

Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o efecto jurídico de cualquier documento que les sea presentado con motivo de una garantía, ni en cuanto a las declaraciones generales y/o particulares que figuren en el mismo, ni tampoco en cuanto a la buena fe o los actos y/o las omisiones de cualquier persona.

Artículo 11

Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a las consecuencias resultantes de los retrasos y/o pérdida en tránsito de cualquier mensaje, carta, reclamación o documento, ni en cuanto al retraso, mutilación u otros errores que puedan producirse en la transmisión de las telecomunicaciones. Los garantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a los errores de traducción o interpretación de términos técnicos y se reservarán el derecho de transmitir los textos de las garantías o cualquier parte de los mismos sin traducirlos.

Artículo 12

Los garantes y las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna en cuanto a las consecuencias que puedan resultar de una interrupción de sus actividades por fuerza mayor, motines, disturbios civiles, insurrecciones, guerras u otras causas independientes de su voluntad o por huelgas, cierres patronales o acciones industriales de cualquier índole.

Artículo 13

a) Se entenderá que las partes ordenantes que utilizan los servicios de otra parte como garante con el fin de dar cumplimiento a la orden del deudor principal lo hacen por cuenta y riesgo de éste.

b) Las partes ordenantes no asumirán responsabilidad alguna por el incumplimiento de las instrucciones (o las enmiendas a las mismas) que ellos hayan transmitido, aun cuando sea suya la iniciativa de elegir a esa otra parte como garante.

c) El deudor principal, en el caso de la garantía directa, o la parte ordenante, en el caso de la garantía indirecta, quedará obligado a resarcir al garante de cuantas obligaciones y responsabilidades le impongan las leyes y prácticas extranjeras.

Artículo 14

Los garantes y las partes ordenantes no estarán exentos de la responsabilidad contemplada en los artículos 10, 11 y 13 *supra*, cuando les sea imputada por negligencia grave o actos premeditados de su parte.

E. RECLAMACIONES DE PAGO

Artículo 15

El garante estará obligado ante el beneficiario con arreglo únicamente a los términos y condiciones especificados en la garantía y en cualquier enmienda a la misma, así como en las presentes Reglas, y por una cuantía que no excederá de la suma estipulada en la garantía y en cualquier enmienda a la misma.

Artículo 16

Al recibir una reclamación, el garante informará sin demora a la parte ordenante y, en su caso, la parte ordenante informará al deudor principal.

Artículo 17

Una garantía podrá haber previsto expresamente la reducción de su monto por una cantidad o cantidades fijas o determinables en una fecha o fechas especificadas, o contra la presentación al garante del documento o documentos estipulados a tal efecto en la garantía.

Artículo 18

De la cantidad pagadera conforme a la garantía se deducirá cualquier pago efectuado por el garante en satisfacción de una reclamación fundada en la misma y cuando se haya satisfecho, por pago o deducción, la cantidad máxima pagadera con arreglo a la garantía, ésta quedará extinguida.

F. PRESENTACIÓN DE LAS RECLAMACIONES DE PAGO

Artículo 19

Las reclamaciones de pago deberán hacerse, de conformidad con los términos y condiciones de la garantía, en la fecha o con anterioridad a la fecha de extinción de la garantía y, en particular, todos los documentos especificados en la garantía deberán presentarse al garante en la fecha o con anterioridad a la fecha de extinción de la garantía, en el lugar de emisión de la garantía; de lo contrario la reclamación será rechazada.

Artículo 20

A falta de cualquier otra disposición expresa por la que se regule la forma y el contenido de una reclamación de pago, toda reclamación presentada al garante adoptará una de las dos formas siguientes:

a) una solicitud escrita del beneficiario respaldada por su declaración de que el deudor principal ha incumplido una o varias de las obligaciones estipuladas y señalando en qué consiste el incumplimiento; o

b) una solicitud escrita del beneficiario respaldada por su declaración de que el deudor principal ha incumplido una o varias de las obligaciones estipuladas y señalando en qué consiste el incumplimiento, acompañada de los documentos que se hayan especificado en la garantía.

G. PAGO DE LA RECLAMACIÓN

Artículo 21

Después de pagada una reclamación, el garante presentará sin demora los documentos, que el beneficiario utilizó para hacer su reclamación, al deudor principal o a la parte ordenante para que los transmita al deudor principal.

H. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA EXTINCIÓN DE LA GARANTÍA

Artículo 22

La extinción de una garantía, a efectos de la presentación de las reclamaciones, se producirá al cumplirse la fecha definitiva prevista ("fecha de extinción") o al presentarse al garante el documento o los documentos requeridos para la extinción ("causa de extinción"). Cuando en una garantía se haya previsto tanto una fecha como una causa de extinción, la garantía se extinguirá al sobrevenir esa fecha o al concurrir esa causa, si esto ocurre primero. El garante no tendrá obligación alguna respecto de las reclamaciones que se reciban una vez transcurrida la fecha de extinción o después de haber concurrido la causa de extinción especificadas en la garantía.

Artículo 23

Con independencia de lo que la garantía disponga respecto a la extinción, la garantía quedará cancelada, con anterioridad a la fecha de extinción o a la concurrencia de la causa de extinción, en el momento en que se presente al garante la declaración escrita del beneficiario de que lo libera de la obligación derivada de la garantía, independientemente de que se devuelvan o no, con dicha declaración, los documentos de la garantía o de cualesquiera enmiendas a la misma.

Artículo 24

Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), la conservación de los documentos de la garantía o de cualesquiera enmiendas a la misma no conferirá derecho alguno derivado de la garantía.

Artículo 25

Cuando una garantía se haya extinguido (por pago, expiración, cancelación o de otra forma), o cuando se haya reducido la cantidad total pagadera con arreglo a la misma, el garante lo notificará a la parte ordenante o al deudor principal, según proceda.

Artículo 26

Si el beneficiario solicita una prórroga de la garantía como alternativa a la satisfacción de su solicitud de pago, conforme a lo previsto en los términos y condiciones de la garantía, el garante lo comunicará a la parte de la que recibió el encargo de la garantía, y suspenderá el pago de la reclamación durante el tiempo que el garante considere razonable para que el deudor principal y el beneficiario puedan llegar a un acuerdo sobre la concesión de esa prórroga y para que el deudor principal disponga lo necesario al respecto. El garante no incurrirá en responsabilidad alguna (por concepto de intereses o por cualquier otro concepto) en el caso de que el pago al beneficiario se demore por razón de este procedimiento.

Aun cuando el deudor principal acceda a una prórroga o la solicite, la prórroga no se concederá sin que el garante haya dado también su consentimiento.

I. LEY APLICABLE Y TRIBUNAL COMPETENTE

Artículo 27

A menos que se disponga otra cosa en la garantía, la ley aplicable será la del establecimiento comercial del garante. Si el garante tiene más de un establecimiento comercial, la ley aplicable será la de la sucursal que hubiese emitido la garantía.

Artículo 28

De no haberse dispuesto otra cosa en la garantía, cualquier controversia que surja entre las partes en relación con la garantía será sometida exclusivamente al tribunal competente del país del establecimiento comercial del garante o, si éste tiene más de un establecimiento comercial, al tribunal competente del país de la sucursal que hubiese emitido la garantía.

2. *Cartas de crédito contingente y garantías: consideraciones preliminares acerca de la preparación de una ley uniforme: nota de la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.63) [Original: inglés]*

I. CONDICIONES GENERALES ACERCA DE LA PREPARACIÓN DE UNA LEY UNIFORME

1. La Comisión, en su 21.° período de sesiones, encomendó al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales no sólo que examinara el proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías sino que considerara la conveniencia y viabilidad de trabajar en el futuro para la elaboración de una ley uniforme[1]. La presente nota tiene por objeto facilitar esa tarea al Grupo de Trabajo.

2. La Secretaría desea aclarar ante todo que las consideraciones y sugerencias que figuran en la presente nota tienen un carácter muy preliminar, dado que las deliberaciones sobre este tema se iniciaron hace muy poco y habida cuenta de la finalidad del examen del Grupo de Trabajo. Los resultados de este examen facilitarán a la Secretaría la preparación del estudio, que pidió la Comisión para su 22.° período de sesiones, sobre las posibles características de una ley uniforme y las cuestiones que convendría que tratara[2]. Sobre todo, permitirán a la Comisión decidir en ese período de sesiones si deberá prepararse una ley uniforme y, en tal caso, cuál sería su alcance y contenido, y, en particular, si además de las garantías y las cartas de crédito contingente, también deberían incluirse las cartas de crédito documentario tradicionales[3].

3. Con respecto a esta última cuestión relativa al posible ámbito de aplicación de una ley uniforme, la presente nota, si bien se concentra en las garantías y las cartas de crédito contingente, se ocupa de algunas cuestiones propias de las cartas de crédito comercial (por ejemplo, la relación entre el banco emisor y el banco confirmante, el crédito de pago diferido). Las consideraciones acerca de la mayoría de las cuestiones de orden más general (por ejemplo, el principio de independencia, la interpretación restringida y el cumplimiento estricto, la excepción de fraude, la ley aplicable) se aplicarían tanto a las garantías y a las cartas de crédito contingente como a las cartas de crédito comercial, si bien las soluciones podrían diferir en cuanto a los detalles.

4. Esta circunstancia podría considerarse como una razón importante para incluir a las cartas de crédito comercial en una futura ley uniforme. Además, se podría establecer una clasificación clara de las garantías independientes, las cartas de crédito contingente y las cartas de crédito comercial, en particular, distinguiendo las cartas de crédito contingente de las cartas de crédito comercial y reconociendo su equivalencia funcional con las garantías independientes[4].

5. Una posible objeción a la inclusión de esas cartas de crédito podría fundarse en la existencia de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios, aceptados en todo el mundo, y más generalmente, en el carácter cambiante y en constante evolución del derecho y la práctica relativos a las cartas de crédito. Sin embargo, argumentos de ese tipo también podrían plantearse con respecto al "derecho incipiente"[5] de las cartas de crédito contingente y de las garantías, aunque ello dependerá del éxito que tengan las futuras Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías. La respuesta sería la misma en ambos casos y serviría de principio rector para determinar el contenido de una futura ley uniforme: ésta se concentraría en aquellas cuestiones que no puedan regirse con eficacia mediante normas contractuales, incluidas normas uniformes, y las abordaría de manera suficientemente

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, Suplemento No. 17* (A/43/17), párr. 22.

[2] *Ibid.*, párr. 25.

[3] *Ibid.*, párr. 26.

[4] Véanse las conclusiones que figuran en el documento A/CN.9/301, párrs. 91 a 93.

[5] En ese sentido, Kozolchyk, The Emerging Law of Standby Letters of Credit and Bank Guarantees, 24 Ariz. L.R. (1982) 319.

general o abstracta a fin de consentir y fomentar la evolución del derecho y de la práctica.

6. Esta última consideración reviste especial importancia en lo tocante a la inclusión de definiciones, reglas de interpretación u otras cuestiones que hasta ahora no han sido regidas de manera satisfactoria por normas uniformes. En la presente nota se indican algunos ejemplos que pueden ayudar al Grupo de Trabajo a determinar otras cuestiones apropiadas durante sus deliberaciones sobre el proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías.

7. Cabe esperar que los argumentos y sugerencias que se exponen a continuación ayuden al Grupo de Trabajo a determinar si será conveniente y posible elaborar una ley uniforme. A modo de conclusión provisional en esta etapa inicial, parecería que una decisión esclarecida y definitiva en cuanto a la posibilidad de elaborar una ley uniforme sólo podría adoptarse después de que la Comisión o el Grupo de Trabajo examinen a fondo las distintas cuestiones; incluso si se decidiera que la elaboración de una ley uniforme no es viable, los debates en sí mismos resultarían muy útiles para aclarar algunas cuestiones.

II. ALGUNAS CUESTIONES QUE PODRÍAN ABORDARSE EN UNA LEY UNIFORME

8. Como se indicó en las conclusiones del informe del Secretario General (A/CN.9/301, párrs. 97 a 99), parece deseable en varios aspectos que haya una mayor uniformidad en el plano legal. Uno de los temas generales que se sugirieron para incluir en una ley uniforme, convención o ley modelo, es el reconocimiento de la autonomía de las partes y el carácter independiente de la promesa de pago.

A. Reconocimiento de la autonomía de las partes con respecto a las obligaciones independientes

9. Una ley uniforme podría y debería reconocer expresamente la libertad de las partes y dar plena eficacia a su acuerdo, incluso cuando se remite a las Reglas Uniformes sobre garantías o a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los créditos documentarios. Ese reconocimiento parece más importante con respecto a las garantías que a las cartas de crédito, al menos las del tipo documentario tradicional, en las que hay que proceder con cautela al redactar cualquier norma de reconocimiento a fin de no obstaculizar la aplicación presente o futura de las Reglas y Usos Uniformes en tanto usos comerciales o derecho consuetudinario.

10. El objetivo principal de ese reconocimiento sería establecer firmemente el carácter independiente de la garantía en tanto producto de una práctica comercial convenida, en pie de igualdad con la carta de crédito. Reconocer el acuerdo de las partes en una ley uniforme especial significaría, por ejemplo, excluir la aplicación de las disposiciones jurídicas vigentes que no atribuyeran plena eficacia a la autonomía de las partes. De esa manera, por ejemplo, se reconocería que la fecha de extinción convenida prevalecería frente a cualquier disposición legal que, como sucede en algunos Estados, no reconozca a esa fecha el efecto de extinción mientras el beneficiario retenga el documento de garantía o en tanto corra el plazo de prescripción legal. La ley uniforme podría contribuir a regular esta cuestión imponiendo la obligación de devolver el documento de la garantía o desprenderse de él.

11. Tal vez convendría que una ley uniforme estableciera los requisitos típicos de las obligaciones independientes y contemplara lo relativo a la fórmula por la que se contrae el compromiso de atender las solicitudes de pago que cumplan las condiciones indicadas en la garantía o el crédito. Por ejemplo, la ley uniforme podría especificar los requisitos formales y el momento decisivo en el que se establece el crédito o la garantía. A este respecto, se podría considerar la posibilidad de abordar cuestiones de un alcance más amplio, tales como el significado de "firma" o "autenticación".

12. Al parecer, sería ventajoso no limitarse a una disposición general sobre la promesa independiente de pago y distinguir entre los distintos promitentes y tipos de crédito o de garantías. De esta manera, por ejemplo, se aclararían las diferencias, en cuanto a los derechos y obligaciones, entre, por un lado, el banco emisor y el banco confirmante y, por otro lado, el banco garante y el banco contragarante. Para mencionar un ejemplo relativo a los tipos de crédito, podría estipularse una definición del moderno "crédito de pago diferido" y, tal vez, abordar las cuestiones controvertidas, tales como si el banco está facultado a pagar antes de la fecha del pago diferido y, más en general, cuál es exactamente la consecuencia jurídica de un pago bajo reserva.

13. Otra cuestión que tal vez convendría contemplar es la designación o indicación del beneficiario como persona facultada a recibir el pago. En este punto habría que distinguir claramente entre las cartas de crédito comercial y las garantías, incluidas las cartas de crédito contingente, dadas las grandes diferencias en lo tocante a la posibilidad de transferir el derecho al pago y a la finalidad de dicha transferencia. En este contexto, podría intentarse aclarar conceptos algunas veces ambiguos, por ejemplo, la transferencia del crédito o de la garantía misma, la negociación de una letra o documento comercial en el marco de un crédito o una garantía y, tal vez, la cesión del producto del crédito.

B. Interpretación restringida y cumplimiento estricto de los requisitos

14. Se relacionan estrechamente con el principio de la independencia de la obligación dos principios de carácter estricto. El primero requiere la interpretación restringida de los términos y condiciones de la garantía o el crédito. Si la ley uniforme incluyera este principio podría considerarse la posibilidad de incorporar algunas reglas de interpretación aplicables a los términos empleados por las partes (por ejemplo, reglas que distinguieran entre

términos impresos y términos añadidos; o que interpretaran las cláusulas ambiguas en perjuicio de la parte que las redactó) y, tal vez, a las mismas normas uniformes (por ejemplo, que tuvieran en cuenta su carácter internacional y la necesidad de una aplicación uniforme).

15. El segundo principio exige la estricta conformidad, especialmente de los documentos, con los requisitos enunciados en el crédito. Podría resultar útil enunciar claramente este principio, por ejemplo, explicando qué se entiende por diligencia profesional de un banquero razonable y su capacidad para distinguir entre defectos esenciales y no esenciales. De esa forma se disminuirían dos riesgos que amenazan la viabilidad de los créditos y las garantías, a saber, la insistencia abusiva de un deudor u ordenante reacio en que se aplique una norma demasiado estricta y una indulgencia excesiva fundada en consideraciones de equidad, a menudo relacionadas con la operación subyacente. Como cuestión accesoria podría examinarse la conveniencia de enunciar una norma doble, por una parte, en relación con la decisión del banco de pagar o negar el pago, y por otra, con respecto a su derecho al reembolso. Entre otras cuestiones podrían estudiarse si serían adecuados los contactos (consultas o notificaciones) con el ordenante, el ámbito de aplicación y las consecuencias precisas de una norma de exclusión, tal como la que contiene el párrafo *e)* del artículo 16 de las Reglas y Usos Uniformes y, tal vez, la distribución del riesgo de pérdida de los documentos.

C. Fraude y otras razones para negar el pago

16. La consecuencia más importante del carácter independiente de la garantía o de la carta de crédito es que limita la posibilidad de oponer objeciones o excepciones al pago a aquellas indicadas en la garantía o el crédito, excluyendo de esa manera cualquier otra objeción relacionada, especialmente, con la operación subyacente. No obstante, se ha reconocido ampliamente al menos una excepción a esta norma de exclusión, la excepción de fraude.

17. Como se sugirió en el informe del Secretario General (A/CN.9/301, párr. 98) es probable que el inquietante problema de las solicitudes fraudulentas o abusivas y las medidas judiciales adecuadas constituya el tema más importante que trataría una ley uniforme. Dado que este problema se ha examinado bastante detalladamente en ese informe[6], tal vez baste aquí presentar algo así como una lista provisional de las cuestiones pertinentes:

— ¿Qué constituye fraude?, y ¿deben incluirse otros actos abusivos?

— ¿El fraude "vicia todo" o hay ciertos límites (sólo afecta algunas partes o relaciones)?

— El que efectúa el pago, o el que lo recibe, ¿debe tener conocimiento del fraude?, y ¿cuál sería el momento decisivo (por ejemplo, la fecha de la presentación de los documentos o la fecha del pago)?

— ¿Cómo se calculan los daños cuando se efectúa erróneamente el pago? (esto sólo se contemplará, en su caso, si también se considera la desatención errónea)

— Procedimientos o medidas judiciales que corresponden y en qué condiciones (por ejemplo, tercería con pago por consignación, inhibición provisional y prohibición de invocar la garantía o de pagar; probablemente no deberán contemplarse: el embargo, la incautación, el secuestro o la congelación de fondos).

18. Dado que es preciso saber con exactitud las causas aceptables de negación del pago, habría que considerar si el que debe efectuar el pago puede negarse a hacerlo, o si se le puede prohibir que lo haga, por otros motivos además de los relacionados con la excepción de fraude. Podría tratarse de un acto ilícito o una violación del orden público que afecte a la constitución de la garantía o el crédito o, más indirectamente, a la operación subyacente. Por ejemplo, la garantía podría constituir una penalidad prohibida, o el crédito o la garantía podrían entrar en conflicto con una ley sobre apuestas, una restricción a las exportaciones o una reglamentación cambiaria. Si la ley uniforme reconociera esas causas, tal vez tendría que contemplar también cuestiones conexas relativas a sus consecuencias exactas (por ejemplo, con respecto a la obligación de pago, cuando se ha duplicado el precio a efectos de eludir el control cambiario, ¿será exigible la totalidad o sólo la mitad de la suma?). Por último, puede considerarse si se admitirá la compensación y, en caso afirmativo, en qué relaciones.

D. Ley aplicable y cuestiones afines

19. En las operaciones internacionales de garantía o crédito intervienen partes de dos o varios Estados. En consecuencia, se plantean cuestiones relativas a la ley aplicable que deben tratarse por separado según cada relación en particular. Es probable que en una ley uniforme sea más necesario considerar esas cuestiones con respecto a la garantía o los compromisos de crédito que con respecto a la operación subyacente o a las relaciones entre el cliente y el banco.

20. Si se consideran normas sobre compromisos de garantía o crédito, podría reconocerse eficacia a la elección de las partes y, a falta de acuerdo, utilizar como elemento de conexión, por ejemplo, el establecimiento comercial del promitente. Para mencionar sólo una de las muchas cuestiones, la ley aplicable a las obligaciones de garantía del banco emisor puede discrepar de la ley aplicable a los derechos de ese banco frente al banco contragarante; en este caso, como en la situación comparable del banco confirmante y el banco emisor en el crédito documentario, se podría considerar que esa disparidad es indeseable y procurar solucionarla (por ejemplo, mediante una remisión a una cláusula pertinente sobre la elección de la ley aplicable).

[6] A/CN.9/301, párrs. 60, 84 a 90.

21. Cabe observar, por último, que respuestas como las que se acaban de indicar no necesariamente deben integrar un conjunto de normas sobre conflictos de leyes. Algunas podrían estipularse al determinar el ámbito de aplicación territorial de la futura ley uniforme. Lo mismo podría decirse con respecto a la inclusión de normas sobre la competencia de los tribunales judiciales (o arbitrales), al menos en lo tocante a los derechos, obligaciones y medidas procesales contemplados en la ley uniforme.

V. COMERCIO COMPENSATORIO INTERNACIONAL

Comercio compensatorio internacional: proyecto de esbozo del posible contenido y estudio de una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/322) [Original: inglés]

INTRODUCCIÓN

1. La Comisión, en su 21.° período de sesiones celebrado en 1988, tuvo ante sí un informe titulado "Estudio preliminar de las cuestiones jurídicas del comercio compensatorio internacional" (A/CN.9/302). Con respecto a ese estudio, la Comisión consideró si debían continuar los trabajos en la esfera del comercio compensatorio internacional. Tras un debate, decidió que sería conveniente preparar una guía jurídica para la elaboración de contratos de comercio compensatorio. Sin embargo, se consideró que esa guía no debía repetir los trabajos de otras organizaciones. La Comisión pidió a la Secretaría que preparase para el 22.° período de sesiones de la Comisión un esbozo del posible contenido y la estructura de una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio, a fin de que pudiera decidir qué medidas podrían adoptarse[1]. El presente proyecto de esbozo ha sido preparado en cumplimiento del pedido formulado por la Comisión.

2. El esbozo contiene una lista de los capítulos propuestos para la guía jurídica y describe y comenta determinadas cuestiones que se examinarán en cada uno de esos capítulos. Se sugieren los siguientes capítulos:

I. Introducción a la guía jurídica (párrafo 3 del presente informe)
II. Ámbito de aplicación y terminología de la guía jurídica (párrafos 4 a 28)
III. Selección de la estructura contractual (párrafos 29 a 35)
IV. Redacción del compromiso compensatorio (párrafos 36 a 38)
V. Tipo, calidad y cantidad de los bienes objeto de comercio compensatorio (párrafos 39 a 42)
VI. Fijación del precio de los bienes (párrafo 43)
VII. Cumplimiento del compromiso compensatorio (párrafos 44 a 50)
VIII. Métodos de pago (párrafos 51 a 59)
IX. Limitaciones a la reventa de los bienes objeto de comercio compensatorio (párrafos 60 a 65)
X. Transferencia de la obligación de adquirir los bienes (párrafos 66 a 71)
XI. Cesión del crédito compensatorio (párrafos 72 y 73)
XII. Garantía de cumplimiento (párrafos 74 a 78)
XIII. Indemnización pactada y penalidades (párrafos 79 a 81)
XIV. Repercusión de los problemas que se plantean en un contrato compensatorio en la operación de comercio compensatorio (párrafos 82 y 83)
XV. Solución de controversias (párrafos 84 a 87)

I. INTRODUCCIÓN A LA GUÍA JURÍDICA

3. La guía jurídica tendrá un capítulo introductorio que describirá el origen, la finalidad, el enfoque y la disposición de la misma.

II. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y TERMINOLOGÍA DE LA GUÍA JURÍDICA

A. Operaciones que abarca la guía jurídica

4. Las operaciones de comercio compensatorio que contemplará la guía jurídica pueden describirse en términos generales como disposiciones contractuales internacionales conforme a las que una de las partes suministra mercaderías u otro valor económico, por ejemplo, servicios o tecnología, a una segunda parte y, en contrapartida, la primera parte adquiere una cantidad convenida de mercaderías u otro valor económico de la segunda parte, o de una parte designada por la segunda parte, o negocia esa adquisición. Para mayor sencillez, se propone emplear en toda la guía jurídica el término "bienes" para designar al objeto de las operaciones de comercio compensatorio.

5. Además de esta definición básica, las operaciones de comercio compensatorio acusan varias características diferentes. Por ejemplo, en una operación de este tipo pueden utilizarse diversas estructuras contractuales. A menudo, las partes redactan los diversos segmentos de una operación como distintos contratos. En otros casos, los suministros recíprocos se incorporan a un solo contrato. Cuando se utilizan distintos contratos, algunas veces, éstos no indican expresamente ninguna relación entre los diversos segmentos, aunque de hecho haya una relación entre las circunstancias y los motivos comerciales subyacentes. En otros casos, se indica expresamente la relación entre los distintos contratos.

6. Los contratos de suministro de bienes en ambas direcciones pueden celebrarse en distintos momentos o

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 21.° período de sesiones (1988), *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo tercer período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/43/17), párrs. 32 a 35.

simultáneamente. Cuando no se celebran simultáneamente, que es lo más frecuente, las partes conciertan un acuerdo que expresa el compromiso de celebrar más adelante uno o varios contratos de suministro de bienes. Además de expresar ese compromiso, el acuerdo suele establecer una relación entre los distintos segmentos de la operación. Un acuerdo de ese tipo podría celebrarse cuando se celebra el primer contrato de suministro de bienes en una dirección, o antes de celebrarse cualquiera de los contratos de suministro. Si las partes convienen simultáneamente en los suministros en ambas direcciones, lo que no sucede corrientemente, el acuerdo de comercio compensatorio no contiene un compromiso compensatorio, pero establece la relación entre las prestaciones correspondientes a cada una de las partes.

7. Otro aspecto en el que pueden diferir las operaciones de comercio compensatorio es el grado de interés que las partes pueden tener en los distintos segmentos de la operación. En algunas operaciones, es posible que una de las partes esté interesada exclusivamente en el suministro de bienes en una dirección y que considere al suministro en la otra dirección como una carga. Pero en otras operaciones, las partes consideran los suministros en ambas direcciones como operaciones de interés mutuo. Puede darse también el caso de operaciones en las que una de las partes, desde el principio, estime que el compromiso de celebrar un contrato que forme parte de la operación de comercio compensatorio constituye una carga, pero luego lo considere un beneficio. La guía jurídica será redactada teniendo presente todas esas diversas posibilidades en cuanto a los intereses de las partes.

8. En la práctica del comercio compensatorio se distinguen varios tipos, a saber, el trueque, el acuerdo de compensación industrial, las compras compensatorias y la compensación *(offset)*. El estudio que contiene la guía jurídica, en muchos casos no exigirá que se distinga entre los distintos tipos de comercio compensatorio. Pero en algunos contextos se hará referencia a determinados tipos de operaciones.

B. Terminología que se utilizará en la guía

9. La guía jurídica establecerá una terminología para identificar a las partes y a los contratos del comercio compensatorio, así como a los tipos comerciales de operaciones compensatorias.

a) *Partes en la operación de comercio compensatorio*

10. *Exportador o contra-importador.* Estos términos se utilizarán para designar a la persona que —conforme al primer contrato que ha de celebrarse— suministra, esto es, exporta, bienes u otro valor económico, y que ha celebrado un acuerdo por el que deberá, a su vez, adquirir, es decir, contra-importar, otros bienes o valor económico. Se utilizará uno u otro término según el contexto en que se mencione a dicha parte. Cabe observar que en algunas operaciones de comercio compensatorio, el exportador y el contra-importador son la misma persona, mientras que en otras, las operaciones de exportación y de contra-importación son efectuadas por distintas personas.

11. *Importador o contra-exportador.* Estos términos se utilizarán para designar a la persona que —conforme al primer contrato que ha de celebrarse— adquiere los bienes, es decir, importa bienes u otro valor económico, y que es parte en un acuerdo por el que deberá, a su vez, suministrar, es decir, contra-exportar, bienes u otro valor económico. Se utilizará uno u otro término según el contexto en el que se mencione dicha parte. A menudo, el importador y el contra-exportador serán la misma parte. Pero en algunas ocasiones una parte importa y la otra contra-exporta.

12. Como se desea que la secuencia de los contratos determine la terminología empleada en la guía jurídica, debe observarse que en algunos textos el término "exportador" se utiliza para referirse a la parte económica o tecnológicamente más fuerte en la operación de comercio compensatorio, y el término "importador" para referirse a la parte más débil. Para subrayar esa interpretación, algunos textos emplean expresiones tales como "exportador primario" o "exportador occidental", o "importador de un país en desarrollo", con prescindencia de la secuencia de celebración de los contratos. La razón por la que se utiliza esta terminología es que la parte que exporta antes y acuerda contra-importar en una etapa ulterior con frecuencia procede de un país desarrollado, y se supone que es la parte más fuerte. Mientras que la parte que importa primero y contra-exporta más tarde, a menudo, procede de un país en desarrollo, y se supone que es la más débil.

13. En un texto jurídico de alcance internacional no conviene, por varios motivos, hacer una distinción fundada en consideraciones económicas o regionales. Ante todo, algunas operaciones de comercio compensatorio tienen de por sí carácter interregional. En consecuencia, las distinciones efectuadas al examinar esas operaciones, donde en general las cuestiones se consideran principalmente desde la perspectiva de una de las partes, no serían apropiadas, pues la guía jurídica proporcionará asesoramiento a ambas partes sobre la manera de salvaguardar sus intereses. Además, sobre todo en la práctica de algunos países en desarrollo, suele ser la parte del país en desarrollo la que exporta primero a fin de obtener la moneda convertible que necesita para una adquisición ulterior. La secuencia de la celebración y ejecución del contrato de exportación, el acuerdo compensatorio y el contrato de contra-exportación influye sobre los papeles e intereses contractuales de las partes, cualquiera sea su respectiva potencia económica.

14. *Partes en una operación de comercio compensatorio.* En algunos casos la secuencia en que las partes intercambian los pedidos recíprocos en virtud del contrato no afecta significativamente su posición contractual ni los riesgos que asumen. Esto sucede cuando, antes de celebrar los contratos propiamente dichos de suministro de bienes, las partes celebran un acuerdo de adquisiciones mutuas durante determinado plazo, de modo que el valor acumulativo de esas adquisiciones alcance una relación convenida. También hay casos, aunque raros, en los que el contrato de exportación y el contrato de contra-exportación se celebran simultáneamente y, por lo tanto, la secuencia de los contratos no puede servir como criterio terminológico. En esos casos, en los que es indiferente

cuál de las partes se indica como exportador y cuál como importador, la guía jurídica utilizaría el término *parte* o *partes* en la operación de comercio compensatorio. Esta expresión también podrá utilizarse cuando el contexto no exija una distinción entre el exportador y el importador.

b) *Contratos que integran la operación de comercio compensatorio*

15. Se hará referencia a los contratos de suministro de bienes celebrados por las partes mediante expresiones coherentes con la designación de las partes, es decir, la expresión *contrato de exportación* o *contrato de importación* se aplicará al primer contrato que se celebre, y *contrato de contra-exportación* o *contrato de contra-importación,* al contrato que se celebre luego. Podrá hacerse referencia a estos contratos en singular, incluso cuando haya varios de esos contratos a ambos lados de la operación de comercio compensatorio.

16. En los casos que se acaban de mencionar, donde no existe un criterio claro para distinguir entre el exportador y el importador, y en los que se utilizaría la expresión "parte" o "partes" en la operación de comercio compensatorio, podrá hacerse referencia a los contratos de suministro de bienes entre las partes como *contratos compensatorios*. Esta expresión también se utilizará como expresión genérica para los contratos de exportación y de contra-exportación.

17. La expresión *compromiso compensatorio* se utilizará para referirse a la obligación de celebrar futuros contratos. La expresión *acuerdo de compensación* se utilizará para referirse al acuerdo que expresa el compromiso compensatorio así como otras estipulaciones, tales como las cláusulas que indican la relación entre los contratos que integran la operación de comercio compensatorio, los bienes objeto de la operación, el precio, las condiciones de pago, la transferencia del compromiso compensatorio, las limitaciones comerciales, y las indemnizaciones pactadas o penalidades. Cuando las partes convienen simultáneamente las condiciones que rigen los suministros de bienes en ambas direcciones, el acuerdo de compensación no contiene el compromiso compensatorio.

18. La expresión *operación de comercio compensatorio* se utilizará para referirse a la combinación del acuerdo de compensación y los contratos conexos.

c) *Tipos de comercio compensatorio*

19. *Trueque.* La guía jurídica utilizará esta expresión para referirse al contrato que prevé el intercambio de determinados bienes en dos direcciones. En ese contrato, cada suministro de bienes sustituye, total o parcialmente, el pago monetario del otro suministro de bienes. Cuando hay una diferencia de valor entre ambos suministros, la liquidación de esa diferencia puede efectuarse en dinero o en otro valor económico.

20. *Acuerdo de compensación industrial ("buy-back").* Esta expresión se referirá a la operación en la que una de las partes suministra un medio de producción que consiste, por ejemplo, en equipo, tecnología o servicios, tales como capacitación de personal, y las partes convienen en que el proveedor de esos medios, o la parte que él designe, comprará al adquirente los productos resultantes. Algunas veces, el proveedor de los medios de producción también proporciona componentes o materiales que han de utilizarse en la producción.

21. *Compra compensatoria.* Esta expresión se refiere a una operación donde las partes, en relación con la celebración de un contrato de compra en una dirección, celebran un acuerdo en el que se comprometen a celebrar un contrato de venta en la otra dirección, esto es, un contrato de compra compensatoria. La compra compensatoria se diferencia de la compensación industrial en que los bienes suministrados en la primera compra no se destinan a la producción de los bienes vendidos en contrapartida.

22. *Compensación ("offset").* Las operaciones a las que se hace referencia con este término consisten normalmente en el suministro de bienes de alto valor o complejidad tecnológica. A menudo se distingue entre operaciones directas e indirectas. En las directas, el contrato de suministro de bienes en una dirección se combina con un acuerdo por el que el proveedor adquirirá de la otra parte componentes de esos bienes o productos relacionados con esos bienes. Algunas veces, el proveedor también se compromete a proporcionar tecnología o a efectuar inversiones a fin de que la otra parte produzca los componentes. Esas compensaciones directas también se denominan participación industrial, producción mediante concesión de licencias o cooperación industrial. La expresión "compensación indirecta", o algunas veces sólo "compensación" (*"offset"*), se refiere a una operación en la que un organismo gubernamental que compra bienes de alto valor, o aprueba esa compra, exige al proveedor que efectúe compras compensatorias en el país adquirente. El organismo gubernamental suele fijar directrices, por ejemplo, con respecto a los sectores industriales o a las regiones donde han de efectuarse las compras compensatorias. Pero en el marco de esas directrices, la parte que se compromete a efectuar la compra compensatoria, en general, puede elegir libremente a las personas con quienes concertará el contrato.

C. Restricción a cuestiones especialmente pertinentes al comercio compensatorio

23. Las cuestiones jurídicas que se plantean en los contratos de suministros de bienes en el marco de una operación de comercio compensatorio son generalmente las mismas que se plantean en contratos análogos celebrados como operaciones distintas e independientes. En consecuencia, no es necesario que la guía jurídica contemple esas cuestiones salvo en la medida en que resulten afectadas por la operación de comercio compensatorio.

24. Por lo tanto, se sugiere que la guía jurídica se concentre en las cuestiones que se plantean al redactar el acuerdo de compensación. Las partes deben contemplar algunas de estas cuestiones debido al carácter mismo de la operación de comercio compensatorio. Por ejemplo, tendrán que escoger un sistema de contratación, expresar en forma adecuada su compromiso de reciprocidad, especificar el alcance del compromiso y definir o prever

la definición del tipo, calidad, cantidad y precio de los bienes objeto de la operación. Las soluciones de algunas otras cuestiones, aunque no sean necesariamente fundamentales, pueden facilitar la ejecución correcta de la operación o la previsión de los riesgos y, en consecuencia, también se estudiarán en la guía jurídica. Entre esas cuestiones cabe citar: plazo para el cumplimiento del compromiso compensatorio, métodos de pago, transferencia del compromiso compensatorio, cesión del crédito compensatorio, limitaciones a la reventa de los bienes objeto de la operación, garantía de cumplimiento, indemnización pactada y penalidades, posible influencia en el compromiso compensatorio de los problemas que se plantean en la ejecución de un contrato compensatorio, y solución de controversias.

D. Alcance de la reglamentación pública

25. En algunos países el comercio compensatorio es objeto de reglamentación pública. Esa reglamentación puede afectarlo de diversas formas. Por ejemplo, puede disponer que algunos tipos de importaciones sólo podrán pagarse mediante un acuerdo compensatorio, que ciertos tipos de productos locales no podrán ser ofrecidos a título compensatorio, o que los organismos comerciales del Estado deberán explorar la posibilidad de concertar operaciones compensatorias al negociar ciertos tipos de contratos. Otros reglamentos pueden referirse a los controles cambiarios o a la competencia de un órgano administrativo para aprobar una operación de comercio compensatorio. Es posible que algunas normas y reglamentaciones se refieran especialmente al comercio compensatorio, mientras que otras, aunque de carácter más general, tengan repercusiones en este tipo de operaciones. Las reglamentaciones públicas de esta índole se relacionan estrechamente con la política económica nacional y, en consecuencia, difieren según el país.

26. Este tipo de normas a menudo se dirigen solamente a una de las partes contratantes y, por lo general, no afectan directamente ni al contenido ni a las consecuencias jurídicas del contrato concertado por esa parte. En otros casos, es posible que limiten la libertad de contratación de las partes.

27. La guía jurídica indicará a las partes que tengan en cuenta esa reglamentación en la medida en que pueda afectar su libertad de contratación. Esta indicación se hará en forma de una advertencia, cuando corresponda, sin entrar en un examen detallado del contenido de las normas aplicables.

E. Ámbito universal de la guía jurídica

28. Se considera que las cuestiones jurídicas que se suscitan en el comercio compensatorio deben tratarse en un plano universal, habida cuenta de que los motivos para emprender este tipo de operaciones, los intereses de las partes, y las cuestiones de derecho privado no revelan particularidades regionales. Las diferencias regionales que se observan en las prácticas contractuales se refieren sobre todo a la frecuencia de determinados tipos de comercio compensatorio y a la complejidad y sutileza de las soluciones contractuales.

III. SELECCIÓN DE LA ESTRUCTURA CONTRACTUAL

29. Ante todo las partes deben ocuparse de la estructura contractual que tendrá la operación de comercio compensatorio. La guía jurídica comentará las ventajas y desventajas de los posibles sistemas contractuales para estructurar una operación de comercio compensatorio.

30. Se propone que la guía jurídica examine los tres tipos básicos siguientes de estructuras: *a)* un contrato único; *b)* dos contratos, uno que cubre la operación de exportación así como algunas cuestiones relacionadas con la contra-exportación, y el otro que cubre la operación de contra-exportación; *c)* tres contratos, uno para la operación de exportación, un segundo que contenga el acuerdo de compensación y otro para la operación de contra-exportación. Sobre la base de este marco podrá darse una explicación apropiada de la situación contractual de las partes y los riesgos que asumen en cada uno de los distintos sistemas.

A. Contrato único

31. La guía jurídica examinará la posibilidad de celebrar un contrato único que cubra toda la operación de comercio compensatorio. Ese único contrato podría asumir la forma de un trueque que, en sentido jurídico estricto, significa un intercambio de bienes por bienes. A menudo se elegirá esa solución para evitar o reducir las transferencias de dinero o evitar la valoración de los bienes en términos monetarios. Pero las partes también pueden celebrar un contrato único aunque deseen que cada uno de los suministros de la operación se pague con dinero.

B. Dos contratos

32. La guía jurídica comentará el caso en que las partes reúnen en un contrato la exportación, el compromiso compensatorio y tal vez algunos aspectos de la contra-exportación prevista. Más adelante, se celebraría otro contrato para cubrir el aspecto de contra-exportación de la operación.

C. Tres contratos

33. La guía jurídica examinaría la práctica corriente de contemplar la exportación, el compromiso compensatorio y la contra-exportación en tres contratos distintos. La secuencia temporal en la que se celebren estos contratos puede variar de la siguiente manera: *a)* el contrato de exportación y el acuerdo compensatorio se celebran simultáneamente, y en una etapa ulterior se celebra o perfecciona el contrato de contra-exportación; *b)* el acuerdo compensatorio se celebra antes de la celebración de cualquiera de los contratos de suministro de bienes en ambas direcciones; en ese caso, es probable que el acuerdo

compensatorio contemple cuestiones tales como el valor acumulativo de las adquisiciones que deben efectuarse en cada una de las direcciones, el tipo de bienes que han de adquirirse, la moneda y los métodos de pago; *c)* el acuerdo compensatorio, el contrato de exportación y el contrato de contra-exportación se celebran simultáneamente; en este caso, que al parecer no es corriente, la función del acuerdo compensatorio se limitaría al establecimiento de las relaciones deseadas entre ambos contratos.

D. Evaluación de las estructuras de contratación

34. La guía jurídica indicará los factores que influyen en la selección de la estructura contractual. Por ejemplo, las partes raras veces estarán en condiciones de ponerse de acuerdo simultáneamente sobre todos los aspectos esenciales de la exportación y la contra-exportación que integran la operación. En consecuencia, es típico del comercio compensatorio que las partes, por una necesidad comercial, vayan perfeccionando los segmentos contractuales de la operación en diferentes momentos.

35. Otro factor para optar por determinada estructura contractual es la medida en que las partes desean mantener diferenciados cada uno de los segmentos de la operación de comercio compensatorio. La guía jurídica examinará los siguientes aspectos de este factor: *a)* la influencia en el compromiso compensatorio o en el contrato de contra-exportación de un problema que se plantee en el contexto del contrato de exportación; *b)* la influencia en el compromiso compensatorio o en el contrato de exportación de un problema que se plantee en el contexto del contrato de contra-exportación; *c)* la relación entre la obligación de pago en virtud del contrato de exportación y la obligación de pago en virtud del contrato de contra-exportación. La relación entre los distintos segmentos de la operación se examinará en este capítulo sólo en la medida en que sea pertinente para considerar la selección de los sistemas de contratación. Más adelante se examinará detalladamente esta cuestión (en el capítulo VIII, sobre los métodos de pago, el caso indicado en *c)*, y en el capítulo XIV, que examinará las consecuencias de un problema que se plantee en un contrato compensatorio para la operación de comercio compensatorio, los casos *a)* y *b)*).

IV. REDACCIÓN DEL COMPROMISO COMPENSATORIO

36. La guía jurídica examinará las distintas formas en las que podrá expresarse el compromiso compensatorio. Por ejemplo, las partes pueden convenir simplemente en que negociarán un contrato sin especificar el procedimiento de negociación o las cláusulas del futuro contrato. O bien, podrían estipular de manera definitiva las cláusulas del futuro contrato. Pero generalmente el grado de integridad y precisión del compromiso compensatorio se encuentra entre estos dos extremos. Es decir que, a menudo, el compromiso contiene algunas disposiciones relativas al procedimiento de negociación o determina ciertos elementos del contrato que ha de celebrarse, pero en otros aspectos no es completo ni preciso.

37. La guía jurídica examinará también los métodos contractuales para aumentar la probabilidad de que el acuerdo que se negocie dé lugar efectivamente a un contrato compensatorio. En primer lugar, se referirá de manera general a los aspectos jurídicos de los siguientes método: *a)* establecimiento de los procedimientos de negociación; *b)* referencias a factores objetivos sobre los que no tiene influencia la voluntad de las partes (por ejemplo, fórmulas, índices, aranceles, cotizaciones); *c)* atribución a una de las partes de la facultad de influir en la determinación de un elemento del contrato; *d)* designación de un tercero para que determine uno de los elementos del contrato. Se hará referencia al empleo de esos métodos en contextos determinados cuando se examinen las cláusulas del acuerdo compensatorio (relativas, por ejemplo, al precio, a la calidad o la cantidad de los bienes).

38. Además, la guía jurídica considerará distintas formas de cuantificar el alcance del compromiso compensatorio (por ejemplo, un importe absoluto, un porcentaje del valor de los bienes objeto de exportación, o una cantidad específica de determinado tipo de bienes).

V. TIPO, CALIDAD Y CANTIDAD DE LOS BIENES OBJETO DE COMERCIO COMPENSATORIO

A. Tipo de bienes

39. Cuando el acuerdo compensatorio no hace referencia a determinado tipo de bienes, con frecuencia, los bienes que pueden ser objeto de la operación se enumeran en una lista que se adjunta al acuerdo. La guía jurídica examinará las consecuencias contractuales de esa lista así como las posibles disposiciones pertinentes del contrato. Esas disposiciones podrán referirse, por ejemplo, al origen de los bienes, a la actualización de la lista o a la disponibilidad de los bienes indicados.

B. Calidad de los bienes

40. Como en general cuando se celebra el acuerdo compensatorio sólo se conoce la categoría genérica de los tipos de bienes objeto de la operación, tal vez en ese acuerdo no resulte posible hacer indicaciones precisas en cuanto a la calidad. Pero la calidad de los bienes puede convertirse en un problema importante si en el momento en el que se perfecciona el contrato de contra-exportación las partes no logran ponerse de acuerdo en cuanto a si los bienes ofrecidos son de la calidad deseada. En ese caso, podría ponerse en tela de juicio la operación de comercio compensatorio en su totalidad. La guía jurídica puede considerar distintas formas de evitar esas divergencias mediante cláusulas apropiadas en el acuerdo compensatorio. La guía también considerará cuestiones propias de la compensación industrial, en la que la calidad de los bienes que han de contra-importarse depende en parte del proceso de producción llevado a cabo por el importador y, en parte, del equipo y la tecnología suministrados por el exportador.

41. La guía jurídica no se ocupará de la inspección o de otros aspectos del control de calidad en el momento de la entrega de los bienes, dado que no corresponden exclusivamente al comercio compensatorio. Pero mencionará el control de calidad en la medida en que pueda resultar un factor para el perfeccionamiento del contrato de contra-exportación. Por ejemplo, podría convenirse en que un certificado de calidad constituye un requisito para la entrada en vigor del contrato compensatorio.

C. Cantidad de los bienes

42. La guía jurídica examinará cláusulas contractuales relativas a la determinación de la cantidad de los bienes objeto de comercio compensatorio, que podrán aplicarse cuando las partes no hayan convenido por anticipado dicha cantidad. Por ejemplo, si el compromiso compensatorio hace referencia a distintos tipos de bienes o se ha de cumplir a través de varios contratos de contra-exportación. Este examen se referirá a las cláusulas contractuales que garantizan la disponibilidad de bienes de determinado tipo.

VI. FIJACIÓN DEL PRECIO DE LOS BIENES

43. La fijación del precio de los bienes objeto de contra-exportación puede presentar dificultades pues a menudo no conviene fijar en el acuerdo compensatorio el precio de bienes que han de suministrarse en el futuro, o resulta imposible hacerlo porque aún no se ha especificado el tipo y la calidad de esos bienes. Dado que las divergencias relativas al precio adecuado pueden retardar la ejecución de los contratos compensatorios, la guía jurídica examinará procedimientos contractuales encaminados a facilitar la fijación del precio. Entre ellos se considerarán distintos precios de referencia basados, por ejemplo, en cotizaciones de precios, el costo de producción, el precio de reventa del contra-importador, el precio al cliente más favorecido, el precio de un competidor o el precio medio. Otros procedimientos consisten en la intervención de una de las partes en el contrato o de un tercero en la fijación del precio.

VII. CUMPLIMIENTO DEL COMPROMISO CONPENSATORIO

A. Plazo para el cumplimiento del compromiso compensatorio

a) *Comienzo del plazo*

44. La guía jurídica examinará posibles soluciones contractuales con respecto al momento en que debe comenzar a correr el plazo para el cumplimiento (por ejemplo, la celebración del acuerdo compensatorio, un acontecimiento en el contexto del contrato de exportación o la terminación de las actividades preparatorias, tales como la investigación del mercado).

b) *Duración del plazo*

45. El examen se ocupará de los factores que puedan ser pertinentes para fijar la duración del plazo de cumplimiento.

c) *Prórroga del plazo*

46. La guía jurídica considerará si el acuerdo compensatorio debe contemplar circunstancias en las que podrá otorgarse o deberá otorgarse una prórroga del plazo de cumplimiento.

d) *Dinámica del comercio compensatorio en el plazo de cumplimiento*

47. La guía jurídica examinará ciertas cláusulas que introducen en el plazo de cumplimiento fechas límite o establecen varias fases para distintas actividades, tales como la comercialización, los pedidos, el envío de los bienes o la apertura de cartas de crédito. El plazo de cumplimiento también podría dividirse en subplazos, y el cumplimiento del compromiso total se fraccionaría en esos subplazos. En relación con esas disposiciones, la guía jurídica examinaría cláusulas contractuales que prevean informes parciales de una de las partes, y cuestiones tales como el contenido y la exactitud de esos informes, así como las consecuencias jurídicas de su omisión.

B. Registro del cumplimiento del compromiso compensatorio

48. La guía jurídica examinará los procedimientos contractuales que podrían utilizar las partes para dejar constancia del cumplimiento del compromiso compensatorio.

a) *Cuentas donde se registra el cumplimiento del compromiso compensatorio*

49. Es posible que las partes en una relación de comercio compensatorio a largo plazo deseen facilitar el control del valor acumulativo del comercio en ambas direcciones y evitar la negociación de un compromiso compensatorio para cada compraventa. A este efecto, pueden convenir en que dejarán constancia de los suministros recíprocos de bienes en una cuenta llevada por ellas mismas o por un organismo de control. Estas cuentas, algunas veces denominadas "cuentas probatorias", no tienen por objeto evitar el intercambio de fondos compensando las reclamaciones de pago resultantes de los contratos compensatorios. El contrato registrado en una cuenta probatoria debe ser financiado y pagado en forma independiente. Entre las cuestiones contractuales que examinaría la guía jurídica cabe citar la selección de los elementos que se registrarán, los documentos necesarios para efectuar el registro, el contenido de los asientos, el procedimiento que se seguirá en caso de controversia sobre los asientos, el margen de diferencia autorizado con respecto a la relación convenida y las consecuencias de la falta de equilibrio.

b) *Confirmación escrita del cumplimiento del compromiso compensatorio*

50. La guía jurídica también examinará las ventajas de cláusulas contractuales en virtud de las que la parte que se

ha comprometido a adquirir bienes en una operación de comercio compensatorio tenga derecho a que se le entregue una confirmación escrita de las adquisiciones efectuadas en el marco de dicha operación. Esa confirmación podría constar en una "carta liberatoria" o en una cláusula pertinente del contrato de contra-exportación. Estos métodos, a menudo, tienen por objeto evitar desavenencias, que pueden presentarse una vez cumplido determinado contrato, en cuanto a si el contrato puede calificarse de contra-importación a los efectos del cumplimiento del compromiso compensatorio.

VIII. MÉTODOS DE PAGO

51. Los pagos de los dos segmentos de una operación de comercio compensatorio pueden registrarse por separado, o bien, si las partes así lo convienen, las utilidades de un segmento podrán destinarse al pago del otro segmento. Si los pagos se registran en forma independiente, el pago con respecto a un segmento de la operación de comercio compensatorio no resultará afectado por las circunstancias que se presenten en el otro segmento de la operación. La guía jurídica considerará las ventajas e inconvenientes de cada uno de esos sistemas y los factores que entran en juego al optar por uno de ellos.

52. Pero no convendría que la guía jurídica contemplara los métodos de pago (tales como cartas de crédito o títulos valores) que se emplean cuando los pagos por la exportación y la contra-exportación son independientes, pues no plantean cuestiones propias del comercio compensatorio. Tampoco contemplará los medios de financiación, tales como préstamos, créditos a la exportación y seguros de exportación, que pueden observarse en el comercio compensatorio, pues no plantean cuestiones propias de estas operaciones.

53. La guía jurídica examinará varios procedimientos que podrían emplearse en caso de que los pagos de ambos segmentos de una operación compensatoria estén vinculados, pues ese vínculo podría plantear cuestiones propias del comercio compensatorio. Esos arreglos de pagos vinculados pueden servir, por ejemplo, para asegurar a una de las partes de que las utilidades generadas por la adquisición de bienes en una dirección se destinarán a las adquisiciones en la otra dirección, para minimizar las transferencias monetarias transfronterizas o simplificar los procedimientos contractuales.

54. *Retención de fondos por el importador.* Hay casos en los que las utilidades del contrato de exportación destinadas al pago del contrato de contra-exportación quedan bajo el control del importador. La guía jurídica examinará algunos aspectos contractuales que las partes tal vez deseen prever en esos casos.

55. *Cuentas bloqueadas.* Algunas veces las partes convienen en que el importador depositará el pago en una cuenta y que el empleo y la entrega del dinero se someterán a ciertos requisitos. Se ha hecho referencia a esas cuentas como cuentas "de garantía bloqueada", "fiduciarias" o "bloqueadas". La guía jurídica indicará la influencia de la ley aplicable y considerará las cuestiones que las partes podrían prever en las cláusulas contractuales relacionadas con el empleo de esas cuentas (por ejemplo, protección contra reclamaciones de terceros con respecto al dinero depositado en la cuenta; procedimientos y condiciones de pago en virtud del contrato de contra-importación; circunstancias en las que el dinero se reembolsará al exportador; y garantías que podrán utilizarse en relación con esas cuentas).

56. *Compensación de cartas de crédito.* Es posible abrir una carta de crédito para cubrir el pago correspondiente al contrato de exportación y luego utilizarla como base para emitir otra carta de crédito destinada a pagar la contra-exportación. La guía jurídica describirá de qué manera las partes pueden organizar esas cartas de crédito. Como en las cuentas bloqueadas, la guía jurídica señalará la importancia de la ley aplicable.

57. *Cuentas destinadas a la compensación de las reclamaciones de pago.* En algunas ocasiones las partes en una operación de comercio compensatorio abren cuentas donde registran el valor de los suministros recíprocos y sobre cuya base se compensan las reclamaciones recíprocas de pago y se efectúan los pagos para liquidar los saldos. La guía jurídica señalará que esas técnicas pueden ser objeto de reglamentación oficial y que tal vez requieran la aprobación de las autoridades del banco central. También contemplará cuestiones que podrían prever las partes, por ejemplo: intereses, liquidación de saldos, momento en que debe hacerse el balance, método para asentar los créditos y débitos, empleo de cartas de crédito, saldos autorizados y unidades de cuenta.

58. *Comercio compensatorio entre cuatro partes.* Cuando las partes desean evitar las transferencias monetarias de un país a otro, puede suceder que el exportador y el importador hagan intervenir a un contra-exportador y un contra-importador distintos. El importador, en lugar de pagar al exportador el precio de los bienes que recibe, transfiere dinero en su propio país al contra-exportador a fin de pagar los bienes que el contra-exportador suministra al contra-importador en el país del exportador; el contra-importador transferirá al exportador el precio de los bienes que recibe. El pago se efectúa entre las partes a cada lado de la frontera en la moneda nacional y, si se utilizan cartas de crédito compensatorias, serán objeto de intercambio internacional sólo documentos y no moneda convertible. La guía jurídica indicará las situaciones en las que podría recurrirse al comercio compensatorio entre cuatro partes y examinará los sistemas de contratación.

59. *Exportación con reserva del derecho a la venta.* Cuando un exportador, generalmente de mercaderías destinadas a mercados de productos básicos, necesita fondos antes de la venta del producto, puede depositar las mercaderías en un almacén y transferir el control de las mismas al importador. Sobre esta base, el prestamista (posiblemente el importador) presta un porcentaje del valor de las mercaderías depositadas, pero el exportador, en la expectativa de que suba el precio de las mercaderías, se reserva el derecho, aunque limitado, a decidir en qué momento deben venderse. Esta reserva es limitada porque las partes fijan el nivel del precio al que podrán venderse las mercaderías a fin de proteger su valor de pignoración

como garantía del préstamo. La guía jurídica examinará las cláusulas contractuales concernientes a la transferencia del control y destacará la importancia de la ley aplicable.

IX. LIMITACIONES A LA REVENTA DE LOS BIENES OBJETO DE COMERCIO COMPENSATORIO

60. Es posible que las partes que adquieren bienes conforme a un acuerdo compensatorio deban respetar ciertas limitaciones con respecto a la reventa de los bienes. Estas limitaciones podrán fundarse en una cláusula del contrato o en una reglamentación pública. Si bien no son exclusivas del comercio compensatorio, conviene examinarlas en la guía jurídica por la gran importancia comercial que revisten en este tema. Entre las cuestiones que se examinarán en la guía jurídica cabe citar las siguientes:

61. *Redacción de cláusulas limitativas de la comercialización.* Se señalará el hecho de que esas cláusulas, a menudo, se redactan en términos generales, que pueden dar lugar a diversas interpretaciones.

62. *Limitaciones relacionadas con las condiciones de reventa.* Algunos acuerdos compensatorios estipulan que el adquirente debe respetar determinadas condiciones en la reventa de los bienes objeto de esas operaciones. Esas condiciones pueden referirse, por ejemplo, al embalaje o marcado de las mercaderías, a los servicios posteriores a la venta, o al seguro de responsabilidad civil por el producto.

63. *Limitaciones relacionadas con el precio.* La guía jurídica mencionará cláusulas por las que los bienes objeto de comercio compensatorio no podrán revenderse por debajo de determinado precio e indicará que esas cláusulas pueden entrar en conflicto con la legislación relativa a la competencia.

64. *Limitaciones geográficas.* Los acuerdos compensatorios suelen contener cláusulas por las que una de las partes no puede revender los bienes en determinadas zonas geográficas, o solamente puede revenderlos en determinadas zonas. Es posible que esas cláusulas entren en conflicto con la legislación relativa a la competencia, especialmente si suponen un acuerdo entre distintos fabricantes que divide el mercado en varias zonas distintas.

65. *Acuerdos vigentes de distribución exclusiva.* La guía jurídica también se ocupará de algunas cláusulas del contrato que tienen por objeto evitar conflictos entre la reventa de los bienes objeto de comercio compensatorio y los acuerdos de distribución exclusiva vigentes.

X. TRANSFERENCIA DE LA OBLIGACIÓN DE ADQUIRIR LOS BIENES

66. Generalmente el exportador desea contratar a un tercero, por ejemplo, una empresa de comercio exterior, para que participe en el cumplimiento de la obligación de compra de bienes. Esta participación puede asumir distintas formas. Por ejemplo, el tercero podrá prestar asistencia o asesoramiento al exportador en la comercialización de los bienes contra-importados, relación que aparentemente no plantea cuestiones propias del comercio compensatorio. Pero pueden plantearse cuestiones jurídicas inherentes al comercio compensatorio si el tercero procede como consignatario de los bienes adquiridos por el exportador o adquiere los bienes directamente del importador.

67. La guía jurídica aconsejará a las partes que examinen la ley aplicable, incluidas las reglamentaciones públicas que se relacionen concretamente con el comercio compensatorio, la legislación que rija al comercio exterior, así como el derecho aplicable a los contratos en general y al mandato, con el objeto de determinar las condiciones bajo las que se puede recurrir a terceros. Esas condiciones pueden diferir según la forma en que los terceros participen en la adquisición de los bienes.

68. La guía jurídica luego señalará las cuestiones contractuales relativas a la participación de terceros y que pueden plantearse en las relaciones entre: *a)* el contra-importador y el contra-exportador; *b)* el contra-importador y el tercero, y *c)* el contra-exportador y el tercero.

69. Entre las cuestiones relacionadas con la participación de terceros que tal vez el exportador y el importador deseen considerar figuran las siguientes: *a)* si está permitida la participación de terceros; *b)* los requisitos del contra-exportador con respecto a la elección del tercero; *c)* la situación jurídica del contra-importador y el tercero en caso de incumplimiento del tercero.

70. Con respecto a las cuestiones contractuales entre el tercero y el contra-importador, la guía jurídica puede examinar la obligación del tercero de indemnizar al contra-importador en caso de que no se cumpla el compromiso compensatorio. También la guía jurídica puede referirse al pago de una comisión, y a las consecuencias que tendrá la modificación o resolución del contrato de exportación.

71. En cuanto a las cuestiones contractuales entre el tercero y el contra-exportador, la guía jurídica examinará procedimientos por los que el tercero participará en la adquisición de bienes al contra-exportador. La guía jurídica también sugerirá que las partes decidan de común acuerdo si la modificación o extinción del compromiso compensatorio asumido por el exportador afectará la relación contractual entre el tercero y el contra-exportador.

XI. CESIÓN DEL CRÉDITO COMPENSATORIO

72. Es posible que el importador compre bienes al exportador principalmente para obtener el derecho a venderle a su vez otros bienes. Algunas veces se hace referencia a ese derecho como crédito compensatorio. En determinados casos las partes convienen en que el contra-exportador podrá ceder ese crédito a un tercero. También es posible que las partes estipulen que el crédito compensatorio podrá ser utilizado por el importador, o la persona

a la que lo haya cedido, a efectos compensatorios en relación con una venta a otra persona distinta al exportador. La guía jurídica comentará los aspectos contractuales de esas transferencias.

73. La guía jurídica podrá examinar sistemas destinados a facilitar el comercio con créditos compensatorios mediante la incorporación de estos créditos a títulos valores, según el grado de aceptación que hayan obtenido esos sistemas en la práctica. Cabe citar como ejemplos de estos sistemas el Certificado de comercio internacional (CCI) y los Derechos de importación centroamericanos (DICA).

XII. GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

74. El empleo de fianzas es común en el comercio compensatorio. Se puede garantizar, por ejemplo: *a)* el cumplimiento del compromiso compensatorio o el pago de una suma convenida en caso de incumplimiento (por ejemplo, la indemnización pactada); *b*) el cumplimiento de los contratos relacionados de exportación y contra-exportación. La guía jurídica se ocuparía solamente de las cuestiones que plantean las disposiciones relativas a la fianza en apoyo del compromiso compensatorio, pues es al garantizar el cumplimiento de ese compromiso que el empleo de fianzas plantea cuestiones que interesan especialmente al comercio compensatorio.

75. No obstante podría ser útil incluir en la guía jurídica una breve introducción general al empleo de fianzas, cauciones y otros medios de garantizar el cumplimiento, que considere el carácter de la obligación del fiador según los distintos tipos de fianza. Esta introducción podría abarcar las formas y funciones de la fianza, la elección del fiador, la necesidad de tener en cuenta la ley aplicable y las normas uniformes vigentes aplicables a los contratos.

76. Con respecto a las disposiciones del acuerdo compensatorio relativas a la fianza, la guía podría examinar las posibles consecuencias jurídicas de una fianza que garantice por sí sola el compromiso compensatorio, sin una cláusula que exija el pago de una indemnización pactada o una penalidad. También se ocuparía de las cuestiones relativas a las fianzas, en la medida en que interesen al comercio compensatorio, que se indican a continuación.

a) *Condiciones de la fianza*

77. La guía jurídica examinará las disposiciones que puede contener el acuerdo compensatorio con respecto a los términos y condiciones de la fianza y describirá de qué manera pueden variar según la forma de comercio compensatorio de que se trate.

b) *Otorgamiento, duración e importe*

78. La guía jurídica examinará las disposiciones del acuerdo compensatorio relativas al momento en el que debe otorgarse la fianza, su duración e importe, así como los procedimientos para reducir el importe a medida que se vaya cumpliendo el compromiso.

XIII. INDEMNIZACIÓN PACTADA Y PENALIDADES

79. Los acuerdos compensatorios, así como los contratos relacionados de exportación y contra-exportación, pueden contener cláusulas que prevean el pago de una suma convenida en caso de incumplimiento. La guía jurídica contemplará sólo las cláusulas que figuran en el acuerdo compensatorio, pues su presencia en los contratos de exportación y de contra-exportación no plantean cuestiones específicas del comercio compensatorio. No obstante, sería útil que la guía jurídica contuviera una breve introducción general al empleo de cláusulas que prevean el pago de una suma convenida en caso de incumplimiento.

80. La guía aconsejará a las partes que, al redactar las cláusulas del acuerdo compensatorio relativas al pago de una suma convenida, tengan presentes las consecuencias de la ley aplicable. Por ejemplo, algunos ordenamientos jurídicos consideran válidas cláusulas por las que las partes, en el momento de concertar el contrato, fijan una suma convenida que se pagará como indemnización por las pérdidas ocasionadas por el incumplimiento. Es posible que algunos ordenamientos limiten la aplicación de cláusulas que aparentemente tengan por objeto estimular el cumplimiento o penalizar el incumplimiento. En muchos ordenamientos jurídicos, la suma convenida no debe pagarse si el incumplimiento se debe a un impedimento exonerante o a acciones u omisiones de la otra parte. Otra cuestión que ha de examinarse a la luz de la ley aplicable es la relación entre la suma convenida y el resarcimiento de daños y perjuicios.

81. La guía jurídica examinará las cuestiones que las partes podrían considerar al redactar las disposiciones del acuerdo compensatorio relativas al pago de una suma convenida. Por ejemplo, el importe que ha de pagarse, las circunstancias en las que deberá efectuarse el pago (es decir, si deberá efectuarse por incumplimiento o también por demora), las exenciones de la obligación de pago, la relación con cualquier daño efectivo, la consecuencia del pago de la suma convenida para el compromiso compensatorio, la aplicación de la cláusula en los compromisos compensatorios que han de cumplirse en cuotas, y el otorgamiento de una fianza para reforzarlo.

XIV. REPERCUSIÓN DE LOS PROBLEMAS QUE SE PLANTEAN EN UN CONTRATO COMPENSATORIO EN LA OPERACIÓN DE COMERCIO COMPENSATORIO

82. Dado que los objetivos económicos que se persiguen con el comercio compensatorio solamente podrán lograrse si el contrato de exportación y el contrato de contra-exportación se celebran y ejecutan en la forma prevista, cualquier problema que surja en el contexto de un contrato compensatorio tendrá consecuencias en otro segmento de

la operación. Pero algunas veces las partes preferirán que cada segmento de la operación se cumpla según sus propios términos y condiciones, con prescindencia de los problemas que se presenten en otro segmento. Por ejemplo, en caso de resolución del contrato de exportación por razones de fuerza mayor o de incumplimiento del contrato por parte del importador, puede que la solución deseada sea que se extinga también el compromiso compensatorio. En otros casos, en vista de las circunstancias tal vez convenga mantener independientes los segmentos de la operación. Por ejemplo, cuando no se haya cumplido el contrato de exportación por un incumplimiento del exportador, quizá se considere apropiado que no resulte afectado el compromiso compensatorio.

83. Es posible que la legislación general aplicable a los contratos no brinde una respuesta clara o satisfactoria a la pregunta acerca de si el problema que se presenta en un contrato compensatorio debe tener repercusiones en otro segmento de la operación. En consecuencia, tal vez las partes deseen indicar las circunstancias en las que deba extinguirse el compromiso compensatorio o resolverse el contrato compensatorio, o bien, en algunos casos, renegociarse o modificarse. La guía jurídica brindará orientación con respecto a los métodos de redacción y a las cláusulas contractuales que han de utilizarse para alcanzar el resultado que desean las partes, en caso de que se presente alguno de los siguientes problemas: *a)* no se celebra el contrato de exportación; *b)* se produce la resolución del contrato de exportación; *c)* el exportador no efectúa la entrega conforme al contrato de exportación; *d)* el importador no recibe los bienes o no efectúa el pago conforme al contrato de exportación; *e)* no se celebra el contrato de contra-exportación; *f)* se produce la resolución del contrato de contra-exportación; *g)* el contra-exportador no efectúa la entrega conforme al contrato de contra-exportación; *h)* el contra-importador no recibe los bienes o no efectúa el pago conforme al contrato de contra-exportación.

XV. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

84. Los métodos de solución de controversias que se considerarán en la guía jurídica son la negociación, la conciliación, el arbitraje y el procedimiento judicial.

Solución de controversias multicontractuales

85. Habida cuenta de que la operación de comercio compensatorio a menudo involucra varios contratos distintos entre las dos partes, la guía jurídica examinará la coordinación entre las cláusulas sobre solución de controversias que contienen los contratos.

Solución de controversias entre varias partes

86. En una operación de comercio compensatorio es posible que intervenga, además del exportador y el importador, un tercero, tal como un contra-importador, distinto del exportador, o un contra-exportador, distinto del importador. En algunos casos en los que intervienen más de dos partes, las partes desearán unirse en el procedimiento de solución de controversias. Pero la unión de las partes en distintos contratos puede menoscabar la independencia de éstos.

87. No obstante, hay casos en los que la solución de una controversia en la que intervienen un par de partes puede repercutir en la relación entre otro par de partes. Por ejemplo, cuando se conviene en que una empresa comercial asumirá el compromiso de contra-importar bienes del importador, puede preverse que si la empresa no cumple su compromiso, el exportador también deberá responder. En un caso de esa índole, es posible que las partes deseen estipular que el exportador, dado su interés en el resultado de una controversia entre el importador y la empresa comercial con respecto al cumplimiento del compromiso compensatorio, debe intervenir en la controversia. En consecuencia, tal vez convenga que la guía jurídica contemple posibles casos de controversias con múltiples partes.

VI. COORDINACIÓN DE LOS TRABAJOS

Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional: informe del Secretario General (A/CN.9/324) [Original: inglés]

ÍNDICE

		Párrafos
INTRODUCCIÓN		1-5
I.	CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN GENERAL	6-22
	A. Adquisiciones en régimen de contrata	6-8
	1. GATT	6-7
	2. UNCITRAL	8
	B. CAME: condiciones generales	9-11
	C. Prácticas de comercio compensatorio internacional	12-13
	1. CNUDMI	12
	2. CEPE	13
	D. UNIDROIT: principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales	14
	E. CCI: indemnización pactada y penas contractuales	15
	F. CCI: Incoterms	16
	G. CCI: reserva de dominio	17
	H. Agentes comerciales y contratos de representación comercial	18-19
	1. UNIDROIT: relaciones internas entre el mandante y el agente	18
	2. CCI: mandato mercantil; representación comercial	19
	I. UNIDROIT: arriendos financieros internacionales con opción de compra	20
	J. UNIDROIT: operaciones internacionales de facturaje (*"factoring"*)	21
	K. UNIDROIT: contratos de franquicia comercial (*"franchising"*)	22
II.	PRODUCTOS BÁSICOS	23-34
	A. UNCTAD: Fondo Común para los Productos Básicos	23
	B. UNCTAD: Convenios sobre productos básicos	24-26
	C. UNCTAD: Servicio complementario para compensar los déficit de los ingresos de exportación relacionados con los productos básicos	27-28
	D. UNCTAD: Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)	29
	E. UNCTAD: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	30
	F. UNCTAD: Base de datos sobre medidas comerciales	31-34
III.	INDUSTRIALIZACIÓN	35-48
	A. ONUDI: Sistema de Consultas	35-37
	B. Guías y directrices	38-44
	1. ONUDI: guía para los inversores	38
	2. ONUDI: listas contractuales	39
	3. UNCTAD: estadísticas sobre comercio internacional y desarrollo	40
	4. CNUDMI: Guía Jurídica para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales	41-42
	5. FIDIC: condiciones de los contratos	43-44

		Párrafos
	C. Banco Mundial: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	45-46
	D. Empresas conjuntas	47-48
	1. Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: empresas conjuntas industriales	47
	2. CCI: empresas conjuntas Este-Oeste	48
IV.	EMPRESAS TRANSNACIONALES	49-53
	A. Centro sobre las Empresas Transnacionales: proyecto de un código de conducta para las empresas transnacionales	49-50
	B. Centro sobre las Empresas Transnacionales: estudios	51-53
V.	TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	54-59
	A. UNCTAD: propuesta de un código de conducta para la transferencia de tecnología	54-57
	B. UNCTAD: el régimen de la propiedad industrial y la transferencia de tecnología a los países en desarrollo	58-59
VI.	LEGISLACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL	60-66
	A. OMPI: actividades relativas a la propiedad intelectual; copia fraudulenta y plagio	60-64
	B. UNIDROIT: protección internacional de los bienes culturales	65-66
VII.	PAGOS INTERNACIONALES	67-75
	A. CNUDMI: Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales	67-68
	B. Garantías y cartas de crédito contingente	69-71
	1. CCI: garantías	69
	2. CNUDMI: cartas de crédito contingente y garantías	70-71
	C. Transferencias electrónicas de fondos	72-75
	1. CNUDMI: Guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos	72
	2. CNUDMI: Ley modelo sobre transferencias internacionales de crédito	73-74
	3. CCI: Transferencias interbancarias de fondos	75
VIII.	TRANSPORTE INTERNACIONAL	76-110
	A. Transporte marítimo y asuntos conexos	76-104
	1. UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques	76
	2. UNCTAD: Directrices para la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas	77-79
	3. UNCTAD/CNUDMI: Estudio sobre las repercusiones económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio sobre el Transporte Multimodal	80
	4. UNCTAD/OMI/CMI: privilegios marítimos e hipoteca naval	81-84
	5. OMI/UNCTAD: pólizas de fletamento	85
	6. UNCTAD: seguro marítimo	86
	7. UNCTAD: fraude marítimo	87-88
	8. UNCTAD: estudio comparativo de las normas aplicadas a los agentes de transporte marítimo	89
	9. UNCTAD: normas sobre contenedores en el transporte multimodal internacional	90-91
	10. UNCTAD: cooperación entre países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal	92-94
	11. OMI: revisión del Convenio de Atenas relativo al transporte de pasajeros y sus equipajes por mar, 1974	95
	12. OMI: responsabilidad por daños causados por el transporte marítimo de sustancias peligrosas y nocivas	96

Párrafos

13. CNUDMI: proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional ... 97
14. CAME: marina mercante ... 98
15. OMI: Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional ... 99-100
16. OMI: Convenio sobre salvamento ... 101
17. OMI: Convenio sobre la prevención de la contaminación del mar por vertimiento de desechos y otras materias ... 102
18. CMI: conocimientos de embarque ... 103
19. OMI: represión de los actos ilícitos contra la seguridad de navegación ... 104

B. Transporte por tierra y cuestiones conexas ... 105-110
1. UIC: Utilización de la carta de porte CIM como documento de aduana ... 105
2. OTIF: Convenio sobre el transporte internacional por ferrocarril (COTIF) ... 106
3. UNIDROIT: responsabilidad civil por daños ocasionados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, por ferrocarril y por vías de navegación interior ... 107-110

IX. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL ... 111-118
A. AALCC: centros de arbitraje regionales ... 111
B. CAME: arbitraje en las controversias civiles ... 112
C. CCI: laudos provisionales y parciales; opiniones discordantes ... 113
D. CCI: arbitraje multilateral ... 114
E. CCI: el perito arbitral ... 115
F. CCI: enmienda de un reglamento de arbitraje y de un reglamento de conciliación ... 116
G. CIAC: publicaciones y congresos ... 117-118

X. DERECHO PRIVADO INTERNACIONAL ... 119-121
A. Conferencia de La Haya: ley aplicable a los títulos negociables ... 119
B. Conferencia de La Haya: estudios sobre prácticas contractuales ... 120
C. Conferencia de La Haya: transferencias electrónicas de fondos ... 121

XI. FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL ... 122-131
A. Trámites administrativos y documentos relativos a las mercaderías ... 122-124
1. AELI/CEE: convenio para simplificar los trámites administrativos del comercio de mercaderías AELI/CEE ... 122
2. AELI/CEE: procedimientos comunes de tránsito entre países de la AELI y la CEE ... 123
3. CCI: inspección previa al envío ... 124

B. Informatización de los datos del comercio internacional ... 125-131
1. CCA: proyecto de anexo a la Convención de Kioto ... 125
2. CEPE: introducción del sistema armónico de descripción y codificación de mercaderías ... 126
3. CCI: transmisión electrónica de datos comerciales ... 127
4. CCA: elementos de datos comerciales ... 128
5. OMI: empleo de la informática ... 129
6. ISO: reglas de sintaxis EDIFACT de las Naciones Unidas publicadas, ISO 9735 ... 130
7. OMI: Intercambio marítimo de datos informatizados (EDIMAR) ... 131

XII. OTROS TEMAS DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; CONGRESOS Y PUBLICACIONES ... 132-141
A. UNCTAD: prácticas comerciales restrictivas ... 132-134
B. UNIDROIT: contrato de gestión hotelera ... 135

		Párrafos
C.	Consejo de Europa: proyecto de convenio sobre algunos aspectos internacionales de la quiebra	136-137
D.	Consejo de Europa: operaciones bursátiles de iniciados	138
E.	PNUMA: control del movimiento transfronterizo de desechos peligrosos	139
F.	UNIDROIT: Congreso sobre derecho uniforme	140
G.	UNIDROIT: *Uniform Law Review*	141

INTRODUCCIÓN

1. En su resolución 34/142, de 17 de diciembre de 1979, la Asamblea General, pidió al Secretario General que presentara a la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en cada uno de sus períodos de sesiones, un informe sobre las actividades jurídicas de las organizaciones internacionales en la esfera del derecho mercantil internacional, junto con recomendaciones sobre las medidas que hubiera de adoptar la Comisión para cumplir su mandato en lo relativo a la coordinación de las actividades en esta esfera de las demás organizaciones.

2. En respuesta a esa resolución, se han publicado a intervalos periódicos informes detallados sobre las actividades en curso de otras organizaciones en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional, habiéndose presentado el último de esos informes en el 19.° período de sesiones, celebrado en 1986 (A/CN.9/281).

3. El presente informe, que es uno más de la serie mencionada, se ha preparado para actualizar y complementar el informe que se presentó a la Comisión en su 19.° período de sesiones y está basado en la información de que disponía la Secretaría acerca de las actividades de las organizaciones internacionales hasta el 31 de enero de 1989. Los documentos mencionados en el presente informe así como cualquier información adicional que se desee obtener deberán ser solicitados directamente de las organizaciones correspondientes. Con posterioridad al presente informe, se tiene previsto publicar con mayor frecuencia estos informes. A este fin, la Secretaría agradecería que las organizaciones internacionales y de otra índole le informasen con prontitud y regularidad sobre aquellas de sus actividades actuales que estén relacionadas con la armonización y la unificación del derecho mercantil internacional.

4. Se mencionan brevemente en el presente informe las actividades de la CNUDMI relativas a la armonización y unificación del derecho mercantil internacional. En el informe del período de sesiones anual de la Comisión se resume cada año la labor en curso de la CNUDMI. Esos informes, junto con los correspondientes documentos de antecedentes, son posteriormente publicados en el *Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.*

5. En el presente informe se describe la labor de las siguientes organizaciones:

a) Órganos y organismos especializados de las Naciones Unidas

BIRF: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial)
párrafos 45, 46

CEPE: Comisión Económica para Europa
párrafos 13, 124, 126

CET: Centro sobre Empresas Transnacionales
párrafos 49-53

CNUDMI: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
párrafos 8, 12, 41, 42, 67, 68, 70-74, 80, 97, 112, 122, 142

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
párrafos 6-7, 124

OMI: Organización Marítima Internacional
párrafos 81-85, 95, 96, 99-102, 104, 129, 131

OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
párrafos 60-64

ONUDI: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
párrafos 35-39

PNUMA: Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente
párrafo 139

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
párrafos 23-34, 35, 40, 54-59, 76-94, 124, 132-134

UNESCO: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
párrafos 62, 65, 66

b) Otras organizaciones internacionales

AELI: Asociación Europea de Libre Intercambio
párrafos 122, 123

AALCC: Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano
párrafos 47, 111

CAME: Consejo de Ayuda Mutua Económica
párrafos 9-11, 98, 112

CCA: Consejo de Cooperación Aduanera
párrafo 125

CE: Consejo de Europa
párrafos 136-138

CEE: Comunidad Económica Europea
párrafos 19, 122, 123

CONFERENCIA DE LA HAYA: Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado
párrafos 119-121

OTIF: Organisation intergouvernementale pour les transports internationaux ferroviaires
párrafo 106

UNIDROIT: Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado
párrafos 14, 18, 20, 21, 22, 65, 66, 107-110, 135, 140

c) Organizaciones internacionales no gubernamentales

CCI: Cámara de Comercio Internacional
párrafos 15-17, 19, 48, 69, 70, 71, 75, 87, 113-116, 124

CMI: Comité Marítimo Internacional
párrafos 81-84, 103

CIAC Consejo Internacional de Arbitraje Comercial
párrafos 117, 118

FIDIC: Fédération internationale des ingénieurs conseils
párrafos 43, 44

ISO: Organización Internacional de Normalización
párrafo 130

UIC: Unión Internacional de Ferrocarriles
párrafo 105

I. CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES EN GENERAL

A. Adquisiciones en régimen de contrata

1. GATT

6. En 1979, la preparación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) ultimó el Acuerdo del GATT sobre Compras del Sector Público, que entró en vigor el 1.° de enero de 1981 y cuya finalidad es la de dar acceso a los proveedores extranjeros a los contratos otorgados por algunas entidades públicas de los Estados signatarios de este Acuerdo del GATT con objeto de dar una mayor competitividad internacional al mercado de las adquisiciones por contrata de las administraciones públicas. Conforme a los términos de este acuerdo se ha de dar mayor transparencia a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas que rigen las adquisiciones de las administraciones públicas, a fin de evitar que se utilicen para proteger a los proveedores nacionales o sus productos o para discriminar a los proveedores extranjeros o sus productos.

7. En este Acuerdo se ha previsto también un trato especial y ciertamente diferente para los países en desarrollo, especialmente para los menos adelantados, que permite tener en cuenta la índole particular de sus necesidades financieras, comerciales y de desarrollo. El Acuerdo de 1981 ha sido revisado y enmendado por el Protocolo de Modificación suscrito en Ginebra el 2 de febrero de 1987, que entró en vigor el 14 de febrero de 1988. El GATT publicó en 1988 un texto revisado de su Acuerdo sobre Compras del Sector Público que llevaba incorporados todas las enmiendas. En febrero de 1989, el GATT publicó un texto revisado de una guía sobre este acuerdo titulada *Practical Guide to the GATT Agreement on Government Procurement.*

2. UNCITRAL

8. En su 19.° período de sesiones celebrado en 1986, la Comisión decidió abordar el tema de las adquisiciones por contrata y encomendó el estudio de este tema al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional. Del 7 al 14 de diciembre de 1987, la Secretaría de la CNUDMI organizó en Viena la reunión de un grupo de expertos en adquisiciones por contrata para que le asesorase sobre la preparación de la documentación para el Grupo de Trabajo. El Grupo de Trabajo se reunió en Viena del 17 al 25 de octubre de 1988. Tuvo ante sí un estudio de las políticas, leyes y prácticas nacionales en materia de adquisiciones preparado por la Secretaría (A/CN.9/WG.II/WP.22). El Grupo de Trabajo, tras haber examinado este estudio, pidió a la Secretaría que preparase un anteproyecto de ley modelo de adquisiciones que se presentaría, junto con un comentario, al Grupo de Trabajo para que lo examinase (A/CN.9/315).

B. CAME: condiciones generales

9. Durante el período que va de 1986 a 1988, la Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos ha estado revisando las condiciones generales para la entrega de mercancías entre las organizaciones de los países miembros del Consejo de Asistencia Mutua Económica así como guías jurídicas y modelos de contrato al efecto. En esta revisión se ha tenido en cuenta la experiencia práctica adquirida en la aplicación de las condiciones generales. La Comisión Permanente ha revisado también las condiciones generales relativas a los servicios técnicos, a las operaciones de montaje, la especialización y la cooperación técnica y está además preparando un nuevo reglamento sobre cooperación científica y tecnológica. La Comisión Permanente ha emprendido asimismo un estudio comparativo de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) y de los textos jurídicos de índole comparable promulgados en el seno del CAME.

10. El CAME siguió trabajando durante el período considerado en un programa global de progreso científico y técnico para los Estados miembros del CAME que fue aprobado en diciembre de 1985. En este programa se prevé el desarrollo, a título de actividad conjunta de los países miembros del CAME de nuevas tecnologías y elementos de equipo en esferas prioritarias, como pudiera ser la aplicación de la electrónica y la automatización general de la economía, los nuevos materiales y tecnologías para su transformación, la energía atómica y la biotecnología. Este programa está abierto a la participación de otros Estados interesados. El CAME aprobó en 1987 propuestas para la armonización de las leyes nacionales sobre patentes de invención.

11. La Conferencia del CAME sobre asuntos jurídicos ultimó un estudio general de las normas jurídicas de los países miembros del CAME aplicables a los contratos que se rigen por las Condiciones Generales del CAME. En este estudio, que ha sido publicado bajo el título de "The Contract Law of the CMEA member countries and the Socialist Federal Republic of Yugoslavia: General Principles", se examina la legislación de estos países relativa a la concertación y la ejecución de estos contratos y a la responsabilidad por su incumplimiento.

C. Prácticas de comercio compensatorio internacionales

1. CNUDMI

12. En su 19.° período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión examinó su futura labor sobre el tema del comercio compensatorio, con ocasión de su examen de una nota de la Secretaría titulada "Labor futura en la esfera del nuevo orden económico internacional" (A/CN.9/277). La Comisión pidió a la Secretaría que preparase un estudio preliminar sobre este tema. En su 21.° período de sesiones, celebrado en 1988, la Comisión examinó un estudio preliminar de las cuestiones jurídicas que se plantean en el comercio compensatorio internacional (A/CN.9/302). La Comisión decidió que sería conveniente preparar una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio. En su 22.° período de sesiones, la Comisión tendrá ante sí un proyecto esquematizado de la estructura y del contenido previsible de una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio (A/CN.9/322).

2. CEPE

13. El Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales utilizadas en la industria del Comité de la CEPE sobre desarrollo del comercio celebró su 33.° período de sesiones en Ginebra del 28 al 30 de noviembre de 1988. Con ocasión de este período de sesiones el Grupo de Trabajo examinó, entre otras cosas, tres documentos relativos al tema de las operaciones de comercio compensatorio (TRADE/GE.1/R.34; TRADE/GE.1/R.38/Add.3, y TRADE/WP.5/R.3). El Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que le preparase para su 34.° período de sesiones (junio de 1989) una nueva versión de los textos relativos al comercio compensatorio en los que se reflejasen las deliberaciones del Grupo de Trabajo durante su 33.° período de sesiones y en los que se incluyesen muestras de contratos de compra compensatoria y de compensación industrial (TRADE/WP.5/28).

D. UNIDROIT: principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales

14. El Grupo de Estudio del UNIDROIT sobre la codificación progresiva del derecho mercantil internacional prosiguió su labor sobre los principios generales aplicables a los contratos comerciales internacionales. El Grupo celebró su décima reunión del 6 al 10 de junio de 1988 y examinó los proyectos de artículo revisados y el proyecto de informe explicativo del capítulo II sobre la formación del contrato. Con ocasión del 11.° período de sesiones del Grupo de Estudio, celebrado del 16 al 20 de enero de 1989 se examinaron los proyectos de artículo revisados y el proyecto de informe explicativo del capítulo IV sobre la validez del contenido de los contratos. El próximo período de sesiones del Grupo se celebrará del 3 al 7 de julio de 1989. Se dedicará este período de sesiones a la lectura definitiva del capítulo V (UNIDROIT 1989 CD-68 Doc.8).

E. CCI: indemnización pactada y penas contractuales

15. La Comisión sobre Prácticas Contractuales Internacionales de la CCI está preparando una guía sobre la indemnización pactada y las penas contractuales, que ha sido encomendada a un grupo de trabajo sobre la indemnización pactada y las penas contractuales. Este grupo de trabajo ha completado un proyecto de la guía propuesta. Se está examinando este proyecto con miras a ultimarlo. En este proyecto de guía se examina la normativa vigente en materia de indemnización pactada y penas contractuales en algunos de los ordenamientos jurídicos más importantes para el comercio internacional. Contiene también información y comentarios de utilidad para los profesionales del derecho que han de intervenir en la redacción de este tipo de cláusulas. Se trata de un texto compendiado con el que se trata de suministrar información a los redactores de este tipo de contratos sobre los puntos más importantes de los principales ordenamientos jurídicos y concretamente sobre las normas de índole imperativa o que pudieran ocasionar, por alguna otra razón, problemas al comerciante no informado. Se tiene previsto adjuntar como apéndice de esta guía un breve estudio o una breve descripción de las cláusulas penales, o penas contractuales, actualmente en uso en algunos países (publicación de la CCI No. 460-7/6).

F. CCI: Incoterms

16. Un grupo de trabajo de la CCI está actualizando las Incoterms, es decir, las cláusulas comerciales normalizadas que se utilizan en los contratos de compraventa internacionales. Este grupo de trabajo ha propuesto que la CCI elimine algunas de las cláusulas que figuran en la edición de 1980 que o bien han caído en desuso o que no

reflejan las prácticas comerciales actuales y que reformule algunas otras cláusulas para tener en cuenta los cambios introducidos en los documentos de transporte y en el intercambio electrónico de datos. El grupo de trabajo propone asimismo que se introduzcan algunos diagramas que faciliten a los compradores y vendedores la selección de las cláusulas "Incoterms" que mejor satisfagan sus necesidades contractuales. La nueva edición de las Incoterms saldrá dentro de poco (documento No. 460/351 de la CCI).

G. CCI: reserva de dominio

17. La CCI ha estado preparando una guía sobre la compraventa con reserva de dominio. En 1988 se completó una versión definitiva del proyecto de guía. La Comisión sobre Prácticas Comerciales Internacionales de la CCI ha presentado este proyecto al Consejo Ejecutivo de la CCI para su aprobación y subsiguiente promulgación como documento oficial de la CCI (documento No. 460/347).

H. Agentes comerciales y contratos de representación comercial

1. UNIDROIT: relaciones internas entre el mandante y el agente

18. El Consejo de Administración facultó, en su 67.° período de sesiones, a la Secretaría para encargar un estudio sobre el tema de las relaciones internas entre el mandante y el agente. Este estudio será examinado por el Consejo de Administración en su 68.° período de sesiones (Informe 1988-CD-68 Doc. 2 del UNIDROIT 1989).

2. CCI: mandato mercantil; representación comercial

19. La CCI está trabajando en una nota explicativa para agentes comerciales y sus mandantes sobre la directriz de la CEE para la coordinación del régimen jurídico de los Estados miembros relativo a los agentes comerciales independientes. La finalidad de esta nota será la de comentar sobre las diversas leyes nacionales aplicables en los Estados miembros de la CEE y concretamente en lo relativo al problema de la pérdida de indemnización. La CCI está trabajando también en una guía sobre acuerdos de representación comercial (Informe Anual de la CCI, 1987).

I. UNIDROIT: arriendos financieros internacionales con opción de compra

20. El UNIDROIT finalizó en 1987 un proyecto de convención sobre arriendos financieros internacionales con opción de compra. Esta convención fue presentada a una conferencia diplomática que se celebró en Ottawa, a invitación del Gobierno del Canadá, del 9 al 28 de mayo de 1988. Esa conferencia diplomática aprobó la convención que quedó abierta, en Ottawa, a la firma de todos los Estados, hasta el 31 de diciembre de 1990 (Acta Final de la conferencia diplomática para la aprobación de los proyectos de convención del UNIDROIT sobre el arriendo financiero internacional y sobre el facturaje *("factoring")* internacional, Ottawa, 28 de mayo de 1988). Esta convención tiene por objeto eliminar los impedimentos jurídicos al arriendo financiero internacional de bienes de equipo a fin de facilitar la adquisición de este tipo de bienes. La convención adapta también el régimen del arriendo con opción de compra a la relación claramente triangular de la operación de arriendo financiero con opción de compra. El régimen jurídico propuesto en la convención se relaciona primordialmente con los aspectos jurídicos civiles y comerciales del arriendo con opción de compra internacional.

J. UNIDROIT: operaciones internacionales de facturaje *("factoring")*

21. La conferencia diplomática que se celebró en Ottawa, a invitación del Gobierno del Canadá, del 9 al 28 de mayo de 1988 (véase *supra*, párrafo 20) aprobó también el proyecto de Convención sobre facturaje internacional. Esta Convención permanecerá abierta, en Ottawa, a la firma de todos los Estados hasta el 31 de diciembre de 1990. La finalidad de esta Convención es proporcionar un marco jurídico que facilite las operaciones internacionales de facturaje. Esta Convención es aplicable a los contratos de facturaje entre un proveedor y un empresario de facturaje por los que se prevé el traspaso posible, o tal vez obligatorio, al empresario de facturaje de las facturas a cobrar del proveedor por los contratos de compraventa de mercaderías que éste concierte con sus clientes (deudores) para fines que no sean de uso personal, familiar o del hogar y en los que el empresario de facturaje se comprometa a desempeñar por lo menos dos de las siguientes funciones: facilitar recursos financieros al proveedor, por ejemplo, préstamos o anticipos; llevar las cuentas (teneduría de libros) de las facturas a cobrar; pasar las facturas al cobro; y proteger al proveedor contra la falta de pago de los deudores.

K. UNIDROIT: contratos de franquicia comercial *("franchising")*

22. En su 67.° período de sesiones, el Consejo de Administración pidió a la Secretaría que obtuviera información sobre el tema de la franquicia comercial *("franchising")*, especialmente en lo que respecta al contenido real de este tipo de contratos en los distintos países (Informe 1988-CD.68 Doc. 2 del UNIDROIT 1989).

II. PRODUCTOS BÁSICOS

A. UNCTAD: Fondo Común para los Productos Básicos

23. El Convenio de la UNCTAD constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos, celebrado el 27 de junio de 1980 (TD/IPC/CF./CONF/25, publicación de las

Naciones Unidas, No. de venta: S.81.II.D.8) ha satisfecho todas las condiciones para su entrada en vigor. La ratificación depositada por Maldivas, el 11 de julio de 1988, satisfizo la condición pendiente más importante para la entrada en vigor de este Convenio, a saber, que los países ratificantes representen al menos dos tercios de las contribuciones directas que hayan de efectuarse a su capital social. El Convenio prevé el establecimiento de una nueva institución financiera internacional de gran importancia para el comercio internacional de productos básicos y para los países en desarrollo. Los objetivos de este Fondo Común son: *a)* servir como instrumento clave para el logro de los objetivos convenidos del Programa Integrado para los Productos Básicos incorporado en la resolución 93(IV) de la UNCTAD, y *b)* facilitar la concertación y el funcionamiento de convenios internacionales sobre productos básicos, especialmente de los que conciernen a productos básicos de particular interés para los países en desarrollo (Boletín de la UNCTAD No. 245, julio de 1988).

B. UNCTAD: convenios sobre productos básicos

24. Los objetivos de los convenios internacionales sobre productos básicos varían de un convenio a otro. Los principales objetivos son, sin embargo, la estabilización del precio de esos productos y de los ingresos por concepto de exportación de los países productores y el desarrollo a largo plazo. Por desarrollo a largo plazo se entiende las actividades por las que se procura mejorar el acceso a los mercados y reforzar la seguridad del suministro, incrementar la diversificación y acelerar la industrialización, elevar la competitividad de los productos nacionales frente a los productos sintéticos y sucedáneos, mejorar la comercialización y mejorar las redes de distribución y de transporte. Los convenios internacionales sobre productos básicos pueden tener otros objetivos adicionales, por ejemplo, elevar el consumo, prevenir el desempleo o el subempleo, y aliviar algunas dificultades económicas graves.

25. Los siguientes convenios sobre productos básicos fueron aprobados en distintas conferencias de las Naciones Unidas celebradas bajo los auspicios de la UNCTAD, en cumplimiento de los objetivos adoptados por la UNCTAD en las resoluciones 93(IV) y 124(V) sobre el Programa Integrado para los Productos Básicos:

— Un nuevo Convenio internacional del caucho natural (TD/RUBBER 2/16) fue aprobado el 20 de marzo de 1987 para sustituir al Convenio internacional del caucho natural de 1979.

— El Convenio internacional del azúcar de 1984 será sustituido por un nuevo Convenio Internacional del Azúcar aprobado en 1987 (TD/SUGAR.11/5) que entró en vigor provisionalmente el 24 de marzo de 1988 (CN.78.1988 Treaties—I (Depositary notification)). El 15 de febrero de 1988, el Consejo de la Organización Internacional del Azúcar prorrogó, sin embargo, el Convenio internacional del azúcar de 1984 hasta el 31 de marzo de 1988 o hasta la fecha en que el Convenio internacional del azúcar de 1987 entre definitivamente en vigor.

— El Convenio internacional del aceite de oliva y de las aceitunas, 1986 (CN.77.1988 Treaties—I (Depositary notification)) sustituye al Convenio internacional del aceite de oliva de 1979. Por su resolución No. 1/57-IV/87 de 17 de diciembre de 1987, el Consejo Oleícola Internacional prorrogó el plazo para el depósito de los instrumentos de ratificación, aceptación o aprobación hasta el 5 de junio de 1988.

— El Convenio internacional del yute y de los productos del yute de 1982 (TD/JUTE/II/Rev.1; publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 83.II.D.3) entró provisionalmente en vigor el 1.° de enero de 1984. Este Convenio se mantuvo en vigor hasta el 8 de enero de 1989.

— La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cacao celebró cuatro rondas de negociaciones para sustituir el Convenio internacional del cacao de 1980. En julio de 1986, la Conferencia llegó a un acuerdo sobre la cuestión clave de la estructura y el nivel de los precios y sobre el mecanismo de ajuste de los precios que se incorporó a un nuevo convenio con disposiciones económicas. El nuevo instrumento (TD/COCOA.7/R.2) sustituyó al Convenio de 1980 el 1° de octubre de 1986. Se ha previsto que este Convenio esté en vigor durante tres años, pudiendo ser prorrogado, una o más veces, por un período total máximo de tres años.

— El Convenio internacional del estaño (TD/TIN.6/14) debía haber expirado el 30 de junio de 1987, pero fue prorrogado por un plazo de dos años hasta el 30 de junio de 1989. Se suspendieron, sin embargo, la formación de las reservas estabilizadoras previstas en el Convenio y se está viendo actualmente ante los tribunales del Reino Unido la causa promovida para la determinación de la responsabilidad por deudas del Consejo Internacional sobre el Estaño. Los gobiernos están actualmente buscando un nuevo foro en donde poder negociar la cooperación internacional. A ello se debe que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Estaño se haya reunido del 21 de noviembre al 2 de diciembre de 1988 para negociar el establecimiento de un nuevo grupo internacional de productores y consumidores de estaño. Esta Conferencia se reunirá de nuevo en 1989.

— El Convenio internacional de las maderas tropicales de 1983 (TD/TIMBER/II/Rev.1; publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 84.II.D.5) entró provisionalmente en vigor el 1.° de abril de 1985. Este Convenio seguirá vigente hasta el 31 de mayo de 1990, a no ser que con anterioridad a esa fecha el Convenio sea extinguido, pudiendo ser también prorrogado por dos plazos como máximo de dos años cada uno.

26. Prosigue la labor preparatoria que se espera que lleve a la convocación de conferencias para la aprobación de otros convenios internacionales sobre productos básicos o que sirva para el establecimiento de grupos de estudio, respecto a los siguientes productos básicos: algodón, fibras duras, manganeso, bauxita, mineral de hierro, bananas, carne, cobre, níquel, fosfatos, aceites y semillas vegetales.

C. UNCTAD: servicio complementario para compensar los déficit de los ingresos de exportación relacionados con los productos básicos

27. El Grupo de expertos sobre la financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación, constituido en 1983, celebró su segundo período de sesiones del 14 al 18 de septiembre de 1987, que se destinó principalmente al examen de un estudio de la Secretaría. En este estudio (TD/B/AC.43/5 y Add.1) se evalúa la magnitud de los déficit con arreglo a diversas fórmulas, así como la medida en que esos déficit han sido cubiertos por programas existentes como pudiera ser el servicio de financiamiento compensatorio del FMI y los acuerdos para la estabilización del comercio de productos básicos concertados entre la CEE y los Estados asociados de África, el Caribe y el Pacífico que habían sido previstos por la Convención de Lomé de 1975 (Stabex), y se evalúan también los efectos de esos déficit sobre el desarrollo económico de los países en desarrollo. El Grupo de expertos decidió aplazar cualquier recomendación definitiva sobre este asunto hasta que el FMI hubiese completado su examen actual de su propio servicio de financiamiento compensatorio. Entre tanto, el Grupo de expertos pidió que se presentase el estudio analítico examinado así como los propios informes del Grupo como aportación del Grupo de expertos al examen del FMI.

28. Entre los estudios efectuados por la UNCTAD sobre este mismo tema cabe citar los siguientes:

- "Servicio de financiación complementaria para compensar los déficit de los ingresos de exportación de productos básicos" (TD/B/C.1/221, 222 y 234);
- "Análisis del Stabex y del Sysmin" (TD/B/C.1/237);
- Examen del funcionamiento del servicio de financiamiento compensatorio del Fondo Monetario Internacional (TD/B/C.1/243);
- "Financiación compensatoria de los déficit de los ingresos de exportación" (TD/B/1029/Rev.1);
- "Commodities earnings shortfalls and an additional compensatory financing facility" (TD/B/AC.43/2 y Corr.1, y TD/B/AC.43/5 y Add. 1).

D. UNCTAD: Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)

29. En una reunión ministerial del Comité de Negociación sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC) celebrada en Belgrado del 6 al 13 de abril de 1988 se aprobó el acuerdo sobre el SGPC que fue abierto a la firma (UNCTAD/GSTP/MM/BELGRADE/3). El Sistema Global de Preferencias Comerciales es un nuevo sistema comercial que permitirá a los miembros del Grupo de los 77 intercambiar entre ellos concesiones comerciales sobre una amplia gama de productos. Este acuerdo establece un marco reglamentario global basado en el principio de la reciprocidad y en el de la "nación más favorecida" que engloba elementos de acuerdo para el intercambio de concesiones arancelarias, parcialmente arancelarias y no arancelarias respecto a productos de todo tipo para actividades comerciales directas tales como contratos de mediano y largo plazo, así como acuerdos sectoriales. Adjunto al acuerdo puede verse la concesión arancelaria preferencial que los participantes han convenido en otorgarse mutuamente. El acuerdo contiene también disposiciones que autorizan la adopción de medidas preferenciales concretas en favor de los países menos adelantados. Se tiene previsto que este acuerdo sea un instrumento importante para la promoción del comercio entre los países en desarrollo miembros del Grupo de los 77 (Boletín de la UNCTAD No. 243, mayo de 1988).

E. UNCTAD: Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

30. La Comisión Especial de Preferencias de la UNCTAD celebró su 15.° período de sesiones del 24 de mayo al 1.° de junio de 1988. Tuvo ante sí el "Undécimo informe general sobre la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias" (TD/B/C.5/111 y Add.1). Este informe contiene una relación pormenorizada de los cambios y de las mejoras que se han introducido en los diversos esquemas desde el último examen y señala las posibilidades que se presentan para aumentar la eficacia del SGP como instrumento de la política comercial. En un documento anterior (TD/B/C.5/105, capítulo III) se efectuó un estudio global en el que se evaluaban los efectos del SGP. En este informe se recomendó la introducción de importantes mejoras en el SGP en forma de una ampliación de la gama de productos, y especialmente de productos agrícolas, cubiertos por el Sistema como procedimiento eficaz de aumentar los beneficios de los países beneficiarios menos competitivos, así como una simplificación de los esquemas, especialmente de los otorgados por el Japón y la CEE a fin de facilitar su comprensión por los exportadores de países en desarrollo y de reducir el costo de su administración tanto para los países beneficiarios como para los propios países otorgantes de las preferencias (Boletín de la UNCTAD No. 242, abril de 1988).

F. UNCTAD: base de datos sobre medidas comerciales

31. La Junta de Comercio y Desarrollo decidió en mayo de 1988 ampliar el acceso a la base de datos de la UNCTAD sobre medidas comerciales. Esta base de datos contiene un inventario mundial por productos muy completo de las medidas de control comercial aplicadas por más de 100 países, tanto desarrollados como en desarrollo. Se puede utilizar para muchos fines, tales como analizar la política comercial nacional y las tendencias del comercio mundial, ayudar a los gobiernos a analizar las posibilidades de acceso a los mercados de exportación con miras al desarrollo de sus exportaciones, preparar documentación de referencia que ayude a los gobiernos a preparar su propia participación en negociaciones comerciales multilaterales e investigar las barreras comerciales no arancelarias. Se informa asimismo sobre todas aquellas medidas comerciales fronterizas que afectan en la

práctica, o que puedan afectar eventualmente, al comercio internacional al introducir un tratamiento diferencial entre los productos importados y los productos nacionales. Esta información figura en ficheros informatizados que pueden relacionarse con otros datos informatizados sobre aranceles aduaneros y corrientes comerciales (Boletín de la UNCTAD No. 244, junio de 1988).

Estudios adicionales efectuados por la UNCTAD

32. La Comisión de Transferencia de Tecnología celebró su séptimo período de sesiones del 18 al 26 de octubre de 1988. En este período de sesiones se examinaron la intensidad, la dirección y la índole de las corrientes de tecnología, especialmente de las dirigidas hacia países en desarrollo, en una economía mundial evolutiva. Se examinaron también las medidas políticas y legislativas adoptadas como respuesta a los cambios internos actuales de la economía y de la tecnología. La Comisión tuvo ante sí dos informes: el documento TD/B/C.6/145 sobre las tendencias más recientes de la tecnología internacional y sus repercusiones en el desarrollo y el documento TD/B/C.6/146 sobre la legislación relativa a la tecnología y el actual entorno tecnológico.

33. Del 13 al 24 de junio de 1988 se reunió, bajo los auspicios de la UNCTAD, una Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cobre, en la que participaron unos 40 países, tanto productores como consumidores de cobre, para negociar el establecimiento de un foro o grupo internacional de consumidores y productores de cobre. La Conferencia pidió al Secretario General de la UNCTAD que volviese a convocar la Conferencia lo más pronto posible a fin de ultimar las negociaciones para el establecimiento de una nueva entidad que pudiese actuar como órgano autónomo. Entre las funciones señaladas por la Conferencia para este órgano cabe citar las siguientes: la celebración de consultas y el intercambio de información entre los países miembros sobre la economía internacional del cobre; el perfeccionamiento de las estadísticas relativas al cobre; la evaluación periódica de la situación del mercado y de las perspectivas para la industria mundial del cobre; la realización de actividades que coadyuven a los esfuerzos de otras organizaciones encaminados al desarrollo del mercado y el fomento de la demanda de este producto (Boletín de la UNCTAD No. 244, junio de 1988).

34. El Grupo Intergubernamental de Expertos en Mineral de Hierro se reunió del 7 al 11 de marzo de 1988 para examinar la situación del mercado mundial de mineral de hierro durante 1986 y parte de 1987 (CTD/B/IPC/1/IRON ORE/AC.1/8). El informe señaló que, pese a un ligero aumento de la producción y del consumo, el mercado mundial de mineral de hierro registró en 1986 un nuevo descenso en el volumen de los intercambios comerciales y en el nivel del precio. El informe señaló que los problemas básicos que seguían afectando adversamente a la industria de mineral de hierro eran el desequilibrio persistente entre la oferta y la demanda de este mineral, la erosión continua de los precios y los factores estructurales y tecnológicos que impulsaban hacia una contracción gradual de la demanda (Boletín de la UNCTAD No. 240, febrero de 1988).

III. INDUSTRIALIZACIÓN

A. ONUDI: Sistema de Consultas

35. Se presentó a la Junta de Desarrollo Industrial —órgano rector de la ONUDI— en su 19.° período de sesiones un informe titulado "Colaboración industrial a nivel de empresas: aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial" (ID/B/348), como actividad complementaria del Grupo Especial de Expertos UNCTAD/ONUDI sobre los aspectos comerciales y paracomerciales de los acuerdos de colaboración industrial. De conformidad con las recomendaciones de la Junta de Desarrollo Industrial, la ONUDI ha preparado una serie de documentos sobre temas jurídicos, entre ellos contratos y cláusulas modelos, directrices y listas-guía de acuerdos contractuales, según las necesidades de cada uno de los 13 sectores industriales a los que sirve el Sistema de Consultas.

36. Desde 1977 se han celebrado 27 consultas que comprenden las siguientes industrias y temas: bienes de capital, maquinaria agrícola, siderurgia, fertilizantes, productos petroquímicos, productos farmacéuticos, el cuero y los productos de cuero, aceites y grasas vegetales, elaboración de alimentos, financiación industrial, capacitación de la mano de obra industrial, la madera y los productos de la madera y materiales de construcción. Ateniéndose a las recomendaciones de estas consultas, la ONUDI ha formulado contratos y cláusulas modelo, guías y listas-guía de arreglos contractuales para facilitar la colaboración en algunos de estos sectores industriales. En el informe anterior (A/CN.9/281) figura una lista de estos contratos modelo.

37. La ONUDI ha proseguido la revisión de los documentos. Los documentos enmendados se presentaron a la Tercera Consulta celebrada en 1987 para los distintos sectores. Como resultado de la revisión se han publicado los siguientes documentos:

— Contractual arrangements for the production of pharmaceutical chemicals or intermediates and pharmaceutical formulations (ID/WG.466(SPEC)— Additional Clauses for Inclusion in Documents ID/WG.393/1 Rev.2 and ID/WG.393/3 Rev.2).

— Items which could be included in contractual arrangements for the setting up of a turn-key plant for the production of bulk drugs (pharmaceutical chemicals) or intermediates included in UNIDO List ID/WG.466/3(SPEC).

— Items which could be included in Contractual Arrangements for Technical Assistance for the Formulation of Pharmaceutical Dosage Forms (ID/WG.466/4(SPEC)).

B. Guías y directrices

1. ONUDI: guía para los inversores

38. La ONUDI ha completado varios folletos denominados *"investors guides"* (guía para los inversores). Los folletos están destinados a atender las necesidades

especiales de información de posibles inversores interesados en las perspectivas de inversión existentes en determinados países en desarrollo. Cada uno de los folletos contiene una breve descripción del país, su población y recursos, la infraestructura básica, la forma en que su economía se ha desarrollado durante los últimos años, su industria, las políticas y los procedimientos para la concesión de licencias industriales y la transferencia de conocimientos técnicos, así como las facilidades que se brindan a los interesados en invertir en el país.

2. ONUDI: listas contractuales

39. La ONUDI está preparando un proyecto de lista-guía contractual para la elaboración de arreglos de colaboración a largo plazo bajo la forma de empresas conjuntas, aporte de conocimientos técnicos, capacitación, gestión y comercialización en el desarrollo de industrias de elaboración de la madera primarias y secundarias.

3. UNCTAD: estadísticas sobre comercio internacional y desarrollo

40. En abril de 1988, la Secretaría de la UNCTAD publicó un suplemento completo del *Handbook of International Trade and Development Statistics* correspondiente a 1987 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E/F.87.11.D.10). El manual proporciona datos detallados sobre cuestiones del Tercer Mundo, especialmente en esferas tales como el comercio y el endeudamiento. Además, complementa otras publicaciones de las Naciones Unidas tales como el *Yearbook of International Trade Statistics* y el *Statistical Yearbook.*

4. CNUDMI: Guía Jurídica para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales

41. La *Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales* fue aprobada por la Comisión en su 20.° período de sesiones, celebrado en 1987, y ha sido publicada por las Naciones Unidas (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta S.87.V.10). Tiene por objeto prestar asistencia a las personas que intervienen en la negociación y redacción de los contratos de construcción de instalaciones industriales, examina la amplia serie de cuestiones que se plantean en relación con la construcción de dichas instalaciones —desde las fases iniciales de un proyecto hasta su terminación— e indica posibles formas en las que podrían abordarse esas cuestiones en el contrato. Al tener en cuenta las prácticas internacionales de construcción y contratación así como las normas jurídicas de los distintos ordenamientos jurídicos nacionales que pueden influir en la formulación de determinadas cláusulas del contrato, la Guía Jurídica de la CNUDMI resulta de utilidad práctica para los usuarios de todo el mundo. Los análisis que contiene la Guía Jurídica, así como las soluciones que recomienda, están encaminados al logro de un equilibrio entre los intereses de las partes en el contrato, de modo que éstas puedan formular disposiciones contractuales equitativas.

42. La Guía Jurídica está destinada a los abogados, ingenieros, personal de gestión de empresas privadas y de propiedad estatal y a los funcionarios gubernamentales que intervienen en la negociación y ejecución de contratos de construcción de instalaciones industriales. Hasta ahora se ha publicado en árabe, español, francés, inglés y ruso. Dentro de poco se publicará la versión en chino.

5. FIDIC: condiciones de los contratos

43. La FIDIC ha publicado la cuarta edición de sus condiciones de los contratos para obras de ingeniería civil (libro rojo). Consta de dos partes: la primera contiene las condiciones generales de los contratos, con formularios de propuesta y de contrato. Se han introducido modificaciones en las siguientes cláusulas: definiciones, cauciones y fianzas, idoneidad de la propuesta, seguro, prórroga del plazo, reclamaciones, certificados y pago, controversias e incumplimiento del empleador. También se ha hecho un esfuerzo por simplificar la terminología utilizada en el documento, ponerlo en armonía con la práctica moderna y aclarar cuestiones que habían dado lugar a equívocos en el pasado. La segunda parte es una serie completa de cláusulas modelo, totalmente desarrolladas, que contienen condiciones de aplicación particular. Se proporcionan directrices para la preparación de las cláusulas indicadas en la segunda parte. La tercera parte de la versión anterior (Dragado y reclamaciones) se ha incorporado a la segunda parte.

44. En 1987, la FIDIC preparó la tercera edición de sus condiciones de los contratos de obras eléctricas y mecánicas (libro amarillo). Las condiciones están destinadas a los contratos que celebren el empleador (propietario) y el contratista para el suministro y la instalación de plantas y maquinaria. La FIDIC también publicó en 1988 una guía para el empleo de su tercera edición de 1987.

C. Banco Mundial: Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones

45. En el informe anterior (A/CN.9/281) se indicó que el Banco Mundial estaba preparando una convención para el establecimiento de un organismo multilateral de garantía de inversiones. La Convención entró en vigor el 12 de abril de 1988, fecha en que la ratificaron los Estados Unidos y el Reino Unido, y el número de firmas superó el mínimo requerido para su entrada en vigor.

46. El objetivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones es fomentar la corriente de recursos destinados a la producción en los países miembros —particularmente en los países en desarrollo. El Organismo Multilateral fomentará el entendimiento y la confianza mutua entre los gobiernos huéspedes y los inversores extranjeros y difundirá el conocimiento de las oportunidades de inversión. También aumentará la información, los conocimientos y la experiencia técnica relacionados con el proceso de inversión. Para alcanzar su objetivo, el

Organismo garantizará a las inversiones que cumplan determinados requisitos contra las pérdidas resultantes de riesgos no comerciales y llevará a cabo actividades de investigación y promoción (véase Banco Mundial, Informe anual 1988).

D. Empresas conjuntas

1. Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano: empresas conjuntas industriales

47. El Subcomité de Asuntos de Derecho Mercantil Internacional del AALCC prosigue su labor sobre el marco jurídico de empresas industriales conjuntas. En su 27.° período de sesiones, celebrado en Singapur, en marzo de 1988, el Comité decidió continuar la labor iniciada en el período de sesiones celebrado en Arusha (1986). El Comité pidió a la secretaría que reuniera información pertinente sobre empresas conjuntas y, una vez reunida dicha información, iniciara la preparación de una guía jurídica sobre ese tema. En este contexto, se sugirió que, al efectuar este estudio, la secretaría examinara también los elementos comunes del comercio compensatorio y las empresas conjuntas.

2. CCI: empresas conjuntas Este-Oeste

48. La CCI ha publicado una guía para operaciones conjuntas entre las empresas estatales soviéticas y las empresas occidentales. El libro fue preparado por un grupo de trabajo de la CCI y de la Cámara de Comercio e Industria de la URSS. Consiste en una guía detallada de la manera de establecer empresas conjuntas. Contiene análisis documentados y comentarios sobre una amplia serie de cuestiones financieras, jurídicas y administrativas, así como recomendaciones y un compendio completo de todos los decretos e instrumentos oficiales pertinentes de la URSS, que los copartícipes en empresas conjuntas deben conocer al negociar los contratos (publicación de la CCI No. 456, ISBN No. 92—842-1070-4).

IV. EMPRESAS TRANSNACIONALES

A. Centro sobre las Empresas Transnacionales: proyecto de un código de conducta para las empresas transnacionales

49. El Centro sobre las Empresas Transnacionales siguió preparando un proyecto de código de conducta para las empresas transnacionales. La Comisión de Empresas Transnacionales, en su 13.° período ordinario de sesiones, celebrado del 7 al 16 de abril de 1987, decidió reanudar el período extraordinario de sesiones de la Comisión de Empresas Transnacionales. Se pidió al Presidente del período extraordinario de sesiones que, junto con la Mesa del mismo y el Secretario General, celebraran consultas intensivas con miras a preparar un proyecto de código de conducta para las empresas transnacionales, teniendo en cuenta los proyectos existentes, y pidió a los Estados Miembros que propusieran durante las consultas, si correspondía, formulaciones concretas destinadas a resolver las cuestiones pendientes en el código de conducta (Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social, 1987, suplemento No. 1 (E/198/87)).

50. La cuestión del Código se abordó nuevamente en el 14.° período de sesiones de la Comisión de Empresas Transnacionales, celebrado del 6 al 15 de abril de 1988. La Comisión pidió al Centro que preparase un informe sobre el tema para presentarlo al 15.° período de sesiones de la Comisión. Ahora se ha llegado a un acuerdo sobre la mayor parte de las disposiciones del Código. Pero quedan aún algunas cuestiones claves por resolver, por ejemplo, la relativa a una referencia al derecho internacional/obligaciones internacionales, las de no injerencia en los asuntos políticos internos, jurisdicción y solución de controversias, nacionalización e indemnización, y régimen nacional aplicable a las empresas transnacionales.

B. Centro sobre las Empresas Transnacionales: estudios

51. En los estudios sobre la industria preparados por el Centro, se describe y analiza en general el papel y la repercusión de la empresas transnacionales en el intercambio de determinados recursos naturales, así como en los sectores manufacturero y de servicios. Se examinan las tendencias de la participación de las empresas transnacionales en determinadas industrias, teniendo presentes la estructura y las características de esa industria. En ese contexto, se analizan la concentración de los mercados, la estructura competitiva, las relaciones dentro de las empresas y las modalidades de propiedad y control, así como las inversiones, la tecnología y las prácticas y políticas de comercialización de los países huéspedes y de origen con respecto a las empresas en la industria de que se trate. También se examinan en los estudios las innovaciones tecnológicas y sus repercusiones en la estructura de la industria, la localización de las actividades, la competencia y el comercio internacionales, el empleo y el papel que desempeñarán las empresas transnacionales en la industria de que se trate en los países en desarrollo.

52. Entre los estudios que se han terminado recientemente cabe citar los siguientes:

— Transnational Corporations and the Electronics Industries of ASEAN Economies (UNCTC Current Studies, Series A, No. 5, No. de venta: E.87.11.A.13). Este estudio examina las repercusiones de las innovaciones en la tecnología y en el medio competitivo mundial, así como las cuestiones pertinentes de política.

— Technology Acquisition Under Alternative Arrangements with Transnational Corporations: Selected Industrial Case Studies in Thailand (UNCTC Current Studies, Series A, No. 6, No. de venta: E.87.11.A.14). Este estudio analiza las modalidades y mecanismos mediante los que empresas manufactureras de Tailandia adquieren tecnología a través de diversos arreglos con empresas transnacionales.

— Foreign Direct Investment, the Service Sector and International Banking (UNCTC Current Studies, Series A, No. 7, No. de venta: E.87.11.A.15). Este informe examina las últimas tendencias de las inversiones extranjeras directas y estudia la repercusión que el sector terciario y los bancos transnacionales tienen en la economía mundial.

— Financial and Fiscal Aspects of Petroleum Exploitation (UNCTC Advisory Studies, Series B, No. 3, No. de venta: E.87.11.A.10); este estudio analiza otras opciones para gravar los ingresos procedentes del petróleo y el reparto de las ganancias derivadas de las operaciones petroleras entre los gobiernos y las empresas.

— National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations Volume IV (No. de venta: E.85.11.A.14), Volume V (No. de venta: E.86.11.A.3) y Volume VI (No. de venta: E.87.11.A.6).

— License Agreements in Developing Countries; an Analysis of Key Provisions (No. de venta: E.87.11.A.21). Este informe examina los acuerdos de concesión de licencias en varios países.

— Transnational Corporations and non-Fuel Primary Commodities in Developing Countries (No. de venta: E.87.11.A.17). Este estudio brinda a los gobiernos de los países en desarrollo huéspedes conclusiones deducidas objetivamente que sirven para evaluar la participación de las empresas transnacionales en los productos básicos y establecer opciones de política para negociar con dichas empresas.

— Transnational Corporations in the Man-made Fibre, Textile and Clothing Industries (No. de venta: E.87.11.A.11). Este informe identifica las modalidades de la actividad transnacional y las estrategias de las empresas transnacionales en las industrias textil y de la confección, la repercusión tecnológica en los países en desarrollo y las estrategias y repercusiones políticas para estos países.

— Transnational Corporations in the International Semiconductor Industry (No. de venta: E.86.11.A.1). Este estudio describe la estructura y evolución de la industria mundial de semiconductores y destaca el papel de las empresas transnacionales en este mercado. También examina la importancia de las empresas transnacionales de semiconductores para los países en desarrollo.

— Employment Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones in the Caribbean. Es un proyecto conjunto de la OIT y del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, Universidad de las Indias Occidentales, Trinidad. Working paper No. 42 ISBN 92-2-10 5520-5.

— Transnational Corporations in South Africa and Namibia: United Nations Public Hearings Volume II Statements and Submissions (No. de venta: E.86.11.A.8). Este volumen contiene las declaraciones escritas que se presentaron al grupo de personas eminentes.

— Transnational Corporations in South Africa and Namibia: United Nations Public Hearings Volume IV Policy Instruments and Statements (No. de venta: E.86.11.A.9). Algunos países y grupos de países, así como sus subdivisiones, municipalidades y otras entidades han adoptado medidas relativas a las actividades de las empresas transnacionales en Sudáfrica y Namibia. Este volumen contiene el texto de varias de esas leyes, reglamentaciones, normas y códigos de conducta, así como declaraciones normativas.

— Analysis of Engineering and Technical Assistance Consultancy Contracts (No. de venta: E.86.11.A.4). Esta publicación está dividida en tres secciones. La primera se ocupa del análisis de los contratos de consultoría técnica en el sector industrial y de los contratos de transferencia de tecnología concertados entre empresas transnacionales y empresas de países en desarrollo. La última sección contiene un análisis de las disposiciones jurídicas que aparecen con frecuencia en los contratos estudiados en las primeras dos secciones.

— Transnational Corporations in World Development Trends and Prospects (No. de venta: E.88.11.A.7). Este informe identifica las principales tendencias de transnacionalización que están surgiendo y analiza las respuestas estratégicas de las empresas transnacionales al medio económico cambiante, evalúa las contribuciones de esas empresas al proceso de desarrollo y analiza varios aspectos relacionados con el empleo, el medio ambiente y la repercusión sociocultural de las actividades de las empresas transnacionales.

— Foreign Direct Investment in the People's Republic of China (No. de venta: E.88.11.A.3)

— Transnational Corporations in Biotechnology (No. de venta: E.88.11.A.4).

— Bilateral Investment Treaties (No. de venta: E.88.11.A.1).

— Joint Ventures as a Form of International Economic Co-operation (No. de venta: E.88.11.A.12).

53. En febrero de 1988, el Centro publicó un informe sobre mecanismos y acuerdos internacionales relacionados con las empresas transnacionales (E/C.10/1988/5). El informe fue preparado en atención a la decisión 1987/137 del Consejo Económico y Social. En él se reseñan los principales acontecimientos ocurridos en el decenio de 1980 en lo que respecta a la negociación, concertación, aplicación y adopción de medidas complementarias de acuerdos regionales y multilaterales relacionados con las inversiones extranjeras directas y las empresas transnacionales, y a su repercusión sobre la elaboración de normas encaminadas a regir la conducta de las empresas transnacionales y el trato que han de recibir dichas empresas en los países huéspedes. El informe examina las cuestiones bajo los siguientes títulos generales: principios generales encaminados a regir el trato que han de dar los gobiernos a las empresas transnacionales; acceso, propiedad y financiación; empleo y mano de obra; transferencia de tecnología; protección de los consumidores y del

medio ambiente; jurisdicción y requisitos incompatibles; arreglos de controversias en materia de inversiones y seguro de inversiones; mecanismos institucionales de adopción de medidas complementarias.

V. TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

A. UNCTAD: propuesta de un código de conducta para la transferencia de tecnología

54. La UNCTAD ha proseguido su labor en cumplimiento del mandato que le fue dado por la Asamblea General, en su resolución 32/188 de 19 de diciembre de 1977, de que negociara y aprobara un código internacional de conducta para la transferencia de tecnología. Este mandato fue renovado en diciembre de 1986 al invitarse al Secretario General de la UNCTAD a que informara a la Asamblea General, en su cuadragésimo segundo período de sesiones, sobre los progresos efectuados en las consultas a fin de que la Asamblea pudiera adoptar medidas adecuadas respecto al futuro de estas negociaciones (resolución 41/166 de la Asamblea General de 5 de diciembre de 1986). Estas consultas no han reportado todavía un resultado concreto que constituiría una base aceptable para convocar de nuevo a la conferencia. Por ello, en su informe al cuadragésimo tercer período de sesiones de la Asamblea General (TD/CODE TOT/53), el Secretario General de la UNCTAD indicó su intención de proseguir estas consultas a fin de volver a informar al respecto a la Asamblea General en su cuadragésimo cuarto período de sesiones. En su decisión 43/439, de 20 de diciembre de 1988, la Asamblea General tomó nota del informe del Secretario General de la UNCTAD sobre un código internacional de conducta para la transferencia de tecnología (A/43/763).

55. Las consultas que se celebraron en 1986 y 1987 con grupos regionales y con gobiernos de países interesados confirmaron las divergencias existentes en lo relativo a la legislación aplicable a las prácticas restrictivas que se aplican en diversos lugares. El texto del capítulo 4, que se negoció durante el último período de sesiones de la Conferencia, ha dejado de ser un planteamiento válido y generalmente aceptable para la reglamentación de las prácticas restrictivas, especialmente en aquellos países que desean obtener un claro reconocimiento de la libertad de competencia como criterio decisivo para el control de las prácticas restrictivas en las operaciones de transferencia de tecnología.

56. La aparición de nuevos factores ha dificultado el acuerdo sobre las cuestiones aún pendientes. Las innovaciones y los cambios tecnológicos en general están siendo considerados por todo el mundo como factor decisivo para el desarrollo y el crecimiento económicos así como para el comercio internacional y la libertad de competencia entre los países. Habida cuenta de ello y con miras a estimular el progreso tecnológico, algunos países desarrollados claves están liberalizando la legislación antimonopolios relativa a las restricciones en el campo de las licencias de tecnología. Otra novedad significativa es la importancia que se atribuye al fortalecimiento de la protección legal otorgada a los activos tecnológicos, particularmente notable en la esfera de la alta tecnología. Cabe también señalar la importancia atribuida por algunos países a los aspectos relacionados con el comercio de las medidas protectoras de la propiedad intelectual.

57. La UNCTAD publicó hace poco dos informes relativos a la transferencia de tecnología. Estos dos informes son:

— Un informe sobre tendencias recientes en las corrientes internacionales de tecnología y sobre las repercusiones de estas tendencias (documento TD/B/C.6/45), en el que se examinan las características más importantes de la estructura de las corrientes internacionales de tecnología durante los últimos 25 años y se analiza pormenorizadamente la incidencia del descenso de las corrientes de tecnología durante el decenio de los años 80 sobre países en desarrollo con diversos tipos de economías. Se examinan también las posibilidades que se ofrecen para restablecer las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo, así como algunos de los requisitos previos para una utilización más eficaz de las corrientes de tecnología.

— Un informe sobre política legislativa relativa a la tecnología en un entorno económico y tecnológico evolutivo (documento TD/B/C.6/146), en el que se examina la evolución de la política y de la legislación en lo relativo a la creación, disponibilidad y utilización de la tecnología (tales como leyes y medidas políticas y legislativas relativas a las innovaciones tecnológicas, la protección de la propiedad industrial, las transferencias de tecnología y el régimen jurídico de la competencia) en el contexto de una economía y de una tecnología sujetas a fuertes cambios. Este informe se ocupa principalmente de la orientación de la política tecnológica: se señalan y examinan las cuestiones que convendría que fueran examinadas por los órganos rectores competentes. En un anexo al informe se da una visión esquemática de las principales novedades mundiales en materia de política y de legislación relativas a la creación, la protección y la transferencia de tecnología.

B. UNCTAD: el régimen de la propiedad industrial y la transferencia de tecnología a los países en desarrollo

58. La UNCTAD sigue examinando los aspectos económicos, comerciales y de desarrollo del régimen de la propiedad industrial y concretamente de las patentes y marcas registradas. La UNCTAD está también colaborando en la labor de revisión del Convenio de París para la protección de la propiedad industrial. En la resolución 28(V) de la Comisión de Transferencia de Tecnología de la UNCTAD, aprobada en su quinto período de sesiones celebrado en diciembre de 1984, la Comisión pidió al Secretario General de la UNCTAD que convocara una reunión de expertos gubernamentales sobre los aspectos económicos, comerciales y de desarrollo de la propiedad industrial en la transferencia de tecnología a los países en

desarrollo y que informara a la Comisión, en su sexto período de sesiones, sobre las conclusiones y recomendaciones de esta reunión de expertos. En su sexto período de sesiones, que se celebró en octubre y noviembre de 1986, la Comisión decidió, por su resolución 31(VI), que se convocara, según convenga, una nueva reunión del grupo de expertos gubernamentales.

59. La Secretaría ha publicado en 1987 y en 1988 diversos estudios sobre patentes y marcas registradas, entre los que cabe citar los siguientes:

— "The International Patent System: the Revision of the Paris Convention for the Protection of Industrial Property" (TD/B/C.6/AC.3/2).

— "The Role of the Patent System in the Transfer of Technology to Developing Countries" (TD/B/C.6/AC.3/ Rev.1).

— "Examen de las tendencias recientes en materia de patentes en los países en desarrollo" (TD/B/C.6/AC.5/3).

— "Marcas, nombres genéricos y protección de los consumidores en la industria farmacéutica" (TD/B/C.6/AC.5/4).

VI. LEGISLACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

A. OMPI: actividades relativas a la propiedad intelectual; copia fraudulenta y plagio

60. Durante el período que va de 1986 a 1988, la Oficina Internacional de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ha estado examinando los tratados que la OMPI se encarga de administrar para tomar en consideración los cambios sobrevenidos en las circunstancias. Si se encuentra que los tratados o sus reglamentos de aplicación pudieran estar necesitados de una revisión, esos tratados o reglamentos serán sometidos, tras una preparación adecuada, al examen de los órganos intergubernamentales competentes para proceder a esa revisión. El Convenio de París está siendo actualmente objeto de revisión, que será la séptima revisión de ese convenio desde su aprobación en 1883, es decir, desde hace más de cien años (publicación No. 401 de la OMPI (1988)).

61. La OMPI está fijándose en todos los cambios ocurridos en las relaciones internacionales, ya sean industriales, comerciales o culturales, que puedan requerir alguna adaptación no sólo de los tratados administrados por la OMPI sino también de la legislación nacional, de los acuerdos regionales o de las prácticas contractuales vigentes en la esfera de la propiedad intelectual. De este modo, en la esfera de la propiedad intelectual, durante los años 1987 y 1988, la OMPI estuvo ocupada, entre otras cosas, en el examen de las posibilidades de concertar disposiciones uniformes para la legislación nacional de patentes, sobre todo en lo relativo a los efectos sobre la patentabilidad de un invento de revelación pública efectuada por el propio inventor con anterioridad a su presentación de una solicitud de patente. También se ha estado ocupando de preconizar la introducción de leyes y de disposiciones de derecho convencional que diesen una protección más eficaz a las indicaciones geográficas (indicaciones de fuente, denominaciones de origen) y que dificultasen la copia fraudulenta de artículos y ha estado recomendando la introducción en la legislación nacional de normas para la protección de los creadores intelectuales de microplaquetas o de circuitos integrados y la posible concertación de tratados internacionales al respecto. La OMPI ha estado estudiando asimismo posibles medios de protección de los inventos tecnológicos, especialmente en el campo de la ingeniería genética (publicación de la OMPI No. 401 (1988)).

62. La OMPI y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) están trabajando conjuntamente en un estudio de regímenes jurídicos recomendables para su adopción por la legislación nacional en orden a la protección de programas de computadora y para la determinación de la propiedad de obras creadas por empleados-autores y de expresiones folklóricas, al considerar la posibilidad de otorgar una protección más eficaz, tanto a los autores como a los artistas de obras transmitidas por la televisión por cable, contra las ediciones piratas (de libros, fonogramas, videocintas) y contra una medida excesiva de reproducciones no autorizadas. Estas dos organizaciones están también estudiando la legislación relativa a la protección de los derechos de autor en el alquiler de fonogramas y de videogramas, en los programas de los satélites de emisión directa y en el empleo de las librerías electrónicas, así como la posibilidad de establecer un registro internacional de obras individuales. Cuando se haya completado esta labor, la OMPI tiene previsto redactar disposiciones modelo para la legislación nacional en materia de derechos de autor sobre la base de una interpretación coherente y dinámica del Convenio de Berna (publicación de la OMPI No. 401 (1988)).

63. La OMPI ha seguido celebrando seminarios en países en desarrollo con el objetivo de ayudar a esos países a elaborar o modernizar sus regímenes de propiedad industrial en lo relativo a la formación de especialistas, creando o mejorando la legislación interna, creando o mejorando instituciones estatales, estimulando las actividades nacionales de invención, estimulando la adquisición de tecnología patentada extranjera, creando un cuerpo de profesionales y explotando la información tecnológica recogida en los documentos de patente. La OMPI organizó cierto número de seminarios y cursos de capacitación sobre el fomento de una utilización eficaz del régimen jurídico de la propiedad industrial en provecho de los inventores, de la industria y del comercio de los países en desarrollo.

64. La OMPI se está ocupando de la copia fraudulenta y del plagio. A raíz de una decisión adoptada por la Asamblea General de la OMPI en su noveno período de sesiones celebrado en septiembre de 1987 (párrafos 88(ii) y 140 del documento AB/XVIII/14), el Director General de la OMPI convocó una comisión de expertos sobre medidas para combatir la copia fraudulenta y el plagio, que se reunió del 25 al 28 de abril de 1988. Las deliberaciones

de esta reunión giraron en torno a dos documentos titulados "Model Provisions for National Law" (C y P/CE/2) y "Provisions in the Paris, Berne and Neighbouring Rights Conventions" (C y P/CE/3). Prosigue la labor en esta esfera (C y P/CE/4).

B. UNIDROIT: protección internacional de los bienes culturales

65. A petición de la UNESCO, el UNIDROIT preparó en febrero de 1986 un estudio sobre la protección internacional de los bienes culturales a la luz del proyecto de convenio del UNIDROIT relativo a una ley uniforme sobre la adquisición de buena fe de bienes muebles corporales (proyecto LUAB 1974) y de la Convención de la UNESCO de 1970 sobre las medidas que deben adoptarse para prohibir e impedir la importación, la exportación y la transferencia de propiedad ilícitas de bienes culturales (UNIDROIT 1986, Estudio LXX-Doc. 1). Este estudio está centrado sobre las normas de derecho privado que afectan a la transmisión del dominio en la adquisición de buena fe de bienes culturales de manos de una persona que no sea la que esté legitimada para disponer de ellos y ha sido presentado a numerosos expertos para que expresen su parecer al respecto. Se puso de manifiesto que la complejidad de la protección internacional de los bienes culturales no permite que sus diversos aspectos sean tratados independientemente unos de otros. Se ha de hacer por fuerza referencia al régimen previsto en algunos ordenamientos jurídicos para la transmisión de los bienes muebles, por estar englobados los bienes culturales en esta categoría de bienes. Se ha de tener en cuenta no sólo la diversidad de los regímenes jurídicos previstos sino también la propia complejidad de la noción de bienes culturales a los que se asigna diverso valor en los diversos países y que han sido, por ello, definidos en términos no concordantes, habiéndose adoptado en este estudio, para mayor conveniencia, el concepto de bienes culturales aplicable en todos aquellos Estados que son partes de la Convención de la UNESCO de 1970.

66. De conformidad con las decisiones adoptadas por la UNESCO y por el UNIDROIT, se completó otro estudio sobre la protección internacional de los bienes culturales que fue presentado al Consejo de Administración del UNIDROIT que se celebró del 14 al 17 de junio de 1988 (Informe 1988-CD 67 Doc. 8 del UNIDROIT). El Consejo de Administración decidió constituir un grupo de estudio sobre la protección internacional de los bienes culturales y le encomendó la tarea de examinar los diversos aspectos de este tema. En su primera reunión, celebrada del 12 al 15 de diciembre de 1988, este grupo se ocupó de los problemas relacionados con el robo de objetos culturales y con la exportación ilegal de dichos objetos. Sobre la base de las deliberaciones del grupo (Estudio LXX-Doc. 10) la secretaría del UNIDROIT ha preparado el texto de un anteproyecto de convenio sobre la restitución y devolución de objetos culturales (Estudio LXX-Doc. 11). Este texto será examinado en la próxima reunión del grupo que se ha de celebrar del 13 al 17 de abril de 1989 (Informe 1988-CD 68 Doc. 2 del UNIDROIT 1989).

VII. PAGOS INTERNACIONALES

A. CNUDMI: Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales

67. Una versión revisada del proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (A/CN.9/274) fue examinado por la Comisión en su 19.° período de sesiones (1986). Se decidió la transmisión del proyecto de Convención ultimado en ese período de sesiones a los Estados y a las organizaciones internacionales interesadas para que presentasen sus observaciones al respecto y que ese proyecto fuera examinado por el Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales con anterioridad al 20.° período de sesiones de la Comisión. Las observaciones recibidas de los gobiernos y de las organizaciones internacionales figuran en los documentos A/CN.9/WG.IV/WP.32 y Add.1-10, y el informe del Grupo de Trabajo en el documento A/CN.9/288. En su 20.° período de sesiones (1987), la Comisión aprobó el proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales y lo transmitió a la Asamblea General a fin de obtener su aprobación.

68. La Asamblea General de las Naciones Unidas (resolución 42/153 de 7 de diciembre de 1987) había pedido al Secretario General que solicitara de todos los Estados que presentasen sus observaciones y propuestas respecto del proyecto de Convención con anterioridad al 30 de abril de 1988 y decidió examinar el proyecto de Convención en su cuadragésimo tercer período de sesiones, con miras a que la Asamblea General lo aprobase durante ese período de sesiones, así como crear a ese fin, en el marco de la Sexta Comisión de la Asamblea General, un Grupo de Trabajo que se reuniría al comienzo del período de sesiones para examinar las observaciones y propuestas que hubiesen presentado los Estados. La Sexta Comisión de la Asamblea General aprobó, el 7 de octubre de 1988, el proyecto de Convención y la Asamblea General aprobó la Convención, en su resolución 43/165, de 9 de diciembre de 1988, que quedó abierta a la firma hasta el 30 de junio de 1990.

B. Garantías y cartas de crédito contingente

1. CCI: garantías

69. Un grupo de trabajo establecido por la CCI está formulando reglas respecto de todas las formas de garantías. En las dos primeras reuniones, el Grupo de trabajo estuvo trabajando sobre una versión anterior de las reglas de la CCI sobre este tema (publicación No. 325) y sobre un código de prácticas presentado por la Asociación de Banqueros Británicos (BBA) sobre garantías a la vista y fianzas. Se está preparando un proyecto que abarcará todo tipo de garantías emitidas por los bancos, las instituciones financieras y las compañías de seguro. En este proyecto se está procurando prestar idéntica atención a las necesidades del deudor principal, del beneficiario y de la institución emisora.

2. *CNUDMI: cartas de crédito contingente y garantías*

70. En su 21.° período de sesiones (1988), la Comisión examinó el informe del Secretario General sobre cartas de crédito contingente y garantías (A/CN.9/301) y, concretamente, las conclusiones y sugerencias sobre la posible labor futura de la Comisión en esta esfera. En este informe se describen en su primera parte las funciones y características de las cartas de crédito contingente y de las garantías independientes. En su segunda parte, se suministra una visión general del marco jurídico de estas instituciones en la que se examinan las disposiciones de rango legislativo, la jurisprudencia y las reglas uniformes. En la tercera parte, el informe examina, a título de ejemplo, algunas cuestiones jurídicas que pueden plantearse en el contexto de las cartas de crédito contingente así como en el de las garantías. El informe concluyó que existía una disparidad e incirtidumbre considerables con respecto a las normas jurídicas por las que se rigen estos dos tipos de instrumentos. La Comisión convino con el informe en que era deseable un mayor grado de certidumbre y de uniformidad. Los trabajos se programaron en dos fases, la primera relativa a las reglas contractuales o a las cláusulas modelo y la segunda relativa al régimen legislativo de estos instrumentos. La Comisión observó con agrado la labor emprendida por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) al preparar un proyecto de reglas uniformes relativas a las garantías. La Comisión encomendó a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales que examinase el proyecto de Reglas Uniformes de la CCI así como la conveniencia y viabilidad de emprender alguna labor futura en relación a la segunda fase.

71. El Grupo de Trabajo se reunió en Viena del 21 al 30 de noviembre de 1988 (A/CN.9/316). El Grupo de Trabajo se ocupó de examinar el proyecto de Reglas Uniformes de la CCI en el entendimiento de que la CCI había de ocuparse de la preparación de esas Reglas. El Grupo de Trabajo examinó asimismo la conveniencia y la viabilidad de preparar una ley uniforme. El Grupo de Trabajo convino en que era deseable y factible obrar en favor de una mayor uniformidad a nivel legislativo y convino en recomendar a la Comisión que iniciase la preparación de la ley uniforme, ya fuese en forma de una ley modelo o de un convenio.

C. Transferencias electrónicas de fondos

1. *CNUDMI: Guía jurídica sobre las transferencias electrónicas de fondos*

72. En su 15.° período de sesiones celebrado en 1982, la Comisión decidió preparar una guía jurídica sobre los problemas que se suscitan en torno a las transferencias electrónicas de fondos y pidió a la Secretaría que se encargase de esta tarea. La Secretaría preparó esta guía en colaboración con el Grupo de Estudios sobre Pagos Internacionales de la CNUDMI. En 1986, se presentó a la Comisión, en su 19.° período de sesiones un proyecto de guía completo. En ese período de sesiones, la Comisión aprobó la Guía y autorizó a la Secretaría a publicar la Guía Jurídica como un fruto de la labor de la Secretaría. Esta Guía tiene por objeto impartir orientación a los legisladores o juristas que han de preparar la reglamentación de esos sistemas de transferencia. La Guía se publicó en 1987 (publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.87.V.9).

2. *CNUDMI: Ley modelo sobre transferencias internacionales de crédito*

73. En su 19.° período de sesiones, celebrado en 1986, la Comisión decidió comenzar la preparación de unas reglas modelo para las transferencias electrónicas de fondos y encomendar esta tarea al Grupo de Trabajo sobre Títulos Negociables Internacionales, cuyo nombre se cambió a Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales. El Grupo de Trabajo inició su labor en su 16.° período de sesiones, que se celebró del 2 al 13 de noviembre de 1987, examinando una lista de cuestiones jurídicas que podrían ser tratadas en las reglas modelo que figuran en un informe preparado por la Secretaría (A/CN.9/WG.IV/WP.35). El Grupo pidió a la Secretaría que preparase proyectos de disposiciones basadas en las deliberaciones de su 16.° período de sesiones para que fuesen examinadas por el propio Grupo en su 17.° período de sesiones (A/CN.9/297).

74. En su 17.° período de sesiones, celebrado del 5 al 15 de julio de 1988, el Grupo de Trabajo examinó los proyectos de disposiciones preparados por la Secretaría tal como habían sido presentados en el documento A/CN.9/WG.IV/WP.37. Al clausurar sus deliberaciones el Grupo de Trabajo pidió a la Secretaría que preparase un proyecto revisado de Normas Modelo habida cuenta de las deliberaciones y de las decisiones del Grupo (A/CN.9/317, párr. 10). El Grupo de Trabajo celebró su 18. período de sesiones del 5 al 16 de diciembre de 1988 y examinó el proyecto revisado de Normas Modelo. El informe de este período de sesiones (A/CN.9/318) se encuentra ante la Comisión en el presente período de sesiones.

3. *CCI: Transferencias interbancarias de fondos*

75. En 1986, una mayoría de los comités nacionales de la CCI no aprobó el anteproyecto de reglas de la CCI destinadas a clarificar las prácticas de compensación relacionadas con las transferencias interbancarias de fondos. Se hizo evidente que lo más importante era concentrarse preferentemente sobre las órdenes interbancarias de transferencia de fondos; las reglas para aclarar los procedimientos resultarían particularmente útiles para los países en desarrollo que carecían de sistemas de transferencia propios. Se preparó un proyecto a finales de 1987 en el que se describían las órdenes para el envío de mensajes de transferencia válidos en las que se regulaban las responsabilidades de los diversos bancos que intervenían en una transferencia y se describían los procedimientos de compensación por la ejecución incorrecta de los mensajes de transferencia de fondos. Este proyecto se distribuyó a los comités nacionales a principios de 1988 (informe anual de 1987 de la CCI).

VIII. TRANSPORTE INTERNACIONAL

A. Transporte marítimo y asuntos conexos

1. UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques

76. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques, el 8 de febrero de 1986, aprobó un acuerdo internacional relativo a las condiciones en que debía admitirse la inscripción de los buques en los registros marítimos nacionales. El Acta Final de la Conferencia que adoptó el Convenio fue firmada por representantes de 86 Estados ("Acta Final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Matriculación de Buques", TD/RS/CONF/22). El Convenio estuvo abierto a la firma desde el 1.° de mayo de 1986 hasta el 30 de abril de 1987. Entrará en vigor cuando haya sido ratificado por 40 Estados cuyo tonelaje represente en conjunto el 25% del tonelaje de registro bruto pertinente. El Convenio introduce nuevas normas de responsabilidad para la industria del transporte marítimo mundial. Aún no ha recibido el número de ratificaciones necesario para entrar en vigor.

2. UNCTAD: Directrices para la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas

77. De conformidad con las disposiciones de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (TC/CODE/13/Add.1, publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: 75.II.D.12), que entró en vigor el 6 de octubre de 1983, se celebró una Conferencia de Revisión del 31 de octubre al 18 de noviembre de 1988 (Boletín de la UNCTAD, No. 244, 1988).

78. El Código contempla, entre otras cosas, las relaciones entre las compañías miembros de conferencias y los principios para la participación de las compañías miembros en los tráficos cubiertos por conferencias. También contiene disposiciones relativas a los acuerdos de distribución del tráfico y otros tipos de acuerdo de participación en el tráfico de las conferencias. Además, reglamenta los aumentos de los fletes, fletes de promoción, recargos y factores de reajuste de las monedas.

79. La UNCTAD, a fines de 1986, publicó Directrices para el esclarecimiento, la interpretación y la aplicación de las disposiciones de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. El principal objetivo de las directrices es ayudar a las partes interesadas, en particular a los gobiernos, las organizaciones de usuarios, y las compañías navieras, sobre todo de países en desarrollo, a comprender y aplicar las disposiciones del Código (UNCTAD/ST/SHIP/1). El informe ha sido preparado por la Secretaría de la UNCTAD, en cooperación con el Registrador nombrado de conformidad con el Código. Cabe esperar que estas Directrices no sólo atenderán las necesidades de las partes, pues se tiene el propósito de utilizarlas como texto de los seminarios de capacitación sobre la aplicación del Código que se organicen en los países en desarrollo (UNCTAD/ST/SHIP/I).

3. UNCTAD/CNUDMI: Estudio sobre las repercusiones económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo y del Convenio sobre el Transporte Multimodal

80. La Comisión del Transporte Marítimo, en el párrafo 8 de su resolución 55(XI) pidió a la Secretaría de la UNCTAD que preparara un estudio sobre las consecuencias económicas y comerciales del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hamburgo), y del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (Convenio Multimodal), incluidas las prácticas actuales en materia de seguros, y que presentara un breve documento en forma de folleto, en el que se expliquen las disposiciones de los Convenios y las consecuencias de pasar a ser parte contratante en ellos. En su resolución 60(XII), sección I, párrafo 3, la Comisión del Transporte Marítimo pidió además a la Secretaría de la UNCTAD que acelerara sus trabajos y presentara sus resultados a la Comisión del Transporte Marítimo en su 14.° período de sesiones. En 1987, la Secretaría de la UNCTAD, en colaboración con la Secretaría de la CNUDMI preparó la primera parte del folleto solicitado (TD/B/C.4/315 (Parte I)). Cuando se termine la segunda parte, se unirán ambos documentos en un folleto único. La primera parte contiene una breve introducción histórica a los dos Convenios, el estudio de las consecuencias económicas y comerciales de la entrada en vigor de las Reglas de Hamburgo, y un examen de las Reglas de Hamburgo artículo por artículo.

4. UNCTAD/OMI/CMI: privilegios marítimos e hipoteca naval

81. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo, en su 11.° período de sesiones, celebrado en octubre de 1985, propuso que la Junta de Comercio y Desarrollo convocara, junto con la OMI, un grupo intergubernamental de expertos para que examinara el tema de los privilegios e hipotecas marítimas.

82. La UNCTAD y la OMI celebraron consultas a fin de decidir de qué manera podían abordar mejor los distintos aspectos de esta materia sin duplicar sus actividades. Se convino en que la OMI emprendería estudios sobre los aspectos de la hipoteca naval que se relacionaran fundamentalmente con los buques, tales como el registro y la cancelación de las hipotecas en los registros nacionales. La OMI también emprendería estudios sobre privilegios marítimos, especialmente con respecto a las prácticas existentes, incluso la necesidad y conveniencia de mantener el carácter privilegiado de los créditos que ya gozaran de esa situación, el orden de los distintos privilegios marítimos y la posibilidad de extender su condición jurídica a otros tipos de derechos. Tras estas consultas, la UNCTAD estableció un Grupo Intergubernamental de Expertos y encomendó a la OMI la elaboración de un nuevo instrumento que tuviese en cuenta los textos de los convenios sobre privilegios e hipotecas marítimos de 1926

y 1967 y también el proyecto de convenio del CMI sobre el mismo tema.

83. El Grupo Intergubernamental de Expertos, en su primer período de sesiones (diciembre de 1986), acordó las disposiciones de organización de su trabajo y elucidó algunas de las cuestiones fundamentales que tendrían que analizarse al revisar el régimen existente. En su segundo período de sesiones, en mayo de 1987, el Grupo procedió a examinar varias cuestiones que se reglamentarían en el nuevo instrumento. En su tercer período de sesiones, del 30 de noviembre al 11 de diciembre de 1987, el Grupo examinó los proyectos de artículos de un posible convenio sobre privilegios marítimos e hipoteca naval que había sido preparado por el Presidente del Grupo de Expertos con la asistencia de las secretarías de la UNCTAD y la OMI (TD/B/C.4/AC.8/10; IMO LEG/MLM/10).

84. El Grupo de Expertos celebró su cuarto período de sesiones en mayo de 1988 (TD/B/C.4/AC.8/15). En ese período de sesiones se decidió que el quinto período de sesiones se dedicaría a ultimar la preparación de los proyectos de disposiciones sobre privilegios marítimos e hipoteca naval. Luego determinaría la labor futura sobre otros aspectos de su mandato, que incluían la revisión de los convenios sobre hipotecas y privilegios marítimos y los procedimientos de ejecución conexos, como el embargo; la preparación de leyes modelo o directrices sobre privilegios e hipotecas y los procedimientos de ejecución conexos; y la posibilidad de crear un registro internacional de privilegios marítimos e hipotecas navales. El quinto período de sesiones tendrá ante sí un informe preparado por el Presidente y las secretarías de la OMI y la UNCTAD, en atención a la solicitud formulada por el Grupo Intergubernamental Mixto, durante su cuarto período de sesiones. La Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su 13.° período de sesiones celebrado en marzo de 1988, instó al Grupo Intergubernamental Mixto de expertos en privilegios marítimos e hipoteca naval y cuestiones conexas a que concluya sus trabajos en 1989 y presente su informe definitivo a la Comisión del Transporte Marítimo en su 14.° período de sesiones para que lo examine (TD/B/C.4/AC.8/14).

5. OMI/UNCTAD: pólizas de fletamento

85. La Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su 13.° período de sesiones celebrado en marzo de 1988 (resolución 61(XIII) Parte III) aprobó la celebración del 12.° período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre reglamentación internacional del transporte marítimo (que se celebraría en 1989) para que examine el tema de las pólizas de fletamento (TD/B/C.4/AC.8/14).

6. UNCTAD: seguro marítimo

86. El Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre reglamentación internacional del transporte marítimo terminó la preparación de las cláusulas tipo relativas al seguro marítimo de cascos y al seguro marítimo de la carga que había iniciado en junio de 1979. Los textos definitivos de las cláusulas modelo preparadas por el Relator del Grupo de Trabajo basándose en las enmiendas propuestas por diversas delegaciones y en consulta con peritos en materia de seguro (TD/B/C.4/ISL/50) se distribuyeron a los Estados miembros de la UNCTAD, señalando las enmiendas introducidas por el Relator e invitándoles a que presentaran sus observaciones al respecto. La Comisión del Transporte Marítimo, en su 12.° período de sesiones, celebrado en noviembre de 1986, recomendó a la Junta de Comercio y Desarrollo que hiciera suyas las cláusulas tipo no obligatorias de la UNCTAD para el seguro marítimo de cascos y el seguro marítimo de la carga, tal y como han sido propuestas por el Relator (UNCTAD/SHIP/608) y que encargara a la Secretaría de la UNCTAD que distribuyera esta versión a las partes comerciales interesadas. La Junta de Comercio y Desarrollo hizo suyas las cláusulas tipo y encomendó a la Secretaría que promoviera su utilización entre los interesados (TD/B/1123-TD/B/C.4/307).

7. UNCTAD: fraude marítimo

87. En 1987, la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD resolvió establecer un Servicio para la Prevención del Fraude Marítimo (SPFM), fundado por el Consejo Marítimo Internacional y del Báltico (BIMCO), la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y la Lloyd's of London Press Ltd. Las empresas participantes —es decir las que responden a las solicitudes de información— son: los servicios del BIMCO, la Oficina Marítima Internacional y los Servicios de Información Marítima de Lloyd's. Las actividades del SPFM están a cargo de su secretaría, que actúa como centro de coordinación de las solicitudes de información tramitándolas y enviándolas a las empresas participantes que correspondan, las que luego tratan directamente con el solicitante, de modo de prestar el servicio más expeditivo posible. Además se ocupará de actividades de promoción tal como las define la Junta de Administración. Presenta a esta Junta informes periódicos.

88. A través de las empresas participantes en el SPFM, se prestan los siguientes servicios: *a)* información sobre la situación y los antecedentes de empresas o particulares; *b)* información sobre casos confirmados o presuntos de fraude y *c)* solicitudes de investigación e información sobre características de los buques, movimientos de los buques, propiedad, detalles y accidentes. Aunque se prevé que el servicio se autofinanciará, recibe una financiación provisional hasta que se compruebe su viabilidad. Inició sus actividades el 1.° de marzo de 1988 (Boletín de la UNCTAD, No. 239, enero de 1988). En su 13.° período de sesiones, la Comisión del Transporte Marítimo recomendó a los gobiernos que instaran a que aprovecharan al máximo en los medios comerciales los servicios prestados por el SPFM encaminados a combatir el fraude marítimo, y pidió a la Secretaría de la UNCTAD que promoviera este Servicio (Boletín de la UNCTAD, No. 239, enero de 1988).

8. UNCTAD: estudio comparativo de las normas aplicadas a los agentes de transporte marítimo

89. El Grupo Intergubernamental *ad hoc* encargado de estudiar los medios de combatir todos los aspectos del

fraude marítimo, incluida la piratería, en su segundo período de sesiones, pidió a la Junta de Comercio y Desarrollo que solicitara a la Secretaría de la UNCTAD que, en colaboración con las organizaciones y empresas comerciales interesadas, efectuara un estudio comparativo de las distintas normas mínimas que aplicaban, en el plano nacional e internacional, las asociaciones profesionales de agentes de transporte marítimo; examinara las posibilidades que existían para fijar directrices comunes a fin de establecer normas mínimas no imperativas aplicables a todos los que intervienen en las operaciones de los agentes marítimos y preparara un proyecto de normas, incluidas normas financieras cuando correspondiera, a la luz de las posibilidades existentes, en su caso. La Secretaría de la UNCTAD ha presentado un informe sobre este tema (Boletín de la UNCTAD, No. 239, enero de 1988).

9. UNCTAD: normas sobre contenedores en el transporte multimodal internacional

90. La Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD, en su 11.° período de sesiones, celebrado del 19 al 30 de noviembre de 1984, pidió al Secretario General de la UNCTAD que convocara una reunión de un Grupo de Expertos para establecer, y recomendar a la Comisión en su 12.° período de sesiones, normas modelo sobre las tarifas aplicables a los contenedores en el transporte multimodal que pudieran servir de base al establecer los términos y condiciones del transporte multimodal de contenedores. La primera reunión de este Grupo de Expertos se celebró en Ginebra, del 13 al 17 de enero de 1986. El Grupo examinó algunos aspectos de las normas tarifarias aplicables a los contenedores, convino en varias definiciones y estableció algunas normas modelo de aplicación mundial sobre tarifas aplicables a los contenedores en el transporte multimodal.

91. El Grupo también elaboró algunas normas modelo que serían aplicables a los sistemas segmentados e integrados del transporte multimodal que actualmente se utilizan en el comercio. El Grupo de Expertos, en su segunda reunión, celebrada en Ginebra del 1.° al 5 de diciembre de 1986, comparó las normas modelo que había formulado en su primera reunión con las normas tarifarias aplicables al transporte multimodal de un punto a otro, así como con las normas vigentes que no había examinado en su primera reunión. El informe definitivo sobre la elaboración y recomendación de normas tarifarias modelo aplicables a los contenedores en el transporte multimodal se presentó a la Comisión del Transporte Marítimo en su 13.° período de sesiones, celebrado en 1988.

10. UNCTAD: cooperación entre países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal

92. En cumplimiento de la resolución 144(VI) de la VI UNCTAD y de la resolución 53(XI) de la Comisión del Transporte Marítimo, se invitó al Secretario General de la UNCTAD a que convocase una reunión de un grupo intergubernamental especial de altos funcionarios para que estudiase más en detalle el proyecto de programa de acción para la cooperación entre los países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal (TD/B/C.4/273). La primera reunión del Grupo intergubernamental se celebró en Ginebra, del 21 al 25 de septiembre de 1987. El principal documento preparado por la Secretaría para dicha reunión se titula "Cooperación entre países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal" (TD/B/C.4/AC.9/2). La reunión aprobó por consenso una resolución donde se identifican ocho sectores que ofrecen posibilidades para aumentar la cooperación entre los países en desarrollo en la esfera general del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal.

93. Entre las medidas que dicha resolución invita a los gobiernos a adoptar cabe citar la comercialización conjunta de los servicios de transporte marítimo y la óptima utilización del espacio de transporte disponible mediante servicios conjuntos, así como la constitución de asociaciones de armadores en países en desarrollo para proteger y defender sus intereses. Aún otra posibilidad a la que se hizo referencia fue el establecimiento de consejos de cargadores y grupos especializados en determinados productos donde aún no existieran dichas entidades. En la esfera portuaria, se instó a las autoridades a que cooperaran mutuamente. Debían mejorarse los servicios de transbordo, perfeccionarse los servicios de enlace conexos y simplificarse los trámites. También podía fomentarse el intercambio de información sobre el fraude marítimo a través del Servicio para la Prevención del Fraude Marítimo de la UNCTAD, recientemente establecido. Por último, debía facilitarse el establecimiento de asociaciones regionales o subregionales de empresarios de transporte multimodal y perfeccionarse las instituciones de capacitación marítima en el plano regional o subregional.

94. En el 13.° período de sesiones de la Comisión del Transporte Marítimo, celebrado del 14 al 22 de marzo de 1988, se decidió pedir al Secretario General de la UNCTAD que convocara en 1989 a un grupo de expertos para que propusiera un marco y modalidades adecuadas de cooperación entre países en desarrollo en la esfera del transporte marítimo, los puertos y el transporte multimodal. De esa manera se complementaría una reunión intergubernamental sobre este tema que se había celebrado en 1987 (Boletín de la UNCTAD, No. 242, abril de 1988).

11. OMI: revisión del Convenio de Atenas relativo al transporte de pasajeros y sus equipajes por mar, 1974

95. El Consejo de la OMI, en su 14.° período extraordinario de sesiones celebrado en noviembre de 1987, solicitó al Comité Jurídico que asignara prioridad a la enmienda del Convenio de Atenas relativo al transporte de pasajeros y sus equipajes por mar, de 1974, con miras a adoptar límites más altos e incorporar un procedimiento acelerado para revisarlos. El Comité Jurídico de la OMI celebró su 59.° período de sesiones del 24 al 29 de abril de 1988. En esa reunión, el Comité comenzó a examinar la revisión del Convenio de Atenas. Decidió limitar la revisión del Convenio al aumento de los límites y a la introducción de un procedimiento rápido de modificación

de esos límites (IMO LEG 59/II). El Comité terminó el examen de los proyectos de artículos para el protocolo del Convenio. En su 60.° período de sesiones, el Comité examinó el proyecto de protocolo (LEG 60/4) con miras a ultimarlo para una conferencia diplomática. El texto preparado por el Comité figura en el documento LEG 60/12, anexo I.

12. OMI: responsabilidad por daños causados por el transporte marítimo de sustancias peligrosas y nocivas

96. El Comité Jurídico de la OMI, en su 59.° período de sesiones, reanudó el examen de la cuestión relativa a la responsabilidad por daños causados por el transporte marítimo de sustancias peligrosas y nocivas. El Comité está examinando tres posibilidades: *a)* responsabilidad exclusiva del propietario del buque, con un aumento general de los límites globales previstos en el Convenio sobre limitación de la responsabilidad nacida de créditos marítimos, de 1976; *b)* responsabilidad exclusiva del propietario del buque, con un suplemento en virtud del Convenio sobre limitación de la responsabilidad para los casos de sustancias peligrosas y nocivas, y *c)* responsabilidad del propietario del buque limitada con arreglo al Convenio citado, complementada por un fondo financiado por los propietarios de la carga. El Comité utilizó, como base de sus deliberaciones, el documento LEG 59/5/3, presentado por las delegaciones de Alemania, República Federal de, Australia, Canadá, Chipre, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos de América, Finlandia, Mauricio, Noruega, Países Bajos, Polonia, República Democrática Alemana, Suecia y el Reino Unido. También se hizo referencia al documento LEG 59/5, presentado por la Secretaría; al documento LEG 59/5/1, presentado por los Estados Unidos, y al documento LEG 59/5/2, presentado por la Asociación Internacional de Propietarios Independientes de Buques Cisterna (INTERTANKO) (OMI LEG/59/II).

13. CNUDMI: proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional

97. La Comisión, en su 16.° período de sesiones, celebrado en 1983, decidió incluir el tema de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en su programa de trabajo y, en su 17.° período de sesiones, celebrado en 1984, encomendó a su Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la tarea de preparar normas jurídicas uniformes sobre ese tema. En su 11.° período de sesiones, celebrado en 1988, el Grupo de Trabajo terminó la preparación del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional y presentó su informe (A/CN.9/298) al 21.° período de sesiones de la Comisión. El proyecto de Convención luego se distribuyó a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas para que formularan observaciones al respecto. La Comisión examinará el proyecto de Convención en su 22.° período de sesiones con miras a su aprobación.

14. CAME: marina mercante

98. El CAME ha preparado un acuerdo sobre la uniformización de determinadas normas jurídicas relativas a la marina mercante. El acuerdo está abierto a la firma de las partes interesadas.

15. OMI: Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional

99. Cincuenta y siete Estados son partes en el Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional. En su 18.° período de sesiones, el Comité de Facilitación de la OMI examinó procedimientos para promover la aceptación del Convenio. El Comité tomó nota con reconocimiento de la información proporcionada sobre una red africana de seminarios para la facilitación del tráfico marítimo internacional, proyecto que se encuentra en el cuarto ciclo de ejecución del PNUD y está destinado a promover la aceptación del Convenio (FAL 18/5/1).

100. En su 18.° período de sesiones, del 12 al 16 de diciembre de 1988, el Comité de Facilitación pidió a la Secretaría que investigara la posibilidad de armonizar la interpretación y ejecución del Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional de 1965. También pidió a la Secretaría que continuara su estudio sobre la posibilidad de volver a redactar las Normas y Prácticas Recomendadas, con respecto a las que se habían señalado más de seis diferencias, a fin de eliminar las ambigüedades y tener en cuenta las inquietudes de los Estados miembros (FAL 18/WP.8).

16. OMI: Convenio sobre salvamento

101. La OMI celebrará una conferencia diplomática del 17 al 20 de abril de 1989 para considerar la aprobación de un convenio sobre salvamento (LEG 60/12).

17. OMI: Convenio sobre la prevención de la contaminación del mar por vertimiento de desechos y otras materias

102. La 11a. reunión consultiva de las partes contratantes en el Convenio sobre la prevención de la contaminación del mar por vertimiento de desechos y otras materias, 1972, que se convocó de conformidad con el artículo XIV 3) *a)* del Convenio, se celebró del 3 al 7 de octubre de 1988 (IMO LDC.11/14).

18. CMI: conocimientos de embarque

103. Un subcomité del Comité Marítimo Internacional (CMI) ha estado preparando un proyecto de normas uniformes para su incorporación en los conocimientos de embarque. El subcomité celebró en Londres su reunión definitiva el 13 de octubre de 1988. Un grupo especial de redacción se encargará de preparar un proyecto de normas uniformes sobre la base de las deliberaciones de esa reunión y de las decisiones que en ella se adoptaron. El

proyecto de normas uniformes será presentado al pleno del CMI en 1990.

19. OMI: represión de los actos ilícitos contra la seguridad de navegación

104. Del 1 al 10 de marzo de 1988 se celebró una conferencia internacional para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de la navegación marítima. Esta conferencia aprobó el Convenio para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de la navegación marítima y un Protocolo para la represión de actos ilícitos contra la seguridad de las plataformas fijas emplazadas en la plataforma continental. Este Convenio y este Protocolo fueron preparados por un comité preparatorio especial relativo a la represión de los actos ilícitos contra la seguridad de la navegación marítima (LEG 59/II). Tanto el Convenio como el Protocolo han quedado abiertos para la firma.

B. Transporte por tierra y cuestiones conexas

1. UIC: Utilización de la carta de porte CIM como documento de aduana

105. El subcomité 4/C de la Unión Internacional de Ferrocarriles (UIC) ha preparado una propuesta para la utilización de la carta de porte internacional (CIM) como documento internacional de aduanas para las mercaderías que hayan de pagar derechos que estén siendo transportadas por ferrocarril bajo sello de aduana. Esta propuesta ha sido enviada al Comité Internacional de Transportes Ferroviarios (CIT) y al grupo de expertos en cuestiones aduaneras relativas al transporte de la CEPE para que la examinen en detalle dentro de sus respectivas esferas de competencia (UIC 87-041).

2. OTIF: Convenio sobre el transporte internacional por ferrocarril (COTIF)

106. Se ha pedido a los Estados miembros de la OTIF que se pronuncien sobre una posible revisión del COTIF y de sus anexos que entraron en vigor el 1.° de mayo de 1985. Entre las cuestiones que se considera que pudieran requerir alguna modificación cabe señalar las siguientes: *a)* la introducción del inglés como tercer idioma oficial, lo que facilitaría la adhesión de los Estados del sudeste asiático, y algunos asuntos presupuestarios y financieros de la Organización Intergubernamental para el Transporte Internacional por Ferrocarril (OTIF); *b)* el examen de las reglas uniformes relativas al transporte internacional por ferrocarril de pasajeros y equipaje (CIV), apéndice A, a la luz de las novedades futuras en el transporte de vehículos motorizados acompañados; *c)* la armonización del régimen de las reglas uniformes relativas al transporte internacional de mercancías por ferrocarril (CIM), apéndice B con el del acuerdo relativo al transporte internacional de mercancías por ferrocarril (1966; SMGS); *d)* revisión del calendario para la publicación de tarifas y para la entrega de mercaderías, así como de las cuestiones de responsabilidad y de algunas otras cuestiones que se rigen por las CIM.

3. UNIDROIT: responsabilidad civil por daños ocasionados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, por ferrocarril y por vías de navegación interior

107. El Comité de expertos gubernamentales del UNIDROIT ha proseguido la labor que inició en 1981 para la preparación de normas uniformes sobre responsabilidad e indemnización por los daños ocasionados durante el transporte por tierra de sustancias peligrosas. El UNIDROIT ha elaborado un proyecto de convenio que está siendo aún examinado.

108. En su 65.° período de sesiones, celebrado en abril de 1986, el Consejo de Administración autorizó a la secretaría del UNIDROIT a que respondiera favorablemente a cualquier solicitud que le sea presentada por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas para que le transmita el proyecto de articulado de un convenio sobre responsabilidad civil por los daños ocasionados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, por ferrocarril y por vías de navegación interior. El Comité de expertos gubernamentales celebró su séptimo y último período de sesiones del 21 al 29 de mayo de 1986 ultimando en esa ocasión su última lectura del proyecto de articulado. En el Study LV, Doc. 80 figura el texto de ese proyecto de articulado, junto con un informe explicativo del mismo elaborado por la secretaría del UNIDROIT, un proyecto de articulado alternativo presentado por la delegación suiza en lo relativo a las disposiciones relativas a la responsabilidad y al seguro obligatorio y algunas propuestas y consideraciones respecto a la lista de sustancias a las que se aplicaría el futuro convenio.

109. A raíz de un intercambio de cartas entre el Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica para Europa y el Secretario General del UNIDROIT, se remitió el texto del proyecto de articulado a la Comisión Económica para Europa. En su 48.° período de sesiones, celebrado en febrero de 1987, el Comité de transportes interiores de la CEPE decidió encomendar a un comité *ad hoc* la tarea de estudiar las cuestiones relativas al desarrollo del régimen internacional de la responsabilidad civil por daños ocasionados durante el transporte de mercaderías peligrosas por carretera, por ferrocaril y por vías de navegación interior sobre la base tanto del texto del UNIDROIT como de cualquier otro proyecto viable (CD.67, Doc. 13).

110. Ese comité *ad hoc* se reunió del 6 al 10 de julio de 1987 procediendo a un examen general de los problemas controvertidos. En su segunda reunión, celebrada del 14 al 18 de diciembre de 1987, el comité *ad hoc* examinó pormenorizadamente los textos que le había presentado el UNIDROIT a la luz de las observaciones formuladas por los gobiernos y por las organizaciones interesadas. En la tercera reunión del comité *ad hoc*, que se celebró del 4 al 8 de julio de 1988, el UNIDROIT presentó un proyecto revisado de articulado (CD.67, Doc. 13).

IX. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

A. AALCC: centros de arbitraje regionales

111. El Comité Jurídico Consultivo Asiático-Africano (AALCC) aprobó en 1977 un plan para el establecimiento de centros de arbitraje regionales. En 1978 se estableció el centro de Kuala Lumpur y en 1979 el centro de El Cairo. En marzo de 1989, se inauguró un tercer centro en Lagos (Nigeria). En estos tres centros el arbitraje se rige por el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI, complementado por los reglamentos internos o administrativos de los propios centros.

B. CAME: arbitraje en las controversias civiles

112. El Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME) completó a finales de 1986 un informe evaluativo de la aplicación de un convenio para la solución por arbitraje de las controversias civiles surgidas en las relaciones de cooperación económica, científica y técnica, que se firmó el 26 de mayo de 1972, así como del reglamento uniforme de los tribunales de arbitraje de las cámaras de comercio de los Estados miembros del CAME, aprobado en 1974. Este reglamento se revisó en 1987 y en 1988 se efectuó un estudio sobre la conveniencia de formular una ley uniforme de arbitraje para el comercio exterior y sobre la aplicación coactiva de los laudos arbitrales extranjeros. En este estudio se tuvo en cuenta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

C. CCI: laudos provisionales y parciales; opiniones discordantes

113. El Grupo de trabajo sobre laudos parciales y provisionales y votos reservados discrepantes establecido en 1985 por la Comisión sobre Arbitraje Internacional de la CCI prosigue sus estudios sobre la utilización de los laudos provisionales y parciales en el arbitraje comercial internacional con particular referencia a las prácticas seguidas por la Corte de Arbitraje de la CCI y por los árbitros de la CCI. El Grupo de trabajo ha examinado varios informes. El segundo de esos informes fue examinado en la reunión celebrada por la Comisión el 21 de abril de 1988. En esa reunión la Comisión decidió concentrar su atención, durante la próxima fase de sus trabajos, en tres aspectos prácticos concretos: 1) delimitar el concepto de "laudo" para distinguirlo de otras decisiones de los árbitros; 2) averiguar si la tendencia creciente de los árbitros de la CCI a dictar laudos provisionales o parciales ocasiona problemas a las partes o a la Corte de Arbitraje, y 3) señalar las medidas que han de adoptarse para armonizar las prácticas divergentes actuales de los árbitros en causas de la CCI con miras a la clasificación de sus decisiones (documento No. 420/305 de la CCI). El Grupo de trabajo prosigue también su labor sobre los votos reservados discrepantes y concordantes. En su reunión del 21 de abril, la Comisión examinó el cuarto informe sobre este tema del Grupo de trabajo (documento No. 420/304 de la CCI).

D. CCI: arbitraje multilateral

114. Un Grupo de trabajo de la CCI ha seguido examinando la cuestión del arbitraje multilateral. El Grupo de trabajo está considerando las cuestiones que suscita el arbitraje multilateral en el contexto de la Convención de Nueva York de 1958, prestándose particular atención a la posibilidad de que esas cuestiones se susciten únicamente cuando no exista acuerdo de arbitraje multilateral, y se examina también la viabilidad de arbitrar nuevas reglas para resolver los aspectos financieros de las causas arbitrales en las que hubiese un ingrediente multilateral. En sus estudios, el Grupo de trabajo insistió en la importancia de evitar los efectos paralizantes que ocasionaba esa multiplicidad de partes inherente al arbitraje multilateral. La Comisión organizará un seminario en Estocolmo, del 29 al 30 de mayo de 1989 a invitación del Comité nacional sueco de la CCI sobre el tema del arbitraje multilateral. El Grupo de trabajo decidirá, con posterioridad a este seminario, cuál será su futuro programa (documento 420/308 de la CCI).

E. CCI: el perito arbitral

115. La Comisión sobre Arbitraje Internacional aprobó en 1986 el texto de un reglamento del procedimiento del perito arbitral (documento No. 410/289 de la CCI). Un grupo de redacción ha estado trabajando en la enmienda del texto de 1986. El 26 de octubre de 1988 se presentó un texto enmendado a la Comisión de la CCI. La Comisión aprobó el reglamento enmendado del procedimiento del perito arbitral al tiempo que autorizó al grupo de redacción a efectuar pequeños cambios de redacción para acordar los textos francés e inglés del reglamento. Este reglamento será publicado y entrará en vigor en una fecha que se determinará tras su aprobación por la Junta Ejecutiva de la CCI y después de que estas decisiones hayan sido notificadas al Consejo de la CCI. Esa entrada en vigor ocurrirá probablemente durante la segunda mitad de 1989 (documento No. 420/308 de la CCI). Las modificaciones han sido concebidas para que las partes que hayan convenido en ello puedan recurrir rápidamente a un tercero para que dicte una orden que resuelva un problema urgente, facultándole además para que ordene la conservación o la inscripción de las pruebas en un registro.

F. CCI: enmienda de un reglamento de arbitraje y de un reglamento de conciliación

116. En 1987, la CCI enmendó su reglamento de arbitraje como medida de seguimiento de las modificaciones introducidas en 1986 en las reglas y prácticas sobre asignación de costas del arbitraje y pago de las mismas. Las enmiendas introducidas, que están en vigor desde el 1.° de enero de 1988, afectan a las disposiciones relativas a la selección de los árbitros por la Corte de Arbitraje de la CCI, la recusación de árbitros y la sustitución de árbitros por la Corte, así como a la formulación de reglas sobre la responsabilidad de los árbitros de dar a conocer cualquier asunto que pudiera afectar a su independencia respecto de las partes en la causa (Informe Anual de la CCI, 1987). El 10 de febrero de 1987, la Junta Ejecutiva de la CCI aprobó

una versión enmendada de su reglamento de conciliación (documento No. 420/291 de la CCI).

G. CIAC: publicaciones y congresos

117. El Consejo Internacional de Arbitraje Comercial (CIAC) sigue publicando el *Yearbook Commercial Arbitration*. En este anuario se publica una información mundial amplia y actualizada sobre el arbitraje comercial. El *Yearbook* contiene informes nacionales sobre leyes y prácticas arbitrales, decisiones de los tribunales judiciales nacionales sobre la aplicación de la Convención de Nueva York de 1958, extractos de los laudos dictados por las instituciones de arbitraje o en arbitrajes especiales, y artículos sobre los reglamentos de arbitraje y las prácticas de arbitraje imperantes en el mundo. El Yearbook entró en su decimotercer año en 1988; en adelante no se reproducirán los informes nacionales, ya que éstos están siendo recogidos en el *International Handbook on Commercial Arbitration*, que es una serie que se publica en hojas sueltas con el texto de las leyes de arbitraje y de los informes nacionales de arbitraje.

118. En 1983, el CIAC inició su *Congress Series* que sigue siendo publicada. En 1987, se publicó el volumen No. 3 de esta serie con las actas del VIII Congreso Internacional de Arbitraje celebrado en Nueva York del 6 al 9 de mayo de 1986. En el Congreso de Nueva York se examinaron dos temas: *a)* práctica jurídica comparada en materia de arbitraje, y *b)* principios de orden público en materia de arbitraje. El próximo volumen contendrá las actas de la Conferencia de Tokio del CIAC celebrada del 31 de mayo al 3 de junio de 1988. Los temas examinados en la Conferencia de Tokio fueron: *a)* función del arbitraje en la solución de las controversias mercantiles internacionales entre partes domiciliadas en el Lejano Oriente, y *b)* función del arbitraje en las operaciones de transporte combinado.

X. DERECHO PRIVADO INTERNACIONAL

A. Conferencia de La Haya: ley aplicable a los títulos negociables

119. La Conferencia de La Haya está trabajando en la preparación de un convenio relativo a la ley aplicable a los títulos negociables. La Secretaría está elaborando un informe sobre la revisión de los convenios de Ginebra de 1930 y de 1931, en los que se regulan los conflictos de leyes relativos a las letras de cambio, los pagarés y los cheques, así como sobre los conflictos de leyes que pudiera suscitar la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales de las Naciones Unidas (Prel. Doc. No. 1, de noviembre de 1987). Al deliberar sobre este asunto en su 16.° período de sesiones la Conferencia de La Haya decidió que este asunto se prestaba a la aplicación de la decisión adoptada en el 14.° período de sesiones para la apertura de la Conferencia a la participación de Estados no miembros, posiblemente en el contexto de un período extraordinario de sesiones.

B. Conferencia de La Haya: estudios sobre prácticas contractuales

120. La Conferencia de La Haya está trabajando en cierto número de temas relativos a las prácticas contractuales. Entre ellos cabe citar: determinación de la ley aplicable a los acuerdos de licencia de tecnología y de transferencia de conocimientos de fabricación (Prel. Doc. No. 4, de noviembre de 1987) y determinación de la ley aplicable a los casos de competencia desleal. Con respecto a la determinación de la ley aplicable a los casos de competencia desleal la Oficina Permanente de la Conferencia de La Haya ha ultimado un estudio exploratorio (Prel. Doc. No. 2, de noviembre de 1987). La Oficina Permanente ha completado también un estudio exploratorio respecto a la aplicación extraterritorial de las leyes relativas a la competencia comercial y de otras leyes análogas de reglamentación económica (Prel. Doc. No. 7, de noviembre de 1987).

C. Conferencia de La Haya: transferencias electrónicas de fondos

121. La Conferencia de La Haya está estudiando actualmente algunos problemas concretos de derecho internacional privado en la esfera del derecho mercantil que pudiera suscitar la utilización de procesos electrónicos y la ley aplicable para la protección de la intimidad en lo relativo a la transmisión transfronteriza de datos y a los conflictos de leyes originados por esa transmisión transfronteriza de datos (Prel. Doc. No. 14, de abril de 1988). Con respecto al tema de la transmisión transfronteriza de datos, la Conferencia invitó a la Oficina Permanente a ponerse en contacto con las organizaciones internacionales interesadas, teniendo particularmente en cuenta la labor efectuada en el seno de la CNUDMI respecto de las transferencias electrónicas de fondos y que presentase a los gobiernos de los Estados miembros cualquier propuesta que desease formular para la realización de trabajos conjuntos con ese órgano de las Naciones Unidas.

XI. FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A. Trámites administrativos y documentos relativos a las mercaderías

1. AELI/CEE: convenio para simplificar los trámites administrativos del comercio de mercaderías AELI/CEE

122. Seis países de la AELI concertaron convenios con la Comunidad Económica Europea para simplificar la documentación requerida para el comercio de mercaderías entre países de la AELI y de la CEE. Este Convenio introduce un solo documento administrativo (SAD) para el comercio entre países de la AELI y países de la Comunidad, así como entre los propios países de la AELI entre sí. El nuevo documento sustituirá a una variada gama de documentos nacionales de importación, de exportación y de tránsito. Este Convenio para la simplificación de los

trámites administrativos en el comercio de mercaderías es el primer acuerdo multilateral celebrado entre países de la AELI y la Comunidad. Este Convenio entró en vigor el 1.° de enero de 1988 (EFTA 87-001).

2. AELI/CEE: procedimientos comunes de tránsito entre países de la AELI y la CEE

123. El 20 de mayo de 1987, los representantes de seis países de la AELI firmaron con la Comisión de la CEE un convenio por el que se introduce un procedimiento común para el tránsito de mercaderías entre países de la AELI y la CEE, y entre los propios países de la AELI entre sí (EFTA 87-012), y que se conoce como Convenio sobre un procedimiento común de tránsito.

3. CCI: inspección previa al envío

124. El Comité de la CCI sobre reglamentos y procedimientos del comercio internacional estableció en junio de 1987 un grupo especial de trabajo para examinar los problemas ocasionados a un creciente número de empresas por las actividades de inspección previa al envío (PSI) que se efectúan en nombre de los gobiernos de unos 26 países en desarrollo por entidades delegadas al efecto. El Grupo de trabajo centró sus esfuerzos en la preparación de un proyecto de reglamento modelo de la CCI que se presentaría a la aprobación de los gobiernos por el que se reglamentan las actividades de las entidades encargadas de la inspección previa al envío que estén relacionadas con el control de precios y la consiguiente reclamación de datos comerciales confidenciales. La finalidad de este reglamento es la de evitar que las actividades de estas entidades afecten al contenido de los contratos o que obstaculicen el comercio internacional de los países exportadores e importadores. Está previsto ultimar estas propuestas de la CCI en el presente año (Informe Anual de la CCI, 1987). Un estudio de la secretaría de la CEPE sobre las cuestiones suscitadas por la inspección previa al envío de las exportaciones, efectuada por empresas privadas en nombre de los países importadores, que fue examinado por el Grupo de trabajo sobre facilitación de los trámites de comercio internacional (26.° período de sesiones, septiembre de 1987), fue enviado a la CCI, al GATT y a la UNCTAD a fin de que estas organizaciones tuviesen en cuenta este estudio en sus deliberaciones sobre la inspección previa al envío (88-001, CEPE).

B. Informatización de los datos del comercio internacional

1. CCA: proyecto de anexo a la Convención de Kioto

125. En su 25.° período de sesiones, celebrado en Bruselas del 23 al 27 de febrero de 1987, el subcomité de informatización de datos del CCA convino en transmitir el proyecto de anexo de la Convención de Kioto relativa a las aplicaciones aduaneras de la informática al Consejo del CCA para su aprobación. Los principales objetivos de este anexo son facilitar el comercio internacional mediante el fomento de la utilización de las técnicas modernas en los trámites de aduanas y fomentar la aplicación de normas internacionales para el intercambio de datos entre las administraciones de aduanas y demás entidades participantes en el comercio internacional así como para ayudar y orientar a las administraciones de aduanas en la introducción de nuevos sistemas aduaneros y en la mejora de los sistemas existentes (CCA, 87-013).

2. CEPE: introducción del sistema armónico de descripción y codificación de mercaderías

126. En su 27.° período de sesiones (marzo de 1988), el Grupo de trabajo de la CEPE sobre facilitación de los trámites del comercio internacional aprobó las siguientes conclusiones:

a) El sistema armónico de descripción y codificación de mercaderías (SA), incorporado al convenio del Consejo de Cooperación Aduanera de junio de 1983, es un instrumento importante para la facilitación de los trámites del comercio internacional. La utilidad del SA es evidente y su estructura es adecuada por razón de que el SA no requiere el empleo de códigos numéricos largos.

b) Aunque las subdivisiones en los aranceles nacionales son fijadas por los gobiernos y dependen de las necesidades nacionales, se debe evitar el empleo de un número excesivo de subdivisiones nacionales y de cifras.

c) Se debe alentar a los países en desarrollo a que utilicen el sistema SA, para lo que se les deberá prestar asistencia.

d) Es importante que el sector privado (porteadores, fabricantes, etc.) adquiera conciencia de las ventajas del SA (CEPE, TRADE/WP.4/163, 1988-04-20).

3. CCI: transmisión electrónica de datos comerciales

127. El Comité especial conjunto sobre reglas uniformes para los acuerdos de comunicación de la CCI ultimó los preparativos de las nuevas reglas uniformes de conducta para el intercambio de datos comerciales mediante teletransmisión (UNCID) de la CCI en junio de 1987. Las Reglas UNCID fueron aprobadas simultáneamente por la Junta Ejecutiva de la CCI, en su 51.° período de sesiones, y por el Grupo de trabajo sobre facilitación de los trámites de comercio internacional de la CEPE (septiembre de 1987). Las UNCID fueron publicadas a comienzos de 1988 junto con una nota de introducción en la que se esbozaban las premisas básicas de la labor del Comité y los elementos que, junto con las UNCID, deberían tenerse en cuenta al formular un acuerdo de comunicaciones (TD/B/FAL/TFN.62; TRADE/WP.4/TFN.62).

4. CCA: elementos de datos comerciales

128. El Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) ha formulado recomendaciones respecto a la utilización de las normas para el intercambio electrónico de datos (EDI), que fueron aprobadas por el Consejo en sus sesiones 71a.

y 72a. (21 de junio de 1988). Estas normas han sido concebidas para facilitar el intercambio internacional de datos entre las administraciones de aduanas y los usuarios comerciales. El CCA ha recomendado que los Estados y los territorios aduaneros autónomos, con independencia de que sean o no miembros del Consejo, así como las uniones aduaneras económicas, utilicen los nombres, las descripciones y los carácteres simbólicos de los elementos de datos que figuran en el directorio de elementos de datos comerciales de las Naciones Unidas (UNTDED) y en las futuras versiones actualizadas de este repertorio para todas las operaciones de intercambio de datos comerciales entre administraciones aduaneras y otros usuarios comerciales (FAL 18/INF.7).

5. OMI: empleo de la informática

129. El 14.° período extraordinario de sesiones del Consejo de la OMI se celebró el 6 de noviembre de 1987, justo antes de la celebración del 15.° período ordinario de sesiones de la Asamblea, que se celebró del 9 al 20 de noviembre de 1987. La Asamblea tras haber considerado el objetivo general del Convenio para Facilitar el Tráfico Marítimo Internacional de 1965, en su forma enmendada, concretamente de su artículo III, recomendó que al aplicar la norma 2.15 se estimulase y apoyase la introducción de métodos de transmisión de información sin soporte de papel; cuando sea necesario utilizar documentos con soporte de papel, la presentación de datos informatizados deberá seguir el formato normalizado IMO Model FAL de los formularios de la OMI y no deberá introducirse ninguna alteración importante de ese formato sin acuerdo previo entre las partes interesadas (FAL 18/2).

6. ISO: reglas de sintaxis EDIFACT de las Naciones Unidas publicadas como ISO 9735

130. Las reglas de sintaxis de las Naciones Unidas para el intercambio electrónico de datos para la administración, el comercio y el transporte (UN/EDIFACT), elaboradas por el Grupo de trabajo de la CEPE sobre facilitación de los trámites del comercio internacional, fueron aprobadas en una negociación especial, con arreglo a un procedimiento "abreviado", por el comité técnico ISO/TC 154 relativo a documentación y elementos de datos para la administración, el comercio y la industria. Estas reglas de sintaxis para el intercambio de datos informatizados han sido publicadas por la ISO como norma internacional 9735, con fecha de 15 de julio de 1988 (Trade/WP.4/TFN.65; TD/B/FAL/TFN.65).

7. OMI: Intercambio marítimo de datos informatizados (EDIMAR)

131. En su 18.° período de sesiones, celebrado del 12 al 16 de diciembre de 1988, el Comité de facilitación examinó una versión revisada de un directorio para el intercambio marítimo de datos informatizados (EDIMAR) presentada por la Cámara Naviera Internacional (FAL 18/614). Este Comité tomó nota también de las últimas novedades de la CEPE, especialmente la aprobación de la primera norma de las Naciones Unidas para la utilización de elementos de datos en los segmentos de mensaje. El Comité convino en que las propuestas relativas al EDIMAR que figuran en el documento FAL 18/614 podrían ser transmitidas a la CEPE, para su procesamiento con arreglo a los procedimientos previstos para el desarrollo de los mensajes normalizados EDIFACT. En lo que respecta a la versión EDIMAR de la declaración de carga (FAL Form 2 de la OMI), se convino en esperar el resultado de la labor del grupo EDIFACT que tenía encomendada la formulación de mensajes de transporte, ya que la labor de este grupo afectaría al diseño del mensaje de declaración de carga. Habida cuenta de la tendencia actual al reconocimiento del manifiesto de carga normalizado ICS como sucedáneo de la declaración de carga, se convino en incluir en el mensaje los elementos de datos adicionales del manifiesto de carga. Los mensajes EDIMAR serán publicados tan pronto como hayan sido aprobados.

XII. OTROS TEMAS DE DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL; CONGRESOS Y PUBLICACIONES

A. UNCTAD: prácticas comerciales restrictivas

132. En su sexto período de sesiones, celebrado del 11 al 14 de diciembre de 1987, el Grupo intergubernamental de expertos sobre prácticas comerciales restrictivas examinó el funcionamiento del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas que la Asamblea General aprobó en su resolución 35/63 de 5 de diciembre de 1980, así como la experiencia adquirida durante su aplicación, algunos estudios sobre prácticas comerciales restrictivas relacionadas con las disposiciones de este conjunto de principios y normas, y la aplicación de los programas de asistencia técnica, asesoramiento y capacitación en materia de prácticas comerciales restrictivas. Este Grupo examinó por último algunos fascículos del proyecto de manual sobre medidas legislativas en materia de prácticas comerciales restrictivas y examinó la cuestión de la elaboración de una o más leyes modelo para el control de las prácticas comerciales restrictivas. El Grupo decidió proseguir su labor en todas las esferas anteriormente mencionadas y reconoció la urgente necesidad de que se prestase asistencia técnica en esta esfera, por lo que pidió un aumento de las contribuciones financieras a fin de que la UNCTAD pudiera atender a las necesidades de asistencia técnica en la esfera de las prácticas comerciales restrictivas (TD/B/1156; TD/B/RBP/43). En su séptima sesión celebrada el 30 de octubre de 1988 el Grupo examinó nuevos fascículos del manual sobre medidas legislativas en materia de prácticas comerciales restrictivas. Hasta la fecha esta compilación se ha ocupado de 19 países (TD/B/RBP/49).

133. De los estudios e informes más recientes que ha preparado la Secretaría de la UNCTAD en esta esfera cabe citar:

— "Revised Study on Tied Purchasing" (TD/B/RBP/18/Rev.1);

— "RBPs in the Services Sector by Consulting Firms and other Enterprises" (TD/B/RBP/19);

— "Restrictive Business Practices Terminology: A Handbook", publicado por la Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra (Term/37);

— "Collusive Tendering" (TD/B/RBP/12/Rev.2).

134. La UNCTAD está preparando cierto número de estudios en esta esfera. Están en preparación los siguientes (TD/B/RBP/40 y TD/B/RBP/51):

— La concentración de los poderes del mercado a través de fusiones, ofertas públicas de adquisición, empresas conjuntas y otras formas de adquisición del control, ya sea por medio de uniones horizontales o verticales o por vía de conglomerados, con especial referencia a los mercados de los países en desarrollo;

— La importancia del control de las prácticas comerciales restrictivas para las políticas de industrialización y para los procesos de integración regional tanto de países desarrollados como de países en desarrollo;

— La interacción entre las prácticas comerciales restrictivas y la política comercial;

— Estudios sectoriales como los siguientes: industria cinematográfica internacional, incluida la producción de videocintas y de material para las redes de televisión; la industria editorial; y la industria de alimentos;

— Novedades legislativas y de otra índole en países desarrollados y en desarrollo para el control de las prácticas comerciales restrictivas (1985-1988).

B. UNIDROIT: contrato de gestión hotelera

135. En su 65.° período de sesiones celebrado en 1986, el Consejo de Administración pidió a la Secretaría que preparase un texto enteramente revisado del proyecto de convenio sobre el contrato de gestión hotelera. Se pidió esta revisión tras haber examinado el Consejo de Administración el texto aprobado en 1978 por un comité de expertos gubernamentales del UNIDROIT (CD.67, Doc.7). La Secretaría del UNIDROIT ultimó la preparación de un texto revisado que fue sometido a la consideración del Consejo de Administración en su 67.° período de sesiones celebrado en junio de 1988. Este texto revisado ha sido enviado a los gobiernos a fin de que presenten sus observaciones al respecto. En 1989 se reunirá un comité de expertos gubernamentales para examinar este proyecto y las observaciones que se hayan formulado sobre el mismo (UNIDROIT 1989, Report 1988 CD.68, Doc.2).

C. Consejo de Europa: proyecto de convenio sobre algunos aspectos internacionales de la quiebra

136. El Consejo de Europa está preparando un proyecto de convenio sobre algunos aspectos internacionales de la quiebra (CDCJ (88) 1). Con miras a armonizar algunos principios fundamentales de la legislación de los Estados miembros del Consejo de Europa relativa a la quiebra, este proyecto de convenio tratará de regular algunos aspectos internacionales de la quiebra tales como las facultades de los síndicos de la quiebra para actuar fuera del territorio nacional, la posibilidad de declarar quiebras secundarias en el territorio de otras partes y la posibilidad de los acreedores de presentar sus reclamaciones en las quiebras declaradas en el extranjero.

137. En su 50a. reunión (28 de noviembre a 2 de diciembre de 1988) el Comité Europeo de Cooperación Jurídica (CDCJ) señaló que un grupo de países seguían apoyando firmemente la noción de quiebra orientada primordialmente hacia la liquidación del proyecto de convenio mientras que otros países favorecían una noción más amplia. El CDCJ tomó nota de que de momento no era posible encontrar una solución aceptable para todas las delegaciones por lo que el problema del alcance de la convención seguiría siendo objeto de estudio y de negociación. Se sugirió la idea de permitir a los Estados interesados formular reservas, pero la mayoría se mostró contraria a un sistema con numerosas reservas que disminuiría el valor de un convenio multilateral. El CDCJ convino en volver a examinar esta cuestión en su próxima reunión. Hubo también divergencia de opiniones en materia de reglas de competencia, facultades de los síndicos extranjeros y algunas otras disposiciones. El CDCJ decidió que la secretaría redactase un documento con los cambios efectuados en la 50a. reunión del Comité y que ese texto se distribuyese entre los miembros del Comité. Ese texto sería examinado en una reunión extraordinaria del CDCJ que se celebraría del 4 al 7 de abril de 1989. El texto que saliese de esa reunión extraordinaria sería enviado a las delegaciones del CDCJ a finales de abril de 1989. El Comité adoptaría una decisión definitiva sobre el proyecto de convenio en su 51a. sesión que habría de celebrarse del 5 al 9 de junio de 1989 (CDCJ (88) 74).

D. Consejo de Europa: operaciones bursátiles de iniciados

138. En su 50a. reunión, celebrada el 28 de noviembre al 2 de diciembre de 1988 el Comité Europeo de Cooperación Jurídica (CDCJ) examinó un proyecto de convenio sobre operaciones bursátiles de iniciados (CDCJ (88) 74). En esta reunión el CDCJ emitió pareceres sobre las propuestas para enmendar el proyecto de convenio sobre operaciones bursátiles de iniciados que le habían sido presentadas por el Consejo de Ministros. El proyecto de convenio lleva en anexo un informe explicativo de este convenio (CDCJ (88) 7). El delito de operación de iniciado no se caracteriza por la índole de la operación. La operación ilícita es idéntica a una operación ordinaria. La operación se convierte en ilícita por la información desconocida del público que posee la persona que la lleva a cabo, información que puede haber llegado a esa persona por razón de su cargo o de otras circunstancias. La finalidad fundamental de este convenio es la de organizar la asistencia recíproca mediante un intercambio de información entre las partes contratantes a fin de que puedan supervisar eficazmente los mercados de valores y averiguar si una persona que efectúa determinadas operaciones financieras en un mercado bursátil es o no un iniciado, ya

que de ello depende que una misma operación haya de ser conceptuada como ordinaria o como fraudulenta. El proyecto de convenio no exige que las partes establezcan órganos de control o de supervisión en los mercados bursátiles. Ahora bien, la operación mediante el intercambio de información presupone la existencia a nivel nacional de una estructura adecuada tanto legislativa como institucional que prevea la recolección de datos para su examen y eventual transmisión. Está previsto que este proyecto de convenio sea pronto ultimado y aprobado.

E. PNUMA: control del movimiento transfronterizo de desechos peligrosos

139. En su resolución 14/30 de 17 de junio de 1987 el Consejo de Administración del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) aprobó las directrices y principios de El Cairo para el manejo ambientalmente racional de desechos peligrosos (UNEP/G.C. 14/17, anexo II) preparado por un grupo de trabajo *ad hoc*. El Consejo pidió a los gobiernos y a las organizaciones internacionales interesadas que utilizasen estas directrices y principios para la negociación de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales y para la formulación de una legislación nacional adecuada en la que se prevea una gestión ambientalmente segura de los desechos peligrosos. El PNUMA está preparando también un proyecto de convenio para el control de los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos. Este proyecto de convenio facilitaría el intercambio de información y el control de los movimientos transfronterizos de desechos peligrosos a fin de proteger la salud humana y el medio ambiente contra los efectos nocivos que pudieran resultar de la generación, gestión, manipulación, transporte y eliminación de desechos peligrosos. Del 20 al 22 de marzo de 1989 se ha de celebrar una conferencia diplomática en Basilea para la aprobación y firma de este convenio. El 17 de junio de 1988 el Consejo de Administración del PNUMA aprobó además las directrices de Londres para el intercambio de información acerca de productos químicos objeto de comercio internacional (decisión 14/27, de 1988). Estas directrices van dirigidas a los gobiernos con miras a ayudarles a elevar el nivel de la seguridad en esta esfera y a promover una gestión adecuada de los productos químicos en todos los países mediante el intercambio de información científica, técnica, económica y jurídica sobre los productos químicos que son objeto de comercio internacional. El PNUMA prosigue su labor para que se incorpore el principio del consentimiento consciente previo a las directrices de Londres, así como para introducir otras mejoras en esas directrices.

F. UNIDROIT: Congreso sobre derecho uniforme

140. El tercer Congreso Internacional sobre Derecho Privado del UNIDROIT, se celebró en Roma del 7 al 10 de septiembre de 1987. La labor del Congreso se dividió entre tres temas generales, a saber, el derecho uniforme y su recepción en el ordenamiento jurídico nacional, el derecho uniforme y su aplicación por los jueces y árbitros, y el derecho uniforme y su impacto sobre los círculos comerciales. Cada uno de estos temas fue subdividido en otros temas más concretos sobre aspectos de particular importancia dentro del tema general escogido. Asistieron al Congreso muchos abogados que acudieron en representación de muchas partes del mundo y de ordenamientos jurídicos diversos. Las actas de este Congreso han sido publicadas en "International Uniform Law in Practice, Acts and Proceedings of the 3rd Congress on Private Law held by the International Institute for the Unification of Private Law", 1988, UNIDROIT, Roma, Publicaciones Oceana, Nueva York.

G. UNIDROIT: *Uniform Law Review*

141. El volumen de 1985 de la *Uniform Law Review* salió en junio de 1987. Contiene un informe sobre la actividad del UNIDROIT durante 1984 así como estudios sobre la protección internacional de los bienes culturales y sobre el contrato de franquicia comercial. En este volumen figuran también dos notas de introducción, una sobre el Convenio de La Haya relativo al derecho aplicable a los monopolios y a su reconocimiento y otra sobre la Ley Modelo de la CNUDMI sobre el Arbitraje Comercial Internacional. En 1988, se publicó el volumen de esta revista correspondiente a 1986. En este volumen figura un informe sobre las actividades del Instituto durante 1985 así como los textos de cierto número de convenios elaborados por el Instituto.

VII. SITUACIÓN DE LOS TEXTOS DE LA CNUDMI

Situación de las convenciones: nota de la Secretaría (A/CN.9/325) [Original: inglés]

1. La Comisión, en su 13.° período de sesiones, decidió que en cada uno de sus períodos de sesiones examinaría la situación de las convenciones que se hubieran elaborado como resultado de su labor[a].

2. Esta nota se presenta en cumplimiento de esa decisión. En el anexo que la acompaña se indica la situación de las firmas, ratificaciones, adhesiones y aprobaciones al 16 de mayo de 1989 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 los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980); y Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958). Se ha incluido esta última convención, a pesar de que no fue el resultado 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 cuerpos legislativos que han sancionado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional.

3. Desde el último informe de esta serie en que aparece la situación de las convenciones al 19 de febrero de 1988 (A/CN.9/304), la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías ha sido objeto de cuatro ratificaciones o adhesiones más (Australia, Dinamarca, Noruega, República Democrática Alemana), el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 ("Reglas de Hamburgo"), ha sido objeto de dos ratificaciones o adhesiones más (Nigeria, Sierra Leona) y la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras ha recibido siete ratificaciones o adhesiones adicionales (Antigua y Barbuda, Argelia, Argentina, Bahrein, Dominica, Kenya, Perú). Además, en Australia, Nigeria, en las provincias canadienses de Ontario y Saskatchewan y en el estado de California (Estados Unidos de América) se ha promulgado legislación basada en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional. Tanto la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías como el Protocolo por el que se enmienda la Convención entraron en vigor el 1.° de agosto de 1988.

4. Los nombres de los Estados que han ratificado las convenciones o se han adherido a ellas después de la preparación del último informe aparecen en bastardilla.

[a] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/35/17), párr. 163.

ANEXO

1. *Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974)*

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión Aprobación*	*Entrada en vigor*
Argentina		9 octubre 1981	1.° agosto 1988
Brasil	14 junio 1974		
Bulgaria	24 febrero 1975		
Costa Rica	30 agosto 1974		
Checoslovaquia	29 agosto 1975	26 mayo 1977	1.° agosto 1988
Egipto		6 diciembre 1982	1.° agosto 1988
Ghana	5 diciembre 1974	7 octubre 1975	1.° agosto 1988
Hungría	14 junio 1974	16 junio 1983	1.° agosto 1988
México		21 enero 1988	1.° agosto 1988
Mongolia	14 junio 1974		
Nicaragua	13 mayo 1975		
Noruega	11 diciembre 1975	20 marzo 1980	1.° agosto 1988
Polonia	14 junio 1974		

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión Aprobación*	*Entrada en vigor*
República Democrática Alemana	14 junio 1974		
República Dominicana		23 diciembre 1977	1.° agosto 1988
República Socialista Soviética de Bielorrusia	14 junio 1974		
República Socialista Soviética de Ucrania	14 junio 1974		
URSS	14 junio 1974		
Yugoslavia		27 noviembre 1978	1.° agosto 1988
Zambia		6 junio 1986	1.° agosto 1988

Firmas solamente: 10; ratificaciones y adhesiones: 10

Declaraciones y reservas

En 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 sus principales establecimientos en los territorios de los Estados nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia).

2. *Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980)*

Estado	*Adhesión*	*Entrada en vigor*
Argentina	19 julio 1983	1.° agosto 1988
Egipto	6 diciembre 1982	1.° agosto 1988
Hungría	16 junio 1983	1.° agosto 1988
México	21 enero 1988	1.° agosto 1988
Zambia	6 junio 1986	1.° agosto 1988

De conformidad con los artículos XI y XIV del Protocolo, los Estados Contratantes en él serán considerados Partes Contratantes en la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, enmendada por el Protocolo respecto de las otras Partes y Partes Contratantes en la Convención, no enmendada, respecto de cualquier Parte Contratante en la Convención que no sea aún Parte Contratante en el presente Protocolo.

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

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión*
Alemania, República Federal de	31 marzo 1978	
Austria	30 abril 1979	
Barbados		2 febrero 1981
Botswana		16 febrero 1988
Brasil	31 marzo 1978	
Checoslovaquia[1]	6 marzo 1979	
Chile	31 marzo 1978	9 julio 1982
Dinamarca	18 abril 1979	
Ecuador	31 marzo 1978	
Egipto	31 marzo 1978	23 abril 1979
Estados Unidos de América	30 abril 1979	
Filipinas	14 junio 1978	
Finlandia	18 abril 1979	
Francia	18 abril 1979	
Ghana	31 marzo 1978	

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión*
Hungría	23 abril 1979	5 julio 1984
Líbano		4 abril 1983
Madagascar	31 marzo 1978	
Marruecos		12 junio 1981
México	31 marzo 1978	
Nigeria		7 noviembre 1988
Noruega	18 abril 1979	
Pakistán	8 marzo 1979	
Panamá	31 marzo 1978	
Portugal	31 marzo 1978	
República Unida de Tanzanía		24 julio 1979
Rumania		7 enero 1982
Santa Sede	31 marzo 1978	
Senegal	31 marzo 1978	17 marzo 1986
Sierra Leona	15 agosto 1978	7 octubre 1988
Singapur	31 marzo 1978	
Suecia	18 abril 1979	
Túnez		15 septiembre 1980
Uganda		6 julio 1979
Venezuela	31 marzo 1978	
Zaire	19 abril 1979	

Firmas solamente: 22; ratificaciones y adhesiones: 14
Ratificaciones y adhesiones que se requieren para que la Convención entre en vigor: 20

Declaraciones y reservas

[1]En el momento de la firma del Convenio, la República Socialista Checoslovaca presentó, de conformidad con el artículo 26, una fórmula para convertir la cuantía de la responsabilidad a que se hace referencia en el párrafo 2 de ese artículo en moneda checoslovaca y calcular los límites de la responsabilidad que se aplicarían en el territorio de la República Socialista Checoslovaca expresados en moneda nacional.

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

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión Aprobación*	*Entrada en vigor*
Alemania, República Federal de	26 mayo 1981		
Argentina[3]		19 julio 1983	1.° enero 1988
Australia		17 marzo 1988	1.° abril 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1.° enero 1989
Checoslovaquia	1.° septiembre 1981		
Chile	11 abril 1980		
China[4]	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1.° enero 1988
Dinamarca[1, 6]	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1.° marzo 1990
Egipto		6 diciembre 1982	1.° enero 1988
Estados Unidos de América[5]	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	1.° enero 1988
Finlandia[1, 6]	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1.° enero 1989
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982	1.° enero 1988
Ghana	11 abril 1980		
Hungría[2, 3]	11 abril 1980	16 junio 1983	1.° enero 1988
Italia	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1.° enero 1988
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1.° enero 1988
México		29 diciembre 1987	1.° enero 1989
Noruega[1, 6]	26 mayo 1981	20 julio 1988	1.° agosto 1989
Países Bajos	29 mayo 1981		
Polonia	28 septiembre 1981		

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión Aprobación*	*Entrada en vigor*
República Árabe Siria		19 octubre 1982	1.° enero 1988
República Democrática Alemana	13 agosto 1981	23 febrero 1989	1.° marzo 1990
Singapur	11 abril 1980		
Suecia[1, 6]	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1.° enero 1989
Venezuela	28 septiembre 1981		
Yugoslavia	11 abril 1980	27 marzo 1985	1.° enero 1988
Zambia		6 junio 1986	1.° enero 1988

Firmas solamente: 9; ratificaciones, adhesiones y aprobaciones: 19

Declaraciones y reservas

[1]En 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).

[2]En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de Hungría declaró que consideraba que las Condiciones generales de entrega de mercaderías entre organizaciones de los Estados miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica estaban sujetas a las disposiciones del artículo 90 de la Convención.

[3]En el momento de ratificar la Convención, los gobiernos de Argentina y Hungría declararon, con arreglo a los artículos 12 y 96 de la Convención, que no se aplicaba ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permitiera que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o 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.

[4]Al 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.

[5]En el momento de ratificar la Convención, el Gobierno de los Estados Unidos de América declaró que no quedaría obligado por el inciso *b)* del párrafo 1) del artículo 1.

[6]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 principales establecimientos en Dinamarca, Finlandia, Suecia, Islandia o Noruega.

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

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión*
Alemania, República Federal de[1]	10 junio 1958	30 junio 1961
Antigua y Barbuda[1, 2]		2 febrero 1989
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]		6 abril 1988
Bélgica[1]	10 junio 1958	18 agosto 1975
Benin		16 mayo 1974
Botswana[1, 2]		20 diciembre 1971
Bulgaria[1, 3]	17 diciembre 1958	10 octubre 1961
Burkina Faso		23 marzo 1987
Camerún		19 febrero 1988
Canadá[4]		12 mayo 1986
Colombia		25 septiembre 1979
Costa Rica	10 junio 1958	26 octubre 1987
Cuba[1, 2, 3]		30 diciembre 1974
Checoslovaquia[1, 3]	3 octubre 1958	10 julio 1959

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión*
Chile		4 septiembre 1975
China[1, 2]		22 enero 1987
Chipre[1, 2]		29 diciembre 1980
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	
España		12 mayo 1977
Estados Unidos de América[1, 2]		30 septiembre 1970
Filipinas[1, 2]	10 junio 1958	6 julio 1967
Finlandia	29 diciembre 1958	19 enero 1962
Francia[1, 2]	25 noviembre 1958	26 junio 1959
Ghana		9 abril 1968
Grecia[1, 2]		16 julio 1962
Guatemala[1, 2]		21 marzo 1984
Haití		5 diciembre 1983
Hungría[1, 2]		5 marzo 1962
India[1, 2]	10 junio 1958	13 julio 1960
Indonesia[1, 2]		7 octubre 1981
Irlanda[1]		12 mayo 1981
Israel	10 junio 1958	5 enero 1959
Italia		31 enero 1969
Japón[1]		20 junio 1961
Jordania	10 junio 1958	15 noviembre 1979
Kampuchea Democrática		5 enero 1960
Kenya		10 febrero 1989
Kuwait[1]		28 abril 1978
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 1958	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 Democrática Alemana[1, 2, 3]		20 febrero 1975
República Socialista Soviética de Bielorrusia[1, 3]	29 diciembre 1958	15 noviembre 1960
República Socialista Soviética de Ucrania[1, 3]	29 diciembre 1958	10 octubre 1960
República Unida de Tanzanía[1]		13 octubre 1964
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[1]	29 diciembre 1958	1.° junio 1965
Tailandia		21 diciembre 1959
Trinidad y Tabago[1, 2]		14 febrero 1966

Estado	*Firma*	*Ratificación Adhesión*
Túnez[1, 2]		17 julio 1967
URSS[1, 3]	29 diciembre 1958	24 agosto 1960
Uruguay		30 marzo 1983
Yugoslavia[1, 2, 6]		26 febrero 1982

Firmas solamente: 2; ratificaciones y adhesiones: 82

Declaraciones y reservas

(Con exclusión de declaraciones de orden territorial y de algunas otras reservas y declaraciones de carácter político)

[1]La Convención se aplicará al reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado contratante.

[2]La Convención se aplicará únicamente a las diferencias derivadas de relaciones jurídicas, contractuales o no, consideradas de carácter comercial conforme a la ley nacional.

[3]Con respecto a las sentencias arbitrales dictadas en el territorio de Estados no contratantes, la Convención se aplicará únicamente en la medida en que esos Estados observen la reciprocidad.

[4]El Gobierno del Canadá ha declarado que el Canadá sólo aplicará la Convención a las diferencias derivadas de relaciones jurídicas, contractuales o no, consideradas de carácter comercial conforme a la ley nacional, excepto en el caso de la provincia de Quebec, en la que la ley no prevé esa limitación.

[5]La Convención no se aplicará a los diferendos en que el objeto de las actuaciones consista en bienes inmuebles situados en el Estado o en un derecho sobre esos bienes, o relativo a esos bienes.

[6]La Convención se aplicará únicamente a las sentencias arbitrales dictadas después de la entrada en vigor de la Convención.

[7]La presente Convención debe interpretarse de conformidad con los principios y normas de la Constitución nacional vigente o con los resultantes de las reformas previstas en la Constitución.

6. *Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional*

Se han promulgado leyes basadas en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional en Australia, Canadá (por el Parlamento Federal y por los legislativos de todas las provincias y territorios), Chipre, Nigeria y el estado de California (Estados Unidos de América).

VIII. FORMACIÓN Y ASISTENCIA

Formación y asistencia: nota de la Secretaría (A/CN.9/323) [Original: inglés]

1. Desde que la Comisión, en su 20.° período de sesiones celebrado en 1987, observó que "la capacitación y asistencia constituían una actividad importante de la Comisión a la que se debería otorgar una prioridad más elevada que en el pasado"[1], la Secretaría ha procurado planificar un programa de actividades más amplio que el que había llevado a cabo antes. Esta nota describe los acontecimientos de los últimos dos años y examina las posibilidades para el futuro.

I. CELEBRACIÓN DE UN SEMINARIO EN LESOTHO

2. El Seminario regional sobre derecho mercantil internacional, con respecto al que la Secretaría informó a la Comisión en su 21.° período de sesiones, se celebró en Maseru (Lesotho), del 25 al 30 de julio de 1988. Le brindó hospitalidad el Reino de Lesotho y fue copatrocinado por la Zona de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y Meridional, una organización regional que cuenta con 15 Estados miembros y está abierta a otros cinco países de la región. Financiaron el Seminario contribuciones de Dinamarca, los Estados Unidos de América, Finlandia, Noruega, los Países Bajos y Suecia.

3. Asistieron al Seminario, celebrado en Maseru 34 participantes, entre los que figuraban altos funcionarios gubernamentales, representantes de las cámaras de industria y comercio y de las universidades, procedentes de 12 Estados miembros de la Zona de Comercio Preferencial y de dos Estados elegibles como miembros: Burundi, Djibouti, Etiopía, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, República Unida de Tanzanía, Rwanda, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe. Participaron también en el Seminario otras 36 personas de Lesotho.

4. El objetivo principal del Seminario era familiarizar a los órganos normativos con la CNUDMI, como institución, y con los textos jurídicos resultantes de su labor y fomentar la adopción y utilización de esos textos. Participaron como oradores los miembros de la Secretaría de la CNUDMI, el Profesor Joko-Smart, de Sierra Leona, Presidente del 21.° período de sesiones de la Comisión, y el Sr. Sevon, de Finlandia, que presidió el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional durante todo el período de preparación de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales.

5. Un segundo objetivo del Seminario era facilitar el debate de algunas novedades en el campo del derecho mercantil internacional que ya estaban produciéndose en el contexto de la Zona de Comercio Preferencial. Miembros de la secretaría de la Zona de Comercio Preferencial se refirieron a los planes para establecer un centro de arbitraje para dicha Zona y a la situación en que se encontraba la legislación que rige el arbitraje en esa región, así como al Acuerdo sobre Pagos de la Zona de Comercio Preferencial (un sistema de compensación multilateral entre las balanzas comerciales dentro de la Zona, que emplea una unidad de cuenta propia de la Zona de un valor equivalente al DEG).

6. Aunque todas las presentaciones de los textos de la CNUDMI recibieron una acogida muy favorable de los participantes, cabe mencionar especialmente los debates sobre la Guía Jurídica y sobre el arbitraje comercial internacional.

7. Los participantes elogiaron mucho la Guía Jurídica, como un documento de consulta para la negociación de los contratos internacionales de construcción, así como en muchos otros tipos de contratos a largo plazo. Se dieron ejemplos en los que el empleo de la Guía Jurídica ya había beneficiado a las partes de países en desarrollo en la negociación de esos contratos. En la ceremonia de clausura se declaró que la Guía Jurídica constituía uno de los frutos más útiles de la labor de las Naciones Unidas con respecto al Nuevo Orden Económico Internacional. Como consecuencia de las solicitudes de los participantes y de aquellos que tuvieron conocimiento de la Guía Jurídica a través de los participantes, se han distribuido varios ejemplares a personas y oficinas interesadas de países de la Zona, que intervienen en la negociación de contratos internacionales de ese tipo.

8. Con respecto al arbitraje comercial internacional, el 21 de noviembre de 1987, la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la Zona de Comercio Preferencial estableció un Centro de Arbitraje Comercial en Djibouti, que aún no había comenzado a funcionar cuando se celebró el Seminario. Previamente se había adoptado la decisión de utilizar el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI y el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI como normas de procedimiento del Centro. En el Seminario se debatió extensamente acerca de las leyes de arbitraje de los Estados miembros de la Zona en el contexto del

[1] Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 20.° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo segundo período de sesiones, Suplemento No. 17* (A/42/17), párr. 335.

arbitraje comercial internacional. Se observó que la legislación sobre el reconocimiento y la ejecución de los laudos era fragmentaria y que sólo algunos Estados eran partes en la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, de 1958.

9. Al concluir el debate, predominó la opinión de que los Estados miembros de la Zona de Comercio Preferencial deberían adoptar la Convención de Nueva York de 1958 en lugar de preparar un instrumento especial para esa región, que fue la alternativa que examinaba la Federación de Cámaras de Comercio e Industria de la Zona. En una reunión celebrada en Lusaka (Zambia), los días 19 y 20 de agosto de 1988, a la que asistieron varios participantes en el Seminario, el Consejo de la Federación decidió recomendar a su Asamblea General que los Estados de la región adoptaran la Convención de Nueva York de 1958.

10. En la primera reunión del Comité de Expertos Jurídicos de la Zona de Comercio Preferencial, celebrada en Lusaka (Zambia), del 6 al 8 de octubre de 1988, se examinó el informe del Seminario. El Comité llegó a la conclusión de que habida cuenta de la importancia que tenían esos textos para el éxito del acuerdo económico de la Zona de Comercio Preferencial, debía instarse a los Estados miembros de la Zona a que examinaran y, si era posible, adoptaran esos textos, es decir, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 (Reglas de Hmaburgo), la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958), la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional (1985), la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980) y la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York, 1974)[2]. El Consejo de Ministros de la Zona de Comercio Preferencial, en su 13a. sesión celebrada en Arusha (Tanzanía), del 26 al 29 de noviembre de 1988, tomó nota del informe del Seminario. El Consejo observó también que el aspecto más importante del Seminario residía en que los participantes reconocían que la adopción de los textos jurídicos de la CNUDM por los Estados miembros facilitaría el logro de los objetivos de la Zona de Comercio Preferencial porque estaban destinados a minimizar las discrepancias entre las legislaciones nacionales vigentes. Se informó al Consejo que los participantes recomendarían a sus respectivos gobiernos que adoptaran los distintos textos de la CNUDMI[3].

11. La Secretaría de la CNUDMI ha quedado en estrecho contacto con la secretaría de la Zona de Comercio Preferencial y con los participantes en el Seminario. Se prevén misiones a estos países a fin de mantener el impulso generado hacia la adopción de los textos resultantes de la labor de la Comisión.

[2]Informe de la primera reunión del Comité de Expertos Jurídicos, PTA/TC/LEG/I/9, párr. 66

[3]Informe de la 13a. reunión del Consejo de Ministros, PTA/CM/XIII/5, párrs. 347 y 348.

II. TERCER SIMPOSIO DE LA CNUDMI

12. Como se anunció en el 21.° período de sesiones de la Comisión, el Tercer Simposio de la CNUDMI sobre el derecho mercantil internacional se celebrará en ocasión del 22.° período de sesiones de la Comisión, durante la semana del 22 al 26 de mayo de 1989. La organización del Simposio se basa en el Simposio celebrado en 1981. Además de los miembros de la Secretaría, se invitará a delegados y observadores a que pronuncien conferencias sobre temas de interés para la Comisión y su programa de trabajo. Se concederán becas, en la medida en que haya fondos, a jóvenes abogados y estudiosos de países en desarrollo. Se aceptarán otros participantes según las plazas disponibles. Durante el 22.° período de sesiones, la Secretaría informará a la Comisión sobre los resultados del Simposio.

III. POSIBLES ACTIVIDADES FUTURAS

13. Se han iniciado conversaciones preliminares acerca de la posibilidad de patrocinar en 1990 un seminario sobre derecho mercantil internacional para participantes de países en desarrollo, que se financiaría con cargo a un fondo para fines especiales establecido por un Estado miembro con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Las conversaciones aún están en una fase preliminar y no se ha hecho ningún compromiso firme.

14. Tras el éxito del Seminario celebrado en Lesotho y la expectativa de que fomentará la aprobación y utilización de los textos preparados por la Comisión en varios Estados de la región, la Secretaría desearía patrocinar otros seminarios regionales en cooperación, cuando sea posible, con las organizaciones económicas regionales. Se han iniciado contactos con varias de esas organizaciones y la Secretaría confía en que podrá informar acerca de planes más precisos en el 22.° período de sesiones.

IV. CONSIDERACIONES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

15. La planificación de un programa continuo de formación y asistencia sigue siendo obstaculizada por la falta de recursos administrativos y financieros seguros. Con respecto a la labor administrativa, la llevan a cabo los funcionarios de la Secretaría de la Comisión, además de sus propias funciones al servicio de la Comisión. Ello limita la cantidad de actividades de formación y asistencia que pueden emprenderse. La labor que significa organizar un seminario fuera de Viena es mayor que la que significa organizarlo en Viena. Esto, por sí solo, constituye un motivo importante para organizar esos seminarios en cooperación con las organizaciones económicas regionales. La principal parte de la labor administrativa que significó la organización del Seminario de Lesotho estuvo a cargo de la secretaría de la Zona de Comercio Preferencial.

16. Si bien el Seminario de Lesotho resultó un éxito, hasta el último minuto no se sabía con seguridad si habría

fondos suficientes para celebrarlo. La última contribución que permitió que se celebrara el Seminario se hizo firme diez días antes de que se inaugurara. A raíz de ello, apenas hubo tiempo para disponer lo necesario en relación con los billetes aéreos de los participantes.

17. La planificación financiera de un simposio para jóvenes abogados y estudiosos, que se celebrará cuando se celebre el período de sesiones de la Comisión en Viena, causa menos problemas que la planificación financiera de un seminario regional que se celebre fuera de Viena. En el primer caso, el único desembolso de fondos corresponde a los viajes de los participantes, y las becas se conceden solamente en la medida en que haya fondos disponibles en la fecha límite. Los seminarios regionales organizados por la Secretaría de la Comisión requieren determinada cantidad de gastos fijos y, si la finalidad principal del seminario es el fomento de la aprobación y utilización de los textos de la CNUDMI, resultaría contraproducente negar la financiación a último minuto a personas que hayan sido invitadas como participantes debido a la influencia que pueden ejercer en la decisión de sus respectivos países de prestar su adhesión a alguno de los textos. Los seminarios regionales organizados por otras organizaciones, que son copatrocinados por la Secretaría de la Comisión, normalmente entrañan escasos gastos o ninguno, pero su celebración, especialmente en países en desarrollo, y su utilidad para el programa de la Comisión no son tan seguras.

18. Dado que la Secretaría no puede disponer de fondos con cargo al presupuesto ordinario para las actividades de formación y asistencia, sea para brindar capacitación a jóvenes abogados y estudiosos o para fomentar la adopción de los textos de la CNUDMI, la financiación debe hacerse con cargo a contribuciones voluntarias al fondo fiduciario existente para los simposios de la CNUDMI. A fin de que haya una corriente más regular de fondos y se superen las dificultades que se presentan en la planificación económica cuando las contribuciones para un acontecimiento determinado proceden de múltiples fuentes, en su 21.° período de sesiones, celebrado en 1988, la Comisión decidió invitar a los gobiernos, a los órganos pertinentes de las Naciones Unidas y a organizaciones, instituciones y particulares a que aportaran contribuciones voluntarias anuales al fondo fiduciario existente (A/43/17, párr. 97).

19. La invitación de la Comisión a que se hagan contribuciones anuales al fondo fiduciario, así como otra invitación análoga que hizo la Asamblea General en el párrafo 5 de la resolución 42/152, de 7 de diciembre de 1987, se transmitieron a todos los Estados mediante nota verbal del 25 de agosto de 1988. Hasta la fecha, ningún Estado ha respondido afirmativamente a esta invitación.

20. Varios Estados han indicado que contribuirán al Simposio que se celebrará junto con el 22.° período de sesiones de la Comisión. Aunque serán necesarias otras contribuciones para la financiación total del Simposio, cabe prever que se concederá un número suficiente de becas para garantizar su celebración.

21. Tal vez la Comisión desee considerar más a fondo el tipo de programa de formación y asistencia que desea que la Secretaría ejecute, así como los procedimientos que podrían seguirse para brindar al programa una base económica más segura que la que tiene en el presente.

I. PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL[a]

Artículo 1

Definiciones

En la presente Convención:

a) Por "empresario de terminal de transporte" (que en adelante se denominará "empresario") se entiende toda persona que actuando en el ejercicio de su profesión toma a su cargo mercaderías objeto de transporte internacional, a fin de prestar o de hacer prestar servicios relacionados con el transporte de esas mercaderías en una zona bajo su control o a la que tenga derecho de acceso o de uso. Sin embargo, no se considerará empresario a una persona en tanto que resulte responsable de las mercaderías en virtud de la ley aplicable relativa al transporte;

b) Cuando las mercaderías se agrupen en un contenedor, una paleta u otro elemento de transporte análogo, o cuando estén embaladas, el término "mercaderías" comprenderá ese elemento de transporte o ese embalaje, siempre que no haya sido suministrado por el empresario;

c) Por "transporte internacional" se entiende todo transporte respecto del cual, en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías, el lugar de partida y el lugar de destino aparecen ubicados en dos Estados diferentes;

d) La expresión "servicios relacionados con el transporte" comprende servicios tales como el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca;

e) Por "aviso" se entiende todo aviso dado en una forma por la que quede constancia de la información que contenga;

f) Por "solicitud" se entiende toda solicitud hecha en una forma por la que quede constancia de la información que contenga.

Artículo 2

Ámbito de aplicación

1. La presente Convención será aplicable a los servicios relacionados con el transporte que se presten respecto de mercaderías objeto de transporte internacional:

a) Cuando los servicios relacionados con el transporte los preste un empresario cuyo establecimiento esté situado en un Estado Parte, o

b) Cuando los servicios relacionados con el transporte se presten en un Estado Parte, o

c) Cuando, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, los servicios relacionados con el transporte se rijan por la ley de un Estado Parte.

2. Si el empresario tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con los servicios relacionados con el transporte considerados en su conjunto.

3. Si el empresario no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Artículo 3

Período de responsabilidad

El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que las tome a su cargo hasta que las entregue a la persona facultada para recibirlas o las ponga a su disposición.

Artículo 4

Emisión del documento

1. El empresario podrá, y a solicitud del cliente deberá, en un plazo razonable, y a su elección, ya sea:

a) Acusar recibo de las mercaderías firmando y fechando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías, o

b) Emitir un documento firmado en el que se identifiquen las mercaderías, se acuse recibo de las mismas con la fecha de su recepción y se indique su estado y cantidad en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables.

2. Si el empresario no actúa conforme a lo dispuesto en los incisos *a)* o *b)* del párrafo 1, se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en buen estado aparente. Esta presunción no se aplicará cuando los servicios prestados por el empresario se limiten al traslado inmediato de las mercaderías de un medio de transporte a otro.

3. El documento al que se refiere el inciso *b)* del párrafo 1 podrá emitirse en cualquier forma por la que quede constancia de la información que contenga.

4. La firma en el documento al que se refiere el párrafo 1 podrá ser manuscrita, impresa en facsímil, perforada, estampada, expresada en símbolos o inscrita por cualquier otro medio mecánico o electrónico, si ello no es incompatible con las leyes del país en que se firme el documento.

Artículo 5

Fundamento de la responsabilidad

1. El empresario será responsable de los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como del retraso en la entrega, si el hecho que ha causado la pérdida, el daño o el retraso se produjo durante el período en que sea responsable

[a] Texto del proyecto de Convención aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional en su 22.° período de sesiones, el 2 de junio de 1989.

de las mercaderías conforme al artículo 3, a menos que pruebe que él, sus empleados, sus mandatarios o demás personas a cuyos servicios recurra para prestar los servicios relacionados con el transporte adoptaron todas las medidas que razonablemente podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias.

2. Cuando el incumplimiento del deber de adoptar las medidas mencionadas en el párrafo 1 por parte del empresario, sus empleados, sus mandatarios o demás personas a cuyos servicios recurra para prestar los servicios relacionados con el transporte concurra con otra causa para ocasionar la pérdida, el daño o el retraso, el empresario será responsable únicamente en la medida en que los perjuicios que resulten de la pérdida, el daño o el retraso puedan atribuirse a ese incumplimiento, a condición de que el empresario pruebe el importe de los perjuicios no imputables a dicho incumplimiento.

3. Hay retraso en la entrega de las mercaderías cuando el empresario no las haya entregado a una persona facultada para recibirlas o no las haya puesto a su disposición dentro del plazo expresamente convenido o, de no mediar acuerdo al respecto, dentro de un plazo razonable después de que se reciba una solicitud de entrega de las mercaderías emanada de esa persona.

4. Si el empresario no entrega las mercaderías a una persona facultada para recibirlas, o no las pone a su disposición, en los 30 días consecutivos a la fecha expresamente convenida o, de no mediar acuerdo al respecto, en los 30 días consecutivos a la fecha en que reciba de esa persona una solicitud de entrega de las mercaderías, la persona con derecho a formular una reclamación por la pérdida de las mercaderías podrá considerarlas como perdidas.

Artículo 6

Limitación de la responsabilidad

1. *a)* La responsabilidad que, en virtud del artículo 5, le incumba al empresario por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías se limitará a una suma que no exceda de [8,33] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas;

b) No obstante, si las mercaderías se entregan al empresario inmediatamente después de su transporte por mar o por vías de navegación interior, o si el empresario las entrega o las ha de entregar para que sean transportadas de dicho modo, la responsabilidad que le incumba, en virtud del artículo 5, por los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercaderías se limitará a una suma que no exceda de [2,75] unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercaderías perdidas o dañadas. A los efectos del presente párrafo, el transporte por mar o por vías de navegación interior incluye la recogida y la entrega dentro de un puerto.

2. La responsabilidad que, en virtud del artículo 5, le incumba al empresario por el retraso en la entrega de las mercaderías se limitará a una suma equivalente a dos veces y media la remuneración que deba pagarse al empresario por sus servicios con respecto a las mercaderías que hayan sufrido retraso, pero no excederá de la cuantía total de la remuneración debida al empresario por la remesa de la que formen parte esas mercaderías.

3. La responsabilidad acumulada del empresario por los conceptos enunciados en los párrafos 1 y 2 no excederá en ningún caso del límite que resultaría aplicable con arreglo al párrafo 1 en el supuesto de pérdida total de las mercaderías con respecto a las cuales se haya incurrido en esa responsabilidad.

4. El empresario podrá aceptar límites de la responsabilidad superiores a los previstos en los párrafos 1, 2 y 3.

Artículo 7

Aplicación a reclamaciones extracontractuales

1. Las excepciones y límites de la responsabilidad previstos en la presente Convención serán aplicables a toda acción entablada contra el empresario por pérdida o daño de las mercaderías, así como por retraso en la entrega de las mercaderías, independientemente de que la acción se funde en la responsabilidad contractual, en la responsabilidad extracontractual o en otra causa.

2. Si esa acción se ejercita contra un empleado o mandatario del empresario, o contra otra persona a cuyos servicios éste recurra para prestar los servicios relacionados con el transporte, ese empleado o mandatario o esa persona, si prueba que ha actuado en el desempeño ordinario de sus funciones, podrá acogerse a las mismas excepciones y límites de la responsabilidad que el empresario pueda invocar en virtud de la presente Convención.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 8, la cuantía total de las sumas exigibles al empresario y a cualquier empleado o mandatario o a una de las personas mencionadas en el párrafo anterior no excederá de los límites de la responsabilidad previstos en la presente Convención.

Artículo 8

Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad

1. El empresario no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad prevista en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o el retraso resultaron de una acción o una omisión del propio empresario o de sus empleados o mandatarios con intención de causar esa pérdida, daño o retraso, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o el retraso.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 7, el empleado o mandatario del empresario u otra persona a cuyos servicios éste recurra para prestar los servicios relacionados con el transporte no podrá acogerse a la limitación de la responsabilidad prevista en el artículo 6 si se prueba que la pérdida, el daño o el retraso resultaron de una acción o una omisión de ese empleado, mandatario o persona, con intención de causar esa pérdida, daño o retraso, o temerariamente y a sabiendas de que probablemente sobrevendría la pérdida, el daño o el retraso.

Artículo 9

Normas especiales relativas a las mercaderías peligrosas

Si se entregan a un empresario mercaderías peligrosas que no están marcadas, etiquetadas, embaladas o documentadas conforme a las normas o reglamentos relativos a mercaderías peligrosas aplicables en el país donde se entreguen las mercaderías y si, en el momento en que se le entregan esas mercaderías, el empresario no tiene por otro conducto conocimiento de su naturaleza peligrosa, tendrá derecho a:

a) Adoptar todas las precauciones que exijan las circunstancias del caso inclusive, cuando las mercaderías constituyan un peligro inminente para personas o bienes, destruir las mercaderías, transformarlas en inofensivas o deshacerse de ellas por

otros medios lícitos sin que haya lugar al pago de una indemnización por el daño o la destrucción de las mercaderías que ocasione la adopción de esas precauciones, y

b) Ser reembolsado de todos los gastos que ocasione al empresario adoptar las medidas a que se hace referencia en el inciso *a)* por la persona que no cumplió con la obligación de informarle sobre la naturaleza peligrosa de las mercaderías impuesta en esas normas o en esos reglamentos.

Artículo 10

Garantía real sobre las mercaderías

1. El empresario tendrá un derecho de retención sobre las mercaderías por el costo y otros créditos devengados con ocasión de los servicios relacionados con el transporte que haya prestado con respecto a esas mercaderías durante el período en que responda por ellas. Sin embargo, ninguna de las disposiciones de la presente Convención afectará la validez, conforme a la legislación aplicable, de cualquier acuerdo contractual que amplíe los derechos de garantía del empresario sobre las mercaderías.

2. El empresario no podrá retener las mercaderías si se le ofrece garantía suficiente por la suma reclamada o si se deposita una suma equivalente en poder de un tercero designado de común acuerdo, o en una institución oficial en el Estado donde el empresario tenga su establecimiento.

3. A fin de obtener la suma necesaria para satisfacer su crédito, el empresario estará facultado en la medida en que lo autorice la legislación del país donde se encuentren las mercaderías, a vender, en todo o en parte, las mercaderías sobre las que haya ejercido el derecho de retención previsto en el presente artículo. Esta disposición no será aplicable a los contenedores, paletas u otros elementos análogos de transporte o embalaje que no sean de propiedad del transportista ni del cargador y que estén claramente marcados a efectos de la identificación de dicha propiedad, excepto en lo que respecta a las reclamaciones por las reparaciones o las mejoras que el empresario efectúe en los contenedores, paletas u otros elementos análogos de transporte o embalaje.

4. Antes de ejercer el derecho a vender las mercaderías, el empresario deberá hacer un esfuerzo razonable para dar aviso de la venta que se propone realizar al dueño de las mercaderías, a la persona de quien las haya recibido y a la persona facultada para recibirlas de manos del empresario. El empresario dará debida cuenta del saldo del producto de la venta una vez deducidas las sumas que se le deban y una suma razonable por concepto de gastos de venta. El derecho de venta se ejercerá por lo demás de conformidad con la legislación del Estado donde se encuentren las mercaderías.

Artículo 11

Aviso de la pérdida, el daño o el retraso

1. A menos que se dé aviso al empresario de la pérdida o el daño, con especificación de la naturaleza general de la pérdida o el daño, a más tardar el tercer día laborable siguiente a la fecha en que el empresario haya entregado las mercaderías a la persona facultada para recibirlas, esa entrega establecerá la presunción, salvo prueba en contrario, de que el empresario ha entregado las mercaderías tal como aparecen descritas en el documento emitido por él conforme al inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 4 o, si no se hubiere emitido ese documento, de que las ha entregado en buen estado.

2. Cuando la pérdida o el daño no sean manifiestos, se aplicarán igualmente las disposiciones del párrafo 1 si no se da aviso al empresario dentro de un plazo de 15 días consecutivos contados a partir de la fecha en que las mercaderías lleguen al destinatario final, pero en ningún caso después de que hayan transcurrido 60 días consecutivos contados a partir del día siguiente a la fecha en que se entregaron a la persona facultada para recibirlas.

3. Si el empresario participó en el examen o inspección de las mercaderías en el momento en que se entregaron a la persona facultada para recibirlas, no se requerirá aviso de la pérdida o el daño que se hayan comprobado durante ese examen o inspección.

4. En caso de pérdida o de daños ciertos o presuntos, el empresario y la persona facultada para recibir las mercaderías se darán mutuamente todas las facilidades razonables para la inspección de las mercaderías y la comprobación del número de bultos.

5. No se pagará ninguna indemnización por los perjuicios resultantes del retraso en la entrega de las mercaderías, a menos que se haya dado aviso al empresario dentro de un plazo de 21 días consecutivos contados a partir del día siguiente a la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibirlas.

Artículo 12

Prescripción de las acciones

1. Toda acción que haya de ejercitarse en virtud de la presente Convención prescribirá si no se ha incoado un procedimiento judicial o arbitral dentro del plazo de dos años.

2. El plazo de prescripción comenzará a correr:

a) El día en que el empresario haya entregado las mercaderías o parte de ellas a la persona facultada para recibirlas o las haya puesto a su disposición, o

b) En caso de pérdida total de las mercaderías, el día en que el empresario dé aviso a la persona facultada para reclamar por la pérdida de las mercaderías o el día en que la persona pueda considerar las mercaderías como perdidas de conformidad con el párrafo 4 del artículo 5, si esto sucede antes.

3. El día en que comience a correr el plazo de prescripción no será contado a efectos del cómputo del plazo.

4. El empresario podrá prorrogar en cualquier momento el plazo de prescripción, durante el transcurso del mismo, mediante una declaración por escrito hecha al reclamante. El plazo podrá ser prorrogado nuevamente mediante otra u otras declaraciones.

5. La acción de repetición que corresponda al transportista o a otra persona contra el empresario podrá entablarse incluso después de expirado el plazo de prescripción establecido en los párrafos anteriores, siempre que se entable dentro de los 90 días desde la fecha en que el transportista o esa otra persona haya sido declarado responsable a raíz de una acción entablada en su contra, o haya satisfecho la reclamación en la que se fundó esa acción, y siempre que se dé aviso dentro de un plazo razonable al empresario del ejercicio de una acción contra el transportista o esa otra persona que pueda dar lugar a una acción de repetición contra el empresario.

Artículo 13

Cláusulas contractuales

1. Salvo que la presente Convención disponga otra cosa, toda cláusula que figure en el contrato celebrado por el empresario, o en cualquier otro documento firmado o emitido por el empresario con arreglo al artículo 4, será nula y sin efecto en la medida en que se aparte directa o indirectamente de lo dispuesto en la presente Convención. La nulidad de esa cláusula no afectará a la validez de las demás disposiciones del contrato o documento en que figure.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, el empresario podrá, mediante un acuerdo, ampliar la responsabilidad y las obligaciones que le incumben en virtud de la presente Convención.

Artículo 14

Interpretación de la Convención

En la interpretación de la presente Convención, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación.

Artículo 15

Instrumentos relativos al transporte internacional

La presente Convención no modificará los derechos ni las obligaciones que puedan emanar de cualquier instrumento internacional relativo al transporte internacional de mercaderías que sea vinculante para un Estado que sea parte en la presente Convención, o de cualquier ley de ese Estado que tenga por efecto aplicar una convención relativa al transporte internacional de mercaderías, o que se fundamente en ella.

Artículo 16

Unidad de cuenta

1. La unidad de cuenta a que se refiere el artículo 6 de la presente Convención es el derecho especial de giro definido por el Fondo Monetario Internacional. Las cuantías mencionadas en el artículo 6 se expresarán en la moneda nacional de un Estado según el valor que tenga en la fecha del fallo o en la fecha acordada por las partes. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado Parte que sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el derecho especial de giro se calculará según el método de valoración aplicado en la fecha correspondiente por el Fondo Monetario Internacional para sus operaciones y transacciones. La equivalencia entre la moneda nacional de un Estado Parte que no sea miembro del Fondo Monetario Internacional y el derecho especial de giro se calculará en la forma que determine ese Estado.

2. El cálculo mencionado en la última oración del párrafo anterior se hará de tal manera que exprese, en lo posible, en la moneda nacional del Estado Parte los mismos valores reales que en el artículo 6 se expresan en unidades de cuenta. Los Estados Partes deberán comunicar su método de cálculo al depositario en el momento de la firma o cuando depositen su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, así como cada vez que se modifique ese método de cálculo.

CLÁUSULAS FINALES

Artículo 17

Depositario

El Secretario General de las Naciones Unidas es el depositario de la presente Convención.

Artículo 18

Firma, ratificación, aceptación, aprobación, adhesión

1. La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre . . . y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el . . .

2. La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3. La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

Artículo 19

Aplicación a las unidades territoriales

1. Todo Estado integrado por dos o más unidades territoriales en las que sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá en cualquier momento sustituir por otra su declaración original.

2. Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente en qué unidades territoriales será aplicable la Convención.

3. Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención ha de aplicarse a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Parte pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está situado en un Estado Parte, a menos que esté situado en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4. Si el Estado no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1 del presente artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

Artículo 20

Reservas

No se podrán hacer reservas a la presente Convención.

Artículo 21

Efecto de la declaración

1. Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

2. Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3. Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de esa entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario.

4. Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

Artículo 22

Entrada en vigor

1. La presente Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el quinto instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

2. Para cada uno de los Estados que lleguen a ser Estados Contratantes en la presente Convención después de la fecha en que se haya depositado el quinto instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la presente Convención entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el instrumento pertinente en nombre de ese Estado.

3. Los Estados Partes aplicarán las disposiciones de la presente Convención a los servicios relacionados con el transporte con respecto a las mercaderías de las que el empresario se haga cargo en la fecha en que entre en vigor la presente Convención con respecto a ese Estado o después de esa fecha.

Artículo 23

Revisión y enmienda

1. El depositario convocará una conferencia de los Estados Contratantes de la presente Convención para revisarla o enmendarla si lo solicita un tercio, por lo menos, de los Estados Partes.

2. Se entenderá que todo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión depositado después de la entrada en vigor de una enmienda a la presente Convención se aplica a la Convención enmendada.

Artículo 24

Revisión de los límites de responsabilidad

1. A solicitud de por lo menos un cuarto de los Estados Partes, el depositario convocará una reunión de una Comisión integrada por un representante de cada Estado Contratante para estudiar la posibilidad de aumentar o disminuir las cuantías mencionadas en el artículo 6.

2. Si la presente Convención entrase en vigor después de que hubiesen transcurrido más de cinco años desde su apertura a la firma, el depositario convocará una reunión de la Comisión dentro del primer año siguiente a su entrada en vigor.

3. La reunión de la Comisión tendrá lugar con ocasión del próximo período de sesiones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en el mismo lugar donde éste se celebre.

4. Al decidir si los límites deben modificarse, y en caso afirmativo, en qué medida, se tendrán en cuenta los criterios siguientes, determinados sobre una base internacional, y cualquier otro criterio que se estime pertinente:

a) La cuantía en que se haya modificado la limitación de la responsabilidad en alguno de los instrumentos relativos al transporte internacional;

b) El valor de las mercaderías manipuladas por los empresarios;

c) El costo de los servicios relacionados con el transporte;

d) Las primas de seguros, incluidas las correspondientes al seguro de la carga, al seguro de responsabilidad de los empresarios y al seguro que cubra las lesiones relacionadas con el empleo sufridas por los trabajadores;

e) El nivel medio de los daños y perjuicios a que se condene al empresario por pérdidas o daños en las mercaderías o retraso en su entrega; y

f) Los gastos de electricidad, combustible y otros servicios públicos.

5. La Comisión aprobará las enmiendas por una mayoría de dos tercios de sus miembros presentes y votantes.

6. No podrá considerarse ninguna enmienda de los límites de responsabilidad previstos en este artículo antes de que hayan transcurrido cinco años a partir de la fecha en que la presente Convención quedó abierta a la firma.

7. El depositario notificará cualquier enmienda que resulte aprobada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 5 a todos los Estados Contratantes. Se entenderá que la enmienda ha sido aceptada al final de un plazo de 18 meses después de haber sido notificada, a menos que dentro de ese plazo por lo menos un tercio de los Estados que eran Estados Partes en el momento de la aprobación de la enmienda por la Comisión hayan comunicado al depositario que no la aceptan. La enmienda que se tenga por aceptada de conformidad con el presente párrafo entrará en vigor para todos los Estados Partes 18 meses después de su aceptación.

8. El Estado Parte que no haya aceptado una enmienda quedará no obstante obligado por ella, a menos que ese Estado denuncie la presente Convención a más tardar un mes antes de la entrada en vigor de la enmienda. Esa denuncia surtirá efecto cuando entre en vigor la enmienda.

9. Cuando una enmienda haya sido aprobada de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 5, pero aún no haya expirado el plazo de 18 meses previsto para su aceptación, el Estado que se convierta en Estado Parte en la presente Convención durante ese

plazo quedará obligado por la enmienda si ésta entra en vigor. El Estado que se convierta en Estado Parte después de expirado ese plazo quedará obligado por las enmiendas que hayan sido aceptadas de conformidad con el párrafo 7.

10. El límite de la responsabilidad aplicable será el que, de conformidad con los párrafos anteriores, esté en vigor en el momento en que se produjo el hecho que ha causado la pérdida, los daños o el retraso.

Artículo 25

Denuncia

1. Todo Estado Parte podrá denunciar la presente Convención en cualquier momento mediante notificación hecha por escrito al depositario.

2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de un año contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHA en . . ., el día . . . de . . . de mil novecientos . . ., en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

II. ACTAS RESUMIDAS DE LA COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL CORRESPONDIENTES A LAS SESIONES EN LAS QUE SE EXAMINÓ EL PROYECTO DE CONVENCIÓN SOBRE LA RESPONSABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DE TERMINALES DE TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL[a]

Acta resumida (parcial)* de la 402a. sesión

Martes 16 de mayo de 1989, a las 10.30 horas

[A/CN.9/SR.402]**

Presidente provisional: Sr. FLEISCHAUER
(Secretario General Adjunto, Asesor Jurídico)

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

El debate reflejado en el acta resumida comienza a las 11.05 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4)

1. El PRESIDENTE declara abierto el debate general sobre el proyecto que figura en el anexo I al informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales sobre la labor realizada en su 11.° período de sesiones (A/CN.9/298) y señala a la atención de la Comisión la recopilación de observaciones a ese proyecto presentadas por gobiernos y organizaciones internacionales, que figuran en los documentos A/CN.9/319 y sus Adiciones 1 a 4. Indica que el proyecto de cláusulas finales del proyecto de Convención (A/CN.9/321) se examinará más adelante.

2. El Sr. GUNN (Cámara Naviera Internacional) dice que tras madura reflexión, su Organización considera que no se necesita una convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. En primer lugar, el acuerdo sobre esa responsabilidad concierne al contrato comercial y constituye un elemento importante de la competencia, que influye en la buena organización de los puertos y terminales y, de esa forma, fomenta su eficaz funcionamiento. En segundo lugar, las Reglas de La Haya y de Visby, que aún rigen la mayor parte del comercio mundial, no fijan términos y condiciones uniformes con respecto a la responsabilidad de los empresarios de terminales. No obstante esas objeciones, la Cámara Naviera Internacional no se opone a la idea de preparar normas modelo siempre que éstas no menoscaben la capacidad de las terminales para competir; en efecto, esas normas podrían resultar útiles para fomentar la armonización. Confía en que la Comisión examinará más detenidamente esa cuestión durante el período de sesiones en curso.

3. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que las observaciones que ha formulado su Gobierno en las páginas 9 y 10 del documento A/CN.9/319 son el resultado de prolongadas consultas que se celebraron en los Estados Unidos con transportistas, grupos de aseguradores, estibadores y expedidores. La primera cuestión fundamental que desea plantear es que el proyecto de texto que se examina, aun conservando su independencia frente a otros convenios, debería cubrir al mismo tiempo las lagunas de los regímenes existentes, como las Reglas de La Haya y de Visby, las Reglas de Hamburgo y el Convenio de Varsovia, en los casos en que esos regímenes no sean aplicables. En consecuencia, los Estados Unidos no están de acuerdo con la importancia que se asigna en el proyecto a la armonización de la Convención sobre la Responsabilidad de los Empresarios de Terminales de Transporte en el Comercio Internacional con las Reglas de Hamburgo, y no respecto de otros regímenes existentes. Otra cuestión fundamental que desea plantear es que el proyecto de Convención no debería aplicarse a los estibadores cuando a éstos ya se les aplicaran otras normas relativas al transporte; en otras palabras, no es necesario trastornar los regímenes de responsabilidad existentes en la medida en que ya son aplicables. En los Estados Unidos, los estibadores ansían mantener un régimen de responsabilidad uniforme siempre que pueda lograrse mediante una cláusula del conocimiento de embarque. Pero en general apoyan el nuevo proyecto de Convención en la medida en que se reflejen debidamente sus inquietudes en el instrumento que en definitiva se apruebe. El orador está dispuesto a presentar por escrito las propuestas de su Gobierno sobre esta y otras cuestiones relacionadas con el proyecto de Convención.

4. El PRESIDENTE invita a todas las delegaciones que deseen presentar propuestas a que las entreguen lo antes posible por escrito a la Secretaría. En respuesta a la pregunta del Sr. CHAFIK (Egipto), dice que también pueden hacerse propuestas verbalmente durante el debate, que serán examinadas por la Comisión, salvo que la falta de traducciones oficiales de esas propuestas a todos los idiomas de trabajo resulte un obstáculo.

5. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que en el Reino Unido todos los sectores comerciales interesados han expresado serias

[a] Las actas resumidas que figuran en el presente volumen llevan incorporadas las correcciones solicitadas por las delegaciones y los cambios de redacción que se tuvieron por necesarios.

*No se levantó acta de la sesión con anterioridad a las 11.05 horas.

**No se levantaron actas de las sesiones 389a. a 401a.

dudas con respecto a la necesidad de una convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte y se opondrían a la aprobación del presente proyecto como una convención, especialmente si no se modifica el artículo 8. Se estima que incluso si se eliminan de ese artículo los aspectos indeseables, las ocasiones de incertidumbre en el proyecto son demasiadas como para que la convención pueda lograr el objetivo deseado de la uniformidad en el comercio internacional y la reducción de los gastos de transporte y seguro. Su delegación opina que la Comisión debería tener presente la posibilidad de adoptar normas modelo sin prejuzgar esa cuestión partiendo de la hipótesis de que el resultado de su labor sobre ese tema deba ser necesariamente una convención.

6. El Sr. YUAN Zhenmin (China) dice que su delegación apoya en principio el proyecto pero se propone presentar por escrito propuestas concretas, entre otras cosas, con respecto al título del proyecto. A su juicio, es preferible que las propuestas se presenten por escrito siempre que sea posible.

7. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que es partidario de que se examinen con espíritu constructivo todas las propuestas que aclararían cuestiones tales como el ámbito de aplicación del instrumento propuesto, el alcance de las obligaciones del empresario relacionadas con la inspección y con el suministro de documentación, y la compatibilidad de los límites de responsabilidad con otros instrumentos relativos al transporte, además de las Reglas de Hamburgo, las que el presente proyecto, al parecer, está destinado a complementar. La atención debe concentrarse en elaborar el proyecto de manera que su aplicación sea lo más amplia posible, a fin de que resulte atractivo para los empresarios que mantienen relaciones con transportistas que no se rigen por las Reglas de Hamburgo.

8. El Sr. BONELL (Italia) dice que a su Gobierno le complacería que pudiese ultimarse el proyecto de Convención durante este período de sesiones de la Comisión. Está convencido de la utilidad del nuevo instrumento propuesto precisamente por la situación existente, que está lejos de ser satisfactoria para todos los interesados. Se ha sugerido que las normas propuestas podrían impedir la competencia entre los empresarios de terminales de transporte en beneficio de los usuarios y de la comunidad mercantil en general. De ser así, ello constituiría, por cierto, motivo de preocupación; pero el orador confía en que el criterio minimalista que se adopta desde el principio excluya cualquier riesgo de esa índole. En cuanto a la relación entre el proyecto de Convención y otras normas ya existentes, aunque no necesariamente aún en vigor, está dispuesto a aceptar algunas modificaciones que harían que el vínculo entre el proyecto de Convención y las Reglas de Hamburgo fuera un poco menos formal y explícito.

9. El Sr. RENGER (República Federal de Alemania) dice que su Gobierno tiene una actitud positiva frente al contenido del proyecto de Convención. No obstante, como se indica en sus observaciones escritas que figuran en el documento A/CN.9/319/Add.1, considera que podría resultar prematuro presentar el proyecto de texto que se examina en forma de convención. El orador expresa su preferencia por la ley modelo. El proyecto de artículos se concibió originalmente para el tipo tradicional de contrato de almacenamiento, pero luego se amplió considerablemente su alcance. La República Federal de Alemania no se opone a que el ámbito de aplicación sea amplio, ya que considera que deben reglamentarse todos los bienes y servicios que intervienen en las modernas operaciones de terminales de transporte. Sin embargo, como la situación en lo que se refiere a los terminales de transporte evoluciona constantemente, una convención vinculante crearía una estructura rígida que, una vez puesta en vigor, sería difícil de modificar o enmendar. Por consiguiente, el texto que se examina debe adoptar inicialmente la forma de una ley modelo. Se podría entonces determinar si sus disposiciones son adecuadas para abordar la situación evolutiva de los terminales de transporte modernos y no se excluiría la adaptación a acontecimientos futuros. El Sr. Renger propone que la forma que haya de adoptar el proyecto de artículos se decida sólo después de examinar el proyecto del texto artículo por artículo.

10. La Sra. VILUS (Yugoslavia) dice que hay muchos argumentos en favor de la convención o de una ley modelo. Con todo, los argumentos favorables a la segunda solución le parecen especialmente convincentes. Yugoslavia estima que se necesitaban normas para colmar un vacío. La forma que adoptarán esas normas se ha de decidir en función de los instrumentos vigentes en el sector del transporte.

11. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que su Gobierno, al igual que los del Reino Unido y la República Federal de Alemania, preferiría que el proyecto de artículos adoptase la forma de una ley modelo y no la de una convención. Debido a la amplia variedad de empresarios de terminales de transporte que prestan diferentes tipos de servicios, los Países Bajos no están convencidos de que todos deban regirse por el mismo sistema de responsabilidad. En el caso de que se adopte una decisión en favor de una convención, el texto aprobado debe prever la posibilidad de aplicar el instrumento en función de circunstancias nacionales especiales. La oradora llama la atención sobre un nuevo artículo propuesto, presentado por su país en el documento A/CN.9/319/Add.3, donde estipula que "Todo Estado podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que limitará la aplicación de las normas de esta Convención a determinados tipos de empresarios de terminales".

12. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) declara que su país apoya el proyecto que se examina y confía en que se ultime el texto a fin de que pueda presentarse a la Asamblea General para su aprobación. A su delegación le resulta difícil comprender los problemas que aquejan a los Estados contrarios a la forma de convención. Si estiman conveniente resguardar un compromiso de derecho público de carácter internacional en relación con el tema que se examina, podrán utilizar la convención como una ley modelo en su legislación interna y aceptar los artículos que consideren útiles y prescindir de los demás. Pero Finlandia no es optimista en cuanto a que los países partidarios de una ley modelo actuarán en esa forma. La Comisión siempre ha procurado adaptarse a los Estados que tienen necesidades particulares con tal de que dicha adaptación no provoque dificultades graves. El orador no ve en qué forma el presente proyecto de texto podrá causar alguna dificultad seria. Finlandia es partidaria de elaborar una convención.

13. El texto que examina la Comisión plantea algunos problemas a Finlandia en relación con el ámbito de su aplicación, pero es indudable que esos problemas podrán resolverse en la legislación de aplicación que se ha de promulgar. Asimismo, resulta problemático el fijar un límite entre el transporte en sí mismo y las operaciones de terminales de transporte y más aún lo que dice en relación con el artículo 8. Sin embargo, el orador estima que ambos problemas podrán resolverse.

14. El PRESIDENTE opina que la forma que ha de adoptar el texto que se examina es realmente una cuestión importante. La mayoría de los que han intervenido hasta ahora parecen ser partidarios de una convención, pero confía en que otros miembros opinarán sobre la cuestión a fin de que pueda precisarse el carácter del documento que está elaborando la Comisión.

15. El Sr. BONELL (Italia) considera que sólo se ha de decidir posteriormente la cuestión de la forma que debe adoptar el texto, tal vez después de que se examinen sus diferentes artículos.

16. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales es digno de encomio por la labor desplegada en la preparación del proyecto de Convención que tiene ante sí la Comisión. El texto constituye una base sólida para posteriores negociaciones encaminadas a elaborar un régimen de responsabilidad para los empresarios de terminales de transporte. El Gobierno de Suecia comprende que el proyecto de Convención representa una transacción entre diferentes criterios y sistemas jurídicos. Las soluciones elegidas no siempre reflejan las preferencias de Suecia. Sin embargo, el establecimiento de un régimen de responsabilidad apropiado y la eliminación de vacíos existentes adquieren tal importancia que se considera que el proyecto de texto es básicamente aceptable. Con respecto a la forma del instrumento que se ha de aprobar, al orador le resulta difícil, como al representante de Finlandia, comprender por qué la forma de convención se ha de considerar tan inaceptable. Suecia puede apoyar la idea de elaborar el texto en forma de convención.

17. Las Reglas de Hamburgo y el Convenio Multimodal han servido en gran medida como modelos para la nueva convención que se propone; sin embargo, lamentablemente esos instrumentos no han entrado todavía en vigor. El objetivo fundamental es lograr el mayor grado de uniformidad posible en la esfera del derecho de transporte y, por tanto, la aprobación de una convención es el método más adecuado. En cuanto a los Estados que no estén dispuestos a aceptar una convención, ese instrumento podría servir al menos como un modelo para su legislación nacional.

18. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) estima que la forma de convención es la que mejor se adapta a la actual necesidad de normas sobre responsabilidad en el transporte internacional. El orador apoya las opiniones expresadas por los representantes de Finlandia y de Suecia, así como los comentarios por escrito presentados por esos países. Una convención no perjudicaría de modo alguno a los países poco amigos de convenciones, mientras que una ley modelo no resultaría aceptable para los países partidarios de la convención. La cuestión ha sido examinada en numerosas ocasiones anteriores y el orador tiene la impresión de que en algunos casos la insistencia en la forma que debía darse a las normas tenía el propósito de aplazar la culminación de la labor. Es necesario saber desde el comienzo si el proyecto de texto será una ley modelo o una convención, ya que las leyes modelo se basan en principios distintos. Por ejemplo, en una ley modelo no habría necesidad de cláusulas finales y la formulación de algunos de los artículos tendría que ser diferente. La delegación de la República Democrática Alemana es partidaria de la adopción de una convención sobre el tema que se examina.

19. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que su delegación prefiere una convención. Una ley modelo podría conseguir una aceptación transitoria, mientras que una convención tendría un carácter más permanente. A juicio del orador el debate en la Comisión no debe limitarse a las propuestas que se han presentado por escrito.

20. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que su Gobierno y otros 13 han presentado en el documento A/CN.9/319 y sus adiciones diversas propuestas por escrito relacionadas con el proyecto de Convención. El orador estima que tal vez se cree confusión si se exige ahora que se vuelvan a presentar todas las observaciones escritas en forma de propuestas incorporadas a un documento "CRP".

21. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que las propuestas por escrito ya formuladas concretamente y que figuran en el documento A/CN.9/319 y sus adiciones se pueden identificar haciéndose referencia a esos documentos. Cualquier nueva propuesta de que se modifique el texto se debe distribuir por escrito como documento de sesión.

22. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que apoya las opiniones expresadas por los observadores de Austria, Suecia, la República Democrática Alemana y Finlandia y por el representante de Italia, quienes prefieren una convención a una ley modelo. Ya existe un gran número de convenciones y protocolos sobre el transporte internacional de mercaderías, que proporcionan un marco en el cual una nueva convención se integraría cómodamente. No obstante, sería necesario resolver las objeciones planteadas por los partidarios de la ley modelo. La decisión sobre la forma definitiva del texto se debe adoptar sólo después de examinar las normas.

23. El Sr. DOUNYA (Egipto) dice que a juicio de su Gobierno una convención es la forma más adecuada, ya que el transporte internacional marítimo y aéreo, e incluso por ferrocarril, ya está contemplado en las convenciones internacionales sobre responsabilidad. La nueva convención propuesta se podría integrar en la estructura jurídica existente, cubriendo las pocas lagunas que aún subsisten. La decisión relativa al carácter del instrumento que se ha de aprobar se debería adoptar desde el comienzo, ya que afectaría a algunas de las normas que se van a examinar.

24. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que su Gobierno también es partidario de una convención, ya que sería más fácil que los países que prefieren una ley modelo adoptaran una convención que a la inversa. De todos modos, la decisión sobre esa cuestión fundamental se debe tomar antes de examinar las normas.

25. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que la cuestión de escoger entre una convención o una ley modelo ya se ha discutido ampliamente y se ha adoptado una decisión en el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales. A juicio del orador, ya es demasiado tarde para modificar esa decisión, que se podría ratificar oficialmente tras el examen de las normas.

26. El Sr. ABASCAL (México) dice que la decisión acerca de la forma del instrumento que se ha de aprobar debe tomarse en una etapa posterior, cuando se hayan examinado todas las cuestiones sustantivas. Quienes se oponen a la idea de la convención han insistido mucho en la rigidez de las convenciones. Sin embargo, se ha desarrollado recientemente una nueva dinámica, y se han adaptado progresivamente y con bastante flexibilidad muchas convenciones mediante el recurso a los protocolos.

Se levanta la sesión a las 12.37 horas.

Acta resumida de la 403a. sesión

Martes 16 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.403]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add. 1 a 4)

1. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que el punto de vista de su delegación sigue siendo el de que la uniformidad del derecho en relación con la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte se podrá lograr mejor con una convención que con una ley modelo. El derecho internacional en la esfera del transporte internacional de mercaderías ya es objeto de convenciones. Es conveniente elaborar una convención sobre el tema que se examina y el proyecto preparado por el Grupo de Trabajo servirá de base útil para ello.

2. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que su delegación jamás ha objetado la utilidad ni la conveniencia de normas que regulen las actividades de los empresarios de terminales de transporte y apoya el criterio de que esas normas deban adoptar la forma de una convención. Sin embargo, estima que debe posponerse el debate sobre la forma que ha de adoptar el texto, tal como lo propone el representante de Italia, hasta después de que se haya aprobado el contenido.

3. El Sr. YUAN Zhenmin (China) sostiene que una convención sería la forma apropiada que han de revestir las normas uniformes relativas a los empresarios de terminales de transporte por dos motivos. En primer lugar, la mayoría de las delegaciones es partidaria de una convención y, lo que es más importante, si se adoptara la forma de una convención, las delegaciones que prefieren una ley modelo podrían utilizar la convención, en su propia legislación interna, como una ley modelo. Por otra parte, si se escogiese la forma de una ley modelo, los partidarios de una convención no podrían emplear la ley modelo como una convención. En consecuencia, su delegación es partidaria de una convención.

4. El Sr. VINCENT (Sierra Leona) señala que su delegación prefiere la forma de una ley modelo a la de una convención. Sin embargo, apoya el criterio de que debe postergarse el examen de la forma de las normas uniformes hasta después de que se hayan examinado las cuestiones sustantivas.

5. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que las normas uniformes deben revestir la forma de una convención. Los argumentos que expuso el representante de los Estados Unidos de América son los más convincentes. Todo el derecho internacional vigente en materia de transporte es objeto de convenciones. El orador es partidario de utilizar el proyecto de texto propuesto por el Grupo de Trabajo como base para la labor de la Comisión en el actual período de sesiones.

6. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que en el último período de sesiones del Grupo de Trabajo su delegación apoyó el criterio de la ley modelo. El Japón sigue propiciando una ley modelo, pero podría aceptar una convención si ése resultara ser el deseo de la mayoría. El orador se reserva el derecho de formular nuevas observaciones sobre la materia en una fase posterior.

7. El Sr. PHAI CHENG GOH (Singapur) apoya la opinión de que deben examinarse primero las cuestiones sustantivas y sólo ulteriormente procede considerar si las normas uniformes han de revestir la forma de una convención o de una ley modelo.

8. El Sr. VENKATRAMIAH (India) cree que es necesaria una convención, ya que todo el derecho relativo al transporte, como las "Reglas de Hamburgo", también adopta la forma de convenciones. Cualquier otra forma que se adoptara causaría dificultades a los países.

9. La Sra. PERT (Observadora de Australia) dice que su delegación sigue propiciando una convención por las razones dadas por otras delegaciones, sobre todo las de Finlandia y los Estados Unidos de América. La cuestión de determinar si las normas han de revestir la forma de una convención o de una ley modelo debe resolverse ahora y no en una etapa posterior.

10. El Sr. TEPAVIDCHAROV (Bulgaria) apoya el criterio de que las normas uniformes relativas a la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional deben establecerse en una convención. Ese criterio satisfará mejor la intención de llenar un vacío en el derecho internacional relativo al transporte y contribuirá a abordar los problemas que hasta ahora se presentan en esa esfera.

11. El Sr. AL-WOHAIBI (Nigeria) dice que su delegación prefiere la forma de una ley modelo a la de una convención. No obstante, el debate sobre el tema debe diferirse hasta después de que se haya efectuado una discusión a fondo de los problemas sustantivos.

12. El PRESIDENTE, resumiendo el debate, dice que la mayoría es partidaria de un proyecto de convención, pero que algunas delegaciones preconizan el método de la ley modelo. A fin de facilitar los trabajos del período de sesiones, recomienda que se apruebe el criterio de la convención, que estimulará un mayor rigor en la redacción. Si se aprueba el proyecto de Convención, corresponderá explicar que los países que prefieran el método de la ley modelo no necesitarán adoptar la Convención, pero podrán incorporar sus disposiciones en su legislación interna. A los efectos de los trabajos del período de sesiones, el criterio de la ley modelo no parece muy práctico. No se excluye la posibilidad de que las normas y reglamentos elaborados durante el debate puedan emplearse como la base de una ley modelo. Sin embargo, sería más difícil transformar una ley modelo en una convención que lo contrario.

13. En cuanto a la propuesta de comenzar el examen con las cláusulas finales, sólo habría cláusulas finales si se aprobase la forma de una convención y, por tanto, se requeriría un acuerdo previo sobre ese punto.

14. Otra posibilidad que cabría considerar en el examen de las cláusulas finales, para satisfacer las inquietudes de los países que no son partidarios de la Convención, serían las reservas que les permitieran aplicar la Convención como si fuese una ley modelo.

15. El Presidente cree que la mayoría desea que la Comisión comience sus trabajos sobre la propuesta Convención en la inteligencia de que todas las cuestiones planteadas hasta ahora podrán examinarse en relación con los distintos artículos a los que se aplican.

16. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación prefiere el criterio de la ley modelo, pero que aceptaría el de la convención como base para los trabajos del período de sesiones.

17. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) juzga incorrecto que el título del proyecto de Convención se refiera únicamente a la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte, puesto que el proyecto de Convención abarca otras cuestiones fuera de la responsabilidad, como las que figuran en los artículos 9 y 10.

18. El Sr. YUAN Zhenmin (China), refiriéndose a la cuestión del título del proyecto de Convención, estima que las palabras "comercio internacional" deben sustituirse por "transporte internacional de mercaderías", ya que la mayor parte de los artículos se refieren al transporte de mercaderías y no al comercio internacional.

19. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que, en el debate inicial sobre el carácter de los empresarios de terminales, se eligió deliberadamente el término "comercio internacional" porque es más amplio que "transporte de mercaderías". Los empresarios de terminales no se dedican únicamente al transporte de mercaderías. El objetivo principal del proyecto de Convención es colmar una laguna en el derecho internacional relativo al transporte de mercaderías, pero el uso del término "comercio" no está en contradicción con es a finalidad. No obstante, el orador podría aceptar la aprobación de la expresión "transporte de mercaderías" si así fuera el deseo general.

20. El Sr. BONELL (Italia), apoyado por el Sr. VENKATRAMIAH (India) dice que si bien podría considerarse deseable la sustitución de la palabra "responsabilidad", ello no es fundamental. Deduce del silencio de la mayoría de las delegaciones que están satisfechas con mantener el título tal como está; su delegación también lo preferiría.

21. El PRESIDENTE dice que, como no observa que reciban apoyo las sugerencias de suprimir la referencia a la "responsabilidad", o sustituir la palabra "comercio" por las palabras "transporte de mercaderías", considera que el título debería mantenerse tal como fue redactado por el Grupo de Trabajo.

22. *Así queda acordado.*

23. El PRESIDENTE pregunta qué método desea adoptar la Comisión para el examen de los artículos.

24. El Sr. DOUNYA (Egipto) propone que la Comisión examine cada uno de los artículos, párrafo por párrafo.

25. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) conviene en que la Comisión debe proceder al examen párrafo por párrafo.

Artículo 1.

26. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que la definición de empresario de terminal de transporte plantea algunas cuestiones. En particular existe el problema de los estibadores. En los casos en que los transportistas contratan estibadores para desplazar mercaderías, a menudo, el conocimiento de embarque marítimo contiene cláusulas que disponen que a los estibadores se les aplicará el régimen jurídico de los transportistas marítimos. La finalidad de esta norma es permitir que un solo seguro cubra al transportista y al estibador, lo que resulta más sencillo y económico. Los empresarios de terminales, incluidos los estibadores, preferirían un régimen uniforme de responsabilidad, que podría lograrse mediante una cláusula del conocimiento de embarque. Se remite a las observaciones de su Gobierno que figuran en el documento A/CN.9/319, página 11, y propone que, en la última oración del inciso *a)* del artículo 1, se supriman las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal". Con esa modificación se aseguraría que a los estibadores, cuando manipulan mercaderías en virtud de conocimientos de embarque marítimos que les reconocen los mismos beneficios de que gozan los transportistas, se les aplicara conforme a la Convención propuesta un régimen no menos favorable que el aplicable a los transportistas.

27. El Sr. SKOVBY (Dinamarca) apoya la propuesta de los Estados Unidos. Si se suprimiera la palabra "transportista", no sería necesario definirla.

28. El Sr. BONELL (Italia) dice que no está de acuerdo con la propuesta de los Estados Unidos. Un nuevo texto daría lugar a dificultades en su aplicación práctica. Si un transportista contratara a un estibador, se consideraría un subcontratista y se le aplicarían las mismas normas que al transportista. La posición asumida por los Estados Unidos ya está implícitamente prevista en el texto actual. Si se suprimiera la palabra "transportista" se negaría la finalidad principal de la oración, a saber, excluir al transportista de la Convención. Si no se hace una exclusión expresa podrían surgir equívocos.

29. El Sr. OCHIAI (Japón) no apoya la propuesta de los Estados Unidos. A los estibadores no se les aplica el mismo régimen que a los transportistas conforme a la "cláusula Himalaya", porque esa cláusula solamente se aplica a los problemas de responsabilidad. Tampoco se los considera transportistas en otros respectos. El proyecto de Convención no solamente cubre los aspectos relativos a la responsabilidad, sino también la emisión de documentos, las garantías reales contra las mercaderías, etc. Si se aprobara la propuesta de los Estados Unidos, la mayoría de los estibadores no se regirían por la Convención, porque la mayoría de los conocimientos de embarque contienen una "cláusula Himalaya". En otras palabras, si un estibador desea eludir la Convención, puede hacerlo incorporando una cláusula de ese tipo, lo que tendría un efecto perjudicial para la Convención.

30. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) insiste en la importancia de que se aclare la expresión "se hace cargo de", especialmente a la luz de lo dispuesto en el artículo 3. El orador se pregunta si se ha de considerar que el empresario "se ha hecho cargo de" unas mercaderías que se dejaron en el muelle sin instrucciones.

31. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que su delegación no apoya la propuesta de los Estados Unidos. La última oración del inciso *a)* del artículo 1 no está clara y podría significar que un empresario cuya responsabilidad haya cesado con arreglo al artículo 7 de las Reglas de La Haya o de Visby pasaría a ser responsable a tenor de lo previsto en la nueva Convención. Esa interpretación resultaría inaceptable para los Países Bajos. Las palabras "sea responsable de las mercaderías como transportista" de la última oración del inciso *a)* deberían ser, por ello, sustituidas por "actúe como transportista".

32. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se muestra de acuerdo con los representantes de Italia y del Japón en que la última oración del inciso *a)* debe quedar como está. Con respecto a la primera oración de ese inciso, él sugiere

además que se sustituyan las palabras del texto inglés *"take in charge"* por *"take over"*. Por último, sigue habiendo una cierta confusión respecto a la cuestión del transporte segmentado.

33. El Sr. BONELL (Italia) dice que sustituir las palabras *"take in charge"* por *"take over"* podría hacer la frase demasiado restrictiva. Parece claro que si las mercaderías se han dejado en el muelle sin que haya mediado permiso, el empresario de la terminal no las habrá tomado a su cargo, *"taken in charge"*. Por el contrario, habría de considerarse que el empresario se ha hecho cargo de ellas si han sido colocadas en una zona expresamente señalada al efecto.

34. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que las palabras *"take in charge"* pueden resultar ambiguas; está por ello a favor de que se sustituyan o supriman, pero él se opone al empleo de las palabras *"take over"*, porque cuando un empresario se comprometía a asegurar la prestación de servicios relacionados con el transporte, ello no significaba necesariamente que recibía las mercaderías o que tomaba a su cargo las mercaderías. Su delegación propone por ello que se sustituyan las palabras "se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional, a fin de prestar o hacer prestar" por "presta o hace prestar" y que se sustituya en la quinta línea del texto inglés de este inciso las palabras "de esas" por "internacional de". El orador apoya la propuesta de los Estados Unidos de que se supriman las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal" en la última oración del inciso *a)*.

35. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya la propuesta de la República Democrática Alemana de que se suprima la referencia a "se hace cargo de" pero que se siga haciendo referencia al transporte internacional. Su delegación apoya también la propuesta de los Estados Unidos de que se supriman las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal".

36. El Sr. ILLESCAS (España) dice que la finalidad del inciso *a)* del artículo 1 es la de definir la frase "empresario de terminal de transporte" sin hacer referencia alguna al momento en que comienza o termina la responsabilidad del empresario de una terminal de transporte, que está regulado en el artículo 3. Mejoraría la redación de este párrafo si se definiera al empresario como una persona que presta o hace prestar servicios relacionados con el transporte y el orador apoya la modificación propuesta por la República Democrática Alemana. Este párrafo puede, sin embargo, considerarse como aceptable en su forma actual. La sustitución de las palabras "se hace cargo de" *("take in charge")* por "recibe" *("take over")* haría que este texto resultara demasiado restrictivo. El orador opina que este punto deberá ser examinado en relación con el artículo 3. El orador no apoya la propuesta de los Estados Unidos de América relativa a la segunda oración del inciso *a)*.

37. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que la expresión *"take in charge"* constituyó un problema cuando se elaboraron las Reglas de Hamburgo. El problema se debía a que la responsabilidad de los transportistas era muy limitada con arreglo a las Reglas de La Haya, según las cuales la responsabilidad de los transportistas marítimos sólo comenzaba cuando las mercaderías se habían cargado efectivamente en la cubierta de un buque. A este respecto, las Reglas de La Haya eran mucho más estrictas que las aplicables a otras formas del transporte internacional, incluidas las del Convenio de Varsovia. Cuando se elaboraron las Reglas de Hamburgo, los transportistas, naturalmente, no deseaban que se ampliara su responsabilidad, mientras que los expedidores deseaban que la responsabilidad de los transportistas comenzara en el momento en que se entregaba el conocimiento de embarque, lo que en algunos casos podía ocurrir a miles de millas del mar. Por lo tanto, las Reglas de Hamburgo disponían que las mercaderías serían tomadas a cargo en el puerto. No obstante, el orador apoya la supresión propuesta por el representante de la República Democrática Alemana. La propuesta de reemplazar la expresión *"take in charge"* por *"take over"* no toma en cuenta el hecho de que esta última expresión supone el traslado físico de las mercaderías.

38. El Sr. EVANS (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT)) dice que, en el texto original del UNIDROIT, la expresión *"take in charge"* se ha utilizado sólo en relación con la obligación de custodiar las mercaderías. La inclusión de la expresión *"take in charge"* en el inciso *a)* del artículo 1 podría suscitar confusión, y el orador apoya la propuesta formulada por la República Democrática Alemana.

39. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que, en un espíritu de compromiso, puede apoyar la propuesta formulada por la República Democrática Alemana.

40. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que en el Grupo de Trabajo ha habido acuerdo general en el sentido de que el empresario de terminal de transporte se debe definir no sólo como una persona que presta o hace prestar servicios relacionados con el transporte, sino también como una persona que toma a su cargo las mercaderías objeto de transporte internacional. Por lo tanto, resulta claro que la responsabilidad de los empresarios debe abarcar las mercaderías, y la expresión "objeto de transporte internacional" delimita el ámbito de esa responsabilidad. Si se aprobara la supresión propuesta por la República Democrática Alemana, la definición del empresario de terminal de transporte que figura en el artículo 1 no coincidiría con el concepto de responsabilidad del empresario que se expone en los artículos 3 y 5: antes de que un empresario lleve a cabo los servicios relacionados con el transporte que se enumeran en el inciso *d)* del artículo 1, es necesario que se haya hecho cargo de las mercaderías. Por consiguiente, la primera oración del inciso *a)* debe conservarse en su forma actual.

41. El Sr. VENKATRAMIAH (India) dice que, si se examina la primera oración del inciso *a)* del artículo 1 junto con el artículo 3, se obtiene la impresión de que la responsabilidad de los empresarios se limita a hacerse cargo de las mercaderías y no a manipularlas. El problema radica en el artículo 3, que se debería enmendar para dejar en claro que la responsabilidad incumbe también a quienes manipulan las mercaderías.

42. El Sr. SEVON (Finlandia) dice que en el inciso *a)* del artículo 1 se define a los empresarios de terminales de transporte y no su período de responsabilidad ni ninguna otra cuestión relacionada con la responsabilidad. La parte fundamental de la definición es que un empresario debe prestar o hacer prestar servicios relacionados con el transporte y, por lo tanto, el orador apoya la propuesta de la República Democrática Alemana. Si se mantuviera la referencia al hecho de hacerse cargo de las mercaderías, se plantearía el problema de que el empresario no sería responsable cuando no se hubiese hecho cargo de las mercaderías. También resulta innecesaria la referencia a las "mercaderías objeto de transporte internacional" ya que el ámbito de aplicación del proyecto de Convención se define adecuadamente en el artículo 2.

43. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la propuesta de la República Democrática Alemana podría apoyarse sólo si se supone que el inciso *a)* del artículo 1 no tiene ninguna relación con los artículos 3 ó 5. Pero si se supone que hay una relación, el problema que se plantea es saber si el empresario es responsable incluso antes de que preste o de que haga prestar los servicios relacionados con el transporte. Es bastante claro que los empresarios

deben ser responsables desde el momento en que toman a su cargo las mercaderías, y si se suprime la referencia correspondiente, habría una discrepancia entre el inciso *a)* del artículo 1 y el artículo 3.

44. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que la Comisión está examinando dos problemas que si bien están relacionados no son idénticos: a saber, la definición de empresario y el período de responsabilidad. Su delegación apoya plenamente la propuesta del representante de la República Democrática Alemana. Pero recuerda a los miembros de la Comisión que antes o después ésta tendrá que definir el momento en que comienza dicha responsabilidad.

45. El PRESIDENTE toma nota de que la mayoría de las delegaciones apoya la propuesta de la República Democrática Alemana, aunque algunas evidentemente vacilan porque el problema podría encararse en el artículo 3. Pregunta a los miembros si están de acuerdo en que se supriman las palabras "se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional, a fin de", en la primera oración del inciso *a)* del artículo 1.

46. El Sr. SHAFIK (Egipto) sugiere que el asunto quede pendiente hasta que la Comisión examine el artículo 3. Los artículos 1 y 3 podrían abordarse juntos.

47. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) está de acuerdo con el representante de Egipto. Las Reglas de Hamburgo, a diferencia del presente proyecto de Convención, distinguen entre el "porteador" y el "porteador efectivo". Del artículo 3 se deduce que el empresario debe encontrarse materialmente en posesión de las mercaderías antes de que comience su responsabilidad. Si se suprimen las palabras del inciso *a)* del artículo 1 según lo propuesto, el empresario se convertiría en una persona que simplemente se compromete a prestar servicios y que podría no hacerse cargo de las mercaderías. Sería mejor aplazar la cuestión y, de ser necesario, abordar los artículos 1 y 3 juntos.

48. El Sr. BONELL (Italia) subraya la necesidad de que se adopte una decisión. Sugiere que la Comisión debería aceptar la enmienda propuesta y revisarla solamente si resulta necesario después de examinar el artículo 3.

49. El PRESIDENTE sugiere que, teniendo presente que el inciso *a)* del artículo 1 y el artículo 3 tratan asuntos distintos, la Comisión debería adoptar una decisión sobre el inciso *a)* del artículo 1 y reconsiderarla solamente si resultara necesario en relación con el artículo 3.

50. El Sr. YUAN Zhenmin (China) dice que el problema se ha planteado al examinar los relativos méritos de las expresiones *"take in charge"* y *"take over"*. La propuesta de suprimir toda la frase va demasiado lejos.

51. El Sr. INGRAM (Reino Unido) comparte la opinión de que no se puede adoptar ninguna decisión sobre el inciso *a)* del artículo 1 hasta que se conozca el resultado de los debates sobre el artículo 3. En la presente fase, estima que tras la supresión propuesta quedaría el equivalente a un contrato de carga y descarga y nada más, que tendría poca relación con las terminales de transporte.

52. El PRESIDENTE sugiere que, en vista de las dudas que se han expresado, se aplace cualquier decisión sobre el inciso *a)* del artículo 1 hasta que se examine el artículo 3.

53. *Así queda acordado.*

54. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que no se debe olvidar que la finalidad del proyecto de Convención es ocuparse de las mercaderías que son objeto de transporte internacional y que el término transporte internacional —que se define en el inciso *c)* del artículo 1— figura en la frase cuya supresión se sugiere.

55. El PRESIDENTE recuerda que los Estados Unidos han sugerido que se supriman, en el inciso *a)* del artículo 1, las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal" (véase el documento A/CN.9/319, págs. 10 y 11).

56. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) explica que la enmienda propuesta tiene su origen en la situación de los estibadores. Si los estibadores quedan fuera del ámbito de aplicación de estas reglas sería cuestionable la necesidad de una convención sobre las operaciones de las terminales de transporte. Los estibadores insisten en que no se les aplique un régimen más severo que a los transportistas y el Gobierno de los Estados Unidos ha aceptado esta petición. Esto plantea la cuestión de si los estibadores son empleados o mandatarios de los transportistas o de si son contratistas independientes. Los estibadores desean que se les considere como incluidos en ambas categorías, es decir, como transportistas independientes a los efectos de la reglamentación pública de su función, pero disfrutando de las mismas excepciones que los transportistas frente a las acciones que interpongan los expedidores. Se trata de un problema que data de antiguo pero que ni las Reglas de La Haya ni las enmiendas de Visby ni las Reglas de Hamburgo han conseguido resolver.

57. Con respecto al problema de que los estibadores gocen de las mismas excepciones que los transportistas, el aspecto que más interesa a los estibadores es la limitación unitaria de su responsabilidad, que es un asunto de importancia económica fundamental. Lo más eficaz y económico sería que las mercaderías estuviesen protegidas por un único régimen de responsabilidad y un único asegurador, pero ni las empresas de transporte ni las empresas de seguros se muestran dispuestas a aceptar esta solución. Ahora bien, tal vez sea posible reducir el número de aseguradores si el asegurador del transportista marítimo cubre el riesgo durante el transporte marítimo y durante los períodos de espera previos y posteriores a ese transporte, pero los propios estibadores pagarían esa protección a través del precio cobrado a los transportistas; por ello las tarifas de los estibadores serán distintas según que las mercaderías hayan sido aseguradas a través de la cláusula del conocimiento de embarque del transportista marítimo o a través de un seguro concertado por los estibadores.

58. También se deberá aclarar la compatibilidad entre los principios de orden público y la cláusula del conocimiento de embarque marítimo por la que se hacen extensivas a los estibadores las limitaciones de la responsabilidad y excepciones de que disfrutan los transportistas. En el artículo 8 de las Reglas de La Haya —y en una disposición análoga de las Reglas de Hamburgo— se declaran nulas y sin efecto las cláusulas por las que se disminuya la responsabilidad de los transportistas. La extensión de este régimen de protección a los estibadores disminuye la responsabilidad de los estibadores, pero no la de los transportistas. Cabe suponer, por ello, que la extensión por los transportistas a los estibadores, mediante el pago de un precio, de la protección establecida en el conocimiento de embarque no contradice ningún principio genuino de orden público.

59. Los tribunales han rechazado la idea de que las excepciones del transportista sean automáticamente oponibles por los estibadores, pero el más alto tribunal de los Estados Unidos señaló, hará unos 35 años, que ciertas cláusulas de conocimiento de embarque, de cuya cuidadosa redacción se infiera que son

productos de una negociación, podrían hacer extensiva a los estibadores la protección de que disfrutan los transportistas, y en decisiones judiciales posteriores a 1980 se ha reconocido la extensión a los estibadores, mediante una cláusula del conocimiento de embarque, del régimen de protección del transportista marítimo. Esa protección no es automática: los estibadores han de negociarla y los tribunales han de dar por buenos los términos en los que se ha negociado. Esa extensión ha sido motivo de controversia en el Grupo de Trabajo. Algunas delegaciones no deseaban que la Convención se ocupase de los estibadores, pero ello dejaría una amplia laguna en una convención que tiene por objeto eliminar lagunas.

60. La enmienda propuesta satisfaría los deseos de los estibadores, cuyo deseo es que no se les considere como transportistas a todos los efectos, al darles la oportunidad de negociar su régimen de protección en las cláusulas del conocimiento de embarque. Esa protección y las excepciones del transportista serían extendidas a los estibadores a fin de evitar una elevación excesiva del precio de las pólizas de seguro.

Se levanta la sesión a las 17.05 horas.

Acta resumida de la 404a. sesión

Miércoles 17 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.404]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.40 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, A/CN.9/321)

Artículo 1 (continuación)

1. El Sr. BONELL (Italia) reconoce que hay varias razones convincentes que justifican la posición adoptada por los Estados Unidos de América y la modificación de la última oración del inciso *a)* del artículo 1, propuesta por ese país (A/CN.9/319, página 11). Como la adopción de la enmienda propuesta no introduciría ninguna modificación de fondo pero permitiría cierta flexibilidad de interpretación a los tribunales de algunos países, su delegación está dispuesta a aceptar la propuesta de los Estados Unidos, aunque el orador personalmente preferiría que no se modificara ese párrafo.

2. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) en respuesta a las preguntas formuladas por el representante de Hungría en la sesión anterior, dice que la relación entre los estibadores y las empresas navieras está basada en la responsabilidad extracontractual: las mercaderías pueden ser dañadas por el estibador que, por lo general, no tiene ninguna relación contractual con el expedidor ni con el consignatario. En cambio, la relación entre el estibador y el transportista se rige por un contrato. El problema, en consecuencia, es extracontractual y no contractual. En el caso de daños en la carga, es muy probable que el transportista se encuentre lejos en el momento en que se descubran y que la acción civil por daños y perjuicios se dirija contra alguien que esté a mano, como el estibador, que por consiguiente habrá de asegurarse contra ese riesgo. Es un problema grave que la supresión de la frase "como transportista o como empresario de transporte multimodal" ayudaría a resolver.

3. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que no se opone a la propuesta de los Estados Unidos pero que le preocupan las razones aducidas en su presentación. Considera que no hay ninguna disposición en el proyecto de Convención que excluya su aplicación a la relación entre el estibador y el transportista. El texto se ocupa de la responsabilidad de una persona que efectúa operaciones tales como la estiba, y no contiene ninguna disposición que excluya al estibador que efectúa esas operaciones en virtud de un contrato que ha celebrado con el transportista. Si esta interpretación es correcta, la inquietud del representante de los Estados Unidos por eliminar la necesidad de un doble seguro no está del todo justificada. No obstante, la enmienda de los Estados Unidos es útil, pues simplifica el texto y elimina algunas posibles fuentes de equívocos.

4. El PRESIDENTE pregunta si algunas delegaciones se oponen a la propuesta de los Estados Unidos.

5. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que la explicación dada por el representante de los Estados Unidos con respecto a la enmienda propuesta no le ha convencido y, por los motivos que ha indicado en la reunión anterior, no puede apoyar la supresión propuesta. En primer lugar, no todos los estibadores disfrutaban del mismo régimen que los transportistas y, en segundo lugar, cabría sustraerles fácilmente al régimen de la Convención insertando una "cláusula Himalaya" en el conocimiento de embarque. Ello perjudicaría a la Convención propuesta.

6. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) dice que, como al observador de Finlandia, le resulta difícil comprender el problema planteado. Supone que cuando el estibador sea un empleado del transportista, no será un empresario de terminal de transporte, pero si actúa por su cuenta sí será responsable. Además, por regla general, los empresarios de terminales de transporte no tienen ninguna relación contractual con el expedidor. No comprende cómo la supresión propuesta por los Estados Unidos puede favorecer a los estibadores.

7. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América), respondiendo a la oradora anterior, dice que la única dificultad reside en el hecho de que, a tenor de la presente redacción del inciso *a)*, el estibador, para no ser considerado como empresario de una terminal, deberá estar actuando como transportista. En lo que concierne a la "cláusula Himalaya", no se le ha dado plena aplicación en todo el mundo y, en algunos lugares, ha sido anulada por los tribunales por considerársela contraria al orden público. La propuesta de los Estados Unidos tiene por objeto eliminar un obstáculo para que los estibadores, que no quieran ser considerados como transportistas, acepten el proyecto de Convención. En otras palabras, la dificultad reside en que conforme al proyecto de Convención los estibadores habrían de ser considerados como transportistas. No se trata de un problema de seguros, pues los seguros de protección y de indemnidad cubrirían cualquier daño a las mercaderías.

8. El PRESIDENTE toma nota de que, al parecer, sólo hay un apoyo limitado a la propuesta de los Estados Unidos.

9. El Sr. ABASCAL (México) dice que su delegación no tiene objeciones a la propuesta de los Estados Unidos de modificar el inciso *a)*. El orador no ha intervenido por haber preguntado el Presidente si alguna delegación se opone a esa propuesta.

10. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) apoya la propuesta de los Estados Unidos.

11. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que la propuesta de los Estados Unidos mejora el texto desde un punto de vista jurídico y expresa directamente lo que en el texto anterior estaba implícito indirectamente. Además, elimina una frase innecesaria e indica los requisitos jurídicos para la aplicación de la Convención. Por consiguiente apoya la propuesta de los Estados Unidos.

12. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) no está seguro de que acepta la propuesta de los Estados Unidos dada su interpretación del artículo 7 del proyecto de Convención, que se refiere a los mandatarios del empresario, entre quienes se presume que se encuentran los estibadores contratados por el empresario, y contempla las exoneraciones fundadas en el contrato o en disposiciones extracontractuales. La enmienda de los Estados Unidos debería examinarse junto al artículo 7.

13. El Sr. INGRAM (Reino Unido) comprende la intención de la propuesta de los Estados Unidos pero considera que no logrará el objetivo deseado e introducirá cierta incertidumbre con respecto a la aplicación de las normas del proyecto de Convención a los estibadores. En consecuencia prefiere el texto del inciso *a)* tal como está redactado.

14. El PRESIDENTE sugiere que la Comisión considere la enmienda de los Estados Unidos al tiempo que el artículo 7 o, de acuerdo con lo que parece ser el deseo de la mayoría de los miembros, acepte la propuesta de los Estados Unidos y aborde más adelante los argumentos que se planteen con respecto al artículo 7.

15. El Sr. BONELL (Italia) se manifiesta contrario a que se aplace la decisión respecto a la propuesta de los Estados Unidos hasta que la Comisión examine el artículo 7, al que considera no del todo pertinente para el artículo 1. Se han formulado algunas objeciones circunstanciales a la propuesta de los Estados Unidos pero, al parecer, ninguna objeción fundamental. Estima que la Comisión debería tratar de dar cabida a las opiniones de la delegación de los Estados Unidos.

16. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) está de acuerdo con el orador anterior. Finlandia no se opone a la propuesta de los Estados Unidos pero simplemente se pregunta si alcanzará el objetivo deseado. Tal vez lo logre en los Estados Unidos pero no necesariamente en otros lugares. Sin embargo, dado que la propuesta no tendrá gran repercusión para el proyecto de Convención y resultará beneficiosa en un país, considera que debería aceptarse.

17. El PRESIDENTE dice que considera que la Comisión acepta que en el inciso *a)* se supriman las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal".

18. *Así queda acordado.*

19. El Sr. OCHIAI (Japón) acepta la decisión de la Comisión. No obstante, lamenta que a raíz de ella la mayoría de los estibadores de los Estados Unidos de América no se regirán por la Convención.

20. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) dice que la definición que figura en el inciso *a)* del artículo 1 abarca no sólo a los empresarios de terminales de transporte sino también a cualquier intermediario que se haga cargo de las mercaderías y preste servicios relacionados con el transporte. No obstante, parece que otras disposiciones del proyecto de Convención son aplicables a los que prestan servicios de terminales de transporte propiamente dichos, pues consideran al almacenamiento o la guarda como la función central. Se pregunta, por ejemplo, si los estibadores, que manipulan mercaderías durante un plazo muy breve, estarán en posesión de las mercaderías para poder ejercer su derecho de retención conforme al artículo 10. Se pregunta además cuándo, en virtud del artículo 3, termina la responsabilidad de un estibador contratado para la carga o el arrumaje, y con respecto al artículo 4, si el estibador debería emitir un documento que indicara el estado y la cantidad de las mercaderías que manipula. A su juicio es fundamental que las disposiciones del proyecto de Convención se apliquen a todos los casos a los que está destinada. Por último, se pregunta si conviene considerar a todos los intermediarios y manipuladores de la carga como empresarios de terminales, incluso cuando sus servicios no se presten siempre en una terminal de transporte.

21. El PRESIDENTE dice que todos los asuntos como los que se acaban de plantear tendrán que resolverse bien en los artículos siguientes o bien en el contexto de las definiciones del artículo 1. Si no hay objeciones considerará que la Comisión aprueba el inciso *a)* del artículo 1 en su forma enmendada.

22. *Así queda acordado.*

23. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el inciso *b)* del artículo 1.

24. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que, como el texto que se examina sigue muy de cerca al de las Reglas de Hamburgo, desea saber por qué se ha omitido la importante referencia a los animales vivos que figura en dichas Reglas.

25. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el texto que tiene ante sí la Comisión prácticamente es el texto que ha utilizado en todos sus debates el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales. Nunca se ha planteado hasta ahora la referencia a los animales vivos. La definición en el inciso *b)* tiene por objeto simplemente aclarar que los bultos, paletas y otros elementos análogos, bajo las condiciones especificadas en ese inciso, deberán considerarse como mercaderías, y no contiene ninguna indicación acerca de si se incluyen o excluyen otros elementos.

26. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que, a su juicio, la definición debería incluir una indicación a fin de que el término mercaderías abarcara los animales vivos.

27. El Sr. CHAFIK (Egipto), apoyado por la Sra. SKOVBY (Dinamarca), dice que se ha aclarado que los animales vivos no han quedado excluidos de la definición de mercaderías y estima que eso debería bastar.

28. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que, a su juicio, por mercadería se entiende todo objeto que puede transportarse. En consecuencia, no puede aceptar que los contenedores, que pueden ser transportados y almacenados vacíos, se excluyan en ciertos casos de la definición.

29. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que es innecesario referirse a los animales vivos en la definición. La referencia que hacen las Reglas de Hamburgo tenía por objeto

diferenciarlas claramente de las Reglas de La Haya y obedecía al hecho de que la presencia de animales vivos en los medios de transporte podía causar problemas especiales.

30. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que la explicación dada por el representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional ha disipado las dudas de su delegación.

31. El Sr. SZASZ (Hungría) está de acuerdo con el Observador de la República Democrática Alemana. El texto del inciso *b)* es equívoco. En ciertos casos cabría considerar a los contenedores vacíos como "mercaderías".

32. El Sr. YUAN Zhenmin (China) dice que debería hacerse alguna distinción entre mercaderías comerciales y no comerciales, tales como aquellas destinadas a donaciones o ayuda internacional a poblaciones afectadas por desastres naturales. El concepto de "mercaderías" debería abarcar una categoría de objetos más amplia que las meras mercaderías comerciales.

33. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que, aunque la palabra "mercaderías" no plantea en sí misma problemas, su definición como el contenido de objetos como contenedores podría dar lugar a dudas.

34. El Sr. BONELL (Italia) se muestra de acuerdo con las observaciones del Observador de Finlandia y del representante de Hungría. Tal vez la dificultad podría superarse suprimiendo las palabras "siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas", con lo que se volvería al primer texto del UNIDROIT, sobre el que se han basado las deliberaciones del Grupo de Trabajo.

35. El Sr. GOH (Singapur) preferiría que se mantuviese la definición que figura en el inciso *b)*.

36. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que el inciso *b)* no define a las "mercaderías" sino que enumera *"objets mobiles corporels"*. En la versión francesa parece que se considerase a los contenedores como mercaderías, mientras que en la versión inglesa y española no. Habrá que eliminar ambigüedades de ese tipo. Apoya la supresión propuesta por el representante italiano.

37. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) también apoya la enmienda italiana. La cuestión de la diferenciación entre mercaderías comerciales y no comerciales, planteada por el representante de China debería quedar, a su juicio, librada al derecho interno.

38. El Sr. ILLESCAS (España) señala que el artículo 1, que se titula "Definiciones", contiene definiciones en los incisos *a)*, *c)*, *e)* y *f)*, pero no da una definición de las expresiones "mercaderías" o "servicios relacionados con el transporte". Por consiguiente el título de ese artículo es equívoco. Preferiría que se mantuviera el texto del inciso *b)* tal como está, posiblemente con la enmienda de Italia. Pero debería aclararse que la Convención no se aplicará a los contenedores vacíos, salvo que el contrato dispusiese lo contrario.

39. El Sr. INGRAM (Reino Unido) apoya la enmienda propuesta por el representante de Italia.

40. El Sr. EVANS (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) dice que la disposición correspondiente del primer proyecto del UNIDROIT no tenía por objeto excluir a los animales salvajes o a los contenedores vacíos del ámbito del término de "mercaderías".

41. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) duda que el inciso *b)*, que se ha tomado sin modificación de las Reglas de Hamburgo, sea realmente necesario. Además, la frase "suministrado por el empresario" puede dar lugar a equívocos. Si un contenedor del cliente resulta dañado y el empresario debe sustituirlo, se consideraría "mercadería" y se le aplicaría la Convención.

42. El Sr. ABASCAL (México) dice que la definición del inciso *b)* es de índole comprensiva y no descriptiva, análoga a las que pueden verse en varios instrumentos existentes en los que se había adoptado el principio de mencionar expresamente aquellos términos que pudieran suscitar dudas.

43. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que puede apoyar la enmienda de Italia en el inciso *b)* pero que preferiría que se adoptase el texto del UNIDROIT.

44. El Sr. OCHIAI (Japón) no tiene dificultades en aceptar que un contenedor vacío se considere "mercadería", pero sugiere que podría plantearse un problema en aquellos casos en los que el contenedor se utilizaba para el transporte de mercaderías. Es partidario de que se conserve el inciso tal como fue redactado por el Grupo de Trabajo.

45. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) también aprueba el texto del inciso *b)*. Los incisos *b)* y *d)* son simplemente listas de casos que podrían plantear dudas. El inciso *b)* tal vez podría modificarse a fin de que comenzara con una frase tal como "En la presente Convención, por mercadería se entiende: . . .".

46. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) acepta la explicación dada por el representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional. La intención en las Reglas de La Haya había sido de excluir a los animales vivos; mientras que en las Reglas de Hamburgo había sido de incluirlos.

47. El Sr. MOORE (Nigeria) sugiere que la definición del inciso *b)* sea una definición amplia, que incluya casi todo lo que se transporta por mar u otros medios.

48. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) expresa su preocupación por la incertidumbre que podría surgir con respecto a los contenedores depositados en locales de reparación mientras su contenido sea objeto de reparación. Había entendido que el propósito era no considerarlos mercaderías en el proyecto de Convención que se examina. Si se mantiene la frase "siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas" se evitarán ambigüedades.

49. El Sr. BONELL (Italia) no había previsto que su propuesta de supresión de la frase que se acaba de mencionar plantease dificultades. Pero al examinar más a fondo el asunto y a la luz de los debates, retira su propuesta.

50. El PRESIDENTE toma nota de que en general se considera que el inciso *b)* no constituye una definición. Lo relativo al régimen aplicable, por ejemplo, a los animales vivos o a los contenedores vacíos tal vez podría ser examinado por un grupo de redacción, si se estableciere. A falta de objeciones considera que la Comisión aprueba el inciso *b)* del artículo 1.

51. *Así queda acordado.*

52. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el inciso *c)* del artículo 1.

53. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que en su país los empresarios de terminales de transporte han insistido en la importancia de saber cuál será la convención o las reglas modelo

que hayan de aplicarse a las mercaderías que reciben. La situación a ese respecto no siempre fue clara. Su delegación prefiriría que, en provecho del empresario, el proyecto de Convención estableciera un requisito más firme para la identificación de las mercaderías que son objeto de transporte internacional. También celebraría que se aclarara la finalidad que inspira el inciso *c)*.

54. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la intención básica del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales había sido que las reglas internacionales que se formularan se aplicaran solamente a las mercaderías objeto de transporte entre Estados diferentes. En una versión anterior figuraban frases entre corchetes en las que se intentaba resolver la situación del transporte segmentado. El problema está en determinar, en el supuesto, por ejemplo, de haberse previsto en un contrato el transporte de una remesa de mercaderías desde el punto A al punto B en el interior de un Estado, al tiempo que se prevé en otro contrato el transporte de esa remesa desde el punto B al C en el interior del mismo Estado, pero habiéndose previsto en otro contrato el transporte por mar de esa remesa desde el punto C al punto D, que es un puerto situado en otro Estado, si será aplicable a todos esos contratos —algunos de los cuales serían de ámbito totalmente nacional— el proyecto de Convención en el supuesto de que todos ellos sean segmentos de una misma operación de transporte que tomada en su conjunto es de ámbito internacional. La cuestión había sido debatida bastante detalladamente y, finalmente, el Grupo de Trabajo había decidido que el proyecto de Convención debería aplicarse a una operación que en su conjunto sea internacional, incluso cuando ello significase que había de aplicarse a segmentos totalmente nacionales. Al adoptar su decisión, el Grupo de Trabajo había tenido en cuenta la conveniencia de que los empresarios de terminales supieran qué mercaderías eran objeto de transporte internacional y darían lugar a la aplicación de reglas internacionales. A ese fin, la definición de "transporte internacional" requiere que el lugar de partida y el lugar de destino estén indicados como ubicados en dos Estados diferentes en el momento en que el empresario se haga cargo de las mercaderías. Esa indicación podría, por ejemplo, ser deducible de marcas que hayan sido impresas sobre la remesa de mercaderías.

55. El PRESIDENTE sugiere que se aplace el examen del inciso *c)* del artículo 1 en espera de la distribución de una propuesta escrita relativa a ese inciso.

56. *Así queda acordado.*

57. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el inciso *d)* del artículo 1.

58. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que le sorprende que el inciso *d)* no mencione al embalaje y desembalaje de las mercaderías, dos de los servicios más importantes relacionados con el transporte.

59. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que el texto del inciso no aclara que los "servicios relacionados con el transporte" son servicios que consisten en la manipulación física de las mercaderías y no, por ejemplo, servicios financieros, en consecuencia, reitera la propuesta contenida en las observaciones de su Gobierno (A/CN.9/319/Add.3, pág. 6), es decir, que se sustituya el párrafo por la definición siguiente:

> "Por 'servicios relacionados con el transporte' se entiende aquellos servicios que entrañan la manipulación física de las mercaderías, tales como el almacenamiento, el depósito, la carga, la descarga, la estiba, el arrumaje, el entablado y la trinca;"

60. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) apoya la opinión del representante del Reino Unido en el sentido de que debería incluirse al embalaje y desembalaje en la lista de servicios. Sugiere que también se incluya en esa lista la fumigación.

61. El Sr. CHAFIK (Egipto) señala que el inciso *d)*, al igual que el *b)*, contiene una lista de ejemplos y no una definición. Dado que esa lista no es taxativa, las adiciones sugeridas por el representante del Reino Unido y el Observador de Australia resultan aceptables para su delegación. No obstante, prefiriría que la lista fuera precedida por una definición propiamente dicha como la siguiente: "Por 'servicios relacionados con el transporte' se entiende todo servicio que contribuya al transporte de las mercaderías, tales como . . ."

62. El PRESIDENTE sugiere que el texto del inciso *d)* del artículo 1, junto con las propuestas formuladas durante el debate, se remitan al grupo de redacción que se establecerá, con instrucciones de que lo amplíe si es necesario.

63. *Así queda acordado.*

64. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el inciso *e)* del artículo 1.

65. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que tiene dificultades con el texto actual de ese inciso. ¿Se ha excluido la notificación oral de esa definición o está permitida si se deja constancia escrita de la misma en el mismo momento o después de efectuarla? Caso de que la definición haya de ser tenida por una de las reglas de la prueba, ¿será o no obligatoria para los jueces? No hay ninguna disposición análoga en otros instrumentos comparables como, por ejemplo, las Reglas de Hamburgo. Tanto el inciso *e)* como el inciso *f)* podrían dar lugar a equívocos y deberían suprimirse.

66. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) apoya esa propuesta. Su delegación interpreta que el inciso *e)*, tal como está redactado, excluye la ratificación oral. La definición podría crear confusiones en algunos ordenamientos jurídicos, como el de su propio país, donde corresponde a los tribunales judiciales adoptar decisiones en materias de esa índole.

67. El Sr. CHAFIK (Egipto) también apoya la propuesta de Austria.

68. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que, según recuerda, en el Grupo de Trabajo se había expresado la opinión de que la definición no excluía a la notificación verbal pero simplemente exigía que se dejara constancia en el momento en que se efectúa o más tarde. La disposición reviste importancia para las compañías de seguro en relación con el pago de las reclamaciones.

69. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el debate en el Grupo de Trabajo sobre los incisos *e)* y *f)*, que, en una etapa anterior, constituían un único inciso, ha girado al principio en torno a la cuestión de si bastaba la notificación oral. Se había aducido que en el caso de determinados tipos de notificación (por ejemplo, de pérdidas, daños o demora, previstos en el artículo 11) debería ser así. Durante el debate, se fue formando la opinión de que, por motivos como los indicados por el representante de los Estados Unidos, convenía que las reglas uniformes estipularan que en todos los casos debería quedar constancia de la notificación. Sobre la cuestión de la forma que debía asumir esa constancia se había opinado que, ante la rápida evolución de la tramitación y la transmisión electrónicas de datos, la disposición debería ser lo suficientemente flexible como para cubrir

las técnicas actuales y las técnicas que podían emplearse en el futuro.

70. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que las explicaciones que se acaban de dar no hacen más que confirmar su opinión de que el inciso es equívoco. Nadie que no haya seguido el debate podrá comprender que los avisos orales están permitidos, con tal de que se deje de alguna forma constancia de ellos. Además, la disposición parece que va contra el principio de buena fe en el comercio internacional. No ve ninguna razón para que se incluya en este proyecto de Convención cuando no figura en otros instrumentos análogos, y apoya la propuesta de que se suprima salvo que el texto se modifique de manera sustancial.

71. El Sr. BONELL (Italia), si bien reconoce que el texto del inciso *e)* podría tal vez mejorarse, está en desacuerdo sobre la cuestión de fondo. Las Reglas de Hamburgo disponen expresamente que la notificación deberá efectuarse por escrito. Si bien en el Grupo de Trabajo se acordó en general que no era necesario insistir de momento en ese requisito, la mayoría de los miembros opinaron que en todos los casos debía dejarse algún tipo de constancia, y la más idónea sería un registro computadorizado. Aceptaría que se enmendara el texto del inciso pero se opone a su supresión.

Se levanta la sesión a las 12.30 horas.

Acta resumida de la 405a. sesión

Miércoles 17 de mayo de 1989, a las 14 horas

[A/CN.9/SR.405]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, A/CN.9/321)

Artículo 1 (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a los miembros de la Comisión a que prosigan su examen de los incisos *e)* y *f)*. Hay tres posibilidades: adoptar una posición extrema y consentir plena libertad para suministrar información en forma escrita u oral, o la otra posición extrema y excluir cualquier información oral, o bien seguir una vía intermedia como la que sigue el texto actual.

2. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) aunque está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos en que no se excluya la información oral siempre que más tarde se consigne por escrito, considera que sería imprudente imponer el requisito de una forma determinada en esos casos. Por supuesto, generalmente se dejará alguna constancia —y las compañías de seguro, por cierto, la exigirán— pero no ve ningún motivo para excluir el caso esporádico en el que se llame a testigos y no se haya registrado la información.

3. Durante el 11.° período de sesiones del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales el debate se basó en una propuesta de enmienda de los Estados Unidos al párrafo 5 (ahora, inciso *e)*) del artículo 1, cuyo texto era el siguiente: "Por 'notificación' se entenderá toda comunicación verbal o escrita que se haga con arreglo a la presente Convención y se conserve de inmediato en forma o de manera tal que pueda hacerse valer como constancia de los datos que contenga". El propio Sr. Rustand sugirió que como consecuencia de esa propuesta quedarían excluidos los mensajes exclusivamente verbales, y su opinión había recibido el apoyo de otros miembros.

4. El PRESIDENTE sugiere que, como es evidente que el texto de los incisos *e)* y *f)* no es del todo satisfactorio, debería mejorarse de modo que no excluyera la información verbal y estipulara que la prueba puede presentarse de otras formas y no sólo por escrito.

5. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), apoyado por el Sr. SZASZ (Hungría), dice que ese objetivo podría lograrse suprimiendo los incisos *e)* y *f)*.

6. El PRESIDENTE dice que la consecuencia de una enmienda de ese tipo podría ser una situación completamente abierta, con una remisión a la legislación nacional. ¿Resultaría eso aceptable para la Comisión?

7. El Sr. VENKATARAMIAH (India) dice que la supresión propuesta sería contraria al objetivo de lograr cierta uniformidad. Tal vez el texto no sea adecuado pero ha sido convenido en el Grupo de Trabajo. Sería mejor tratar de mejorar la redacción a fin de responder a la inquietud que han expresado algunos oradores.

8. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) coincide con el representante de la India. Habría posibilidades de mejoras, pero la necesidad fundamental es adaptar los documentos —en cualquier forma que se presenten— a la elaboración electrónica de datos. Ésa ha sido la tendencia en los instrumentos recientes relativos al transporte, tales como las Reglas de Hamburgo, el Convenio de Varsovia y el Convenio Multimodal. Por ejemplo, en el artículo 5 del Convenio de Varsovia, enmendado por el Protocolo de Montreal No. 4, se utiliza la expresión *"any means which would preserve a record"* (cualquier medio por el que se deje constancia).

9. El PRESIDENTE dice que tal vez sea necesario ampliar el significado de la expresión "documentos escritos", pero de momento la sugerencia de la India representa una posición intermedia. Sugiere que el texto básico se remita al Comité de redacción para que lo formule de manera apropiada a fin de aclarar que las reclamaciones pueden hacerse por distintos medios, y no necesariamente por escrito.

10. La Comisión ha terminado ya su examen del artículo 1, salvo en lo que concierne al inciso *a)*, que ha quedado pendiente hasta que se examine el artículo 3, y al inciso *c)*, con respecto al cual se espera una propuesta escrita de la República Federal de Alemania.

11. El Sr. ABASCAL (México) señala a la atención varias expresiones que no se incluyeron en las definiciones del artículo 1 pero que deben aclararse, tal vez en un comentario o en el informe. Por ejemplo: el "cliente", en el artículo 4, que se supone que es la persona que solicita un servicio; la "persona facultada para recibirlas [mercaderías]", en los artículos 3 y 5, que podría ser el consignatario, otro transportista o su mandatario, o una persona autorizada para recibir documentos; las expresiones "tome a su cargo" y "recibirlas" en el artículo 3, en relación con la responsabilidad del empresario.

12. El PRESIDENTE se pregunta si se puede hacer referencia a esas indicaciones en el informe.

13. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que en el informe se dejará constancia de toda aclaración pedida por la Comisión.

14. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) dice que sería útil aclarar la expresión "la persona facultada para recibir las mercaderías" que, conforme a las Reglas de Hamburgo, es el consignatario, pero en el texto actual podría ser el transportista siguiente en la cadena de transporte. Las consecuencias son distintas en los distintos artículos.

15. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que su país también ha sugerido en sus observaciones escritas (A/CN.9/319/Add.1) que se aclaren las expresiones "cliente" y "persona facultada para recibirlas".

16. El PRESIDENTE piensa que sería mejor abordar cada uno de esos casos a medida que se planteen durante el debate.

17. Aparte de algunas cuestiones pendientes, la Comisión ha terminado su examen del artículo 1.

Artículo 2

18. El PRESIDENTE invita a que se formulen observaciones sobre el párrafo 1.

19. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) presenta las enmiendas propuestas por su país en el documento A/CN.9/319/Add.3. Su Gobierno propone que se enmiende el inciso *a)*, se añada un nuevo inciso *b)* y se conserve el actual inciso *b)* como inciso *c)*.

20. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación no opone ninguna objeción a las propuestas formuladas por la República Democrática Alemana.

21. Toma nota de que tanto el texto actual como la enmienda propuesta hacen referencia a un "Estado contratante", expresión que en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados significa un Estado que ha consentido en obligarse por el tratado, haya o no entrado éste en vigor. En el contexto actual, opina que el proyecto de artículos debe aplicarse sólo cuando el Estado haya consentido en obligarse por el tratado y el tratado esté en vigor, y que la expresión "Estado contratante" debería sustituirse por "Estado parte". (Véase el documento A/CN.9/XXII/CRP.5.)

22. El Sr. HORNBY (Canadá) no ve ninguna dificultad en que se sustituya cuando sea necesario la expresión "Estado contratante" por "Estado Parte".

23. En cambio le preocupa que se considere al establecimiento del empresario como punto central para determinar el ámbito de aplicación. Tras consultar con representantes de la industria, su delegación no está convencida de la necesidad de establecer ese punto central y preferiría el texto anterior, que hacía referencia al lugar donde se ejecuten los servicios (véase el documento A/CN.9/WG.II/WP.60). Ello es habitual en otros instrumentos, como las Reglas de La Haya, las Reglas de Visby y las Reglas de Hamburgo y, en general, resulta más familiar.

24. La Sra. van der HORST (Países Bajos) apoya la opinión expresada por el representante del Canadá pero se opone al inciso *b)* del texto del Grupo de Trabajo, con su remisión al derecho internacional privado.

25. El Sr. BONELL (Italia) dice que siempre hubo acuerdo en que era necesario escoger un factor de conexión entre las normas del presente proyecto de Convención y el "centro de gravedad" de la actividad que rigen. En muchas convenciones e instrumentos internacionales el factor de conexión es el territorio donde se prestan los servicios. El presente texto adopta un criterio diferente al escoger el establecimiento como factor de conexión. En realidad no ha habido ningún cambio de fondo, pues aún sigue haciéndose hincapié en el lugar donde se efectúan las actividades relacionadas con el transporte. El actual proyecto de Convención se ocupa de lo que es fundamentalmente una actividad estática, es decir, las operaciones de una terminal de transporte (en oposición al transporte o desplazamiento de mercaderías, donde el servicio puede prestarse en varios lugares distintos). También hay una razón positiva en el texto actual para optar por el establecimiento como factor de conexión. Podría haber casos en los que una terminal se encontrara en el límite entre dos Estados con distintos sistemas jurídicos. Además, las distintas actividades del empresario de transporte podrían realizarse en diferentes Estados. Incluso cabría prever que el empresario distribuyera deliberadamente sus actividades a fin de eludir determinado régimen jurídico. En consecuencia, debe conservarse el texto tal como está, pero también podría hacerse referencia, como ha propuesto la República Democrática Alemana, al lugar donde se prestan los servicios.

26. Está en desacuerdo con la propuesta de referirse a "por lo menos" un establecimiento en el inciso *a)*. Preferiría el texto actual, que concuerda con otros instrumentos internacionales.

27. No coincide con el representante de la República Federal de Alemania en cuanto a la expresión "Estado Parte". Todos los demás instrumentos internacionales relativos al transporte o a la venta de mercaderías hablan de Estados contratantes.

28. El Sr. INGRAM (Reino Unido) apoya la opinión de la delegación del Canadá. El párrafo 2, especialmente, causaría grandes dificultades e incertidumbres. Para el caso de que se planteara un problema con las terminales de transporte que se extiendan sobre territorio de dos Estados, sugiere que se formulen excepciones especiales. No apoya el nuevo texto del artículo 2 propuesto por la República Democrática Alemana.

29. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que hay dos criterios posibles para determinar el ámbito de aplicación de un instrumento internacional, la localización física de las actividades o el establecimiento a efectos jurídicos. Esta última solución fue la adoptada, por ejemplo, en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Si una terminal de transporte abarca territorio de dos países, es posible que algunas de sus actividades tengan lugar en un Estado parte en la Convención y otras en un Estado que no sea parte. El criterio basado en el establecimiento para fines jurídicos es el que se utiliza en el derecho internacional privado. Si hay más de un establecimiento, aquel que tenga vínculos más estrechos con el servicio relacionado con el transporte determinará el ámbito de aplicación. A su juicio, el empleo de la

fórmula "por lo menos un establecimiento" podría dar lugar a consecuencias imprevistas. Los empresarios de terminales están altamente especializados; a menudo tienen la sede en un país y terminales en otros. Es posible que no todos esos países sean Estados contratantes, y el ámbito de aplicación de la Convención propuesta podría extenderse a Estados no ratificantes. En consecuencia, apoya la sugerencia del representante de Italia.

30. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que la distinción entre Estado contratante y Estado parte está definida en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1969. En algunos casos, los instrumentos relativos al transporte se han vuelto a redactar para incorporar esas definiciones.

31. El Sr. ILLESCAS (España) comparte la inquietud de la delegación de Francia. La propuesta del representante de la República Democrática Alemana abre la posibilidad de que el ámbito de aplicación se extienda a actividades en Estados no contratantes. Prefiere el texto original pues define de manera racional, elegante y precisa el ámbito de aplicación del proyecto de Convención. Le resulta difícil aceptar que su aplicación se extienda a servicios que se presten en Estados no contratantes.

32. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que, a su juicio, el inciso *a)* del presente texto ya extiende el ámbito de aplicación del instrumento a actividades que tienen lugar en Estados no contratantes. En el derecho internacional privado, el factor de conexión puede ser el establecimiento o el lugar donde se prestan los servicios. A fin de asegurar que el proyecto de Convención prevea todos los casos, podría añadirse la frase "siempre que los servicios se presten en el Estado contratante".

33. Tras escuchar las opiniones de otras delegaciones, retira la enmienda propuesta por su delegación al inciso *a)*.

34. El Sr. BONELL (Italia) sugiere que la Convención escoja entre dos formulaciones del párrafo 1 del artículo 2. La primera posibilidad sería aceptar la propuesta de la República Democrática Alemana, dejando el inciso *a)* como en el texto. La segunda, sería modificar el inciso *a)* suprimiendo las palabras "cuyo establecimiento esté situado".

35. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que el problema identificado por los representantes de Italia y de Francia persistiría incluso cuando el establecimiento no se encontrase en un Estado contratante pero los servicios relacionados con el transporte se prestaran dentro de un Estado contratante.

36. El Sr. HORNBY (Canadá) retira su propuesta de que el inciso *a)* del párrafo 1 se refiera solamente al lugar donde se presten los servicios. Puede aceptar la idea de que haya tres factores de conexión, a saber: el establecimiento, el lugar donde se presten los servicios y las normas de derecho internacional privado. Eso significaría una mejora del texto actual.

37. El Sr. DUCHEK (Observador de Austria) dice que debe mantenerse el texto de los incisos *a)* y *b)*. Tiene ciertas reservas acerca de la delimitación del ámbito de aplicación sobre la base del lugar donde se prestan los servicios. Ello podría convenir si fuera seguro que todos los servicios relacionados con el transporte se prestaran en un solo Estado, pero podría haber casos en los que, en virtud del contrato, esos servicios se prestasen en distintos Estados, uno de los cuales sea Parte contratante y el otro no.

38. El Sr. BONELL (Italia) aunque acepta el argumento de que podría haber una división de actividades y regímenes jurídicos, no considera que haya riesgo de incertidumbres nocivas. Si el ámbito de aplicación se determina según el establecimiento o el lugar donde se prestan los servicios no habría división. Cuando el establecimiento no se encuentre en un Estado contratante pero los servicios se presten en un Estado contratante, la situación seguiría siendo clara. Tanto el cliente como el empresario se darían cuenta de que el contrato se rige por la Convención, porque los servicios se prestan en un Estado contratante. Es verdad que el ámbito de aplicación de las normas se ensancharía pero no ve dificultades en ello.

39. El Sr. ILLESCAS (España) dice que, en la práctica, la referencia del párrafo 2 a la posibilidad de que haya más de un establecimiento plantea dudas con respecto a la afirmación de que la aplicación de la Convención es independiente del lugar donde se presten los servicios. Considerados en conjunto, el inciso *a)* del párrafo 1 y el párrafo 2 parecerían limitar indebidamente la aplicación de la Convención.

40. El PRESIDENTE dice que el objetivo del párrafo 2 es simplemente explicar qué se entiende por el concepto de establecimiento. No restringe ni amplía el ámbito de aplicación del proyecto de Convención.

41. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que puede aceptar el texto del proyecto de Convención preparado por el Grupo de Trabajo con respecto al establecimiento como criterio para determinar el ámbito de aplicación. No tendría ninguna objeción que poner a la ampliación de la definición pero es necesario contar con un texto preciso para el debate.

42. El Sr. BONELL (Italia) está satisfecho con el texto actual pero estima, tras escuchar las opiniones de otros miembros de la Comisión, que podría añadirse un nuevo factor, a saber, el lugar donde se prestan los servicios.

43. El Sr. CHAFIK (Egipto) está satisfecho con el texto actual. Con respecto a las enmiendas propuestas, no le resulta del todo claro qué se está proponiendo.

44. EL Sr. SAMI (Iraq) dice que el problema no sólo reside en que un país sea o no Estado contratante. El proyecto de Convención debe regular la responsabilidad del empresario y, cuando sea posible, debería ampliarse su ámbito de aplicación para impedir que el empresario eluda sus disposiciones. La propuesta de la delegación italiana logra ese objetivo. Como se ha señalado, algunos de los servicios podrían prestarse en un Estado contratante y otros en un Estado no contratante. Es preferible aplicar parcialmente la Convención a no aplicarla en absoluto. Por consiguiente, su delegación apoya la propuesta de Italia, que representa una solución de transacción.

45. El Sr. BONELL (Italia) dice que podría dejarse el texto tal como está o añadirse un nuevo inciso *b)* que diga lo siguiente: "Cuando los servicios relacionados con el transporte se prestan en un Estado contratante, o"; entonces el que ahora es el inciso *b)* se convertiría en inciso *c)*.

46. El PRESIDENTE pregunta si hay delegaciones que tengan objeciones serias al nuevo inciso propuesto.

47. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), apoyado por el Sr. LARSEN (Estados Unidos de América), dice que, aunque su delegación prefiere el texto presentado por el Grupo de Trabajo, a fin de favorecer el consenso puede aceptar la propuesta de Italia, que tiene en cuenta las opiniones del Grupo de Trabajo y las de la República Democrática Alemana.

48. El Sr. WANG Yangyang (China) dice que su delegación es partidaria de que el texto que figura en el documento A/CN.9/298 quede tal como está, pero no se opondrá si hay consenso para enmendarlo.

49. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) apoya la solución italiana.

50. El PRESIDENTE dice que considera que la Comisión acepta la propuesta de la delegación italiana.

51. *Así queda acordado.*

52. El PRESIDENTE invita a que se formulen observaciones sobre los párrafos 2 y 3.

53. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) cree que los párrafos 2 y 3 deben suprimirse, como propone la República Democrática Alemana.

54. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que el objetivo de la propuesta de su Gobierno de que se anteponga "cualquier" a "Estado Contratante" en el inciso *a)* es el de procurar el mayor ámbito de aplicación posible al proyecto de Convención, pero tras haber escuchado los argumentos de las delegaciones y el rechazo de la propuesta de insertar "cualquier" en el párrafo 1, desea retirar la propuesta de que se suprima el párrafo 2. El orador sigue albergando, sin embargo, algunas dudas sobre la utilidad del párrafo 3. De no suprimirse el párrafo 3, convendría que el lugar mencionado en ese párrafo fuese aquel donde el empresario lleve a cabo sus actividades.

55. El Sr. BONELL (Italia) dice que el párrafo 2 es prácticamente indispensable, pero que el párrafo 3 debería suprimirse salvo que se demostrase su utilidad. Señala que, si bien la Convención sobre Compraventa no subordina su aplicación al establecimiento, los casos que rige el proyecto de Convención son diferentes.

56. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) está de acuerdo en que debe mantenerse el párrafo 2 y suprimirse el párrafo 3. Debe hacerse referencia sólo al establecimiento y no a la residencia habitual del empresario.

57. El Sr. SAMI (Iraq) también acepta que el párrafo 2 se mantenga y se suprima el párrafo 3, pero tiene dudas acerca de la frase "el conjunto de" que figura en el párrafo 2. De cualquier modo, habrá que coordinar las versiones en los distintos idiomas.

58. El Sr. ABASCAL (México) está de acuerdo en que debe suprimirse el párrafo 3.

59. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que la frase "el conjunto de" que figura en el párrafo 2 permitirá a los tribunales determinar dónde consideran que se encuentra el establecimiento. El párrafo 3 debe mantenerse, pues algunos empresarios no tienen establecimientos jurídicamente reconocidos; el objetivo del párrafo es extender en ese caso la aplicación de la Convención a la persona física del empresario. Si se suprime el párrafo 3, cuando otros instrumentos contienen disposiciones prácticamente idénticas podrían favorecerse peligrosas interpretaciones *a contrario sensu.*

60. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) conviene en que se mantenga el párrafo 2 pero tiene dudas acerca de la utilidad del párrafo 3. Si se mantiene este último, la referencia a la residencia habitual del empresario debería sustituirse por una referencia al lugar donde habitualmente efectúa sus actividades. Está de acuerdo con el representante del Iraq en que el significado de la frase "el conjunto de" no está claro.

61. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que la frase "el conjunto de" es necesaria, pues en el artículo 2 no se hace ninguna referencia a los terminales de transporte. Da el ejemplo de un empresario que administra una terminal transfronteriza donde se manipulan mercaderías en un extremo de las instalaciones y se las almacena en el otro.

62. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) se pregunta si el proyecto de Convención puede aplicarse a un empresario que tenga varios establecimientos, de los cuales el que guarda la relación más estrecha con el conjunto de los servicios relacionados con el transporte no se encuentra en un Estado contratante.

63. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) acepta que el párrafo 2 se mantenga pero considera que la frase "el conjunto de" no es lo suficientemente clara. Debe mantenerse el párrafo 3. Aunque puede aceptar que se sustituya la referencia a la residencia habitual del empresario por una referencia al lugar donde ofrece sus servicios, considera que la referencia a la residencia habitual debe mantenerse para no dejar abierta la posibilidad de que se eludan obligaciones.

64. El Sr. ILLESCAS (España) confía en que los problemas que puedan tener los tribunales al interpretar, en conjunto, el párrafo 1 enmendado y el párrafo 2 se atenuarán con el examen del informe del período de sesiones. Debe mantenerse el párrafo 3.

65. El PRESIDENTE considera que, a pesar de las dudas expresadas con respecto al párrafo 2, puede mantenerse tal como está redactado. En lo concerniente al párrafo 3, toma nota de que su objetivo es extender la aplicación del proyecto de Convención a la persona física del empresario, con una referencia a su residencia habitual, y considera que también podría quedar así.

66. *Quedan aprobados los párrafos 2 y 3.*

Se levanta la sesión a las 17.10 horas.

Acta resumida de la 406a. sesión

Jueves 18 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.406]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.45 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4, A/CN.9/321)

Artículo 3

1. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación va a presentar una propuesta por escrito relativa a la expresión *"taken . . . in charge"*, que también se utiliza en los incisos *a)* y *c)* del artículo 1.

2. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que el período de la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte está estrechamente vinculado al de los transportistas. Por consiguiente, la línea de demarcación entre ambos períodos se debe trazar cuidadosamente. El texto actual carece de la precisión necesaria y las expresiones que se emplean para describir el comienzo y el final del período de la responsabilidad (*"taken in charge"* y *"made available to the person entitled to take delivery"* en la versión inglesa) son también imprecisas. La fórmula propuesta por los Estados Unidos (A/CN.9/319, pág. 10) tampoco resulta satisfactoria porque no resuelve el siguiente problema: ¿qué es lo que hace que deje de aplicarse la ley que rige el transporte y qué es lo que determina el momento en que esa ley comienza a aplicarse nuevamente? La Comisión debe tratar de definir jurídicamente un acto que determine la transferencia de responsabilidad y que pueda ubicarse en el tiempo y en el espacio, similar al mencionado en las Reglas de Hamburgo.

3. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que podría suscitarse un problema con respecto al período de la responsabilidad cuando, por ejemplo, un empresario haya convenido en recoger las mercaderías fuera de su establecimiento y dejara de hacerlo. Si se sostuviera que el asunto está sometido a las disposiciones de la Convención, pero que no le es aplicable la legislación nacional, el texto actual del artículo 3 no sería satisfactorio, ya que el empresario no habría tomado a su cargo (*"taken charge"*) las mercaderías y por consiguiente no sería responsable. Si, por otra parte, la responsabilidad se rigiera por el derecho interno, el hecho de que la mayor parte de los países no admitan ninguna limitación de la responsabilidad podría plantear problemas. Es fundamental que se establezcan principios bien definidos en materia de transferencia de la responsabilidad.

4. El Sr. ABASCAL (México) dice que a su juicio la expresión *"take them in charge"* de la versión inglesa es imprecisa.

5. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de Amécia) dice que la propuesta de los Estados Unidos de que se modifique el artículo 3 (A/CN.9/319, págs. 9 y 10) tiene la finalidad de corregir una situación respecto de la cual, a los 11 años de su firma, las Reglas de Hamburgo aún no han entrado en vigor. Las Reglas de La Haya que, en consecuencia, siguen siendo el único instrumento jurídico aplicable se basan en el principio de "carga a descarga" (*"tackle to tackle"*), según el cual el empresario de una terminal de transporte sólo asume la responsabilidad desde que las mercaderías cruzan la banda de un buque para entrar en la terminal y hasta el momento en que se efectúa la operación inversa. Una ley anterior de los Estados Unidos, análoga a la disposición vigente en Francia desde 1966, establece un período de responsabilidad más amplio, antes y después de la responsabilidad derivada del transporte marítimo. El texto propuesto por los Estados Unidos para el artículo 3 parafrasea el texto de la mencionada ley.

6. De conformidad con las Reglas de La Haya, las reglas relativas al transporte se dejan de aplicar en el momento en que las mercaderías se descargan del buque. Con arreglo a las Reglas de Hamburgo, que aún no están en vigor, la responsabilidad del transportista se prolongaría en el puerto durante el período anterior a la aceptación de las mercaderías por el empresario de la temimal, y la responsabilidad de éste se prolongaría, de modo análogo, durante cualquier período anterior a la entrega efectuada por él. Si las Reglas de Hamburgo fueran el único criterio aplicable la situación quedaría adecuadamente regulada por el texto actual del artículo 3. Pero, lamentablemente, es probable que las Reglas de La Haya continúen vigentes durante algún tiempo más y, por lo tanto, el texto actual del artículo 3 no resulta satisfactorio. Se trata de un problema que sólo se suscita en el caso del transporte marítimo; jamás se ha planteado la posibilidad de definir el comienzo o la terminación de la responsabilidad en función de la carga o descarga de mercaderías en una aeronave o en un vagón de mercancías.

7. La ratificación de las Reglas de Hamburgo ha sido lamentablemente lenta y aún no se ha conseguido el número mínimo de 20 ratificaciones, necesarias para su entrada en vigor. Pocos Estados de Asia o de África las han ratificado. Pese a los intensos esfuerzos desplegados, los progresos encaminados a lograr la ratificación han resultado también lentos en los Estados Unidos, en gran parte debido a la oposición de los aseguradores. Los expedidores han empezado a expresar su apoyo organizado a la ratificación. Las previsiones actuales de la Secretaría son de que las Reglas de Hamburgo tal vez entren en vigor a finales de 1990. Por consiguiente, resulta fundamental que la Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte sea independiente de las anteriores convenciones sobre responsabilidad.

8. Es en este contexto que el Gobierno de los Estados Unidos ha presentado su propuesta de que se modifique el artículo 3, lo que no debe interpretarse como una disminución de su compromiso con respecto a las Reglas de Hamburgo. Es indispensable disponer de un texto en el que se definan claramente los momentos en los que comienza y termina la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte.

9. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que comparte las opiniones expresadas por el representante de Marruecos acerca de los criterios por los que se determina el momento en que da comienzo y el momento en que termina la responsabilidad de los transportistas. No está claro desde cuándo y hasta cuándo se habrán de aplicar las reglas relativas al transporte. El texto actual del artículo 3 quizá se ajuste a las necesidades de algunos países, pero no a las de todos.

10. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que el momento en que se transfiere la responsabilidad sólo se ha definido de modo muy general en el artículo 3. Se necesita una indicación más precisa, como la que figura, por ejemplo, en las Reglas de Hamburgo. Se podría indicar que la responsabilidad se transfiere con la entrega de los documentos o con la entrega de las mercaderías. Cuando quiera que sea que el empresario esté dispuesto a entregar las mercaderías, es razonable que termine su responsabilidad con respecto a ellas.

11. El Sr. BONELL (Italia) subraya la dificultad de examinar el artículo en general cuando se espera la presentación de nuevas propuestas de enmienda por escrito.

12. La tarea básica tradicional del empresario de terminales de transporte ha sido la guarda de mercaderías. Esa función se regula satisfactoriamente en la mayor parte de los ordenamientos jurídicos internos, pero, por supuesto, su cumplimiento depende de la efectiva posesión de las mercaderías correspondientes. Cuando, en una etapa anterior, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado trató la cuestión, las operaciones anteriores o posteriores al transporte, como la carga y la estiba, eran calificadas como operaciones adicionales. La finalidad era que las reglas que se elaboraran debían incluir esas operaciones y, con ese fin, el período de la responsabilidad se amplió expresamente para incluirlas.

13. Cuando la Comisión comenzó a abordar la cuestión, resultó claro que se debía cambiar de criterio y no centrarse en la función de guarda, en el que se fundaba implícitamente el párrafo 1 del artículo 1 del presente proyecto de Convención. El texto tiene sus defectos, muchos de los cuales han sido señalados durante el debate, pero hasta ahora no se ha propuesto ninguno más satisfactorio. El orador coincide plenamente con el deseo expresado por algunos oradores de que se dé mayor claridad y precisión a las definiciones, pero estima que eso no resulta viable en la práctica.

14. Una posible solución es la enmienda del artículo 1 propuesta por los Estados Unidos pero, por razones técnicas, es improbable que dicha solución resulte viable. No se puede presumir que en todos los casos habrá continuidad entre el transporte de las mercaderías y las actividades del empresario de la terminal. Pueden ocurrir numerosas interrupciones, algunas antes del comienzo de las operaciones del empresario de la terminal y otras después de que esas operaciones terminen. Existen, además, problemas técnicos inherentes a la propia aplicación de un instrumento jurídico que haga referencia a otros instrumentos para su puesta en práctica.

15. El Sr. BERAUDO (Francia) apoya las opiniones del representante de Italia, aunque tal vez haya llegado a la misma conclusión mediante un razonamiento distinto.

16. El orador señala que la palabra "garde" (hacerse cargo), que se emplea en la versión francesa del artículo 3, tiene un significado muy preciso en el derecho civil francés. El representante de Francia es partidario de que se mantenga el texto actual del artículo. La enmienda presentada por los Estados Unidos tiene varios inconvenientes: utiliza fórmulas de otros instrumentos destinados a fines distintos; hace referencia a otras reglas; no resultará aplicable cuando se utilicen sucesivamente distintos medios de transporte, y —lo que sería más difícil de aceptar—, hace responsable al empresario de mercaderías que no obran en su poder.

17. Si bien el concepto de "poner a disposición" no figura en las Reglas de Hamburgo, el orador considera que el presente proyecto de Convención debe hacer referencia a las personas autorizadas para recibir las mercaderías cuando las actividades del empresario de la terminal han finalizado.

18. El Sr. SEVON (Finlandia) señala a la atención de la Comisión el hecho de que su país ha presentado en el documento A/CN.9/329/Add.3 una propuesta concreta de enmienda del artículo 3, consistente en sustituir las palabras *"made them available to"* de la versión inglesa por *"placed them at the disposal of"*. Esa enmienda está destinada especialmente a que los empresarios de terminales de transporte no deban tomar a su cargo el riesgo, así como el costo de las primas de seguros, por las mercaderías que los clientes dejen de retirar oportunamente.

19. A la delegación de Finlandia el concepto de "tomar a cargo" no le planteaba inicialmente ninguna dificultad, pero ahora se ha señalado correctamente que los empresarios de las terminales no siempre toman a su cargo las mercaderías de las que son responsables. En los casos en que las mercaderías son tomadas efectivamente a cargo, la delegación de Finlandia considera que el texto actual del artículo 3 resulta adecuado. A su juicio, ese texto no se propone abarcar el concepto de toma de posesión, si bien resulta difícil de determinar en qué medida esto ha sido comprendido y en qué medida ese concepto se puede reflejar en las versiones de los distintos idiomas.

20. A juicio de la delegación de Finlandia, la propuesta de los Estados Unidos tiene considerables inconvenientes. Una de las dificultades se plantea en el supuesto de que la entrega de las mercaderías a la terminal de transporte sea la etapa inicial de una operación de transporte; otra se da en el supuesto aún más frecuente de que las mercaderías sean retiradas de la terminal por el consignatario. La propuesta de los Estados Unidos no brinda orientación ninguna en estos dos supuestos. En realidad, la redacción empleada parece dar a entender que la responsabilidad ni comenzaría en el primer caso ni terminaría en el segundo, lo que seguramente no es su propósito. Por todas estas razones la delegación de Finlandia prefiere el texto actual del artículo 3 al propuesto por los Estados Unidos.

21. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) señala que las mercaderías se suelen dejar en las terminales inicialmente sin ninguna clase de instrucciones, ya que éstas se suelen impartir posteriormente. Este caso también debería ser previsto en el proyecto de Convención. El orador comparte las dudas expresadas por el observador de Finlandia y el representante de Italia con respecto a la propuesta de los Estados Unidos. La Comisión debe esforzarse por convenir en fórmulas que puedan ser interpretadas de modo uniforme en todos los países.

22. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) sugiere que, al igual que en las Reglas de Hamburgo, se incluya en el artículo 1 una definición de la expresión *"take in charge"*, a fin de evitar distintas interpretaciones de esa expresión. La delegación de la República Democrática Alemana apoya la enmienda propuesta por Finlandia, ya que su Gobierno ha hecho la misma propuesta de que se sustituyan las palabras *"made them available to"* de la versión inglesa por *"placed them at the disposal of"* en el documento A/CN.9/319/Add.3.

23. Refiriéndose a la enmienda de los Estados Unidos el orador expresa su disconformidad con esa propuesta, que ampliaría el período de la responsabilidad para incluir períodos en que las mercaderías no estarían en poder del empresario. No puede estar de acuerdo con la afirmación de los Estados Unidos de que sin esa ampliación de la responsabilidad habría un período durante el que dejarían de ser aplicables los distintos regímenes jurídicos. Si se presentara una demanda de daños y perjuicios, las reglas serían aplicables. Tampoco puede estar de acuerdo con la vinculación del período de responsabilidad a lo

dispuesto en otros instrumentos o incluso en la legislación nacional; como el propio representante de los Estados Unidos ha sostenido, el presente instrumento sería independiente de otros instrumentos. Por último, a juicio de la delegación de la República Democrática Alemana, de conformidad con la propuesta de los Estados Unidos la aplicación de los ordenamientos internos a distintas situaciones y distintos medios de transporte daría lugar a interpretaciones diferentes del "período de la responsabilidad", lo que por sí solo sería insatisfactorio.

24. La Sra. VILUS (Yugoslavia) dice que determinar el momento preciso en que dará comienzo la responsabilidad del empresario es algo que resultará difícil, si no imposible. El texto actual del artículo 3 no carece de defectos; en particular, las expresiones *"taken them in charge"* y *"handed them over or made them available"* pueden dar lugar a errores de interpretación. Sin embargo, la formulación es breve, completa y elegante, y la delegación de Yugoslavia es partidaria de que se mantenga, con la enmienda propuesta por los observadores de Finlandia y de la República Democrática Alemana. Sin bien aprecia el deseo de los Estados Unidos de mejorar el texto, teme que la fórmula propuesta por ese país pueda dar lugar a dificultades de interpretación aún mayores. En opinión de la oradora, el intercambio de opiniones habido ha dejado suficientemente claro el concepto de "persona facultada para recibirlas" [las mercaderías].

25. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que la expresión "tome a su cargo" no presenta ninguna dificultad para su país, ni en su versión inglesa ni en su versión francesa. Esta expresión no implica necesariamente la posesión material; en otras palabras, abarca aquellas situaciones en las que, por negligencia, no se ha establecido la posesión material. La delegación del Canadá puede aceptar la enmienda propuesta por Finlandia, pero en general le satisface el texto del artículo 3 en su forma actual. La propuesta de los Estados Unidos, destinada a cubrir la laguna existente entre el régimen de las Reglas de La Haya y el del proyecto de instrumento que se examina, no parece necesaria, dado que según se va viendo el texto del Grupo de Trabajo ya ha llenado esa laguna en un grado aceptable.

26. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) observa que al parecer la mayoría de las delegaciones está de acuerdo con el texto del Grupo de Trabajo. Observa que en español existe una pequeña diferencia al traducir las expresiones inglesas *"made them available to"* y *"placed them at the disposal of"*. Si bien en principio la representante de la Argentina puede aceptar el texto actual, se pregunta si no podría dar lugar a distintas interpretaciones en diferentes países y si no sería preferible hacer depender el período de la responsabilidad de la notificación.

27. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que el texto del artículo 3 resulta perfectamente claro si se lo examina conjuntamente con los incisos *a)* y *d)* del artículo 1 y también con las disposiciones pertinentes de las Reglas de Hamburgo. Por las razones mencionadas previamente por algunos oradores, el texto alternativo propuesto por los Estados Unidos es menos satisfactorio y podría resultar totalmente inadecuado si, como se espera, las Reglas de Hamburgo reciben un número suficiente de ratificaciones y entran pronto en vigor. El orador está dispuesto a apoyar la enmienda propuesta por el observador de Finlandia.

28. El PRESIDENTE también hace notar que al parecer la mayoría de la Comisión está de acuerdo con el texto del Grupo de Trabajo. Sin embargo, es evidente que algunas expresiones del proyecto de artículo necesitan una mayor precisión. Sin que ello signifique limitar el debate, el Presidente sugiere que los oradores se centren en ese objetivo.

29. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que tenía el propósito de apoyar la propuesta de los Estados Unidos, pero dadas las observaciones que acaba de hacer el Presidente, apoyará el texto actual, con la enmienda propuesta por las delegaciones de Finlandia y la República Democrática Alemana. El orador insta a todas las delegaciones que han expresado su apoyo al texto del Grupo de Trabajo a que persuadan a sus gobiernos de que se adhieran a las Reglas de Hamburgo, con lo que éstas entrarían muy pronto en vigor. Si eso no ocurriera, es probable que el texto del artículo 3 suscite dificultades, particularmente en los países sin litoral en que se aplican las Reglas de La Haya.

30. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que es partidario de que se mantenga el texto actual del artículo 3, pese a todas sus imperfecciones. La enmienda presentada por Finlandia, sin duda adecuada en la versión inglesa, no resulta aplicable al texto francés. En cuanto a la propuesta de los Estados Unidos, parece excelente en teoría, pero sin duda plantearía dificultades en la práctica.

31. El Sr. WANG Yangyang (China) dice que es necesario mejorar el texto del artículo 3 para evitar incertidumbres, en particular con respecto a la determinación del comienzo y la terminación del período de responsabilidad del empresario de terminales. No obstante, el orador no cree que la propuesta de los Estados Unidos resuelva ese problema; en realidad, podría dar lugar a nuevos equívocos porque no indica claramente a qué reglas hace referencia. Por ejemplo, en algunos casos podrían no existir reglas aplicables a la etapa del transporte que sigue a la entrega de las mercaderías. A juicio del orador, la Comisión debería limitarse a perfeccionar el texto actual. No tiene ninguna objeción que hacer a la enmienda propuesta por Finlandia.

32. La Sra. PERT (Observadora de Australia) dice que su país está satisfecho en lo fundamental con el texto actual del artículo 3, pero apoya la enmienda propuesta por la República Democrática Alemana de que se defina la expresión *"take in charge"*, así como la enmienda propuesta por Finlandia de que se sustituya *"make available to"* por *"place at the disposal of"*. En cuanto a la propuesta de los Estados Unidos, la oradora observa que la expresión inglesa *"applicable rules of law"* ("la ley que rija") abarca tanto el derecho internacional como el derecho interno y, por lo tanto, podría tener la consecuencia no deseada de que la aplicación de la Convención dependa del derecho interno. Esa observación resulta igualmente aplicable a la última oración del inciso *a)* del artículo 1.

33. El Sr. TARKO (Observador de Austria) se muestra dispuesto a sumarse a la mayoría, que al parecer es partidaria del texto actual, con la enmienda propuesta por Finlandia. Este texto, que ha sido muy debatido, es forzosamente un texto de avenencia. La expresión *"take in charge"* de la versión inglesa es bien conocida y se puede evitar toda posibilidad de interpretaciones divergentes mediante una nota explicativa. El orador no puede apoyar la propuesta de los Estados Unidos.

34. El Sr. ABASCAL (México) dice que, tras la explicación brindada por el representante de Italia, considera que el texto actual del artículo 3, con la enmienda propuesta por Finlandia, es la mejor solución. Sin embargo, es necesario definir la expresión *"take in charge"*. Esto se puede hacer en el artículo 1 o mediante una nota explicativa.

35. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que, si bien el texto del artículo 3 no le satisface, no se le ocurre ninguna mejora. El texto tiene varios defectos y podría dar lugar a interpretaciones divergentes en los tribunales nacionales. El orador apoya la enmienda propuesta por Finlandia.

36. El Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) también expresan su apoyo a que se apruebe el texto actual del artículo 3, con la enmienda propuesta por Finlandia.

37. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que, de conformidad con el artículo 3 propuesto por el Grupo de Trabajo, la responsabilidad del empresario termina cuando ha puesto las mercaderías a disposición de la persona facultada para recibirlas, lo que supone que el empresario no es responsable en el caso de demora en la recepción de las mercaderías. El orador no está completamente convencido de que el texto, con la enmienda propuesta por Finlandia y la República Democrática Alemana, suponga la exigencia jurídica de que el empresario efectúe una notificación al cliente, y hubiera preferido que se añadiese al final del artículo una frase tal como "siempre que el empresario lo notifique al cliente dentro de un plazo razonable". No obstante, apoyará la enmienda propuesta por Finlandia y la República Democrática Alemana, si la expresión *"placed at the disposal of"* se interpreta en el sentido de que es necesario que el empresario efectúe una notificación al cliente.

38. El Sr. MOORE (Nigeria) expresa su apoyo al texto actual, con la enmienda presentada por Finlandia. La propuesta de los Estados Unidos se basa en el temor de que el texto actual permita que haya un momento en que nadie sería responsable de las mercaderías. A juicio del orador, el texto actual no da lugar a esa laguna.

39. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que apoya al artículo 3 en su forma actual y que no tiene nada que objetar a la enmienda propuesta por Finlandia.

40. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) expresa su apoyo al texto del artículo 3 elaborado por el Grupo de Trabajo. No se trata de un texto perfecto, sino que es el resultado de mutuas concesiones. Como al parecer la mayor parte de las delegaciones apoyan ese texto con la enmienda presentada por Finlandia, la delegación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas se sumará al consenso.

41. El Sr. BONELL (Italia) dice que es difícil, y en verdad casi imposible, definir el período de responsabilidad con total claridad. El texto actual, incluso con la enmienda propuesta por Finlandia, aún deja cierta incertidumbre. Dado el amplio y considerable apoyo de que goza ese texto, el orador espera que no se insista en ninguna propuesta nueva de enmienda que no cuente con un apoyo considerable.

Se levanta la sesión a las 12.35 horas.

Acta resumida de la 407a. sesión

Jueves 18 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.407]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.15 horas

Proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4, A/CN.9/321)

1. El PRESIDENTE sugiere que se establezca un grupo de redacción abierto a la participación general, integrado básicamente por los representantes de los Estados Unidos de América, el Reino Unido, Sierra Leona, Egipto, España, México, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, Francia, el Camerún y China.

2. *Así queda acordado.*

Artículo 3 (continuación)

3. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) presenta las propuestas de su delegación que figuran en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5, y dice que la propuesta para referirse a las mercaderías "que se le entreguen" al empresario en vez de "las tome a su cargo" tiene por objeto reemplazar una redacción que tiene demasiadas connotaciones jurídicas por una más neutral. Señala que en algunos países la frase "tomar a su cargo" se entiende que significa guarda, y el proyecto de Convención está destinado a abarcar no sólo los contratos de depósito; se refiere a las observaciones presentadas por Marruecos, que figuran en el documento A/CN.9/319/Add.1. Está de acuerdo en que una posibilidad sería incluir en el artículo 1 una definición de la frase "tome a su cargo".

4. El Sr. ABASCAL (México) recuerda la propuesta de Finlandia (A/CN.9/319/Add.3) para emplear en la versión inglesa la frase *"placed them at the disposal of"*. Sobre la base de esa propuesta, el artículo 3 podría reformularse como sigue: "El empresario será responsable de las mercaderías desde el momento en que éstas hayan sido puestas a su disposición hasta el momento en que las ponga a disposición de la persona facultada para recogerlas".

5. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que apoya las propuestas formuladas por la República Federal de Alemania, si bien estima que no se debe enmendar a la ligera el proyecto original.

6. El Sr. BONELL (Italia) dice que no puede apoyar la propuesta de la República Federal de Alemania; la expresión *"hand over"* ("entregar") es un concepto tan jurídico como la expresión *"take in charge"* ("tomar a cargo"). Puede apoyar el texto en la forma enmendada por Finlandia.

7. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que hay una correspondencia entre la llegada de las mercaderías y su posterior entrega por el empresario de la terminal a la parte siguiente. Tal vez se pueda sustituir la frase del artículo 3 "que las tome a su cargo" por una frase que corresponda mejor a la frase "que las entregue a la persona . . . o las ponga a su disposición". No obstante, la propuesta de la República Federal de Alemania satisface en cierta medida las inquietudes de los Estados Unidos en lo que respecta a las Reglas de La Haya, por lo que el orador la apoya.

8. El PRESIDENTE dice que ninguna de las tentativas efectuadas para sustituir la frase *"taken them in charge"* en el artículo 3 por una redacción más precisa parece haber sido coronada por el éxito. Las convenciones internacionales plantean invariablemente dificultades como ésta, atribuibles a las divergencias que se dan entre los ordenamientos y las prácticas jurídicas de los diversos Estados. Sin embargo, la propuesta de Finlandia parece contar con el apoyo de la mayoría y sugiere que el artículo 3 se transmita al grupo de redacción con esa enmienda.

9. *Así queda acordado.*

Artículo 1 (continuación)

10. El PRESIDENTE recuerda a la Comisión que ésta aplazó cualquier decisión sobre el inciso *a)* del artículo 1 en espera del resultado del examen del artículo 3 (véase A/CN.9/SR.403, párrs. 52 y 53). Ya que ahora se ha decidido conservar en el artículo 3 las palabras *"taken . . . in charge"*, pregunta si hay todavía objeciones a que se conserven las palabras *"take in charge"* ("se hace cargo") en el inciso *a)* del artículo 1.

11. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que, si bien la Comisión ha venido trabajando sobre el supuesto de que hay una relación entre los artículos 1 y 3, la decisión de conservar las palabras *"taken . . . in charge"* en el artículo 3 no significa que las palabras *"take in charge"* sean necesarias en el inciso *a)* del artículo 1. Sería preferible que la Convención no comenzase con textos problemáticos.

12. El Sr. ILLESCAS (España) apoya la propuesta de la República Federal de Alemania relativa al inciso *a)* del artículo 1 (A/CN.9/XXII/CRP.5, pág. 1), pero sugiere que las palabras "se compromete a prestar o a hacer prestar", en la tercera línea de la nueva versión propuesta, sean sustituidas por "presta o hace prestar" *("performs or procures")*.

13. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) expresa su agradecimiento al representante de la República Federal de Alemania por sus esfuerzos para mejorar el texto y atender a la inquietud que él manifestó previamente. Opina, sin embargo, que si en el artículo 3 se conserva la expresión *"take in charge"*, también podría retenerse en el inciso *a)* del artículo 1.

14. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que él igualmente estima que, en vista de la decisión adoptada sobre el artículo 3, la referencia a tomar a su cargo las mercaderías *("taking goods in charge")* debe conservarse asimismo en el inciso *a)* del artículo 1, especialmente cuando esa misma expresión se utiliza también en el inciso *c)* del mismo artículo. A este respecto dice que, a su entender, el empleo de las palabras *"handed over"* (se "entregan") en el párrafo *c)*, como lo propone la República Federal de Alemania (A/CN.9/XXII/CRP.5), no sería satisfactorio.

15. El Sr. AZZIMAN (Marruecos), apoyado por la Sra. SKOVBY (Dinamarca), dice que, si bien se ha acordado conservar la expresión *"take in charge"* ("tome a su cargo") en el artículo 3, por no haberse encontrado otra redacción mejor, no ve la necesidad de conservarla en el artículo 1, que es otro contexto totalmente diferente. En consecuencia, apoya la propuesta de la República Federal de Alemania.

16. El Sr. ABASCAL (México) apoya la propuesta de la República Federal de Alemania por las razones expresadas por otros oradores.

17. El PRESIDENTE dice que la propuesta de la República Federal de Alemania parece contar con apoyo, pero no necesariamente con un apoyo mayoritario.

18. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) recuerda que él ya había propuesto que se suprimieran las palabras "se hace cargo de mercaderías objeto de transporte internacional, a fin de" (véase A/CN.9/SR.403, párr. 34) y que su propuesta obtuvo apoyo.

19. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya la propuesta de la República Federal de Alemania. El orador ha apoyado antes la propuesta de suprimir en el artículo 1 la referencia a "hacerse cargo", si bien no tiene problema alguno con la misma expresión en el artículo 3.

20. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoya también la supresión propuesta.

21. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que su país es partidario de conservar el concepto de "hacerse cargo", que tiene un significado jurídico y es ampliamente conocido en la jurisprudencia y la doctrina.

22. El Sr. CHAFIK (Egipto) apoya la propuesta de la República Federal de Alemania, pero sugiere que se supriman las palabras "objeto de transporte internacional" que figuran entre corchetes en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5.

23. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que la idea de "hacerse cargo" puede dejarse caer, ya que no es fundamental; ahora bien, con respecto a las palabras "objeto de transporte internacional", el orador señala a la Comisión el parecer del Grupo de Trabajo, que puede verse en el párrafo 12 del documento A/CN.9/298, y estima que esas palabras deben conservarse. Sería inútil hacer hincapié en que estas reglas serán aplicables únicamente respecto de mercaderías que sean objeto de transporte internacional.

24. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), apoyado por el Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) y por el Sr. INGRAM (Reino Unido), estima que el texto del inciso *a)* del artículo 1 preparado por el Grupo de Trabajo debe conservarse, con excepción de la supresión ya acordada por la Comisión de las palabras "como transportista o como empresario de transporte multimodal" (véase A/CN.9/SR.404, párrs. 17 y 18).

25. El Sr. SAMI (Iraq) estima que el inciso *a)* del artículo 1 debe conservarse tal como lo ha redactado el Grupo de Trabajo.

26. El PRESIDENTE expresa dudas en cuanto a la eliminación de la referencia a "hacerse cargo", ya que las mismas palabras se utilizan en otras disposiciones del proyecto de Convención. Sugiere que se apruebe el inciso *a)* del artículo 1 y se remita al grupo de redacción.

27. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), con referencia al inciso *c)*, dice que desea retirar la propuesta de su delegación relativa a ese inciso y que figura en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5.

28. La Sra. van der HORST (Países Bajos) sugiere que el grupo de redacción inserte en el texto inglés las palabras *"by the operator"* después de las palabras *"the place of destination are identified"*.

29. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia), refiriéndose al inciso *b)*, solicita que se aclare si ha sido acordado en términos generales que los contenedores vacíos sean considerados como mercaderías. Su delegación aceptaría que los contenedores vacíos sean considerados como mercaderías.

30. El Sr. BONELL (Italia) explica que el Grupo de Trabajo quiso dejar en claro que la definición de mercaderías debe

incluir los elementos utilizados para agrupar o embalar las mercaderías, conforme a un criterio ya utilizado en las Reglas de Hamburgo. Por su parte, preferiría que el texto se conservara en la forma en que fue redactado por el Grupo de Trabajo. Haría una distinción entre los contenedores vacíos que son simples mercaderías en el sentido de que han sido fabricados y vendidos a un cliente, y los contenedores que se encuentran vacíos por haber sido vaciados en el curso de su utilización, es decir, después de haber sido descargados. En este último supuesto se diría que son un medio de transporte que no debería incluirse en la definición de "mercaderías". Es importante que se decida qué son las "mercaderías" y en qué circunstancias, si es que las hay, cabría considerar a los contenedores como "mercaderías".

31. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda que se debatió con relación al texto inglés del inciso *b)* del artículo 1 y la posibilidad de incluir las palabras *"if the goods are consolidated or packaged therein"* ("siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas") que podría interpretarse como que significa que los contenedores vacíos no pueden en ninguna circunstancia constituir "mercaderías". Hubo una propuesta para suprimir las palabras en cuestión. Sin embargo, quedó en claro que el objetivo de las palabras es aclarar que "mercaderías" no se considera que incluye los medios de transporte tales como vagones de ferrocarril, gabarras, etc. En consecuencia, la propuesta para suprimir las palabras "siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas" fue retirada. Sin embargo, hubo amplio acuerdo en cuanto a que los contenedores vacíos pueden en ciertas circunstancias estimarse como "mercaderías".

32. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que se requiere una decisión acerca de si los contenedores vacíos deben incluirse o excluirse de la definición de "mercaderías".

33. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que un contenedor vacío (a menos de que sea el objeto de una operación de compra entre un cliente y el fabricante) es un medio de transporte. A su juicio, la redacción propuesta por el Grupo de Trabajo es buena y perfectamente clara.

34. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) estima que el texto de la versión inglesa del inciso *b)* del artículo 1 puede entenderse que significa que los contenedores, si están vacíos, no pueden nunca incluirse en la definición de "mercaderías". Empero, ésa es materia del grupo de redacción.

35. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que con el texto francés del inciso *b)* del artículo 1 no hay ningún problema. Refiriéndose a los puntos planteados por el representante de Italia, opina que la situación relativa a la definición de "mercaderías" en relación con los contenedores es compleja. Para evitar incertidumbre, se requiere un criterio jurídico sencillo; por consiguiente, la definición de "mercaderías" debería incluir todos los contenedores.

36. El PRESIDENTE estima que esta disposición debe remitirse al grupo de redacción, al que se le pedirá que mejore la redacción y elimine aquellas partes que han dado lugar a dudas. Tal vez la versión francesa debería tomarse como texto básico.

37. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que la industria de los contenedores solicitó que no se incluyeran los contenedores vacíos, que deben ser considerados como medios de transporte, por lo que desea recordar las observaciones de los Estados Unidos que figuran en la página 11 del documento A/CN.9/319. Su delegación entiende que se ha llegado al acuerdo de dejar el texto como está, con la frase "siempre que las mercaderías estén en él agrupadas o embaladas", lo que significa que los contenedores utilizados como medios de transporte estarían excluidos. Tal vez pueda encontrarse una redacción para prever el caso de los contenedores expedidos como mercaderías, pero éste es otro asunto.

38. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) está de acuerdo en que el texto se someta al grupo de redacción.

39. El PRESIDENTE dice que todavía no está claro cuándo los contenedores vacíos se considerarán como un medio de transporte y cuándo se estimarán como mercaderías. A fin de llegar a una clara distinción, invita a las delegaciones a que presenten propuestas concretas.

40. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que la delegación de los Estados Unidos estima que los contenedores vacíos no deben considerarse como mercaderías. No está claro todavía si al grupo de redacción se le darán instrucciones de que considere o no los contenedores vacíos como mercaderías.

41. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que la cuestión es la de saber si el texto inglés refleja la idea de que los contenedores vacíos no podrán bajo ninguna circunstancia considerarse como mercaderías. Se ha llegado a un acuerdo en el sentido de que los contenedores usados expedidos de un lugar a otro a fin de ser cargados con nuevas mercaderías quedarán fuera del ámbito de la Convención. Ahora bien, los contenedores nuevos son, evidentemente, mercaderías.

42. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que, de acuerdo a las observaciones de los Estados Unidos que figuran en la página 11 del documento A/CN.9/319, este país considera que la Convención propuesta no se aplica a los depósitos de contenedores, punto de vista que su delegación comparte plenamente. Sin embargo, el orador no entiende por qué los contenedores vacíos no deban considerarse como mercaderías si éstos son vendidos y expedidos.

43. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) conviene con los Estados Unidos en que la Convención propuesta no debe aplicarse a los depósitos de contenedores donde se almacenan contenedores vacíos. Esto debe quedar reflejado en la Convención.

44. El Sr. DJIENA (Camerún) estima que el grupo de redacción debe examinar este punto y asegurar que las versiones en los distintos idiomas sean claras.

45. El Sr. BONELL (Italia) dice que la mayoría de las delegaciones parecen ser partidarias de dejar el texto tal como está, sujeto a pequeños cambios de redacción. Como la mayor parte de las delegaciones están de acuerdo también con las observaciones formuladas por los Estados Unidos en el párrafo 2 de la página 11 del documento A/CN.9/319, la Comisión puede ocuparse de esa aclaración para recomendar su inclusión en el informe. Existe amplio apoyo para excluir de la Convención los contenedores vacíos que están en uso, mientras que todos convienen en que han de incluirse cuando son expedidos en calidad de mercaderías.

46. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) conviene con el orador anterior en que el informe debe reflejar el debate. En particular, su delegación desearía que incluyera la oración siguiente: "Las zonas para el almacenaje de contenedores descargados no se considerarán como terminales". Eso acabaría con la cuestión, pero únicamente si la opinión es unánime; si existe divergencia de opiniones, el orador preferiría que esa oración no figure en el informe.

47. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que su delegación planteó esta cuestión porque no estaba segura de las instrucciones que se le darán al grupo de redacción. Respecto de la propuesta de los Estados Unidos, cabe decir que sería inadecuado hablar de terminales, puesto que se trata de un término geográfico que no ha sido definido en el proyecto de Convención.

48. El Sr. DJIENA (Camerún) considera que la oración propuesta por los Estados Unidos podría incluirse en el informe de forma que no implique que la decisión fue unánime.

49. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que su delegación puede estar de acuerdo con la inclusión en el informe de la propuesta de los Estados Unidos, en el claro entendimiento de que las zonas de almacenaje para contenedores descargados se reservarán específicamente para contenedores vacíos destinados a su posterior utilización. No es posible imponer al empresario de una terminal de transporte la aplicación de dos regímenes jurídicos diferentes, uno para los contenedores vacíos y uno para los contenedores llenos, en la misma zona. Tal vez el grupo de redacción debería preparar una disposición jurídica para la Convención y también una o dos oraciones para el informe. Otra solución sería la de adoptar la redacción de las Reglas de Hamburgo; eso llevaría a un resultado diferente, pero la redacción resultaría más clara desde una perspectiva jurídica.

50. El PRESIDENTE dice que es importante decidir no tanto lo que debe ponerse en el informe, como lo que debe incluirse en la Convención. Tal vez la versión francesa pueda servir de texto básico y las otras versiones podrían ajustarse a ella. En el informe podría hacerse referencia a las exclusiones y excepciones y a las reservas expresadas por algunas delegaciones. Pero la Convención debe dejar en claro que los contenedores vacíos no se consideran como mercaderías.

51. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que de acuerdo con el texto francés se entiende que los contenedores vacíos son mercaderías, y que el término contenedores incluye tanto los que están llenos como los que están vacíos.

52. El Sr. DJIENA (Camerún) no interpreta la versión francesa en la misma forma que el orador anterior. Tal como él entiende el texto, los contenedores vacíos no están incluidos.

53. El Sr. WANG (China) dice que el inciso *b)* del artículo 1 dice claramente que los contenedores utilizados como medio de transporte no serán considerados como mercaderías. Esa disposición sería aceptable para la delegación china en su forma actual.

54. El Sr. HORNBY (Canadá) conviene con la delegación del Camerún en que la versión francesa excluye los contenedores vacíos. Ésa es su razón de ser. Es evidente que se ha planteado una cuestión de fondo, y no sólo un problema de edición.

55. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que ha surgido un amplio consenso para aceptar el texto tal como está. La única cuestión es si la versión inglesa puede mejorarse con una nueva redacción.

56. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que la versión inglesa expresa claramente que los contenedores vacíos no se considerarán como mercaderías.

57. El PRESIDENTE dice que observa que hay acuerdo general de remitir esta disposición al grupo de redacción, con instrucciones de que aclare, si lo juzga necesario, que los contenedores vacíos no serán considerados como mercaderías.

Se levanta la sesión a las 17.10 horas.

Acta resumida de la 408a. sesión

Viernes 19 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.408]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se abre la sesión a las 9.35 horas

Proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, y A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.5)

Artículo 2 (continuación)

1. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), al hacer referencia a la enmienda propuesta por su delegación a los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1 (A/CN.9/XXII/CRP.5, pág. 2), dice que tiene por objeto alinear la redacción del presente proyecto de Convención con la utilizada en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados y en otros convenios internacionales más recientes.

2. La práctica actual es la de utilizar el término "Estado contratante" para designar a aquellos Estados que hayan consentido en obligarse por un tratado, con independencia de que ese tratado haya entrado o no en vigor. Por el contrario, se utiliza el término "Estado Parte" para referirse a aquellos Estados que están obligados por un tratado y respecto de los cuales el tratado ha entrado ya en vigor.

3. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) sugiere que las enmiendas propuestas por la República Federal de Alemania —que su delegación apoya— se refieren únicamente a puntos de redacción, por lo que propone que esas propuestas sean remitidas al Grupo de Redacción.

4. *Así queda acordado.*

Artículo 1 (continuación)

5. La Sra. van der HORST (Países Bajos) recuerda la sugerencia por ella efectuada en la anterior sesión de insertar en el texto inglés del inciso *c)* las palabras *"by the operator"* ("por el empresario") de tal modo que se entienda que es el empresario quien ha de percatarse de que el lugar de partida y el lugar de destino de las mercaderías están situados en dos Estados diferentes.

6. El PRESIDENTE observa que la preocupación de la delegación de los Países Bajos de realzar la función decisiva al respecto del empresario parece haber sido tenida en cuenta en la versión rusa del mencionado inciso.

7. El Sr. BERAUDO (Francia), con el apoyo del Sr. TANASESCU (Observador de Rumania), del Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) y del Sr. POHUNEK (Checoslovaquia), dice que prefiere el texto del Grupo de Trabajo que tiene la ventaja de la objetividad. La redacción sugerida por los Países Bajos, que haría mención del empresario, introduce un factor subjetivo en la apreciación del hecho. Tiene además el inconveniente de que puede dar lugar a que tal vez se apliquen criterios diferentes en distintos lugares.

8. El Sr. VINCENT (Sierra Leona) se muestra favorable a la propuesta de los Países Bajos.

9. El Sr. RAO (India) propone que se supriman en la versión inglesa del inciso *c)* las palabras *"identified as being"*, ya que se diría que no cumplen ningún cometido. Ahora bien, si la intención de esas palabras es estipular que se debe notificar al empresario de que el lugar de partida y el lugar de destino están situados en dos Estados diferentes, la redacción actual no sería entonces la más adecuada.

10. El Sr. BONELL (Italia) dice que es importante que el empresario esté informado de la ubicación de esos dos lugares a fin de señalar a su atención la índole internacional del envío, por ello la observación del representante de la India fue objeto de bastante deliberación en el seno del Grupo de Trabajo.

11. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) señala a la atención de la Comisión las deliberaciones del Grupo de Trabajo relativas al inciso *c)*, que aparecen reflejadas en los párrafos 131 a 135 del documento A/CN.9/287. Una de las sugerencias fue la de que la Convención no sería aplicable si el empresario podía probar no haber tenido conocimiento de que las mercaderías eran objeto de una operación de transporte internacional. Otra de las sugerencias hacía referencia a los medios por los que se debería dar a conocer al empresario si las mercaderías eran o no objeto de transporte internacional, así como diversas formas de identificación, por ejemplo, la documentación adjunta a las mercaderías o las marcas que éstas llevan. Hubo un intercambio de pareceres sobre si la apreciación efectuada por el empresario había de ser considerada como un criterio objetivo o subjetivo.

12. El Sr. RAO (India) dice que la explicación que se acaba de dar le convence aún más de que las palabras *"identified as being"* son superfluas: esas palabras conducen a la pregunta de ¿quién es el que identifica y ante quién se ha de hacer la identificación? Las marcas y los documentos adjuntos a las mercaderías bastarían para dar a conocer que la operación había de desarrollarse en el territorio de dos Estados distintos sin necesidad de las palabras que el orador considera superfluas. Ahora bien, el orador no tiene intención de insistir demasiado en su propuesta.

13. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que apoya la propuesta del representante de la India. No cabe considerar como aceptable un texto que necesita ser aclarado y opina que debe comunicarse este parecer al Grupo de Redacción.

14. El Sr. MOORE (Nigeria) considera también valiosa la propuesta de la India. Si se tiene intención de formular una regla objetiva y no subjetiva, se deben suprimir las palabras que el delegado de la India juzga superfluas.

15. El Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) no está de acuerdo con el parecer indicado. En su opinión, las palabras *"when the goods are taken in charge by the operator"* ("en el momento en que el empresario se hace cargo de las mercaderías") están vinculadas a las palabras de la línea anterior *"identified as being"* (traducidas por "aparecen"). La supresión de esas palabras introduciría en el texto un elemento poco deseable de subjetividad.

16. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la prueba sería subjetiva si se considerase que las mercaderías son objeto de transporte internacional únicamente cuando el empresario tenga conocimiento de que se ha indicado ese destino de las mercaderías; mientras que una prueba objetiva no se ocuparía de averiguar de lo que el empresario conocía u opinaba sino de lo que el empresario podía deducir de los hechos. Que el empresario haya constatado o no el destino de las mercaderías es una consideración sin importancia en una prueba objetiva, lo importante es saber si el empresario dispone o no de medios objetivos de verificar el tipo de operación de transporte que se está efectuando.

17. El Sr. YUAN Zhenmin (China) dice que se siente inclinado a favor de la propuesta del representante de la India. Ahora bien, considera que no se trata de una cuestión de fondo por lo que cabría remitirla al Grupo de Redacción.

18. El Sr. INGRAM (Reino Unido) hace suyas las observaciones del representante de los Estados Unidos: el empresario debe poder contar con medios de saber que las mercaderías son objeto de transporte internacional. Se opone por ello a la supresión de las palabras *"identified as being"* ("aparecen"), por las que se indica que se ha consignado el destino de las mercaderías.

19. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) sugiere que cabría sustituir la palabra *"identified"* por *"identifiable"*. Con ello se satisfaría el criterio de objetividad y se evitaría la pregunta de quién sería la persona que habría de hacer la identificación.

20. La Sra. van der HORST (Países Bajos) considera que la índole objetiva de la prueba no se vería afectada por la modificación del texto actual para que diga: *". . . can be identified by the operator as being located . . ."*

21. El Sr. OCHIAI (Japón) considera que la redacción actual del inciso es satisfactoria y sugiere su remisión al Grupo de Redacción.

22. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que no tiene nada que objetar a que se sustituya la palabra *"identified"* por *"identifiable"*, por tratarse de una cuestión puramente de estilo. Ahora bien, no puede aceptar que se añadan las palabras propuestas por el representante de los Países Bajos.

23. El PRESIDENTE toma nota de que la mayoría de los oradores parecen estar a favor de un criterio objetivo. Sugiere que se remita el inciso *c)* del artículo 1, junto con los demás incisos de este artículo, al Grupo de Redacción, que podrá decidir si procede algún cambio de redacción.

24. *Así queda acordado.*

Artículo 4

25. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el párrafo 1 del artículo 4, sobre el que se han formulado observaciones y propuestas en el documento A/CN.9/319 y en sus adiciones, así como en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5.

26. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), al introducir la enmienda propuesta por su país al párrafo 1

(A/CN.9/XXII/CRP.5, páginas 2 y 3), dice que el texto del Grupo de Trabajo prevé dos tipos de documento, uno presentado por el cliente y el otro emitido por el propio empresario. Uno de los objetivos de la propuesta de su país es la de armonizar entre sí los incisos *a)* y *b)*, que se ocupan respectivamente de esos dos supuestos, incluyendo en el inciso *b)* una referencia a la identificación de las mercaderías y en el inciso *a)* una referencia a la fecha de recepción de las mismas. En cuanto a la cláusula de reserva que su país sugiere que se añada al inciso *a)*, tiene por objeto posibilitar la firma por el empresario del documento presentado por el cliente aun cuando el empresario abrigue algunas reservas respecto de ese documento. Con ello se disminuiría el riesgo de que el empresario pueda ser víctima de la presunción prevista en el párrafo 2 del artículo 4.

27. El Sr. BONELL (Italia) dice que el párrafo 1 deja al empresario la libertad de elegir entre firmar un documento presentado por el cliente (pero que en la mayoría de los casos ha sido emitido por el transportista) y emitir su propio documento firmado. Las diferencias entre los requisitos enumerados en los incisos *a)* y *b)*, respectivamente, no son fruto de una incoherencia sino que reflejan la índole diversa de las dos soluciones ofrecidas. Si el empresario abriga alguna duda sobre la exactitud de los datos indicados en el documento presentado por el cliente, podrá optar libremente por la solución ofrecida en el inciso *b)* evitando todo riesgo de ser víctima de los efectos jurídicos previstos en el párrafo 2 del artículo 4.

28. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América), si bien está de acuerdo con el argumento aducido en la observación del representante de Italia, dice que, al igual que el representante de la República Federal de Alemania, desearía que se incrementase el paralelismo entre los incisos *a)* y *b)*. Sugiere por ello que las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables" que ya figuran en el inciso *b)* sean insertadas también en el inciso *a)*. En su opinión, se pueden omitir las palabras de este inciso "y se señale su estado y cantidad" de tal modo que el inciso diga: "Acusar recibo de las mercaderías firmando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables, o". El cambio propuesto dejaría bien claro que no será preciso abrir los contenedores sellados en ninguno de los dos supuestos, armonizando así esta disposición con un principio importante en el que se convino en la Conferencia de Hamburgo. Refiriéndose a los pasajes entre corchetes de la propuesta de la República Federal de Alemania el orador sugiere que se aplace su examen hasta que se aborde el artículo 6, ya que como resultado del examen de este artículo es posible que parte de esa propuesta resulte innecesaria.

29. El Sr. YUAN Zhenmin (China) anuncia que su delegación ha entregado a la Secretaría una propuesta por escrito en la que pide que se aclare el significado de la expresión "medios de verificación razonables" del inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 4 y el de la expresión "en buen estado aparente" del párrafo 2 del artículo 4.

30. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice estar a favor de que se introduzca una cláusula de reserva en el inciso *a)*, que es la solución que se dio en el párrafo 1 del artículo 16 de las Reglas de Hamburgo. La ausencia de esa cláusula podría ser ocasión de controversias en la práctica.

31. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) está de acuerdo con el representante de Italia en que si el empresario sospecha que los datos que figuran en el documento presentado por el cliente son inexactos podrá optar libremente por la posibilidad ofrecida en el inciso *b)*. El orador desea no prejuzgar de momento la postura que vaya a adoptar su delegación respecto a la propuesta de los Estados Unidos de que se inserte en el inciso *a)* una referencia a medios de verificación razonables.

32. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que comprende el motivo aducido por la República Federal de Alemania para su propuesta de que se introduzca una cláusula de reserva, pero conviene con los oradores anteriores en que esa cláusula no parece ser estrictamente necesaria. El texto del Grupo de Trabajo sería, en su opinión, satisfactorio y las adiciones lo harían engorroso. Con respecto a la propuesta de los Estados Unidos, no tiene inconveniente en que se añada al inciso *a)* las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables", pero no ve el motivo para suprimir en ese inciso las palabras "y se señale su estado y cantidad".

33. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que su delegación apoya la propuesta de la República Federal de Alemania de insertar en el inciso *a)* las palabras "e indicar la fecha de su recepción" entre "mercaderías" y "firmando". Está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos en que las palabras "y se señale su estado y cantidad" están fuera de lugar en el contexto del inciso *a)*. El orador sugiere que se sustituyan en el texto inglés de este inciso las palabras *"produced by the customer"* por *"presented by the customer"*.

34. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que la propuesta de enmienda del párrafo 1 presentada por la República Federal de Alemania plantea cierto número de problemas prácticos. La referencia al "número de bultos o de piezas" entra demasiado en detalle y no se indica si, en el supuesto de que el empresario haga constar su "reserva", el cliente podrá expresar su desacuerdo. Tampoco se indica claramente cuál será el valor jurídico de esa reserva. También es posible que el transportista o el cliente deseen hacer alguna reserva. Es importante que el cliente no quede a la merced del empresario, cuyo juicio pudiera ser subjetivo o erróneo. El Grupo de Trabajo ha preparado un texto que, pese a ciertas debilidades, resulta sencillo, lógico y fácil de aplicar, por lo que cuenta con el apoyo de su delegación.

35. Con respecto a la propuesta de los Estados Unidos, el orador desea señalar que la lógica del inciso *a)* del párrafo 1 no es la misma que la del inciso *b)* de ese mismo párrafo. En el primer caso, el empresario firma un documento que le ha sido presentado mientras que en el segundo es él quien emite el documento, razón por la cual deberá disponer de medios de verificación razonables.

36. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) apoya la propuesta de que se incluya en el inciso *a)* una referencia a la fecha de recepción pero opina que tal vez sería mejor hablar de "un documento fechado" a la expresión "y se indique la fecha de recepción". El orador apoya también la propuesta de los Estados Unidos de que se añada al inciso *a)* del párrafo 1 las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables".

37. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que las palabras entre corchetes del texto propuesto por su país para el párrafo 1 podrán ser examinadas con mayor provecho en el contexto del artículo 6. Se diría que el párrafo 1 del artículo 4 está necesitado de alguna mejora a fin de indicar claramente que es el empresario quien habrá de optar entre firmar un documento o emitirlo. La palabra *"shall"* de la oración inicial de este párrafo podría ser motivo de confusión. Como respuesta a la observación de que los requisitos enunciados en la propuesta de su país podrían resultar demasiado onerosos para el empresario, el orador sugiere que se sustituya la palabra "deberá" que antecede a "incorporar al documento" por "podrá". El orador admite que el texto propuesto es demasiado largo y que tal vez

convendría un texto más breve. El texto propuesto por los Estados Unidos satisface algunas de las preocupaciones de su país, pero el orador insiste en la importancia de que se haga referencia a la fecha de recepción de las mercaderías. El orador apoya la sustitución en el inciso *a)* de la palabra *"produced"* por la palabra *"presented"*.

38. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que las Reglas de Hamburgo, en las que se basa la propuesta de la República Federal de Alemania, son de poca utilidad en relación con el artículo 4 ya que la referencia efectuada en esas reglas al conocimiento de embarque sería aplicable tan sólo al inciso *b)* del párrafo 1, que se ocupaba del único supuesto en el que el empresario emitía un documento de ese tipo. El orador se muestra contrario a la propuesta de los Estados Unidos que tendería a invertir la carga de la prueba en el inciso *a)* del párrafo 1. En el proyecto de texto del Grupo de Trabajo, la carga de la prueba recaía sobre la persona que hubiese emitido el documento. Si, de acuerdo con la propuesta de los Estados Unidos, se llega a establecer un paralelismo entre los incisos *a)* y *b)*, el resultado sería que el empresario de la terminal de transporte sería quien habría de probar las inexactitudes del documento del cliente, es decir, de un documento que no había sido preparado por él. A tenor del texto del Grupo de Trabajo, el empresario daba fe con su firma de la recepción de las mercaderías pero no respondía de la exactitud del documento en cuanto a la cantidad y el estado de las mercaderías por tratarse de un documento que había sido emitido por un tercero. Si en el inciso *a)* del párrafo 1 le fuera atribuido al empresario el derecho o el deber de comprobar la conformidad entre las mercaderías y la descripción que de ellas aparece en el documento, se invertiría la carga de la prueba y el empresario sería quien habría de probar cualquier error o inexactitud del documento. En el supuesto del inciso *b)* del párrafo 1, el empresario, al igual que en las Reglas de Hamburgo, es quien ha de emitir el documento y será por ello responsable de su contenido, razón por la cual deberá comprobar el estado y la cantidad de las mercaderías en la medida de lo "razonable". De surgir una controversia será el empresario quien habrá de probar cualquier inexactitud. Por ello, el texto de la Comisión tiene su lógica y debe ser respetado ya que está basado en consideraciones jurídicas y prácticas muy precisas. Ahora bien, el orador apoya la propuesta de que se haga referencia a la fecha de recepción en el inciso *a)* del párrafo 1 y sugiere que se añadan *"and presented"* a continuación de la palabra *"produced"*, ya que tal vez convenga utilizar ambos verbos.

39. El Sr. OCHIAI (Japón) se muestra de acuerdo con las observaciones del representante de Italia y es por consiguiente favorable a que se mantenga el texto actual con las dos enmiendas sugeridas al inciso *a)* del párrafo 1, a saber, la adición de las palabras "con indicación de la fecha de recepción" y la sustitución de la palabra *"produced"* por *"presented"*.

40. El Sr. RAO (India) dice que aprueba el texto del inciso *a)* tal como fue redactado por el Grupo de Trabajo, pero no por las razones aducidas por el representante de Francia. En lo relativo a saber si era el empresario o el cliente quien podía ejercitar la opción ofrecida en el párrafo 1, el orador opina que de la versión inglesa de este párrafo se desprende claramente que es el empresario quien habrá de decidir al respecto. Al orador le cuesta trabajo aceptar la opinión del representante de Francia de que la carga de la prueba no recaía de igual modo en el inciso *a)* que en el inciso *b)*. En su opinión la carga de la prueba recaerá en ambos supuestos en el empresario. El orador opina que sería un error omitir una referencia al estado de las mercaderías en el inciso *a)*. En esa cláusula se suponía implícitamente que el empresario examinaría las mercaderías, al acusar recibo de ellas, y en caso de no estar satisfecho emitiría él mismo un documento de conformidad con lo previsto en el inciso *b)*. Considera, por ello, satisfactorio el texto presentado por el Grupo de Trabajo, aunque conviene en que se mencione en el inciso *a)* la fecha de recepción y que se añadan a ese mismo inciso las palabras "en la medida que puedan determinarse por medios de verificación razonables".

41. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que su delegación también prefiere que en el inciso *a)* se utilice el término *"presented"* en lugar de *"produced"* y que se haga mención de la fecha de recepción. El orador no está de acuerdo con la interpretación del representante de Francia sobre la carga de la prueba. En la mayoría de los ordenamientos jurídicos el haber firmado un acuse de recibo de las mercaderías establecería la presunción de que se han examinado esas mercaderías. No hay ningún motivo para juzgar que en el inciso *a)* se ha invertido la carga de la prueba y por consiguiente juzga conveniente la propuesta de los Estados Unidos de insertar en el inciso *a)* las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables". Tras meditarlo cuidadosamente, el orador se muestra contrario a la propuesta de la República Democrática Alemana de que se supriman en el inciso *a)* las palabras "y se señale su estado y cantidad".

42. El Sr. ABASCAL (México) dice que puesto que está claro que el empresario podrá optar entre firmar el recibo que le sea presentado o emitir su propio documento no ve la necesidad de la enmienda propuesta por los Estados Unidos. Su delegación aprueba por consiguiente el texto propuesto por el Grupo de Trabajo.

43. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que su delegación prefiere también el verbo *"presented"* al verbo *"produced"*. Si bien está claro que el empresario tiene la posibilidad de elegir, el orador apoya la propuesta de los Estados Unidos de que se inserten en el inciso *a)* las palabras "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables". El orador comparte el punto de vista de las delegaciones de la India y de Hungría de que cualquier persona que firme un acuse de recibo habrá de responder en la medida de lo razonable de la exactitud de su contenido.

44. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que le es imposible aceptar que la redacción actual imponga al empresario la obligación de verificar que la descripción de las mercaderías en el documento del cliente es exacta. Su firma de ese documento no pasa de ser una confirmación de que ha recibido las mercaderías *descritas*. A fin de evitar ambigüedades, el orador sugiere por tanto que se sustituya la frase "en el que se identifiquen las mercaderías y se señale su estado y cantidad" del inciso *a)* por "en el que se identifiquen las mercaderías así como su estado y cantidad".

45. La Sra. van der HORST (Países Bajos) sugiere que en la parte introductoria del párrafo 1 se sustituya la palabra "cliente" por "la otra parte en el contrato".

46. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que el párrafo 1 propuesto por el Grupo de Trabajo es un texto preciso, claro y elegante. No ve la necesidad de que haya un paralelismo exacto entre los incisos *a)* y *b)*. Lo que sí es indispensable es que haya acuerdo entre las dos partes sobre cuál de las dos habrá de preparar el documento de acuse de recibo. Su delegación no se opone a que se sustituya la palabra *"produced"* por *"presented"* ni a que se inserte una referencia a la fecha de recepción. La frase "sin demora injustificada" de la parte introductoria del párrafo se presta a interpretaciones subjetivas, por lo que tal vez sea conveniente sustituirla por las palabras "con prontitud".

47. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que considera correcta la interpretación que el representante de Checoslovaquia

ha dado del significado del inciso *a)*. La adición propuesta por la delegación de los Estados Unidos sería por ello inadecuada. El orador prefiere la fórmula actual "sin demora injustificada" a las palabras "con prontitud".

48. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que el texto actual del párrafo 1 es satisfactorio, aunque cabría mejorarlo con la adición de una referencia a la fecha y sustituyendo la palabra *"produced"* por *"presented"*.

49. El Sr. MOORE (Nigeria) dice que se ha de dar al empresario la posibilidad de elegir entre firmar el acuse de recibo de las mercaderías presentado por el cliente o emitir su propio documento, que es lo que hace el texto propuesto por el Grupo de Trabajo. El orador apoya las enmiendas relativas a la palabra *"produced"* y a la fecha de recepción.

50. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que el significado de los incisos *a)* y *b)* está claro y que el texto debe dejarse como está. La propuesta de los Estados Unidos resultaría aceptable a su delegación si se sustituyera la frase "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables" por "tal como se conozcan por medios razonables".

51. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas), al señalar a la atención las observaciones de su Gobierno sobre el artículo 4 (A/CN.9/319, página 18), dice que la Comisión habrá de decidir el significado que se ha de dar a la firma del acuse de recibo por el empresario previsto en el inciso *a)* del párrafo 1; se ha de saber si esa firma se limita a confirmar la recepción de las mercaderías *descritas* o si el empresario que firme ese acuse de recibo pierde todo derecho a contestar ulteriormente el estado y la cantidad de las mercaderías consignadas en el documento. La delegación de Checoslovaquia ha efectuado una propuesta intermedia por la que la firma se referiría únicamente a un documento en el que se especificaba el estado de las mercaderías.

52. La Comisión debería reconocer que, a tenor del inciso *b)* del párrafo 1, el empresario se limita a indicar únicamente el estado aparente de las mercaderías. La disposición así entendida sería de utilidad práctica y encajaría bien con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 4.

Se levanta la sesión a las 12.35 horas.

Acta resumida de la 409a. sesión

Viernes 19 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.409]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4, A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.2/Rev.1, A/CN.9/XXII/CRP.5)

Artículo 4 (continuación)

1. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que su delegación estaría dispuesta a apoyar el inciso *a)* del párrafo 1 con la adición de las dos enmiendas de menor importancia que se han sugerido: la inserción de una referencia a la fecha en que se emitió el recibo, aunque en la práctica actual es raro emitir un recibo sin fecha, y la propuesta de los Países Bajos de que sustituya la palabra "cliente" por las palabras "la otra parte en el contrato". La palabra "cliente" implica una relación continua.

2. El orador dice que su delegación no considera necesario que se sustituya la palabra *"produced"* por *"presented"* (no procede el cambio en la versión española). El término utilizado en el texto del Grupo de Trabajo es más adecuado.

3. La delegación del orador no está de acuerdo con la adición al inciso *a)* del párrafo 1 que comienza con las palabras "no obstante, si el empresario sabe o tiene motivos razonables . . ." que ha propuesto la República Federal de Alemania (A/CN.9/XXII/CRP.5, pág. 2). Esa referencia no resulta adecuada en el contexto presente: mientras que el artículo 16 de las Reglas de Hamburgo, sobre el que se basa la propuesta, se refiere a conocimientos de embarque negociables que pueden transferirse de una parte a otra, el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 del proyecto que se examina se refiere sólo al recibo, que no es un instrumento negociable.

4. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que su delegación no está de acuerdo con la propuesta de los Países Bajos de que se sustituya la palabra "cliente" por "la otra parte en el contrato". Más que solucionar problemas, esa enmienda los crearía.

5. El Sr. ILLESCAS (España) dice que su delegación está de acuerdo con los principios contenidos en los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1 y piensa que el mejor criterio sería mantener el texto actual. Podría ser una mejora mencionar la fecha en que se acusa recibo o se emite el documento firmado. Ello sería útil en los sistemas jurídicos en que se considera que una firma implica responsabilidad. El orador coincide en que, en la versión inglesa del inciso *a)*, la palabra *"produced"* debería sustituirse por la palabra *"presented"*. Estima que en la parte introductoria del párrafo 1, la palabra *"unreasonable"* de la versión inglesa debería sustituirse por *"unjustified"*.

6. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) respalda la propuesta de sustituir la palabra *"produced"* por la palabra *"presented"* en el inciso *a)*. También se manifiesta de acuerdo con la propuesta de la República Federal de Alemania de insertar en ese inciso una referencia a la fecha. En cambio, no puede apoyar la propuesta de los Estados Unidos de América. Afirma que no se opondrá a la propuesta de los Países Bajos de que se sustituya la palabra "cliente" por "la otra parte en el contrato", aunque no considera que esa enmienda sea necesaria.

7. El PRESIDENTE dice que aparentemente la mayoría de las delegaciones coinciden en que debería agregarse en el inciso *a)* una referencia a la fecha de la recepción del documento. La cuestión de si se debe reemplazar la palabra "cliente" por "la otra parte en el contrato" puede encomendarse al Grupo de Redacción. Se han planteado ciertas objeciones con relación a la

palabra *"reasonable"*: esa terminología se encuentra en otras diversas convenciones y en la práctica su significado se determina según las circunstancias concretas. Esa cuestión también puede remitirse al Grupo de Redacción.

8. En el inciso *a)*, el problema más importante se refiere a las consecuencias que tiene la firma del documento para el empresario, cuestión sobre la que se mantiene el desacuerdo. Algunas delegaciones insisten en que el empresario es responsable si firma un documento presentado por el cliente en que se señala que las mercaderías están en buen estado cuando no es así. Otras delegaciones han sostenido que el empresario no tiene responsabilidad alguna. Una posible solución sería que las legislaciones nacionales determinaran las consecuencias jurídicas de esta situación, si bien sería más conveniente llegar a un consenso.

9. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que el lugar idóneo para aclarar las consecuencias de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1 es el párrafo 2. La situación relativa al inciso *a)* podría tratarse manifestando en el párrafo 2 que, si el empresario decide actuar según lo dispuesto en el inciso *a)*, se presume, salvo prueba en contrario, que ha aceptado el estado y la cantidad de las mercaderías, a menos que esos hechos no puedan determinarse por medios de verificación razonables.

10. El Sr. SAMI (Iraq) afirma que su delegación está de acuerdo con la sugerencia del orador anterior, que seguramente resultará satisfactoria para la mayoría de las delegaciones.

11. El Sr. YUAN Zhenmin (China) manifiesta que, en opinión de su delegación, si un empresario no conoce el estado de las mercaderías cuando firma el documento, no se le puede considerar responsable de su estado.

12. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que su delegación está de acuerdo con la propuesta presentada por los Estados Unidos en la sesión anterior en el sentido de hacer coincidir el inciso *a)* con el inciso *b)* agregando la referencia a "medios de verificación razonables". Su delegación también estaría de acuerdo con la inserción de una referencia análoga en el párrafo 2.

13. El PRESIDENTE dice que entiende que se puede remitir el párrafo 1 del artículo 4 al Grupo de Redacción con la instrucción de que suprima la frase "e indicando su estado y cantidad" en el inciso *a)* del párrafo 1) habida cuenta de que el empresario se limitó a firmar un recibo y no estaba obligado a verificar ni el estado ni la cantidad de las mercaderías.

14. *Así queda acordado.*

15. El PRESIDENTE invita a los miembros de la Comisión a que formulen observaciones sobre el párrafo 2.

16. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que en el contexto del párrafo no resulta claro el significado de la palabra "aparente" y propone que se elimine.

17. El Sr. RAO (India) se manifiesta de acuerdo, y agrega que en los sistemas de *common law* la falta de indicios en sentido contrario sería motivo para suponer que las mercaderías se encuentran en buen estado.

18. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) señala a la atención de los presentes la propuesta presentada por su país en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5.

19. El Sr. BERAUDO (Francia) entiende que, según el sistema del artículo 4, al firmar el documento al que se hace referencia en el inciso *a)* del párrafo 1, el empresario acusa recibo de las mercaderías pero no se compromete con respecto a su calidad o carácter: hacerlo no es su función, sino la del cliente. En el inciso *b)* del párrafo 1, el empresario firma un documento en el que él mismo indica el estado y la cantidad de las mercaderías, con la salvedad de que toda declaración relacionada con el estado de las mercaderías es válida en la medida en que pueda determinarse por medios de verificación razonables. El párrafo 2 ofrece una solución jurídica para el caso de que ni el cliente ni el empresario presenten un documento, y debe concordar con las disposiciones de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1. La palabra "aparente" refleja el concepto de "medios de verificación razonables" del inciso *b)* del párrafo 1: la presunción del párrafo 2 con respecto al estado de las mercaderías no puede ser más categórica que la declaración que sobre su estado emite el empresario en virtud del inciso *b)* del párrafo 1. Si se eliminara la palabra "aparente" del párrafo 2 en la práctica se colocaría al empresario en una posición imposible: tendría que verificar todas las mercaderías que recibiera o bien arriesgarse a aceptar una responsabilidad excesiva.

20. El Sr. DJIENA (Camerún) afirma que, según su interpretación del inciso *a)* del párrafo 1, cuando el empresario firma un documento presentado por el cliente en el que se identifican las mercaderías y se señala su estado y cantidad, su firma lo obliga también con relación al estado y la cantidad de las mercaderías. Si el empresario no firma el documento presentado por el cliente ni emite el suyo propio, su silencio debe interpretarse como aceptación de las manifestaciones del cliente: no se debe permitir que el empresario se beneficie de su descuido, ya sea accidental o intencionado, ya que si así fuera se favorecería en forma excesiva a una de las partes.

21. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) coincide con el orador anterior en que cuando un empresario firma un documento presentado por el cliente en el que se identifican las mercaderías y se señala su estado y cantidad, por ese acto acepta un compromiso con respecto a esa identificación y esa declaración sobre el estado y la cantidad de las mercaderías. Si el empresario no firmara un documento de esa naturaleza ni emitiese el suyo propio, entrarían en juego las disposiciones del párrafo 2. El orador entiende que si un documento emitido según las disposiciones de los incisos *a)* o *b)* del párrafo 1 no contiene una declaración sobre el estado de las mercaderías, se aplicarían también en esa situación las disposiciones del párrafo 2. Reconoce que la redacción del artículo quizá no sea perfecta y señala que las palabras "no cumple" que aparecen en el párrafo 2 podrían implicar que el empresario no responde a la petición que le ha formulado el cliente de que firme un documento que le presenta éste o no emite uno él mismo; no debe ser ése el propósito del párrafo 2. El orador apoya los comentarios del representante de Francia sobre la palabra "aparente": se debe entender siempre que toda afirmación sobre el estado de las mercaderías se basará en su aspecto aparente y exterior y no en el que pudiera ser su estado real.

22. El Sr. DJIENA (Camerún) piensa que, a pesar de esa explicación, debe perfeccionarse la redacción de los incisos *a)* y *b)* del párrafo 1 y que debe eliminarse la palabra "aparente" del párrafo 2. Sugiere que se encomiende esta tarea al Grupo de Redacción.

23. El Sr. RAO (India) entiende que, según está redactado el texto, el empresario estaría obligado a ajustarse a las disposiciones del inciso *a)* o del inciso *b)* del párrafo 1 en su totalidad y no tendría la opción de no indicar el estado de las mercaderías.

24. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que entiende que el propósito del párrafo 2 es que si el empresario no cumple las disposiciones del inciso *a)* o del inciso *b)* del párrafo 1, o las cumple sólo en la medida en que acusa recibo

de las mercaderías, pero no se compromete con relación a su estado, se aplicarán las disposiciones del párrafo 2. El efecto sustantivo del artículo debe ser que, de no haber una declaración en contrario, se entenderá que las mercaderías están en buen estado y corresponderá al empresario demostrar que no es así. Si hay acuerdo sobre el fondo de la cuestión, el artículo se podría remitir al Grupo de Redacción.

25. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que, a su entender, según el inciso *b)* del párrafo 1, cabría esperar que el empresario señalara el estado y la cantidad de las mercaderías en la medida en que se puedan determinar por medios de verificación razonables, pero en algunas ocasiones es imposible determinar el estado de las mercaderías por medio razonable alguno. En ese caso, no se puede imputar culpa al empresario por no señalar el estado de las mercaderías. Se aplicaría entonces el párrafo 2: se presumiría que las mercaderías están en buen estado aparente. El hecho de que no exista ninguna disposición sobre la prueba del estado de las mercaderías en el caso de una controversia es una laguna en el artículo.

26. El Sr. SZASZ (Hungría) afirma que, en su opinión, la palabra "aparente" del párrafo 2 es una paráfrasis de "en la medida en que puedan determinarse por medios de verificación razonables" del párrafo 1. Toda presunción del estado de las mercaderías debe basarse únicamente en el aspecto. Por lo tanto, el orador podría aceptar el texto actual del párrafo 2.

27. El Sr. BERAUDO (Francia) señala que el artículo se redactó con referencia a las Reglas de Hamburgo. En el párrafo 2 del artículo 16 de esas Reglas se establece que, si no se ha hecho constar en el conocimiento de embarque el estado aparente de las mercancías, se considerará que el porteador ha indicado en el conocimiento de embarque que las mercancías estaban en buen estado aparente. En el inciso *b)* del párrafo 3 del mismo artículo se dispone que no se admitirá al porteador la prueba en contrario si el conocimiento de embarque ha sido transferido a un tercero que ha procedido de buena fe basándose en la descripción de las mercancías que figuraba en ese conocimiento. El empresario de una terminal de transporte se ajusta a esta definición de tercero. Por lo tanto, si el empresario de una terminal de transporte entrega a un consignatario mercaderías defectuosas, el consignatario debe plantear la cuestión al transportista. El empresario de una terminal de transporte no es más que un eslabón de la cadena de transporte y es imposible que todos los eslabones de la cadena tengan la misma responsabilidad: la responsabilidad del empresario de una terminal de transporte se reduce en la misma medida en que aumenta la responsabilidad del transportista por la presunción contenida en el párrafo 2 de que el empresario ha recibido las mercancías en buen estado aparente. Tal vez sería conveniente pedir al Grupo de Redacción que presente varias versiones del artículo en que se varíe el equilibrio de la responsabilidad entre empresarios y transportistas.

28. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) se manifiesta de acuerdo en que debe redactarse de nuevo el párrafo 2, y sugiere que tal vez se deba sustituir la palabra *"act"* por la frase *"fulfil his obligations"*.

29. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) coincide con el representante de Francia en que el párrafo 2 debe estar en consonancia con el párrafo 1. Se debe pedir al Grupo de Redacción que aclare en qué medida el acuse de recibo incluye la presunción del buen estado de las mercaderías.

30. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) no entiende que la Comisión pueda remitir el párrafo 2 al Grupo de Redacción cuando no se ha llegado a un acuerdo sobre la cuestión vital de si el empresario de una terminal de transporte debe o no verificar el estado de las mercaderías de que se hace cargo. Si tiene esa obligación, de ser necesario debe tener la posibilidad de hacer reservas sobre el contenido del documento pertinente cuando ese documento ha sido presentado por el cliente, en cuyo caso tendría la obligación de verificar y, de no ser así, se presumiría que ha recibido las mercaderías en buen estado. Se plantea la cuestión de si debe comprobar que las mercancías están en "buen estado" o en "buen estado aparente". Es esencial dejar en claro el alcance de la obligación.

31. El PRESIDENTE dice que de la redacción actual del texto no se desprende que el empresario tenga la obligación de verificar el estado de las mercaderías. Sin embargo, dado que el empresario recibe las mercaderías, se hace cargo de ellas y luego las entrega a un tercero, surge la cuestión de la responsabilidad, que habrá de determinarse.

32. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) afirma que, si el empresario no tiene obligación de verificar las mercaderías, es difícil entender cómo puede ser responsable de la presunción de su buen estado. En su opinión esa presunción no se justifica a menos que no cumpla con la obligación de verificar, y la sanción dispuesta en el párrafo 2 es demasiado severa.

33. El PRESIDENTE señala a la atención de los presentes el hecho de que el párrafo 1 comienza de la siguiente manera: "El empresario podrá".

34. El Sr. SZASZ (Hungría) señala que no hay grandes diferencias de interpretación sobre lo que debe hacerse. En la mayoría de las legislaciones es necesario ejercer una precaución mínima al inspeccionar la cantidad y el estado de las mercaderías recibidas, pero luego transferidas a terceros o devueltas. Sugiere que la Comisión envíe el párrafo 2 al Grupo de Redacción para que éste elabore un texto que se ajuste básicamente al proyecto del Grupo de Trabajo, pero dejando en claro que el empresario no tiene obligación alguna de realizar una verificación concienzuda, y que su obligación radica en determinar si existe algún defecto aparente en las mercaderías, y que si el empresario no hace ninguna observación se interpretará que no hay nada aparentemente deficiente.

35. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) coincide en que se debe enviar el párrafo 2 al Grupo de Redacción. Para ayudar al Grupo de Redacción ha preparado el siguiente texto en el que espera haber resumido las ideas formuladas en las deliberaciones:

> "Si el empresario no cumple con lo dispuesto en los incisos *a)* o *b)* del párrafo 1, se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en buen estado aparente. Si el empresario elige la posibilidad 1 *a)*, se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha aceptado el estado y la cantidad de las mercaderías, a menos que esos datos no puedan determinarse por medios de verificación razonable. Si el empresario elije la posibilidad 1 *b)*, se presumirá, salvo prueba en contrario, que ha recibido las mercaderías en regla y en buen estado aparente a menos que se deje constancia de lo contrario en el documento."

36. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que la enmienda de los Estados Unidos no es una cuestión de redacción sino que es una vuelta a la propuesta formulada en la sesión anterior. Tendría un profundo efecto sobre el inciso *a)* del párrafo 1, según el cual la persona responsable de identificar las mercaderías y señalar su estado y cantidad es la persona que presenta el documento, y no el empresario que lo firma.

37. El PRESIDENTE pregunta al representante del Camerún si mantiene su petición de que se elimine la palabra "aparente".

38. El Sr. DJIENA (Camerún) contesta que había planteado la cuestión porque consideraba que aclararía el texto. Insta a que se envíe el párrafo al Grupo de Redacción.

39. El PRESIDENTE dice que aún queda por adoptar una decisión sobre la propuesta de la República Federal de Alemania (A/CN.9/XXII/CRP.5).

40. El Sr. BERAUDO (Francia) señala que, en lo concerniente al párrafo 2, no pondría reparos a que se enviara al Grupo de Redacción, siempre que se tratara únicamente de cambios de redacción.

41. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) manifiesta que la enmienda propuesta por su delegación (A/CN.9/XXII/CRP.5, pág. 3) es consecuencia del muy amplio ámbito de aplicación del proyecto de Convención.

42. Se podría decir que el artículo 4 contiene una disposición sobre depósito. El proyecto original se ocupaba sólo de contratos de depósito y contenía conceptos tales como la guarda, el cuidado, la custodia y el control. A la delegación del orador el artículo 4 o las consecuencias jurídicas del párrafo 2 no le plantearían dificultad alguna. Sin embargo, se ha ampliado el alcance del instrumento para que incluya no sólo las actividades de depósito tradicionales sino también otros servicios relacionados con el transporte. También sería posible abarcar el trasbordo directo —llevar contenedores de un medio de transporte a otro sin guarda—. Su país considera —y los empresarios de sus puertos marítimos han expresado su preocupación al respecto— que no sería adecuado obligarlos indirectamente, mediante el efecto jurídico del párrafo 2, a emitir o firmar documentos emitidos por un tercero o un cliente en todos los casos, en especial en aquellos de trasbordo directo.

43. El orador confía en que el Grupo de Redacción podrá subsanar cualquier deficiencia que haya en la redacción de su propuesta.

44. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia), el Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana), el Sr. SZASZ (Hungría) y la Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) expresan su apoyo a la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania.

45. El PRESIDENTE sugiere que, no habiendo objeciones, se envíe al Grupo de Redacción la enmienda al párrafo 2 presentada por la República Federal de Alemania (A/CN.9/XXII/CRP.5, pág. 3).

46. *Así queda acordado.*

47. El PRESIDENTE señala a la atención de la Comisión el párrafo 3 del artículo 4 y dice que, si no hay objeciones, supone que la Comisión desea remitir el párrafo 3 al Grupo de Redacción.

48. *Así queda acordado.*

49. El PRESIDENTE invita a los presentes a que formulen sus observaciones sobre el párrafo 4.

50. El Sr. ABASCAL (México), haciendo referencia a las observaciones de su Gobierno contenidas en el documento A/CN.9/319/Add.1, señala que existen tres definiciones diferentes de firma en las Reglas de Hamburgo, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías y la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales. Considera que la definición utilizada en el inciso *k)* del artículo 5 de la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales debe tomarse como base para la definición del párrafo 4 del artículo 4 del proyecto de Convención que se examina. Se trata de la definición más reciente con que se cuenta y tiene la ventaja de que prevé la posibilidad de firmas no manuscritas, ya que la firma se define como "la firma manuscrita, su facsímile o una autenticación equivalente efectuada por otros medios". El orador sugiere que esa definición se remita al Grupo de Redacción para su uso en el párrafo 4.

51. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) propone que se hagan las dos adiciones siguientes al párrafo 4: primero, el cliente debe adoptar el método escogido por el empresario para su propia firma; segundo, el cliente podría pedir al empresario que confirmara su firma.

52. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la cuestión de la forma de la firma debe regularse en la legislación nacional, ya que las firmas pueden adoptar muchas formas además de las incluidas en el proyecto de texto del párrafo 4. Se podría agregar una expresión tal como "de conformidad con la ley aplicable". O, por el contrario, se podría utilizar una redacción similar a la del párrafo 3 del artículo 14 de las Reglas de Hamburgo: "si ello no es incompatible con las leyes del país en que se emita el conocimiento de embarque".

53. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que la propuesta del representante de México de que la definición de firma se ajuste a la contenida en la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales es razonable.

54. El Sr. BERAUDO (Francia) estima que se podría utilizar la redacción de las Reglas de Hamburgo, complementada por una referencia a "una autenticación equivalente efectuada por cualquier otro medio".

55. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que, ya que cada vez con mayor frecuencia los documentos adoptan forma electrónica, prefiere el texto del párrafo 4 presentado por el Grupo de Trabajo. En caso de que éste no sea aceptable, su segunda preferencia sería el párrafo 3 del artículo 14 de las Reglas de Hamburgo.

56. El Sr. ABASCAL (México) dice que la definición de "firma" adoptada en la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales tiene por objeto tener en cuenta la preocupación de los Estados que expresaron reservas sobre la aplicación de la legislación nacional.

57. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que a su entender las Reglas de Hamburgo, al definir las formas de firma que podrán ser utilizadas de no estar prohibidas por la legislación nacional, imponen ciertas limitaciones con esta referencia a la legislación nacional. Ahora bien, la propuesta del representante del Iraq de que se incluyan además las formas de firma adicionales permitidas por la legislación nacional ampliaría de hecho esa definición. El orador se pregunta, por ello, si la referencia a las Reglas de Hamburgo no conduciría al resultado contrario. El orador preferiría que el texto quedara en su forma actual, pero podría aceptar la propuesta mexicana de adoptar la definición contenida en la Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales.

58. El PRESIDENTE dice que entiende que la Comisión desea remitir el párrafo 4 al Grupo de Redacción sobre la base de que se tengan en cuenta el párrafo 3 del artículo 14 de las Reglas de Hamburgo y el inciso *k)* del artículo 5 de la

Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales.

59. *Así queda acordado.*

60. El PRESIDENTE invita a los participantes a que formulen observaciones sobre el párrafo adicional propuesto en el documento A/CN.9/XXII/CRP.2/Rev.1.

61. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que tradicionalmente se han incluido cláusulas análogas al párrafo propuesto en el documento A/CN.9/XXII/CRP.2/Rev.1 en instrumentos relativos al transporte como las Reglas de Hamburgo y el Convenio de Varsovia. Representan una protección para el empresario, porque en aquellos casos en que los datos del documento son incompletos el tribunal podría decidir que el contrato está viciado y, por consiguiente, declararlo nulo. De hecho, en un caso muy reciente en la Corte Suprema de los Estados Unidos relacionado con el Convenio de Varsovia, la Corte tomó nota de la cláusula pertinente y decidió que no podía declararse la nulidad a pesar de los vicios del contrato de que se trataba. Para la delegación del orador, el párrafo adicional podría referirse ya al documento mencionado en el artículo 4 o al contrato de servicios relacionados con el transporte.

62. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que no considera necesaria una cláusula de esa naturaleza con relación a la ley de su país, pero podría apoyar su inclusión si fuera de ayuda para otras delegaciones.

63. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que el presente proyecto de Convención tiene un carácter diferente del Convenio de Varsovia. Según los términos de este último Convenio, la carta de porte aéreo propiamente dicha representa el contrato, por lo que si no hubiera una carta de porte aéreo no habría contrato. En cambio, en el artículo 4 del proyecto de Convención que se examina varios términos indican que el documento es optativo. El párrafo 1 comienza de la siguiente manera: "El empresario podrá". Por lo tanto, no hay necesidad alguna de incluir el nuevo párrafo propuesto.

64. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que en el marco de la ley de su país no hay necesidad de incluir el nuevo párrafo propuesto, pero lo respaldará si es útil para otros. Sin embargo, vislumbra dificultades. Tal vez, el texto debería decir: "La omisión del documento mencionado en el párrafo 1 o de uno o varios de los datos no afectará . . ." porque si un documento incompleto pudiera determinar la invalidez de un contrato, entonces la falta de ese documento también podría hacerlo.

65. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que estaría de acuerdo en que se incluyera un párrafo que es de interés vital para una delegación y no resulta lesivo para las otras.

66. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que la inclusión del nuevo párrafo propuesto podría propiciar interpretaciones erróneas sobre el carácter del documento al que se hace referencia en el párrafo 1. El Convenio de Varsovia se refiere a la carta de porte aéreo como prueba del contrato. En el párrafo 1 del artículo 4 del presente proyecto de Convención no se hace referencia a la validez del contrato. Simplemente sirve de base del efecto jurídico general del párrafo 2. Por lo tanto, no apoya la inclusión del nuevo párrafo propuesto en el artículo 4.

67. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que su delegación retira la propuesta contenida en el documento A/CN.9/XXII/CRP.2/Rev.1.

Se levanta la sesión a las 17.10 horas.

Acta resumida de la 410a. sesión

Lunes 22 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.410]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.55 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.4)

Artículo 5

1. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, al redactar el artículo 5, se ha decidido adoptar el principio de la culpa o negligencia presunta, que también inspira el artículo 5 de las Reglas de Hamburgo y la disposición correspondiente del Convenio Multimodal. Esa decisión ha sido una de las primeras que adoptó el Grupo de Trabajo y no se ha puesto en tela de juicio durante toda la elaboración del texto. Tras algún debate, el Grupo de Trabajo decidió que el proyecto de Convención debería ocuparse no sólo del supuesto de pérdida o de daños sino también del supuesto de demora en la entrega de las mercaderías, pues consideró que si no se preveía esa posibilidad quedaría en el texto una importante laguna. Con respecto a la frase "perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías", en el párrafo 1, el Grupo de Trabajo llegó a un entendimiento en el sentido de que esa disposición abarcaba daños como el lucro cesante, en aquellos ordenamientos jurídicos donde ese tipo de daños fueran recuperables, dentro de los límites de responsabilidad fijados en el artículo 6. En algunos ordenamientos jurídicos se hace referencia a las "otras personas", que se mencionan en ese mismo párrafo, como "contratistas independientes". Tras un debate, el Grupo de Trabajo decidió que la responsabilidad debía surgir aun cuando las "otras personas" o los contratistas independientes no actuaran en el desempeño ordinario de sus funciones, ese principio ha sido incorporado también a las Reglas de Hamburgo. El párrafo 2, que corresponde al párrafo 7 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo no ha sido muy debatido. Con respecto al párrafo 3, que corresponde al párrafo 2 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo, se decidió incluir una cláusula que previera "un plazo razonable" en caso de que no se hubiese acordado expresamente la fecha de entrega. Por último, con respecto al párrafo 4, el Grupo de Trabajo decidió que, aunque la disposición correspondiente de las Reglas de

Hamburgo fijase un plazo de 60 días, en el contexto de las operaciones de las terminales, bastaría un plazo de 30 días, después del cual las mercaderías se podrán dar por perdidas.

2. El Sr. ABASCAL (México) señala a la atención de la Comisión las observaciones formuladas por su Gobierno al artículo 5, que figuran en las páginas 18 y 19 del documento A/CN.9/319/Add.1, y dice que le parecerá suficiente que en el informe de la Comisión se indique que la frase "perjuicios producidos como resultado de la pérdida o el daño de las mercaderías", en el párrafo 1, abarca el lucro cesante en la medida en que pueda recuperarse.

3. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo con las observaciones del Gobierno de México y sugiere que el comienzo del párrafo 1 se modifique de la siguiente manera: *"The operator is liable for damage resulting from loss of or damage to . . ."* (no procede en la versión española).

4. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que al apartarse del texto utilizado en las Reglas de Hamburgo (véase el párrafo 1 del artículo 5 de esas Reglas) se podría reflejar la intención de transmitir otro significado. Aprueba el texto del Grupo de Trabajo tal como está.

5. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que, en la legislación de su país, el término "perjuicios" abarca el lucro cesante. Interpreta el texto del Grupo de Trabajo en ese sentido.

6. El PRESIDENTE dice que se dejará constancia del debate en el informe de la Comisión; en ese entendimiento sugiere que se remita el párrafo 1 del artículo 5 al Grupo de Redacción.

7. *Así queda acordado.*

8. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), refiriéndose al párrafo 2, pregunta si el hecho de que el Grupo de Trabajo haya decidido emplear el término "incumplimiento" en lugar de la expresión "culpa o negligencia", que figura en las Reglas de Hamburgo (véase el párrafo 7 del artículo 5), significa que se proponía obtener un resultado diferente.

9. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) hace suya la pregunta y señala a la atención de la Comisión las observaciones presentadas por su Gobierno con respecto al párrafo 2 que figuran en las páginas 9 y 10 del documento A/CN.9/319/Add.1.

10. El Sr. BONELL (Italia) dice que el Grupo de Trabajo ha optado deliberadamente por el texto de la Convención de Viena sobre Compraventa y no por el de las Reglas de Hamburgo. La expresión "incumplimiento" se consideró más general que "culpa o negligencia", porque podría, por ejemplo, abarcar el incumplimiento que supone no adoptar medidas sin que hubiese realmente culpa.

11. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que el texto del párrafo es paralelo al que se utiliza en el derecho marítimo y atribuye con toda equidad la carga de la distribución al empresario de la terminal de transporte.

12. El PRESIDENTE considera que no hay divergencia de opiniones; sugiere que se remita el párrafo 2 al Grupo de Redacción.

13. *Así queda acordado.*

14. El PRESIDENTE señala a la atención el párrafo 3 y dice que, si no hay observaciones, considerará que hay acuerdo en que el párrafo 3 se remita también al Grupo de Redacción.

15. *Así queda acordado.*

16. El Sr. INGRAM (Reino Unido), refiriéndose al párrafo 4, presenta la propuesta contenida en el documento A/CN.9/XXII/CRP.4. Si, como parece ser el caso, la presunción de pérdida es absoluta, el plazo de 30 días sin duda es irrazonablemente breve y debería ampliarse a los 90 días previstos en el Convenio Multimodal.

17. El Sr. CHAFIK (Egipto) está de acuerdo en que el plazo de 30 días propuesto por el Grupo de Trabajo es demasiado breve, pero considera que el de 90 días es demasiado largo. A su juicio, debería adoptarse un plazo entre 45 y 60 días.

18. El Sr. BERAUDO (Francia), recordando que la cuestión ha sido examinada a fondo en el Grupo de Trabajo, dice que, a su juicio, 90 días o incluso 60 días es un período de espera demasiado largo para algunas empresas que podrían verse obligadas a interrumpir sus actividades por falta de mercaderías esenciales. El plazo de 60 días indicado en las Reglas de Hamburgo es aceptable en una convención sobre transporte marítimo pero excesivo en una situación en que se sabe que las mercaderías están dentro de la terminal de transporte y en manos del empresario. Ampliar ese plazo sería injusto para el cliente, especialmente cuando la responsabilidad en que incurre el empresario es muy leve mientras que el cliente podría sufrir un daño enorme. Insta a la Comisión a que no vuelva a abrir el debate y acepte el texto del Grupo de Trabajo.

19. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) piensa que sería razonable ampliar el plazo a 60 días, con lo que la disposición estaría en consonancia con la correspondiente disposición de las Reglas de Hamburgo.

20. El Sr. GOH (Singapur) apoya la propuesta del Reino Unido pero podría aceptar un plazo de 60 días.

21. La Sra. VILUS (Yugoslavia) está de acuerdo con la explicación dada por el representante de Francia y dice que el texto actual protege los intereses de ambas partes. A su juicio, el plazo de 60 días sería demasiado largo.

22. El Sr. RAO (India) dice que su delegación apoya el texto actual. La propuesta del Reino Unido se basa en la interpretación de que el párrafo 4 crea una presunción absoluta de pérdida. No obstante, ese párrafo indica que las mercaderías "se podrán dar" —y no que "se darán"— por perdidas. En consecuencia, la presunción será relativa, por ejemplo, cuando el empresario no pueda entregar las mercaderías por circunstancias fuera de su control. Dado que la presunción no es absoluta no hay razón para ampliar el plazo y, por lo tanto, apoya el texto preparado por el Grupo de Trabajo.

23. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que es importante que el texto cubra casos en los que el empresario de terminal no puede entregar las mercaderías por circunstancias que escapan a su control, tales como la guerra, un ataque al país o un desastre natural.

24. El PRESIDENTE considera que esas circunstancias están previstas en el párrafo 2.

25. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que su delegación apoya el plazo de 30 días. La armonía con las Reglas de Hamburgo no significa necesariamente que el texto deba ser idéntico. El transporte marítimo es una operación bastante diferente de las operaciones de las terminales y el texto expresa esa diferencia de manera adecuada. Sin embargo, se pregunta quién está facultado para dar por perdidas las mercaderías: ¿un tribunal judicial, por ejemplo, o una de las partes? Tal vez se trate de una cuestión simplemente de redacción.

26. El Sr. ILLESCAS (España) dice que su delegación apoya el texto tal como está. A su juicio, el plazo de 30 días consecutivos comienza a partir de la fecha convenida para la entrega o de la fecha en la que el empresario de la terminal recibe la petición de las mercaderías. En la práctica, por consiguiente, el empresario cuenta con un plazo mucho más largo a su disposición. Ampliar el plazo de 30 días, a su juicio, alentaría la ineficiencia pues, si el plazo se extendiera a 90 días, conforme al párrafo 2 del artículo 6, el empresario sólo tendría que pagar una suma equivalente a dos veces y media la remuneración que se le deba pagar por sus servicios, incluso en caso de que la demora sea de 89 días. La Convención debe estimular la diligencia y el plazo de 30 días es el más apropiado.

27. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que su país apoya el texto actual. Los argumentos del representante de Francia han sido muy convincentes. En lo concerniente al carácter absoluto o relativo de la presunción de pérdida, señala que el párrafo 2 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo emplea términos similares y la Conferencia de Hamburgo interpretó que la presunción era relativa.

28. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que hay argumentos convincentes a favor de que se mantenga el texto actual. Por cierto, en algunos casos un plazo de 30 días podría ser excesivamente generoso. Con respecto a la pregunta del representante de Hungría, se deduce que es la parte interesada la facultada para dar las mercaderías por perdidas. A su juicio, no es necesario volver a redactarlo.

29. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, por los motivos aducidos por los representantes de Francia y España, el texto debe quedar tal como está.

30. El Sr. SAMI (Iraq) dice que su delegación considera que un plazo de 30 días es demasiado largo para las mercaderías que ya han llegado a la terminal. No obstante, apoya el texto actual. Conviene en que es necesario aclarar si la presunción es relativa y quién declara perdidas las mercaderías.

31. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) apoya el plazo de 30 días, aunque considera que incluso ese plazo resultaría excesivo en el caso de las terminales aéreas, para las que el Convenio de Varsovia estipula 14 días. Dado que la única tarea del empresario de terminal es ubicar las mercaderías, la comparación con el transporte marítimo no es adecuada.

32. La expresión *"make available to"*, que se utiliza en los párrafos 3 y 4 del artículo 5, debería tal vez sustituirse por *"place at the disposal of"*, según la enmienda adoptada en el artículo 3 (véase el documento A/CN.9/SR.407, párrs. 4 a 9).

33. El Sr. BONELL (Italia) está de acuerdo en que los párrafos 3 y 4 deberían armonizarse con el artículo 3. La mayoría de los miembros es partidaria de un plazo de 30 días. En cuanto a la relatividad de la presunción, considera que depende de la parte interesada, como ha señalado el representante de Bulgaria. La parte interesada puede dar las mercaderías por perdidas después de 30 días, o bien, conceder más tiempo al empresario. Ello es asunto suyo. Pero una vez que presente su reclamación, la presunción se torna absoluta: es demasiado tarde para que el empresario anuncie que ha encontrado las mercaderías. En cuanto al importante argumento formulado por el representante de la Jamahiriya Árabe Libia, la cuestión de la fuerza mayor está cubierta en el párrafo 1, en virtud del cual el empresario responde por la pérdida, el daño y la demora salvo que pruebe que ha adoptado todas las medidas que razonablemente podían exigirse. En otras palabras, en ese caso, el empresario podría eludir la responsabilidad que le atribuye el párrafo 4, amparándose en lo dispuesto en el párrafo 1.

34. En cuanto a quién podría hacer valer el derecho a dar por perdidas las mercaderías, el texto se refería en un principio a "la persona facultada para efectuar la reclamación por la pérdida de las mercaderías" (véase el documento A/CN.9/WG.II/WP.58) pero esa frase luego se ha suprimido, por motivos de forma y no de fondo. No hay duda de que solamente esa persona puede dar las mercaderías por perdidas.

35. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) apoya el plazo de 30 días, que es lo suficientemente prolongado como para encontrar las mercaderías en una terminal, y está de acuerdo en que debe armonizarse con el artículo 3. También considera que el Grupo de Redacción debe cuidar de que en virtud del texto actual el empresario de terminal no quede facultado para considerar perdidas las mercaderías.

36. El PRESIDENTE dice que la gran mayoría de los miembros es partidaria del plazo de 30 días. El Grupo de Redacción se ocupará de los detalles de forma. En cuanto a la cuestión de la relatividad de la presunción, parece que la opinión general es que se trata de una presunción relativa. El Grupo de Redacción tendrá en cuenta todas las observaciones que se hagan para mejorar la redacción. Considera que el párrafo 4 puede remitirse al Grupo de Redacción. Invita a que se formulen observaciones acerca del artículo 5 en general.

37. El Sr. SAMI (Iraq) toma nota de que, según la Secretaría, el texto se basa en el principio de la culpa presunta. No obstante, el artículo 5 de las Reglas de Hamburgo prevé una excepción para el caso de incendio. Quisiera que se aclarara si, en el texto actual, el principio de la culpa presunta se aplica también en caso de incendio.

38. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que en la Conferencia de Hamburgo se convino en general en que la responsabilidad se basaría en el principio de la culpa o negligencia presuntas, salvo que se dispusiera otra cosa en las Reglas. El párrafo 4 del artículo 5 de las Reglas de Hamburgo hace una excepción para casos de incendio, en la que corresponde al reclamante probar la culpa o negligencia del transportista. El texto de las Reglas de Hamburgo, que comprende la excepción con respecto al incendio, fue el resultado de una transacción general concerniente a la excepción de "falta náutica" que aparece en las Reglas de La Haya, los límites de responsabilidad y la superación de esos límites. Pero en este proyecto de Convención no se ha previsto ninguna excepción concreta para el caso de incendio. Por lo tanto, entiende que la pérdida, los daños o la demora que quepa atribuir a incendio estarán en principio sujetos a la presunción de falta o negligencia enunciada en el párrafo 1 del artículo 5.

39. El Sr. ABASCAL (México) pregunta si el mandato del Grupo de Redacción con respecto al párrafo 4 incluirá la propuesta de que debería formularse con mayor claridad que no corresponde al empresario de terminal dar las mercaderías por perdidas.

40. El PRESIDENTE dice que el Grupo de Redacción se ocupará de ese asunto.

41. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) solicita una aclaración sobre las instrucciones exactas que la Comisión da al Grupo de Redacción con respecto al párrafo 4. El texto actual especifica las medidas que deben adoptarse después de pasados 30 días, pero ¿no sería necesario considerar también la posibilidad del daño en las mercaderías resultante de la demora?

42. El Sr. CHAFIK (Egipto) expresa su preocupación por las complicaciones que podrían surgir en las actuaciones judiciales. ¿Podría un tribunal dar por perdidas las mercaderías aunque se

encontrasen físicamente presentes? O si, por ejemplo, se hubiese excedido el plazo de 30 días en 14 días, ¿estaría facultado el tribunal para revocar la declaración de pérdida presunta?

43. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que una de las formas de simplificar la cuestión sería descartar el concepto de presunción de pérdida en el párrafo 4 y referirse simplemente a la opción, a disposición de la persona facultada para recibir las mercaderías, de considerar las mercaderías como perdidas si no han sido entregadas después de un plazo de 30 días consecutivos.

44. El Sr. SZASZ (Hungría) apoya esa sugerencia. Interpreta que la última línea del párrafo 4 significa que la persona facultada para recibir las mercaderías podrá darlas por perdidas. Con respecto a la cuestión planteada por el representante de Egipto, si la persona facultada para recibir las mercaderías ejerce la opción y las mercaderías se dan por perdidas, sería bastante injusto reconocer a cualquier tribunal la facultad discrecional de revocar la presunción de pérdida, pues la persona facultada podría, mientras tanto, haber tomado las medidas que correspondía tomar ante la pérdida, y esas medidas tal vez afectaran a una tercera, cuarta e incluso quinta persona. Sería muy extraño y desconcertante que un tribunal pudiera declarar no perdidas mercaderías que se dieron por perdidas durante varios meses.

45. El Sr. BERAUDO (Francia) es partidario de que se mantenga el texto del Grupo de Trabajo porque establece una norma objetiva y neutral sobre el elemento fundamental de la situación, a saber, la pérdida, que podría dar derecho a los propietarios o transportistas a reclamar a los empresarios de terminales o a sus aseguradores una indemnización. Otra ventaja es su flexibilidad, que permitirá a un empresario de terminal que encuentre mercaderías que habían sido extraviadas celebrar negociaciones con el propietario/transportista, en caso de que estos últimos estuviesen dispuestos a aceptar las mercaderías halladas, con o sin indemnización. Si se intenta aclarar el texto, podría formularse de manera demasiado rígida por lo que respondería con menos flexibilidad a la diversidad de situaciones que se pueden presentar.

46. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) piensa que la solución sugerida por el representante de Francia significaría apartarse radicalmente de las normas vigentes. A su juicio, sería muy insatisfactorio que, tras un plazo de 30 días, si se encuentran las mercaderías, la persona facultada para recibirlas estuviese obligada a recibirlas a pesar de haber perdido interés comercial para ella. Otra consecuencia que prevé a partir de las observaciones del representante de Francia es que un empresario de terminal que se encuentra en posesión de mercaderías valiosas, llegado el día 31, podría decirle a la persona que viene a reclamarlas que ha llegado demasiado tarde y proceder a la venta lucrándose con ello. De ninguna manera debe suponerse que las pérdidas durante el almacenamiento están suficientemente cubiertas con el seguro.

47. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que, a su juicio, la parte interesada puede decidir declarar o no un envío perdido, pero el tribunal podría revocar su decisión si lo desea.

48. El Sr. BERAUDO (Francia) considera que se están haciendo deducciones erróneas de sus observaciones. Conforme a cualquier ordenamiento jurídico del mundo, el empresario que, al cumplirse 31 días, se apropiara de las mercaderías que se le han confiado, perpetraría un robo y se le aplicaría la legislación penal. El empresario está obligado a entregar las mercaderías que no sean reclamadas a un almacén, donde se seguirían los procedimientos normales para los objetos perdidos. En el caso de pérdida, el empresario daría instrucciones a su personal de seguir buscando las mercaderías durante 40 días o más.

49. Decir que solamente el consignatario está facultado para presentar una reclamación es tergiversar las normas. El empresario que haya indemnizado a la persona que corresponda debe poder considerarse liberado de su responsabilidad. Es preciso aplicar una norma objetiva.

50. A la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) no le parece justo que solamente la persona facultada para recibir un envío esté facultada para solicitar que se declare perdido. También hay otras personas que deberían estar facultadas a declarar las mercaderías perdidas.

51. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) piensa que es evidente que la persona facultada para recibir las mercaderías es la que tiene derecho a declarar las mercaderías perdidas. El párrafo 2 del artículo 12 lo aclara. Está seguro de que el Grupo de Redacción encontrará una fórmula que refleje las reflexiones de la Comisión al respecto.

52. En cuanto a la cuestión planteada por el representante de Egipto con respecto a la función de los tribunales, su opinión es que el derecho a considerar las mercaderías perdidas debe ser reconocido y confirmado por los tribunales, incluso en caso de que las mercaderías se encontraran en realidad en la terminal de transporte. El texto del Grupo de Trabajo parece prestarse a esa interpretación. En consecuencia, sugiere que se pida al Grupo de Redacción que tenga seriamente en cuenta que la disposición de que las mercaderías pueden darse por perdidas después de determinado plazo forma parte de las prerrogativas de la persona facultada para recibir las mercaderías.

53. El PRESIDENTE dice que todos están de acuerdo en que se remita el párrafo al Grupo de Redacción. Corresponderá a éste mejorar el texto a fin de aclarar que corresponde a la persona facultada para recibir las mercaderías el derecho a declararlas perdidas después de 30 días. Queda fuera del alcance de la presente Convención regular las medidas que podrían adoptar los tribunales.

54. El Sr. BONELL (Italia) dice que, hasta ahora, se está de acuerdo en que sólo las personas facultadas para recibir un envío pueden solicitar que se declare perdido. Tal vez sea necesario, para mayor claridad, indicar con más precisión quiénes son esas personas. Debe tenerse presente a ese respecto el artículo 12. También debe tenerse en cuenta el hecho de que la persona facultada para recibir las mercaderías y el propietario o la persona facultada para reclamarlas, conforme al artículo 5, pueden no ser la misma persona. Tal vez podrían utilizarse en el artículo 5 las palabras "facultada para presentar una reclamación por la pérdida".

55. El Sr. SAMI (Iraq) dice que, aun cuando se reconozca el derecho a considerar las mercaderías perdidas como una prerrogativa de la persona que solicita indemnización, quedaría pendiente el problema de la responsabilidad del empresario. No debería pender sobre su cabeza la amenaza de una acción. Tal vez no pueda respetar la norma de los 30 días, por ejemplo, debido a dilatadas formalidades aduaneras, y habría que consentirle cierta flexibilidad.

56. En caso de que se mantenga el texto, no debería modificarse. La jurisprudencia facilitaría la interpretación de este párrafo.

Se levanta la sesión a las 12.37 horas.

Acta resumida (parcial)* de la 411a. sesión

Lunes 22 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.411]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

El debate del que se levantó acta resumida dio comienzo a las 14.35 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319, Add.1-4; A/CN.9/XXII/CRP.3-6)

Artículo 5 (continuación)

1. El Sr. de GOTTRAU (Unión Internacional de Transportes por Carretera) señala que el artículo 20 del Convenio relativo al contrato de transporte internacional de mercancías por carretera dispone que, si las partes no han acordado otra cosa, el plazo pasado el cual se podrán considerar las mercancías como perdidas es de 60 días.

2. El PRESIDENTE dice que, no habiendo apoyo para la modificación del plazo de 30 días especificado en el párrafo 4 del artículo 5, entenderá que la Comisión no desea cambiar ese plazo.

3. *Así queda acordado.*

4. El PRESIDENTE señala el hecho de que, conforme al párrafo 2 del artículo 12 del proyecto de Convención, sólo la pesona con derecho a reclamar, pero no el empresario, puede considerar las mercaderías como perdidas de conformidad con el artículo 5. A su parecer, ese punto debiera quedar reflejado en el texto de la Comisión.

5. Otra cuestión que se plantea es la de los derechos de los tribunales judiciales o arbitrales. La solución cae, empero, fuera del marco del proyecto de Convención y debe, por consiguiente, confiarse a la legislación nacional.

6. Habiéndose concluido el debate sobre el artículo 5, entiende que la Comisión desea remitir ese artículo al Grupo de Redacción.

7. *Así queda acordado.*

Artículo 6

8. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el debate sobre el artículo 6 en el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales se centró principalmente en el párrafo 1. Hubo dos tendencias. Una opinaba que los límites de la responsabilidad del empresario debían coincidir con los aplicables al transportista que trae las mercaderías a la terminal o se las lleva de ella, porque ello ayudaría al transportista en una posible acción de repetición contra el empresario. Se sostuvo otra opinión según la cual debía existir un único límite de la responsabilidad, ya que los límites múltiples provocaban incertidumbre. El empresario puede no saber de qué modo se ha efectuado el transporte y, por lo tanto, desconocer los límites de su responsabilidad. Se llegó a una transacción, basada en el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías. Cuando las mercaderías son objeto de transporte marítimo, el límite de responsabilidad es inferior. Si no son objeto de transporte marítimo, se aplica un límite de responsabilidad más elevado.

9. A diferencia de las Reglas de Hamburgo, no se ha fijado ningún límite alternativo basado en los bultos o unidades de carga. Se decidió así por varias razones. Primeramente, la definición de lo que constituye un bulto es incierta y puede dar lugar a litigios. En segundo lugar, una limitación basada en los bultos requeriría la inclusión de disposiciones complejas acerca de la información contenida en el documento emitido con arreglo al artículo 4, comparables a las contenidas en los artículos 5 y 6 de las Reglas de Hamburgo. La inserción de disposiciones, en las que se hiciese referencia a bultos y reservas y al efecto jurídico de éstas, podría hacer que el texto resultase innecesariamente prolijo. En tercer término, esa forma de límite no sería de gran valor en la práctica.

10. Los argumentos esgrimidos a favor de un límite alternativo basado en bultos o unidades de carga fueron que esos límites facilitarían la repetición contra el empresario por parte de un transportista que estuviera él mismo sometido a límites basados en bultos y que la intención en las Reglas de Hamburgo de tener en cuenta diferentes valores relativos en función del peso de las mercaderías debía aplicarse también a las terminales. El Grupo de Trabajo recomendó que, al formular por escrito sus observaciones, los gobiernos consideraran la conveniencia de incluir bases alternativas para determinar los límites de la responsabilidad.

11. La disposición del párrafo 2 del artículo 6 corresponde a la de las Reglas de Hamburgo. Resultó difícil seleccionar una base apropiada para la limitación de la responsabilidad en el caso de retraso. La base escogida tiene la virtud de la simplicidad. En relación con la salvedad final del párrafo 2, el orador señala que el retraso de ciertas mercaderías puede afectar a la remesa en conjunto.

12. El Grupo de Trabajo examinó también la cuestión de fijar un límite global para todas las reclamaciones contra el empresario, aplicable, por ejemplo, en caso de un acontecimiento catastrófico, protección de que ya gozan los armadores. No se ha incluido un límite de esa naturaleza en el proyecto preparado por el Grupo de Trabajo, pero se ha invitado a los gobiernos a formular observaciones al respecto.

13. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), señala, presentando la propuesta de su Gobierno contenida en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6, que las palabras "así como el número de bultos o piezas", que aparecen entre corchetes en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 de la propuesta de su Gobierno, que figura en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5, son pertinentes al presente debate.

14. No conviene basar el límite de la responsabilidad exclusivamente en el peso de las mercaderías perdidas o dañadas. El texto que la Comisión tiene ante sí se basaba tal vez en reglas

*No se levantó acta resumida de la sesión con anterioridad a las 14.35 horas.

relativas al transporte terrestre, mientras que el presente proyecto de Convención se refiere también a puertos de mar y estibadores, así como a terminales de carga aérea. Un único límite de responsabilidad basado en el peso es aceptable para una carga a granel de escaso valor. En esos casos, el número de unidades de cuenta especificado no constituiría probablemente un límite de responsabilidad dado que se abarcaría la pérdida completa. Sin embargo, la situación es bien distinta en el caso de mercaderías industriales o manufacturadas. Ello es motivo de preocupación para los países que exportan o importan esos artículos, dadas las consecuencias financieras del límite fijado. El límite de la responsabilidad respecto de un bulto que contiene una computadora personal que vale, por ejemplo, quizá 1.000 derechos especiales de giro, puede resultar en la recuperación de entre el 10 y el 20% del valor en caso de pérdida, mientras que si el cálculo se basa en el peso el resultado sería la exclusión de la responsabilidad. Cálculos análogos pueden hacerse en el caso de los vehículos automotores.

15. En consecuencia, el orador recomienda un doble enfoque, con bases alternativas para calcular los límites de la responsabilidad. No hay que sobreestimar los problemas prácticos. No es necesario incorporar en su totalidad los artículos 5, 6 y 7 de las Reglas de Hamburgo. Bastaría referirse a los bultos y otras unidades de carga en el contexto del artículo 4, como se propone en el documento A/CN.9/XXII/CRP.5. Sería también necesario, en su opinión, añadir al artículo 6 un párrafo 2 en armonía con lo propuesto en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6. Ese punto puede ser materia de deliberación para el Grupo de Redacción.

16. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que su delegación apoya la propuesta de la República Federal de Alemania en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6, pero únicamente en la medida en que desea que se trate a los estibadores de la misma manera que a los transportistas marítimos en lo que respecta a responsabilidad.

17. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) observa que en el proyecto de Convención no se ha dispuesto nada sobre el cálculo de la indemnización, como se hizo en el caso de las Reglas de La Haya y de Visby. Entiende, por tanto, que ese cálculo sería materia para la legislación nacional. Desea saber si el límite inferior de la responsabilidad ha de aplicarse al transporte por mar incluso cuando ese transporte sea únicamente una de las etapas de una operación de transporte. Su delegación considera que debe haber un límite único. La otra posibilidad sólo crearía más problemas que los que resolvería. Dinamarca no puede apoyar la propuesta de los Estados Unidos referente al trato de los estibadores, término que es muy difícil definir.

18. El Sr. WANG Yangyang (China) dice que su delegación duda del acierto de no especificar un límite de la responsabilidad por bulto. Conviene con la propuesta de la República Federal de Alemania de incluir, al final de la primera oración del párrafo 1 del artículo 6, las palabras "si este límite fuese superior". El transportista experimenta a veces pérdidas que el empresario no puede indemnizar, por lo que no es razonable que no exista un límite por bulto. Se podría decidir el límite más tarde o adoptar las 835 unidades a que se refieren las Reglas de Hamburgo.

19. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice, explicando los antecedentes de la propuesta del Grupo de Trabajo de que ha de aplicarse un límite más bajo en el caso de mercaderías transportadas por mar o por una vía de navegación interna, que en enero de 1986 se sugirió en el Grupo de Trabajo que si las mercaderías se entregaban al empresario o se retiraban de él para el transporte marítimo, debían aplicarse los límites válidos para el transporte marítimo (A/CN.9/275, párr. 75). Así se había previsto en la nota de la Secretaría A/CN.9/WG.II/WP.58 en la variante 2 del párrafo 1 del proyecto de artículo 6. Cuando el Grupo de Trabajo examinó esa disposición alternativa en su décimo período de sesiones, hizo suya la idea de que rigiera un límite inferior para el transporte marítimo, pero el texto aprobado no se había referido a "las mercaderías entregadas en la terminal o retiradas de ella" y era semejante al proyecto actualmente ante la Comisión. La historia de la elaboración del texto actual habla en favor de la interpretación que haría aplicable el límite inferior siempre que las mercaderías hayan sido transportadas por mar o por vías interiores de navegación en cualquier etapa de la cadena de transporte.

20. El Sr. de GOTTRAU (Unión Internacional de Transportes por Carretera) dice que el punto que se debate plantea una importante cuestión de principio. La Unión Internacional de Transportes por Carretera y la Unión Internacional de Ferrocarriles no ven por qué la responsabilidad prevista en el artículo 6 ha de distinguir entre transporte por tierra, por mar o por vías de navegación interior. Se hace sentir en este campo la necesidad de un régimen uniforme. El orador recuerda las grandes dificultades con que está tropezando la entrada en vigor de los dos nuevos convenios, a saber, el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías (Hamburgo, 1978) y el Convenio sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías (Ginebra, 1980). La Unión Internacional de Transportes por Carretera se opone a la indemnización por bulto tal como está prevista en los convenios marítimos. Los transportistas por carretera han tenido una larga experiencia de cuantiosas pérdidas sufridas, durante las etapas marítimas de sus operaciones, por razón de que se conceptuase al camión como un simple bulto, sujeto a una tasa de indemnización muy baja. El orador se pregunta por qué un empresario de transporte terrestre ha de tener que tomar en consideración las cláusulas relativas al transporte marítimo. No se debe aceptar en la presente Convención que el cálculo de la indemnización pueda hacerse sobre una base diversificada. El criterio para la valoración de las mercancías debe ser el mismo para todos los modos de transporte.

21. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que su delegación tiene sus dudas en cuanto a distinguir entre casos en que está comprendido el transporte marítimo y aquellos en que no; cabría, sin embargo, desvanecerlas en parte si se pudiera incluir en el texto la variante 2 a que se refiere el representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional. Conforme al actual artículo 6, si la primera de las cuatro etapas de una operación de transporte se realiza por mar, incluso el último empresario de terminal que participe en ella podría invocar la limitación de la responsabilidad marítima. Esto carece de sentido. Sin embargo, incluso si se adopta la variante 2, puede seguir siendo necesario decidir si el factor determinante ha de ser la persona a la que se entregan realmente las mercaderías o la persona a la que deben entregarse conforme a lo estipulado en el contrato. En el transporte internacional no es inusual que se modifiquen los arreglos acordados y que mercaderías que en un principio se pensaba enviar por mar sean conducidas mediante otro modo de transporte. El Gobierno de Finlandia propuso (A/CN.9/319/Add.3, página 3) que se introdujera una limitación por bultos, pero no piensa insistir en el asunto. Cree, no obstante, que hay muchas razones que inclinan a simplificar lo más posible el artículo 6, porque toda complicación que se introduzca será causa de problemas. Su delegación puede apoyar el presente texto, pero desearía verlo mejorado en caso de aplicarse un límite diferente en el caso de mercaderías objeto de transporte marítimo.

23. El Sr. BONELL (Italia), haciendo uso de la palabra para una cuestión de orden, sugiere que la Comisión examine

primero la propuesta formulada por escrito por la República Federal de Alemania antes de abordar la cuestión de si ha de darse un trato diferente a las mercaderías transportadas por vía marítima.

24. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que le parece aceptable la distinción entre diferentes modos de transporte, pero no entiende por qué razones se ha hecho.

25. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que puede aceptar como mal menor que se tome como base el kilogramo de peso bruto.

26. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) dice que la diversidad de límites de la responsabilidad según los distintos modos de transporte acarrearía confusión: en algunas circunstancias es imposible saber si las mercaderías serán transportadas por mar o a través de un túnel, pero en ambos casos su valor sería el mismo.

27. El PRESIDENTE señala que la idea de establecer diferentes límites de la responsabilidad para las distintas formas de transporte ha sido el resultado alcanzado mediante una solución de compromiso. Pregunta si cabe aceptar esa transacción.

28. *Así queda acordado.*

29. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que no puede apoyar el kilogramo de peso bruto como base para el cálculo de la responsabilidad.

30. El Sr. WANG Yangyang (China) llama la atención sobre la propuesta de su Gobierno (A/CN.9/XXII/CRP.3) de que se incluya en el párrafo 1 del artículo 6 una limitación de la responsabilidad "por partida". Una limitación basada sólo en el peso daría como resultado, en algunas circunstancias, impedir a los transportistas reclamar de un empresario una suma razonable. Sin embargo, el Grupo de Trabajo no ha podido definir adecuadamente qué constituye una "partida" y, observa el orador, que esa cuestión no ha sido resuelta tampoco en las Reglas de Hamburgo. No obstante, nada tiene que objetar al presente proyecto de texto.

31. El Sr. BONELL (Italia) dice que los empresarios de transporte italianos han estado divididos acerca de esta cuestión: los transportistas marítimos ven con buenos ojos un sistema doble, mientras que los aéreos prefieren el peso como única base. Se inclina a apoyar la propuesta de la República Federal de Alemania contenida en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6.

32. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que le resulta aceptable la propuesta de la República Federal de Alemania, con la reserva de que su aplicación debe limitarse a los estibadores. Si la propuesta de la República Federal no mereciera el apoyo general, podría aceptar el presente texto del párrafo 1 del artículo 6.

33. El Sr. BONELL (Italia) insta al precedente orador a que retire su reserva: la determinación de un método para limitar la aplicación del artículo 6 a una categoría particular resultaría muy difícil. No debe singularizarse en el proyecto de Convención para que reciba un trato especial a ninguna categoría de personas.

34. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que no puede dar su apoyo a ninguna desviación de la base del kilogramo de peso bruto para calcular la responsabilidad. En las consultas celebradas al respecto en su país se ha entendido que la unidad que se ha de utilizar es el kilogramo.

35. La Sra. VILUS (Yugoslavia) apoya el texto del Grupo de Trabajo por razones análogas a las dadas por el precedente orador. La base del kilogramo de peso bruto es el sistema más moderno.

36. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) señala los párrafos 24 a 35 del informe del Grupo de Trabajo en el documento A/CN.9/287. En el párrafo 34 de ese informe se explica de forma convincente por qué no se estima practicable un límite de responsabilidad que se base en el número de bultos o de unidades de carga.

37. El PRESIDENTE dice que, a su entender, la mayoría de la Comisión se inclina por la base del kilogramo de peso bruto utilizada en el texto del Grupo de Trabajo.

38. *Así queda acordado.*

39. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que no tiene objeciones a que las mercaderías objeto de transporte marítimo reciban un trato aparte, pero desea saber lo que ello implicaría. ¿Se quería que todo transporte que comprendiera una etapa marítima se considerase que entrañaba transporte marítimo o que debiese entenderse que el transporte comprendía una etapa marítima sólo si esa etapa precediera o siguiera inmediatamente al período en que el empresario de terminal de transporte hubiese tomado a su cargo las mercaderías?

40. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, ciertamente, la cuestión debe aclararse a la luz de las precisiones formuladas anteriormente por el representante de Dinamarca y el observador de Finlandia referentes a la decisión de adoptar una distinción respecto de la responsabilidad entre transporte marítimo y transporte no marítimo.

41. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que valora los argumentos expuestos por el observador de Finlandia. Es cierto que el aplicar límites muy bajos de responsabilidad sólo porque pudiera haber transporte marítimo más abajo o más arriba en la cadena de transporte era una idea extraña, por no decir sorprendente. En su opinión, el Grupo de Trabajo puede sin mucha dificultad modificar el texto de modo que se apliquen límites inferiores de responsabilidad cuando la terminal de transporte esté situada en el punto de comienzo o de finalización del transporte marítimo.

42. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que la cuestión que se debate es la definición de etapa marítima. En el párrafo 3 del artículo 18 del Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, se establece que:

> "No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2 de este artículo, si el transporte multimodal internacional no incluye, conforme al contrato, el porte de mercancías por mar o por vías de navegación interior, la responsabilidad del operador de transporte multimodal estará limitada a una suma que no exceda de 8,33 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas."

Ése era, en sustancia, el enfoque deseado por el Grupo de Trabajo al proponer el presente proyecto. Se trata sobre todo de un problema de redacción. La Convención Multimodal se redactó partiendo del supuesto de que siempre que hubiera una etapa marítima sería la etapa principal, por lo que no era, por ello, apropiado volver a referirse a ella.

43. El PRESIDENTE dice que la propuesta de los Estados Unidos difiere de la de Francia, que es más concreta por referirse a la etapa marítima. Pregunta si la Comisión estaría de acuerdo en remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción junto con esas dos propuestas.

44. El Sr. SZASZ (Hungría) dice que existe una diferencia básica entre ambas propuestas: una de ellas dispone que la etapa marítima es importante sólo si ocurre inmediatamente después de la partida de las mercaderías de la terminal de transporte o inmediatamente antes de llegar a ella, mientras que en la otra se prevé que la etapa marítima es importante dondequiera que se sitúe a lo largo de la cadena del transporte. La Comisión debe decidir entre esas dos posibilidades antes de remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción. Hungría apoya la propuesta de Francia.

45. El Sr. BONELL (Italia) apoya también la propuesta francesa. El texto que la Comisión tiene ante sí deriva del Convenio Multimodal, pero no ha sido fruto de profunda reflexión. En el caso de un contrato multimodal el empresario sabrá en qué situación se encuentra, pero la Comisión se ocupa actualmente sólo de una parte de la cadena del transporte. El empresario de una terminal de transporte puede no estar en condiciones de saber si el transporte comprendió o comprenderá el transporte por mar.

46. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) apoya enérgicamente la propuesta francesa, por las razones dadas por los representantes de Francia e Italia. Mucho le sorprendería que el empresario finlandés de una terminal de transporte que manipula mercaderías transportadas por ferrocarril al Japón a través de la Unión Soviética —con una última etapa marítima al final del transporte— pudiera valerse de la limitación relacionada con el transporte marítimo. Ello no tendría demasiado sentido para el empresario de que se trate, aunque juzgara favorablemente los límites inferiores.

47. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que apoyó originalmente el proyecto del Grupo de Trabajo pero que, a la luz del debate, apoya ahora la enmienda propuesta por Francia.

48. El Sr. INGRAM (Reino Unido) apoya la propuesta francesa, con la modificación sugerida por el representante de Italia. Los empresarios de terminales de transporte del Reino Unido han indicado que no saben necesariamente, al recibir las mercaderías, cuál es su próximo destino. En consecuencia, no conocen necesariamente el siguiente modo de transporte. Es, por tanto, razonable disponer que el límite correspondiente sólo se aplicará si el empresario lo sabe.

49. El Sr. BONELL (Italia) señala que ha habido un debate análogo en relación con el inciso *c)* del artículo 1, referente a la identificación de la situación del lugar de partida y el lugar de destino. Dado que lo importante no es el conocimiento efectivo sino la posibilidad de que el empresario se entere sobre la base de indicios objetivos, sugiere que, en este caso, se utilice una fórmula análoga.

50. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) pregunta si se puede distribuir el texto propuesto por la delegación francesa antes de remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción.

51. El PRESIDENTE dice que la traducción y la distribución de la propuesta tomará bastante tiempo. Exhorta al representante búlgaro a no insistir en su petición, en la inteligencia de que todavía se podrán formular observaciones sobre el texto cuando éste regrese del Grupo de Redacción.

52. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) concuerda con el representante de Bulgaria. Aunque entiende la cuestión en términos generales, es el propio texto lo que interesa. No obstante, acepta la solución de compromiso del Presidente.

53. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que, a fin de acelerar la labor de la Comisión, su delegación apoyará la propuesta francesa y convendrá en que se remita al Grupo de Redacción en el entendimiento de que la Comisión examinará el texto cuando el Grupo presente sus informes.

54. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que la propuesta de su delegación consiste simplemente en enmendar el principio de la segunda oración del párrafo 1 para que diga: "no obstante, si las mercaderías son objeto de transporte internacional y a su llegada o partida se transportan por mar o por vías de navegación interior, . . ."*.

55. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) señala que la Comisión tiene aún ante sí dos propuestas que no son idénticas: la propuesta francesa relativa a que las mercaderías se transporten a la terminal o desde ella y la propuesta italiana en el sentido de que la existencia del transporte marítimo debe determinarse por hechos objetivos.

56. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que el problema que presenta la propuesta italiana es el de la prueba. Resulta obvio si las mercaderías se hallan o no en una terminal portuaria, porque la terminal de partida o de llegada para el transporte marítimo se halla en un puerto, no tierra adentro. Pone en duda la necesidad de sobrecargar el texto con esas declaraciones.

57. El Sr. BONELL (Italia), si bien está de acuerdo en principio con el representante de Francia dice que hay excepciones. A veces se recogen mercaderías en terminales interiores y se envían a puertos para su embarque. Restringir la disposición a las terminales de puertos marítimos es ir demasiado lejos. Se trata de una cuestión de fondo.

58. El PRESIDENTE sugiere que el párrafo 1 del artículo 6, junto con las propuestas de enmienda francesa e italiana se remitan al Grupo de Redacción, en la inteligencia de que todavía se podrán plantear cuestiones sustantivas cuando el Grupo de Redacción presente su informe.

59. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 17.10 horas.

*Traducción provisional.

Acta resumida de la 412a. sesión

Martes 23 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.412]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.35 horas

Proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4; A/CN.9/XXII/CRP.3 y 6)

Artículo 6 (continuación)

1. El PRESIDENTE se refiere a los párrafos 2 y 3 y sugiere que, si no plantean dificultades a los miembros, sean remitidos al Grupo de Redacción.

2. *Así queda acordado.*

3. El PRESIDENTE invita a los miembros a que formulen sus observaciones acerca del párrafo 4.

4. La Sra. VILUS (Yugoslavia) señala que el contenido de fondo del párrafo 4 se repite en el párrafo 2 del artículo 13; se pregunta si el párrafo 4 debe suprimirse o contener una referencia al párrafo 2 del artículo 13.

5. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, para evitar toda posibilidad de duda, el Grupo de Trabajo estimó conveniente, no obstante la disposición general contenida en el párrafo 2 del artículo 13, especificar en el párrafo 4 del artículo 6 que el empresario puede aceptar límites de responsabilidad superiores.

6. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que las observaciones escritas de su país contenidas en el documento A/CN.9/319 reflejan la preocupación de que quede entendido que, si el empresario acepta límites de la responsabilidad superiores antes de que se produzca la pérdida, daño o demora, esa aceptación es vinculante. Es un punto importante al que es preciso referirse específicamente.

7. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la cuestión fue discutida en el Grupo de Trabajo. Aunque el texto del artículo actual difiere del de las Reglas de Hamburgo (véase el párrafo 4 del artículo 6 de las Reglas) porque pudiera no haber ningún cargador involucrado, el Grupo de Trabajo estimó útil permitir al empresario aceptar límites de responsabilidad superiores. A su entender, la intención ha sido que toda aceptación de esa índole tenga carácter vinculante para el empresario. La Comisión tendrá que decidir si es necesario esclarecer la cuestión.

8. El PRESIDENTE pregunta al representante de la Unión Soviética si piensa que es necesaria una adición al texto o si bastaría una referencia en el informe de la Comisión.

9. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que cualquiera de las dos soluciones sería aceptable; lo importante es que la Comisión adopte un criterio único de modo que el texto sea interpretado universalmente de la misma manera.

10. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia), refiriéndose a la cuestión planteada por la representante de Yugoslavia, dice que el Grupo de Trabajo tuvo en cuenta las disposiciones correspondientes de las Reglas de Hamburgo (párrafo 4 del artículo 6 y párrafo 2 del artículo 23); considera que el texto debe aprobarse tal como está.

11. El Sr. BONELL (Italia) está de acuerdo. El párrafo 2 del artículo 13 del proyecto en examen tiene un alcance mucho más amplio que el párrafo 4 del artículo 6, que abarca sólo los límites de responsabilidad mencionados en el artículo 6.

12. Respalda las observaciones hechas por el representante de la Secretaría en su respuesta a la cuestión planteada por la Unión Soviética. El Grupo de Trabajo llegó al entendimiento de que debe haber una aceptación en una u otra forma pero que, una vez acordada, esa aceptación es vinculante para ambas partes. Ese entendimiento podría expresarse en el informe; sería preferible dejar el texto en su forma actual.

13. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) apoya las opiniones expresadas por el representante de Italia.

14. El PRESIDENTE dice que entiende que la Comisión es partidaria del texto preparado por el Grupo de Trabajo y está de acuerdo en que se retengan tanto el párrafo 4 del artículo 6 como el párrafo 2 del artículo 13. En el informe se indicará asimismo que toda aceptación por parte del empresario de aumentar los límites de su responsabilidad tendrá carácter vinculante. El párrafo 4 será remitido al Grupo de Redacción.

15. Invita a los miembros a que formulen sus observaciones acerca del artículo 6 en conjunto.

16. El Sr. de GOTTRAU (Unión Internacional de Transportes por Carretera) pregunta cuándo se tomará una decisión sobre las cifras indicadas en el párrafo 1 del artículo 6, que actualmente figuran entre corchetes.

17. El PRESIDENTE dice que eso dependerá de la decisión de la Comisión en cuanto a la forma que adoptará el documento y al procedimiento que se habrá de seguir para su aprobación. Quedó entendido que la Comisión volvería a ocuparse de esa cuestión al final de sus debates sobre el proyecto.

Artículo 7

18. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el artículo 7 del texto en examen es paralelo al artículo 7 de las Reglas de Hamburgo, con ciertas diferencias, especialmente en el párrafo 2. El párrafo 1, relativo a las exoneraciones y límites de la responsabilidad, se aplica a la acción que se funde "en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o en otra causa". Las palabras "en otra causa", utilizadas también en las Reglas de Hamburgo, fueron insertadas para hacer que estos límites y excepciones sean aplicables a acciones que, en algunos ordenamientos jurídicos, no se consideraban como acciones fundadas en la responsabilidad contractual o en la extracontractual. El párrafo 2, cuya finalidad es hacer que los empleados o mandatarios del empresario o los contratistas independientes queden incluidos en el ámbito de la

Convención, difiere de las Reglas de Hamburgo, que se refieren sólo a los empleados o mandatarios, ya que, por ejemplo, los estibadores se consideran a menudo no como empleados o mandatarios sino como contratistas independientes. Sin embargo, esos empleados, mandatarios o contratistas independientes sólo pueden invocar esas disposiciones si actúan en el desempeño ordinario de las funciones que les ha confiado el empresario. En la versión inglesa el término *"employment"* se ha utilizado para aplicarlo a los empleados y mandatarios, en tanto que el término *"engagement"* se consideró más apropiado en el caso de los contratistas independientes. El párrafo 2 del artículo 7 de las Reglas de Hamburgo contiene una estipulación paralela. Después de algunas deliberaciones en el Grupo de Trabajo, se decidió en definitiva que, pese al hecho de que en el artículo 5 se considera responsable al empresario ya sea que sus empleados, mandatarios u otras personas actúen o no en el desempeño ordinario de sus funciones, estos últimos sólo deberán invocar esas disposiciones cuando hayan actuado "en el desempeño ordinario de sus funciones". En cuanto al párrafo 3, el debate fue muy somero ya que el texto es básicamente el mismo que el del correspondiente párrafo 3 de las Reglas de Hamburgo.

19. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) señala que en el texto inglés del artículo 7 se utiliza la palabra *"claims"* en el título y la palabra *"action"* en el texto, en tanto que en la versión rusa se utiliza la misma palabra en ambos casos.

20. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción debería quizá examinar las versiones en los diferentes idiomas. Las palabras inglesas indicadas reproducen la terminología de las Reglas de Hamburgo. La palabra *"action"* se refiere, a su modo de ver, a la acción judicial en un tribunal ordinario o de arbitraje. La cuestión no se discutió en el Grupo de Trabajo, que encontró aceptable la terminología empleada en las Reglas de Hamburgo.

21. El PRESIDENTE opina que la distinción hecha entre reclamaciones y acciones debería quedar reflejada, hasta donde fuese posible, en las versiones en los distintos idiomas. En el título se emplea acertadamente el término amplio *"claim"* ("reclamación"), en tanto que la palabra *"action"* ("acción") utilizada en los párrafos 1 y 2 se refiere a las actuaciones judiciales en las que se interpone una reclamación.

22. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) dice que el título de la versión francesa del artículo 7 del proyecto que examina la Comisión es diferente del título de la versión francesa del artículo 7 de las Reglas de Hamburgo, que dice *"Recours judiciaires"*.

23. El Sr. BONELL (Italia) dice que aunque no había advertido que existe una diferencia entre los dos textos (en francés), prefiere el texto que figura en el proyecto en examen, ya que es más general. El alcance del artículo 7 no debe limitarse a los procedimientos judiciales o de arbitraje, en vista especialmente de que una controversia bien puede resolverse por vía extrajudicial. En todo caso, sería desacertado hacer excesivo hincapié en las diferencias con las Reglas de Hamburgo.

24. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que si bien el texto inglés es plenamente satisfactorio, la versión rusa requerirá algunas modificaciones en el Grupo de Redacción.

25. El Sr. AZZIMAN (Marruecos), apoyado por el Sr. CHAFIK (Egipto), dice que la finalidad del artículo 7 es limitar las acciones ejercidas contra los empleados, mandatarios o subcontratistas a los límites de responsabilidad establecidos en el artículo 6. Ese hecho debería reflejarse en el título. Propone como título sustitutivo "Aplicación de límites a otras reclamaciones respecto de la responsabilidad".

26. La última expresión del párrafo 1, "o en otra causa", no es a su juicio suficientemente precisa. Propone que la última frase se sustituya por las palabras "se funde en la responsabilidad contractual, la responsabilidad extracontractual o la responsabilidad de alguna otra índole".

27. El Sr. BONELL (Italia) dice que sería preferible apartarse lo menos posible de las Reglas de Hamburgo. El artículo tiene por objeto establecer el alcance de las condiciones en que los límites de responsabilidad se aplican en el caso de reclamaciones contra el empresario de una terminal en su calidad de contratista.

28. Para que el Grupo de Redacción pueda sortear los problemas que afectan a las versiones en los diferentes idiomas, se le deben otorgar las atribuciones más amplias posibles, sin olvidar la opción de dejar la versión actual tal como está.

29. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que el nuevo título propuesto por el representante de Marruecos puede crear problemas ya que se aparta aún más del texto de las Reglas de Hamburgo. En su opinión, se podría dejar al Grupo de Redacción que decida el título.

30. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. OCHIAI (Japón), expresa su acuerdo con el representante de Italia. Siempre se tenderá a señalar a la atención de cualquier tribunal toda diferencia con las Reglas de Hamburgo, a las que el tribunal podría atribuir una importancia indebida. Es partidario de que se mantenga el título actual y las palabras "o en otra causa".

31. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que el título no refleja adecuadamente el cuerpo del artículo.

32. El Sr. GAUTIER (Francia) opina que hay diferencias entre la finalidad del texto en examen y la de las Reglas de Hamburgo. Se podría dejar al Grupo de Redacción la tarea de mejorar las versiones en los idiomas, cuando corresponda.

33. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) y el Sr. DJIENA (Camerún) expresan la opinión de que el texto inglés no plantea ningún problema. La Comisión podría confiar al Grupo de Redacción la tarea de armonizar las versiones en los demás idiomas.

34. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que sería desacertado ceñirse servilmente a las Reglas de Hamburgo al dar forma definitiva a los textos en los distintos idiomas. Además, es de suma importancia que en el Grupo de Redacción los interesados entiendan exactamente el significado del texto inglés, por ejemplo, el de la palabra *"defences"* en el párrafo 1.

35. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que el contenido del artículo data del Convenio de Varsovia de 1929 y, por tanto, los tribunales no tendrán mayor dificultad en comprender su significado.

36. El Sr. BONELL (Italia) dice que la intención del título propuesto es dejar en claro que el recurso a las exoneraciones se extiende a las reclamaciones presentadas sobre una base extracontractual. La Comisión puede remitir sin temor toda la cuestión al Grupo de Redacción.

37. El PRESIDENTE dice que entiende que la Comisión está de acuerdo en remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción para que introduzca las enmiendas necesarias.

38. *Así queda acordado.*

39. El PRESIDENTE llama la atención sobre el párrafo 2. Si no hay ninguna observación, entenderá que se acuerda que el párrafo sea remitido al Grupo de Redacción.

40. *Así queda acordado.*

41. El PRESIDENTE pide que se hagan observaciones sobre el párrafo 3.

42. El Sr. ILLESCAS (España) dice que la expresión *"the aggregate of the amounts recoverable"*, o al menos la versión española de esas palabras, le plantea cierta dificultad. Señala que la versión española del párrafo 3 del artículo 6 se refiere a la "responsabilidad acumulada". Tal vez convenga utilizar un lenguaje similar en el párrafo en examen, al menos en español; sugiere que se inserte la palabra "acumulable" después de las palabras "cuantía total".

43. A su juicio, pueden surgir confusiones del empleo de la conjunción "y" entre las palabras "empresario" y "empleado" junto con la utilización de la conjunción "o" entre "mandatario" y "persona". Propone que en la segunda línea se sustituya "y" por "o".

44. El Sr. SAMI (Iraq) apoya las opiniones expresadas por el representante de España pero señala, con respecto al primer punto, que los textos en árabe y en francés son claros. Está de acuerdo en que "y" debe sustituirse por "o".

45. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile), la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) y el Sr. MORA ROJAS (Costa Rica) apoyan las opiniones expresadas por el representante de España.

46. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que la propuesta de sustituir "y" por "o" es un cambio más drástico de lo que parecería a primera vista. La redacción actual se ajusta a las Reglas de Hamburgo. Si se sustituye "y" por "o", se corre el peligro de que el texto se interprete en el sentido de que se permite exigir dos veces el límite de responsabilidad.

47. El Sr. BONELL (Italia) está de acuerdo. Siempre entendió que la disposición significa que las sumas pueden exigirse a las dos partes, aunque la cuantía total no debe exceder de los límites de responsabilidad. Es decididamente partidario de que se mantenga el proyecto de texto en examen.

48. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) y el Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) apoyan las opiniones del observador de Austria. La enmienda propuesta por el representante de España entrañaría un cambio radical, al menos en lo que respecta a la versión inglesa.

49. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que el texto actual parece muy claro y le da su apoyo. Es importante estar seguros de cuál es la intención del párrafo.

50. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que, a su modo de ver, la adición de la palabra "acumulable" después de las palabras "cuantía total" en el texto español, o *"accumulable"* o *"accruable"* antes de la palabra *"amounts"* en inglés, permitiría obviar los peligros indicados por el observador de Austria y el representante de Italia. Es el efecto general de la propuesta del representante español lo que hay que examinar.

51. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que entiende que el texto significa que la cuantía total no debe exceder de los límites de responsabilidad. Prefiere que se mantenga el texto actual.

52. El Sr. MOORE (Nigeria) apoya las observaciones del orador anterior. La expresión "cuantía total" se refiere a la suma de las cantidades exigibles de una o más personas.

53. El Sr. MORA ROJAS (Costa Rica) señala que la versión española de las Reglas de Hamburgo utiliza la palabra "o" *("or")* donde en la versión española del texto en examen se utiliza la palabra "y" *("and")*.

54. El Sr. ILLESCAS (España) dice que planteó la cuestión porque, de acuerdo con el párrafo 2 del artículo 7, que sólo ha sido someramente examinado, la acción judicial puede ser interpuesta por el cliente del empresario de una terminal contra un empleado o mandatario de tal empresario o cualquier otra persona empleada por él para la prestación de servicios. La introducción de la palabra "acumulable" en la versión española contribuiría a poner en claro que el empleado o mandatario tiene derecho a acogerse a las exoneraciones y límites de responsabilidad.

55. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que comparte las preocupaciones del observador de Austria. No está seguro de cuál es el efecto que se busca con el cambio de la palabra "y" por "o". ¿No hay acaso acuerdo en que no se deben interponer contra un empresario reclamaciones que, combinadas, excedan de los límites previstos en el artículo 6? El empleo de la palabra "o" para establecer un vínculo entre el empleado y el mandatario indica simplemente que tal persona puede ser cualquiera de los dos. El propósito es establecer una responsabilidad total que no debe excederse.

56. La Sra. LIVADA (Observadora de Grecia) dice que, a su entender, la disposición significa que el empresario y sus mandatarios son solidariamente responsables. Estima que la palabra "y" es necesaria.

57. El Sr. SAMI (Iraq), al dar su apoyo a las opiniones del representante de España, dice que se pueden ejercer acciones separadas contra todos y cada uno de los mandatarios del empresario, aunque la base de cada acción podría ser diferente para cada persona. Teniendo en cuenta el párrafo 2, se deben dejar a cubierto tres casos posibles. El primero es la acción interpuesta contra el propio empresario; el segundo, la acción interpuesta contra un empleado del empresario en forma separada de éste; y el tercero, la acción interpuesta contra ambos conjuntamente. El tercero de estos casos sería una acción única y, aun cuando afecte a más de una persona, los límites de responsabilidad se seguirían aplicando. En su opinión, se debe hacer referencia no a la cuantía total de las sumas exigibles sino a las sumas respecto de cada acción, según está definida de conformidad con el artículo 6.

58. El Sr. BONELL (Italia) dice que, al parecer, los representantes de España y el Iraq interpretan el párrafo 2 en el sentido de que el empleado o mandatario puede ser demandado conjuntamente con el empresario. Esto es cierto sólo parcialmente. La función del párrafo 2 no es permitir que se interponga una acción, sino simplemente indicar que si la acción se interpone se aplicarán entonces los límites de responsabilidad. Cualquier otra cosa quedaría fuera del ámbito del proyecto en examen y sería una cuestión de responsabilidad extracontractual. Aunque las normas relativas a la responsabilidad extracontractual varían en diferentes sistemas jurídicos, la filosofía de todo el párrafo es que para exactamente el mismo hecho cabe interponer diferentes acciones, una contractual contra el empresario y una *a delicto* contra su empleado. La finalidad de la cláusula en discusión es velar por que la recuperación no pueda hacerse mediante diferentes acciones resultantes del mismo hecho que ha provocado el daño y que den lugar a la recuperación del doble de la suma que se habría obtenido en caso contrario. La cuestión reviste gran importancia.

59. El Sr. ILLESCAS (España) está de acuerdo en que el texto se presta a diferentes interpretaciones, pero le preocupa enterarse de que hay discrepancias entre las versiones española e inglesa de las Reglas de Hamburgo. Las Reglas de Hamburgo son un instrumento internacional, aprobado, firmado tras una conferencia diplomática, y a punto de entrar en vigor, y, con todo, el párrafo 3 del artículo 7 dice "o" *("or")* en el texto español donde en el texto inglés hay un "and" *("y")*.

60. Aunque las Reglas de Hamburgo no son una cuestión de la competencia de esta Comisión, es preciso abordar el principio y es ésta la razón por la cual ha propuesto sus enmiendas.

61. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia), apoyado por el Sr. RUSTAND (Observador de Suecia), dice que se opondrá a la adopción de un lenguaje que no sea el de la versión inglesa de la disposición correspondiente de las Reglas de Hamburgo, ya que cualquier desviación de ese lenguaje puede prestarse a una interpretación que lleve implícita una diferencia sustancial de sentido. En su opinión, en su forma actual el texto refleja adecuadamente la idea de que, en caso de que se interpongan varias acciones respecto del mismo hecho, los límites de responsabilidad se aplican sólo una vez a la cuantía total de las sumas exigibles con arreglo a la Convención.

62. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que el texto del Grupo de Trabajo no le plantea ninguna dificultad y no cree que haya serio desacuerdo acerca del fondo.

63. El PRESIDENTE dice que los textos inglés y ruso del párrafo 3 son al parecer satisfactorios. Sugiere que se pida al Grupo de Redacción que se ocupe de examinar qué mejoras se podrían introducir en los demás idiomas.

64. *Así queda acordado.*

65. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) señala la observación hecha por su Gobierno acerca del párrafo 3 del artículo 7, que figura en la página 18 del documento A/CN.9/319. Se pregunta si las palabras "establecidos en esta Convención", que figuran al final del párrafo, se aplican a la posibilidad prevista en el párrafo 4 del artículo 6, en el que los límites de responsabilidad no están directamente previstos por la Convención sino que se determinan mediante acuerdo contractual con el empresario. De ser así, convendría hacer referencia al párrafo 4 del artículo 6.

66. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que, a su juicio, la redacción del párrafo 3 del artículo 7 contempla la situación prevista en el párrafo 4 del artículo 6.

67. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) dice que no está seguro de la respuesta dada a la pregunta del representante soviético. En lo que respecta al propio empresario, no hay ningún problema. Pero si, como podría bien ocurrir, sus empleados o mandatarios u otras personas son responsables por el mismo hecho, no está en claro en modo alguno que la suma que se les puede exigir pueda también aumentarse. Su propia opinión es que deben aplicarse los límites de responsabilidad previstos en la Convención, salvo en el caso de los que aceptan expresamente límites superiores.

68. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que, a su juicio, la redacción del párrafo 3 del artículo 7 abarca la situación prevista en el párrafo 4 del artículo 6. Se debería pedir al Grupo de Redacción que busque una formulación más clara que refleje esa interpretación.

69. El Sr. BONELL (Italia) dice que, si bien la aceptación del empresario de aumentar los límites de responsabilidad podría extenderse posiblemente a sus empleados o mandatarios, es difícil ver cómo podría extenderse a contratistas independientes. Aunque la formulación adoptada por el Grupo de Trabajo es en realidad un tanto ambigua, el orador, por su parte, no la encuentra inaceptable. Difícilmente se podría establecer una norma más clara en el momento actual y tampoco es necesariamente conveniente. Recomienda que la Comisión apruebe el texto en su forma actual y vea en qué forma funciona en la práctica.

70. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) hace suyas las opiniones del observador de Finlandia. El texto no abarca el caso previsto en el párrafo 4 del artículo 6 y el Grupo de Redacción debería tratar de esclarecer ese punto.

71. El Sr. CHAFIK (Egipto) sugiere que el texto del párrafo 3 del artículo 7 se apruebe sin modificaciones pero que las diferentes interpretaciones presentadas respecto de la cuestión planteada por el representante soviético queden reflejadas en el informe de la Comisión.

72. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que aceptará esa solución. Mientras que las Reglas de Hamburgo se refieren sólo a los empleados o mandatarios del empresario, el proyecto de Convención que se examina se refiere también a otras personas a cuyos servicios puede recurrir el empresario para la prestación de servicios relacionados con el transporte. Ese hecho aumenta sin duda la complejidad del problema.

73. El Sr. HORNBY (Canadá) aunque está de acuerdo en que el texto debe mantenerse sin modificaciones, pide que en el informe conste la interpretación dada por su delegación a esa disposición, o sea, que los empleados o mandatarios del empresario u otra persona a que se haga referencia en el párrafo 2 del artículo 7 puede acogerse a los límites de responsabilidad establecidos con arreglo al artículo 6, pero no cuando sean voluntariamente aumentados mediante acto contractual del empresario.

74. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) se asocia a esa declaración.

75. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que aunque está de acuerdo con la solución propuesta por el representante de Egipto, desea dejar constancia de la opinión de su delegación de que las palabras "establecidos en esta Convención" se aplican a la opción ofrecida en el párrafo 4 del artículo 6.

76. En respuesta a una pregunta de la Sra. SKOVBY (Dinamarca), el PRESIDENTE dice que, al acordar conservar el lenguaje actual del párrafo 3 del artículo 7, la Comisión se ha mostrado partidaria de dejar cierto grado de flexibilidad en la cuestión planteada por el representante soviético. Las diferentes opiniones expresadas se reflejarán en el informe. Sugiere que el artículo 7, en su conjunto, se remita al Grupo de Redacción.

77. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 12.35 horas.

Acta resumida de la 413a. sesión

Martes 23 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.413]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.05 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4, A/CN.9/321, A/CN.9/XXII/CRP.3 a 6)

Artículo 8

1. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice, al presentar el artículo 8, que el párrafo 1, en el que se enuncian las circunstancias en las que el empresario perderá el derecho a acogerse a las limitaciones de la responsabilidad especificadas en el artículo 6, fue objeto de amplias deliberaciones en el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales; el debate se centró principalmente en si el empresario debía perder ese derecho como resultado de su propia conducta o como resultado de la conducta de otras personas, tales como empleados, mandatarios o contratistas independientes. En apoyo de la idea de que el empresario debía ser penalizado sólo por su propia conducta intencional o temeraria, se señaló en el Grupo de Trabajo que ese principio estaba contenido en el artículo 8 de las Reglas de Hamburgo y también que era conveniente que las limitaciones aplicables al empresario fueran relativamente inamovibles, ya que en ese caso habría ventajas económicas —como tasas de seguros más favorables— que bien podían pasar a lo largo de la cadena de personas y de actividades comerciales por las que las mercaderías eran trasladadas.

2. Permitir que el límite se modificara en el caso de la conducta intencional o temeraria de otras personas aumentaría considerablemente el riesgo a que estaría expuesto el empresario y sería económicamente indeseable. Se expresó también apoyo a la propuesta de que el empresario perdiera el derecho a acogerse a la limitación de responsabilidad, no sólo como resultado de su propia conducta, sino también como resultado de la conducta de otras personas, como sus empleados, mandatarios o contratistas independientes. Los principales argumentos a ese respecto fueron que un empresario organizado como entidad jurídica no estaría normalmente, como tal, actuando directamente, sino más bien por conducto de sus mandatarios y empleados, y tal vez de contratistas independientes, de tal modo que restringir al empresario las disposiciones relativas a la pérdida del derecho a la limitación de responsabilidad haría prácticamente inexistentes los efectos prácticos de esas disposiciones.

3. A raíz del debate celebrado en el Grupo de Trabajo se llegó a la fórmula de transacción enunciada en el párrafo 1 al efecto de que el empresario perderá su limitación de la responsabilidad como resultado de su propia mala conducta o la de sus empleados o mandatarios, pero no como resultado de la mala conducta de un contratista independiente al que haya recurrido. El Grupo de Trabajo reconoció que estaban aquí en juego importantes cuestiones de política que los gobiernos debían examinar.

4. El párrafo 2, que se refiere a los mandatarios, empleados y contratistas independientes del empresario, establece que, en caso de mala conducta temeraria o intencional, éstos perderán el derecho a la limitación de responsabilidad que les es aplicable en virtud del párrafo 2 del artículo 7.

5. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que la referencia hecha en el párrafo 1 a los empleados y mandatarios causó suma inquietud en todos los círculos comerciales que fueron consultados en el Reino Unido. Aunque las limitaciones de la responsabilidad de un empresario enunciadas en el artículo 6 del proyecto de Convención guardan relación con las limitaciones establecidas en otras convenciones sobre transporte, esas otras convenciones no prevén la pérdida del derecho del transportista a limitar la responsabilidad en razón de las acciones de sus empleados o mandatarios. En el presente proyecto de Convención, la disposición de que los transportistas y empresarios podrán limitar su responsabilidad tiene su razón de ser. Esa disposición es fuente de certidumbre y permite al transportista o empresario asegurar su responsabilidad cuando acumula riesgos sobre un número considerable de mercaderías. Una terminal de transportes bien puede contener mercaderías de muy alto valor y si el empresario ha de ser responsable, por ejemplo, de la destrucción de su terminal por un incendio causado por un acto delictivo o temerario de un solo empleado, tal vez no sea posible obtener un seguro y el empresario podría verse expuesto a trabajar sin estar asegurado. En caso de que se pueda obtener un seguro, será a un costo superior, que tendrá que traspasarse a los expedidores.

6. La inclusión en el párrafo 1 de una referencia a los empleados y mandatarios —e incluso a otras personas a cuyos servicios pueda recurrir el empresario— contribuirá en gran medida a que el derecho a la limitación prevista en virtud del artículo 6 carezca prácticamente de sentido. Esto tendría una dramática y desafortunada repercusión sobre los costos del empresario y, por consiguiente sobre los costos del comercio internacional, e indudablemente sobre las posibilidades de que el proyecto de Convención llegue a entrar en vigor. Los empleados y mandatarios no fueron mencionados en las Reglas de Hamburgo. El efecto de la presente Convención sobre los empresarios de terminales de transporte y sobre los estibadores sería considerable. Después de haber estado en una situación en la que podían contratar fuera de toda responsabilidad, estarían ahora casi automáticamente sujetos a elevados límites de responsabilidad por las mercaderías a su cargo, a menos que pudieran probar que han adoptado todas las medidas razonables para proteger las mercaderías.

7. En consecuencia, insta a la Comisión a suprimir en el párrafo 1 el término "propio" que antecede a "empresario" y las palabras "o de sus empleados o mandatarios", como su Gobierno lo propuso en el documento A/CN.9/XXII/CRP.4. Su delegación preferiría que el párrafo 2 no figurara en el proyecto de Convención, si bien es mucho menos perjudicial que el actual párrafo 1, porque no impediría que los riesgos fueran asegurables.

8. La Sra. van der HORST (Países Bajos) apoya la propuesta del Reino Unido, por las razones indicadas en las observaciones de su Gobierno (A/CN.9/319/Add.3, página 6).

9. El Sr. DJIENA (Camerún) apoya el texto actual del párrafo 1, que refleja una transacción a la que se llegó tras prolongados debates.

10. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que el artículo 8 es uno de los muy pocos casos en que su delegación considera que no deben seguirse las Reglas de Hamburgo. La redacción adoptada para la disposición correspondiente de esas Reglas formaba parte de un conjunto de transacciones convenidas a fin de eliminar la excepción por falta náutica. Aunque en el Grupo de Trabajo Checoslovaquia fue partidaria en un comienzo de referirse también en el párrafo 1 a un contratista independiente, la solución intermedia a que se llegó le satisfizo. Apoya el texto actual del párrafo.

11. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que se opone a la enmienda del Reino Unido. Es difícil hacer una distinción entre el empresario y sus empleados, particularmente en el caso de una empresa.

12. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que apoya decididamente la redacción actual del párrafo 1, si bien señala a la atención la enmienda de carácter menor propuesta por su Gobierno en la página 2 del documento A/CN.9/XXII/CRP.6. Entiende que el arreglo alcanzado en el Grupo de Trabajo no abarca la cuestión de las acciones u omisiones de los empleados realizadas fuera de los límites de las funciones propias de su empleo. Propone que la presente norma se limite a las acciones u omisiones realizadas dentro de los límites de las funciones propias de su empleo, siguiendo el principio del artículo 25 del Convenio de Varsovia.

13. Sugiere que la Comisión decida primero si en el párrafo 1 ha de incluirse una referencia a los empleados y mandatarios. En caso de que así se decidiera, se plantearía entonces la cuestión de los límites de las funciones propias de su empleo.

14. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) se opone a la enmienda del Reino Unido por las razones ya expuestas por otros representantes. No tiene sentido limitar las disposiciones del artículo 8 al empresario, quien en la gran mayoría de los casos es una persona jurídica.

15. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) se une a las observaciones del representante de Checoslovaquia. El Grupo de Trabajo examinó con cierta detención las limitaciones inamovibles de responsabilidad y no se adujo a ese respecto ninguna argumentación convincente. Mucho le complacería escuchar pruebas concluyentes en favor de dicha cuestión. Dado que el funcionamiento de las terminales de transporte es una actividad basada en tierra, la protección pertinente no debe diferir de la de otras actividades basadas en tierra. A falta de las pruebas que se ha mencionado, preferiría que todo el artículo 8 figurara entre corchetes. A ese respecto, señala a la atención las observaciones de su Gobierno sobre dicho artículo (A/CN.9/319, páginas 12 y 13).

16. El Sr. WANG Yangyang (China) presenta la enmienda propuesta por su país (A/CN.9/XXII/CRP.3, párrafo 6), que es similar a la del Reino Unido. La idea de base es hacer que la disposición sea obligatoria o restrictiva y no opcional.

17. Sin embargo, en vista del acuerdo a que se llegó en el Grupo de Trabajo, su delegación no insistirá en su enmienda.

18. El Sr. TARKO (Observador de Austria) se une a quienes propugnan que se mantenga el texto actual. La supresión propuesta dejaría sólo al empresario y, si el empresario es una entidad jurídica, el artículo 8 perdería entonces su razón de ser.

19. Refiriéndose a las observaciones del representante de los Estados Unidos, dice que es partidario de unos límites franqueables, como los previstos en otras convenciones.

20. El Sr. MOORE (Nigeria) dice que no comprende la lógica del argumento del representante del Reino Unido al proponer que en el párrafo 1 se supriman el término "propio" que antecede a "empresario" y las palabras "o de sus empleados o mandatarios". En los sistemas de *common law* está perfectamente establecido que el empresario, en su carácter de poderdante, es responsable por cualquier pérdida, daño o demora, lo cual incluye la responsabilidad subsidiaria, o sea, por las acciones de sus empleados o mandatarios. En consecuencia, apoya la aprobación del párrafo tal como fue redactado por el Grupo de Trabajo, ya que es claro y preciso.

21. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) apoya los argumentos del representante de Checoslovaquia. La transacción que llevó a la redacción de los artículos 5, 6 y 8 de las Reglas de Hamburgo no puede aplicarse respecto de los empresarios de terminales de transporte. Puede aceptar el artículo 8 en su forma actual o con la enmienda propuesta por el representante de la República Federal de Alemania. El concepto de responsabilidad subsidiaria está perfectamente establecido en el *common law*, y personalmente no está dispuesto a apartarse de él.

22. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que comprende los argumentos del representante del Reino Unido relativos a la necesidad de establecer límites inamovibles de la responsabilidad. Los empresarios de terminales de transporte no deben ser responsables de las acciones impropias, delictuales o cuasidelictuales de sus empleados o mandatarios realizadas fuera de los límites de las funciones propias de su empleo. Esa cuestión debe considerarse en relación con la propuesta del representante de la República Federal de Alemania, que figura en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6.

23. El Sr. SAMI (Iraq) es partidario de conservar el texto del Grupo de Trabajo, añadiendo las palabras propuestas por el representante de la República Federal de Alemania. No es razonable ni equitativo imponer a un empresario la responsabilidad por acciones de sus mandatarios o empleados que caen fuera de los límites de las funciones normales de estas personas.

24. El Sr. ILLESCAS (España) dice que los límites de la responsabilidad no deben modificarse a raíz de las acciones que los mandatarios o empleados realicen fuera del ámbito de las funciones propias de su empleo. Señala a la atención las observaciones de su Gobierno que figuran en el documento A/CN.9/319 (página 9) y la propuesta de que al final del párrafo 1 se añada la frase ". . . siempre que se produjeran con ocasión de la ejecución de sus obligaciones contractuales".

25. El Sr. CHAFIK (Egipto) apoya la propuesta del representante del Reino Unido, en particular su argumento acerca de los costos del seguro. En virtud de las Reglas de Hamburgo, el empresario es responsable por la negligencia de sus mandatarios y empleados, pero no de los actos delictuales.

26. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) apoya la supresión de las palabras "propio", que antecede a "empresarios", y "o de sus empleados o mandatarios", que figuran a continuación de "empresario", propuesta por el Reino Unido. En caso de que la Comisión no apruebe esa enmienda, podría aceptar la redacción propuesta por el representante de la República Federal de Alemania.

27. El Sr. GOH (Singagur) apoya la propuesta del representante del Reino Unido.

28. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que el proyecto de Convención que se está examinando se ocupa de una situación totalmente diferente de la contemplada en las Reglas de Hamburgo. Estas últimas se refieren al transporte marítimo de mercaderías, caso en el que los propietarios son invariablemente personas jurídicas y no personas físicas. El empresario de una terminal de transporte, en cambio, puede ser una persona física o una persona jurídica. Es necesario establecer una distinción entre esta última, que explotará una terminal moderna y compleja y en cuyo caso los límites de la responsabilidad no podrán nunca modificarse, y la persona física, el empresario de una sola grúa, por ejemplo, que será siempre totalmente responsable. La necesidad de tener en cuenta esa distinción tuvo como consecuencia el proyecto del Grupo de Trabajo, que no es satisfactorio desde un punto de vista jurídico. Señala que el artículo 5 se refiere a la responsabilidad del empresario en relación con tres categorías, sus empleados, sus mandatarios u otras personas. El artículo 8, en cambio, considera sólo dos categorías: empleados o mandatarios. Le habría agradado que en el artículo 8 se incluyera una referencia a otras personas, por ejemplo, a los contratistas independientes. Como mínimo, debe conservarse el texto de transacción propuesto por el Grupo de Trabajo.

29. El Sr. VENKATRAMIAH (India) expresa su acuerdo con el representante de Francia y apoya la aprobación del texto preparado por el Grupo de Trabajo.

30. El PRESIDENTE observa que la propuesta del representante del Reino Unido parece inaceptable para la mayoría de los miembros de la Comisión y que la propuesta de China cuenta con muy poco apoyo. Sugiere que el resto del debate se centre en la propuesta de la República Federal de Alemania que figura en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6.

31. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que a primera vista esa propuesta parece aceptable. Es justo que no se responsabilice al empresario por las acciones de sus mandatarios o empleados fuera de los límites de las funciones propias de su empleo y que, por tanto, escapan al control del empresario. Sin embargo, de la experiencia de los tribunales franceses se infiere que es extremadamente difícil establecer en la práctica si una determinada acción cae dentro o fuera del ámbito de las funciones propias del empleo. El resultado es la proliferación de litigios sobre ese punto. El Conseil d'Etat de Francia ha rechazado de hecho esa norma. A su juicio, las circunstancias en las que los límites de responsabilidad pueden modificarse deben circunscribirse estrictamente. Ese objetivo se logra en el proyecto preparado por el Grupo de Trabajo. En consecuencia, no puede apoyar la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania.

32. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) expresa su apoyo a la propuesta de la República Federal de Alemania. Se muestra sorprendido de que el representante de Francia prevea un número excesivo de pleitos derivados de la aprobación de la propuesta. En términos generales, la experiencia ha sido que los textos legislativos preparados por la CNUDMI no dan lugar a muchos litigios.

33. Sugiere que la redacción de la propuesta se mejore, a fin de evitar el empleo de una doble negación.

34. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que no puede apoyar la propuesta de la República Federal de Alemania, que, a su juicio, haría que la disposición que figura en el párrafo 1 careciera de sentido. Es un principio general de derecho que si existe la posibilidad de pérdida, demora o daño, alguien debe estar expuesto a riesgo. Esa persona es generalmente la parte que está en mejores condiciones para ejercer influencia, en el presente contexto, el empresario. En otras palabras, los mandatarios y empleados están bajo la influencia del empresario.

35. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que la frase adicional propuesta por la República Federal de Alemania constituye una repetición innecesaria. En los artículos 1 y 2 está ya implícito que el proyecto de Convención se refiere al ejercicio de las funciones del empresario. No ve necesidad alguna de una nueva aclaración en el artículo 8. Conviene con el representante de Francia en que cuando un empresario actúa a través de sus empleados o mandatarios es difícil distinguir entre las acciones u omisiones que son propias de las funciones de estos últimos o ajenas a ellas.

36. El Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) está de acuerdo con las observaciones del representante de la República Democrática Alemana. Es imposible demostrar si una acción intencional cae dentro o fuera de las funciones del empleo. El empresario tiene la responsabilidad de ejercer vigilancia sobre sus mandatarios o empleados.

37. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que, a su entender, el empresario no debe ser responsable por las acciones u omisiones de sus mandatarios o empleados que quedan fuera de los límites de su mandato o cometido. Sin embargo, cierto número de delegaciones han señalado que sería difícil distinguir si tales acciones u omisiones caen dentro o fuera de los límites del empleo y, por consiguiente, opina que no se debe alterar la limitación de responsabilidad. A su juicio, es peligroso hacer que el empresario sea responsable por acciones que quedan fuera de los límites del empleo; los tribunales de su país han podido con frecuencia distinguir las acciones ejercidas fuera de las funciones propias del empleo.

38. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) reconoce que la redacción de la propuesta de su país puede mejorarse. No obstante, estima que el fondo de la propuesta tiene sus méritos. La distinción entre acciones efectuadas dentro y fuera de los límites de las funciones propias del empleo es un concepto familiar en la legislación de su país y no ha dado lugar a problemas en los tribunales.

39. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que hay acuerdo en general en cuanto a la necesidad de establecer un derecho a limitar la responsabilidad. El objetivo de permitir que esa limitación se modifique es disuadir al empresario de actos temerarios. Una disposición que hiciera responsable al empresario sin una limitación de las acciones de sus empleados, incluso cuando éstos actúan totalmente fuera del ámbito de las funciones propias de su empleo, no lograría ese resultado y, en consecuencia, sería contraria al propósito original de disponer en absoluto de un derecho a limitar la responsabilidad. Por consiguiente, su delegación apoya la propuesta de la República Federal de Alemania, pero conviene con el observador de Finlandia en que podría pedirse al Grupo de Redacción que mejore la redacción. La expresión "límites de su cometido o mandato" refleja un concepto bien conocido y que también se emplea en el artículo 7 del proyecto de Convención. En consecuencia, no debe dar lugar a problema alguno. Es evidente que las acciones temerarias o incluso intencionales cometidas dentro de los límites de las funciones del empleado son perfectamente concebibles. Su delegación considera que la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania contribuye al objetivo del artículo, que es permitir que los límites se modifiquen y proporcionar un incentivo para que el empresario actúe correctamente.

40. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que su delegación apoya la propuesta de la República Federal de Alemania y desearía que se remitiera al Grupo de Redacción para que éste introduzca las modificaciones necesarias. El proyecto de Convención impondrá un régimen de responsabilidad en muchas jurisdicciones, incluso en la del Canadá, donde todavía no existe. La clave para hacer atractivo el instrumento es ofrecer una certidumbre mediante la

fijación de limitaciones a la responsabilidad. En el artículo 8, como actualmente está redactado, esos límites son fácilmente modificables siempre que un empleado actúe fuera del ámbito de su cometido. En consecuencia, es importante hacer que los límites sean difíciles de modificar y ése es el objetivo de la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania. El concepto de "límites de su cometido o mandato" tiene amplia aceptación en el Canadá y cuenta con un largo historial de casos. No plantearía ninguna dificultad a los tribunales canadienses.

41. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que su delegación apoya la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania, aunque conviene con el observador de Finlandia en cuanto a la necesidad de mejorar su redacción. El empresario debe perder el derecho a acogerse a la limitación únicamente cuando la acción temeraria de un empleado se cometa dentro del ámbito de sus funciones. Está de acuerdo a este respecto con las observaciones del representante del Reino Unido.

42. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que el presente debate es prácticamente una repetición de los puntos formulados previamente en el Grupo de Trabajo. En los párrafos 55 a 57 del informe del Grupo, que figura en el documento A/CN.9/298, se encontrará un resumen de esas opiniones. El Grupo de Trabajo, tras oír los argumentos en pro y en contra, decidió finalmente no añadir al párrafo una redacción similar a la propuesta por la República Federal de Alemania. Su delegación estima que debe conservarse el texto de transacción aprobado por el Grupo de Trabajo.

43. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que su delegación no puede apoyar la propuesta de la República Federal de Alemania y conviene con las objeciones expresadas a ella por el observador de la República Democrática Alemana. El problema es de fondo, no de forma. En Marruecos, como en muchos otros países, la acción intencional mencionada en el párrafo 1 del artículo 8 está por definición fuera del ámbito del empleo. La adición del texto propuesto al final del párrafo privaría a éste de sentido.

44. La Sra. LIVADA (Observadora de Grecia) dice que su delegación no puede tampoco apoyar la enmienda de la República Federal de Alemania, por las razones ya expuestas por las delegaciones de Francia, la República Democrática Alemana y otras delegaciones. Su delegación tiene también reservas en lo relativo a los términos "intención" y "temerariamente". En la legislación griega, la responsabilidad sólo puede derivarse de la intención o la negligencia. La intención puede ser o intención en su forma pura o lo que imprecisamente se designa como intención incidental, es decir, cuando una persona supone que la acción tendrá probablemente una consecuencia perjudicial. Su delegación se pregunta si el primer significado es el que se pretende en la redacción actual o si, por el contrario, la expresión debe interpretarse en el sentido de que la persona responsable de dicha acción no acepta la probabilidad de una consecuencia perjudicial y estima que puede evitarse, pero produce con todo la consecuencia perjudicial como resultado de la acción temeraria. El texto actual parece confundir "intención incidental" y "temerariamente". Si lo que la Comisión pretende es limitar la responsabilidad únicamente al daño, no debe haber referencia alguna a la negligencia. Si la Comisión desea, en cambio, ampliar la responsabilidad a la negligencia, lo que en opinión de su delegación no es el caso, debe señalarlo expresamente.

45. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) apoya la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania, pero dice que es injusto hacer que un empresario sea responsable de las acciones cometidas por sus empleados. Estima que, si el empresario no tiene parte en la actuación, no puede ser considerado como plenamente responsable.

46. El Sr. CHAFIK (Egipto) apoya la enmienda de la República Federal de Alemania y conviene en que su redacción puede mejorarse. Su delegación no está de acuerdo en que trazar una distinción entre "dentro de los límites de su cometido o mandato" y "fuera de los límites de su cometido o mandato" presente una dificultad. Sobre esta materia existe considerable jurisprudencia.

47. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que parece haber una contradicción entre el párrafo 1 del artículo 5 y el párrafo 1 del artículo 8. Pero al entender de su delegación, con arreglo a la primera disposición el empresario es responsable incluso si su empleado o mandatario actúa fuera de los límites de su cometido o mandato, en tanto que el párrafo 1 del artículo 8 establece cuándo puede limitarse la responsabilidad del empresario. Es decir, el artículo 5 y el artículo 8 se ocupan de asuntos completamente distintos.

48. La Sra. van der HORST (Países Bajos) apoya la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania y conviene en que debe remitirse al Grupo de Redacción para que vuelva a redactarla.

49. La Sra. PERT (Observadora de Australia) apoya la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania y conviene con el representante del Canadá en que la Convención mejorará si se procura darle cierto grado de certidumbre. No debe eliminarse la responsabilidad limitada del empresario en el caso de acciones fraudulentas o delictuales de sus empleados o mandatarios.

50. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que su delegación apoya también la propuesta de la República Federal de Alemania, que es compatible con la jurisprudencia argentina. No ve que haya incompatibilidad entre los artículos 5 y 8, como lo indicara el representante del Japón.

51. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que, al proponer su enmienda, la República Federal de Alemania plantea un punto importante. No obstante, su delegación prefiere el texto del Grupo de Trabajo, que es una solución de transacción. El empresario de una terminal de transporte debe ser responsable de la pérdida, el daño o la demora causados por sus empleados o mandatarios dentro de los límites de su cometido o mandato. El párrafo 1 del artículo 8 se ajusta a la legislación chilena y estima que no debería ser objeto de modificaciones.

52. El Sr. OCHIAI (Japón), respondiendo al punto planteado por la representante de la Argentina, dice que, tal como él lo entiende, el Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que, con arreglo al párrafo 1 del artículo 5, el empresario era también responsable por la pérdida, el daño o la demora que acarrean las acciones de sus empleados o mandatarios efectuadas fuera de los límites de su cometido o mandato.

53. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que en el décimo período de sesiones del Grupo de Trabajo predominó la opinión de que el empresario debía ser responsable por la pérdida, el daño o la demora causados por personas contratadas por él, incluso cuando éstas actuaban fuera de los límites de su cometido o mandato. Esa conclusión se refleja en el párrafo 18 del informe de ese período de sesiones (A/CN.9/287). En el noveno período de sesiones del Grupo de Trabajo prevaleció la misma opinión, como se refleja en el párrafo 65 del documento A/CN.9/275.

54. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que el problema no es de redacción, sino de fondo. Como el representante de Marruecos lo señaló correctamente, una acción intencional está por definición fuera del ámbito del empleo. Sin embargo, su delegación está de acuerdo con el representante de Francia en que es muy difícil distinguir entre una acción personal y una acción cometida en el ámbito del empleo.

55. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que apoya el proyecto original de párrafo 1 del artículo 8. La introducción de nuevas limitaciones aumentaría la posibilidad de controversias. Señala que con arreglo a algunos sistemas jurídicos no es fácil determinar cuál es el ámbito del empleo de un empleado o de un mandatario: el robo o la apropiación indebida puede tener lugar fuera de las horas de oficina o fuera de las oficinas o locales del empleador. En consecuencia, insta a la Comisión a mantener la redacción actual.

56. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que entiende que el párrafo tiene por objeto evitar la aplicación de las disposiciones del proyecto de Convención sobre la limitación de responsabilidad al caso en que un empleado o un mandatario comete una acción penal intencional. Tal acción tendría lugar fuera del ámbito de su empleo, partiendo de la base de que las acciones delictuosas no pueden formar parte del empleo.

57. El Sr. BERAUDO (Francia) señala que la enmienda que se está examinando impedirá que la reclamación del cliente vaya más allá de las limitaciones de la responsabilidad, incluso cuando la acción u omisión tenga lugar fuera de los límites del cometido o mandato del empleado o mandatario. Eso tendría por consecuencia denegar al cliente una indemnización por la pérdida sufrida. La carga de interponer una reclamación contra un empleado o mandatario debe recaer debidamente en el empresario y, por consiguiente, insta a que la enmienda se rechace.

58. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que apoya el texto sin la adición propuesta. Los tribunales de su país interpretarán en todo caso el párrafo en la forma que lo sugiere la enmienda propuesta.

59. El PRESIDENTE dice que, si no hay objeciones, entenderá que se aprueba el párrafo 1 del artículo 8 sin modificaciones.

60. *Así queda acordado.*

61. El PRESIDENTE invita a formular observaciones sobre el párrafo 2 del artículo 8.

62. El Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) observa que los contratistas independientes están comprendidos dentro del ámbito del párrafo 2 del artículo 8, pero no dentro del ámbito del párrafo 1. Esa distinción debe mantenerse y hacerse explícita.

63. El Sr. SEVON (Observador de Finlandia) coincide con el orador anterior.

64. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que el punto que acaba de mencionarse se trató en el párrafo 54 del documento A/CN.9/287. No ve la necesidad de modificar el texto.

65. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) expresa cierta inquietud ante la posibilidad de que en la versión francesa del párrafo 1 del artículo 8 la palabra *"mandataires"* (mandatarios) se interprete en sentido de que incluye a los contratistas independientes. Debe dejarse en claro que tal no es el caso.

66. El PRESIDENTE dice que en el informe sobre el período de sesiones se dejará en claro que los contratistas independientes están comprendidos dentro del ámbito del párrafo 2 del artículo 8, pero no del párrafo 1.

67. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) señala a la atención el hecho de que, mientras que el título del artículo 8 es "Pérdida del derecho a la limitación de la responsabilidad", el texto del artículo se refiere al derecho de acogerse a la limitación de la responsabilidad. El artículo 8 de las Reglas de Hamburgo, en el que se basa el texto que se está examinando contiene también una discrepancia semejante entre el título y el texto. La elección de la palabra "derecho" fue desafortunada: no debe inferirse en modo alguno que el empresario tenga normalmente el derecho a limitar su responsabilidad en la forma que elija. Es conveniente una fórmula más objetiva e impersonal y sugiere como título posible "Inaplicabilidad de la limitación de la responsabilidad".

68. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) conviene con el orador anterior. En la versión inglesa, la expresión *"limitation of liability"* es preferible a *"limit of liability"*.

69. El PRESIDENTE dice que, no habiendo objeciones, entenderá que la Comisión desea remitir el artículo 8 al Grupo de Redacción, que tendrá en cuenta los dos últimos puntos mencionados.

70. *Así queda acordado.*

Se levanta la sesión a las 17.00 horas.

Acta resumida de la 414a. sesión

Miércoles 24 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.414]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.35 horas

Proyecto de convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, A/CN.9/321)

Artículo 9

1. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales había decidido muy pronto que el tema de las mercaderías peligrosas revestía tanta importancia como para que hubiese disposiciones especiales en el texto. El artículo 9 propuesto se diferencia sustancialmente de las Reglas de Hamburgo pues no indica expresamente quién debe marcar o etiquetar las mercaderías ni impone esa obligación al expedidor, como lo hacen las Reglas de Hamburgo (véase el artículo 13 de dichas Reglas), dado que en muchos casos el empresario de terminal no estará en contacto directo con el expedidor. No

obstante, el artículo indica que si las mercaderías no están marcadas o etiquetadas de manera apropiada, el empresario estará facultado para adoptar determinadas precauciones —lo que podría ser un nuevo incentivo para que los expedidores etiqueten correctamente las mercaderías peligrosas.

2. Las palabras "conforme a las normas . . . aplicables", que figuran en la parte introductoria del artículo, no se relacionan sólo con la vasta gama de disposiciones internacionales dictadas por la OMI, el OIEA y otras organizaciones, sino también con las normas locales, por ejemplo, las promulgadas por las autoridades portuarias. La frase "cuando las mercaderías constituyan un peligro inminente para personas o bienes . . .", del inciso *a)*, significa que el derecho a destruirlas, transformarlas en inofensivas o deshacerse de ellas por otros medios se limita a las situaciones de urgencia. El objetivo del inciso *b)* ha sido que la cuestión de quién debería reembolsar los gastos del empresario de la terminal se rigiera por el derecho interno. Tras examinar los gastos del empresario de la terminal que deberían reembolsarse además de los indicados en el inciso *a)*, por ejemplo, los relacionados con daños en sus propios bienes o reclamaciones dirigidas contra él por terceros, el Grupo de Trabajo decidió dejar esos asuntos al arbitrio del derecho interno y limitar la Convención a los gastos efectuados directamente en relación con las medidas de protección.

3. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que la cuestión de quién debe hacerse cargo del reembolso de los gastos del empresario es importante. A su juicio, la Convención debe precisar la persona responsable o indicar que la cuestión se resolverá de conformidad con la legislación nacional. También estima que debe recalcarse el vínculo entre el artículo 9 y lo dispuesto sobre la responsabilidad en el artículo 5.

4. La Sra. van der HORST (Países Bajos) apoya las opiniones de la representante de Dinamarca. Su Gobierno ya ha presentado una enmienda del inciso *b)*, que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3, para que la examine la Comisión.

5. El Sr. SAMI (Iraq) señala que la parte introductoria del artículo alude a mercaderías peligrosas que recibe el empresario sin etiqueta ni marcas que indiquen su carácter. Otras convenciones de transporte suponen que la índole de las mercaderías se indicará en el conocimiento de embarque. Por ejemplo, el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 15 de las Reglas de Hamburgo especifica que en el conocimiento de embarque deberán constar los datos relativos a la naturaleza de las mercaderías. Sugiere que el párrafo vuelva a examinarse para armonizarlo con la práctica actual.

6. La Sra. VILUS (Yugoslavia), refiriéndose al inciso *a)*, dice que debe subrayarse que las mercaderías no deberían destruirse sin antes agotar todas las otras medidas posibles. También sugiere que la parte introductoria del artículo se modifique para prever la situación en que el empresario "debería haber sabido" que las mercaderías eran peligrosas.

7. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), con respecto al segundo argumento, dice que el artículo 9 se ha basado en el artículo correspondiente de las Reglas de Hamburgo, donde no se hacía ninguna referencia de esa índole.

8. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que no es fácil interpretar la frase "conforme a las normas o reglamentos aplicables . . ." en la parte introductoria de ese artículo. Las disposiciones internacionales comprenden una amplia serie de recomendaciones y directrices así como las normas de los distintos convenios. Por consiguiente, sería prudente limitar la esfera a las "normas aplicables". Con respecto a la frase "no tiene por otro conducto conocimiento", suscita problemas relativos a una opinión subjetiva frente a un conocimiento objetivamente verificable. También tiene dudas con respecto a la utilidad del término "inclusive" en la segunda línea del inciso *a)*.

9. El Sr. de GOTTRAU (Unión Internacional de Transportes por Carreteras) sugiere que la parte introductoria del artículo 9 se modifique de la siguiente manera:

> "Si se entregan . . . mercaderías peligrosas . . . conforme a las normas o reglamentos internacionales relativos a mercaderías peligrosas aplicables en el país donde se encuentre la terminal de transporte y si, en el momento . . .."

10. El Sr. BERAUDO (Francia) en apoyo de esa enmienda dice que se indicarían reglamentos internacionales importantes como los relativos al transporte ferroviario y marítimo y al transporte por carretera, y por vías de navegación interior. Evidentemente conviene referirse a la cuestión de la aplicabilidad en el país donde se encuentre la terminal de transporte. El transporte de mercaderías de carácter peligroso probablemente atravesará más de uno y, tal vez, más de dos Estados y es razonable que todas las disposiciones vigentes en esos Estados se respeten. El texto francés debería decir: ". . . *conformément à toute loi ou réglementation internationale applicable dans le pays où est situé le terminal de transport . . .*".

11. El Sr. DJIENA (Camerún) refiriéndose a las observaciones del representante del Iraq, conviene en que el texto debe aclararse. Estima difícil imaginar cómo puede transportarse un envío sin una carta de porte u otro documento o sólo con un marcado impreciso, y si eso sucediera evidentemente sería algo muy grave. La destrucción de mercaderías rebasa las funciones normales del empresario y debería ser solamente un último recurso, sólo en caso de extrema urgencia. ¿Cuáles serían las consecuencias si el empresario destruyera mercaderías basándose en una información que luego resultara equivocada? Es importante que se notifique al cliente. También es posible que el empresario no lleve un registro exacto de sus gastos. Su delegación agradecería más aclaraciones, especialmente con respecto al inciso *b)*.

12. El Sr. DAVIES (Estados Unidos de América) dice que, a juicio de su delegación, las normas y reglamentos aludidos no deben limitarse a las leyes y reglamentos internacionales. Coincide con lo aseverado por la representante de Dinamarca; la responsabilidad por los gastos debe recaer en la persona que no ha etiquetado las mercaderías ni marcado los documentos de manera adecuada, y la legislación aplicable donde el error ocasionó un peligro debe proteger al empresario de la terminal.

13. El Sr. MOORE (Nigeria) puede aceptar el texto tal como está redactado pero espera que se amplíe el inciso *b)*.

14. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que acepta el texto tal como está. Entiende que "las normas o reglamentos aplicables" abarcan tanto las leyes y reglamentos internacionales como nacionales. Nuevas adiciones podrían limitar el alcance del párrafo.

15. El Sr. BONELL (Italia) dice que los argumentos de los oradores precedentes han revelado deficiencias en el hasta ahora considerado un texto correcto. En algunos aspectos el texto parece demasiado ambicioso y en otros indebidamente restrictivo. Por ejemplo, las palabras introductorias "Si se entregan a un empresario mercaderías peligrosas . . ." no identifican la persona que efectúa la entrega. También es difícil estar cierto de cuáles disposiciones internacionales han de considerarse como "reglamentos" y, en consecuencia, obligatorias para la persona, sin identificar, que efectúa la entrega. Con respecto a las medidas que podría adoptar un empresario en las circunstancias que se indican en el artículo 9, tal vez sea mejor que el asunto se rija

por los instrumentos internacionales y nacionales vigentes relativos al transporte de mercaderías peligrosas.

16. Al mismo tiempo, parece que las disposiciones del proyecto de texto resultan indebidamente limitadas pues no contienen nada que asegure que la persona que en otras partes del proyecto se menciona como "el cliente" informe al empresario acerca del carácter de la carga que ha de expedirse. En cuanto a la responsabilidad por los gastos, el texto se ha redactado así deliberadamente, para evitar pronunciarse acerca de quién será responsable de las consecuencias del transporte de mercaderías peligrosas.

17. Conforme al proyecto actual, el empresario tendrá la carga de probar que ha adoptado las medidas apropiadas para descubrir el carácter de un cargamento que no ha sido marcado, y tratar a esas mercaderías como corresponde mientras se encuentren en sus locales, aunque no se le hubiesen indicado necesariamente las precauciones que debía adoptar. Si bien está dispuesto a aceptar la opinión mayoritaria, se pregunta si no será necesario modificar todo el artículo. Toma nota de que, según el artículo 4, el cliente está facultado para pedir la emisión de un documento al empresario. Sin duda el deber fundamental de ese cliente es informar al empresario cualquier circunstancia especial y prever las posibles consecuencias.

18. Parece que los incisos *a)* y *b)* del texto actual, que realmente tienen una importancia secundaria, al no hacer ninguna otra salvedad imponen al empresario una carga demasiado pesada. Desea oír otros pareceres sobre esos problemas.

19. El PRESIDENTE dice que evidentemente el representante de Italia ha planteado cuestiones muy serias. Entiende que la posición al respecto del Grupo de Trabajo ha sido que las disposiciones debían reconocer al empresario determinados derechos. Si la Comisión desea que se prevean las cuestiones relativas a la responsabilidad, habrá que introducir cambios fundamentales. Tal como está, el empresario tendría que buscar a la persona responsable de un cargamento peligroso y advertirle que ese cargamento corresponde a la categoría de mercaderías peligrosas. Luego deberá fundarse en los principios fundamentales del derecho.

20. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que, tras la intervención del representante de Italia, el problema no resulta tan simple. Para examinar los argumentos planteados, la Comisión debería tener ante sí una nueva propuesta de texto.

21. Cuando un empresario recibe mercaderías de otro país, la información con respecto al carácter peligroso de éstas sólo podría obtenerse del expedidor de las mercaderías. A ese respecto, la referencia actual a "las normas o reglamentos aplicables" parece satisfactoria pues podrían ser pertinentes los reglamentos vigentes en el país de donde proceden las mercaderías y en el país al que están destinadas.

22. Las palabras "el empresario no tiene por otro conducto conocimiento de su carácter peligroso" se aplicaría a los casos en los que el expedidor no tuviera conocimiento del carácter del cargamento y descubriera luego su peligrosidad; en esa etapa notificaría al empresario verbalmente y le diría "las mercaderías no están marcadas como peligrosas pero ahora yo sé que lo son".

23. Coincide con la opinión de que el empresario tiene derecho a destruir las mercaderías sólo en casos de urgencia. También acepta la enmienda de los Países Bajos al inciso *b)*.

24. La Sra. LIVADA (Observadora de Grecia) sugiere que se incorpore la palabra "legítimos" después de la palabra "medios", en la cuarta línea del inciso *b)*. De esa manera se aclararía que no se acepta la eliminación ilícita, la descarga, etc.

25. El Sr. DAVIES (Estados Unidos de América) dice que la atribución de responsabilidad debería subordinarse a la prueba de culpa o error. Su delegación apoya la enmienda propuesta por los Países Bajos (A/CN.9/319/Add.3, página 6), pero sugiere que las palabras que siguen a la expresión "carácter peligroso de las mercaderías" se sustituyan por las siguientes: "en virtud de dichas normas o reglamentos aplicables".

26. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que su delegación no tiene dificultades con respecto a las palabras "normas aplicables", pero no le satisface la parte introductoria del artículo, pues, al parecer, entraña que el empresario sólo podrá adoptar medidas si no hubiese tenido antes conocimiento de que esas mercaderías eran peligrosas y no estaban etiquetadas como tales, y que sólo en ese caso tendrá derecho al reembolso. Para su delegación, incluso si las mercaderías están etiquetadas como deberían estarlo y el cliente al entregarlas comunica al empresario su carácter peligroso, si se presenta una situación de urgencia, el empresario también debería adoptar medidas apropiadas y tendría derecho al reembolso.

27. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) piensa que hay cierta confusión con respecto a si lo que está tratando en este momento la Comisión es el derecho del empresario a adoptar medidas o la responsabilidad de la persona que entrega mercaderías peligrosas al empresario.

28. Las Reglas de Hamburgo no mencionan el tipo de normas aplicables, pero son muy claras acerca de la necesidad de un etiquetado correcto. Propone que se enmienden las palabras iniciales del artículo de la siguiente manera: "Si se entregan a un empresario mercaderías peligrosas que no están marcadas o etiquetadas como peligrosas, y si . . .".

29. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) destaca la estrecha relación entre el artículo 9 y el artículo 5. En vista de esa relación, sería aconsejable que los dos artículos estuviesen más cerca en el proyecto. Hace suya la propuesta del representante de Francia, salvo que las normas o reglamentos nacionales o internacionales aludidos deberían ser aquellos aplicables en el lugar donde se presten los servicios relacionados con el transporte y no los aplicables en el lugar donde se encuentre la terminal.

30. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya la propuesta de Francia sobre la parte introductoria del artículo y la propuesta de los Países Bajos relativa al inciso *b)*. Cabría pedir al Grupo de Redacción que formulara el texto de ese inciso aclarando quién deberá reembolsar al empresario sus gastos. Acerca de lo aducido por el representante de Italia, se pregunta si al establecer un vínculo más estrecho entre los artículos 9 y 5, como ha sugerido la representante de Dinamarca, no se lograría el efecto deseado sin efectuar ningún cambio en la estructura del artículo 9.

31. El Sr. OCHIAI (Japón), refiriéndose a la declaración del representante de Italia, subraya la extrema dificultad de lograr una definición satisfactoria del término "cliente".

32. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) señala a la Comisión las observaciones de su Gobierno al artículo 9 que figuran en el documento A/CN.9/319, párrafos 4 y 5 de las páginas 18 y 19. Las sugerencias de la Unión Soviética sobre ese artículo fueron las siguientes: en primer lugar, incluir una referencia, de conformidad con las Reglas de Hamburgo, a la obligación del cliente de informar al empresario que le entrega mercaderías peligrosas; en segundo

lugar, reconocer al empresario la exoneración del pago de una indemnización no solamente cuando se trate del "daño o la destrucción" de las mercaderías peligrosas; tercero, indicar la responsabilidad del cliente frente a terceros cuyas mercaderías podrían encontrarse en la terminal y resultar dañadas por las mercaderías peligrosas.

33. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) apoya la propuesta de Francia con la aclaración de la representante de Dinamarca de que debe hacerse referencia a las normas o reglamentos internacionales o nacionales aplicables en el país donde se presten los servicios relacionados con el transporte. También hace suya la propuesta de los Países Bajos con respecto al inciso *b)*. A su juicio, debe mantenerse el fondo del artículo, en conjunto, y solicitar al Grupo de Redacción que cubra las lagunas pendientes con respecto a su ámbito de aplicación.

34. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) sugiere que se pida también al Grupo de Redacción que asegure que el proyecto tenga en cuenta la cuestión del reembolso de los gastos del empresario distintos de los indicados en el inciso *a)*, como indicó el representante de la Secretaría en sus observaciones introductorias.

35. El Sr. RAO (India) toma nota de las observaciones del representante de Italia y dice que, como cuestión de principio, el texto del proyecto de Convención debería, si no hay motivos convincentes en contrario, armonizarse lo más posible con el de las Reglas de Hamburgo. Varios representantes han señalado la necesidad de que la Comisión vuelva a examinar su postura frente al artículo 9. A su juicio, al adoptar el criterio relativo a la ley aplicable, el Grupo de Trabajo se ha distanciado de las Reglas de Hamburgo que, como indican las observaciones del Gobierno de la URSS, imponen una obligación positiva al cliente de comunicar al empresario el carácter peligroso de las mercaderías en el momento en que las entrega. Además, como se ha señalado, el texto del Grupo de Trabajo no alude a la responsabilidad del cliente frente a terceros, cuestión que también tratan las Reglas de Hamburgo.

36. El Sr. SAMI (Iraq) dice que si bien aprueba el argumento de la representante de Dinamarca sobre la estrecha relación entre los artículos 9 y 5, también existe una relación entre el artículo 9 y el artículo 4, pues, al parecer, el párrafo 2 del artículo 4 constituye una excepción al artículo 9. Debería incorporarse en la parte introductoria del artículo 9 una referencia a las leyes internacionales, nacionales o locales. Con respecto a las observaciones del representante de Italia, coincide con el representante del Japón en que resultaría difícil definir el término "cliente".

37. El PRESIDENTE dice que la mayoría de los miembros de la Comisión, al parecer, está en contra de la sugerencia del representante de Italia de que se reformule el artículo y a favor de que se apruebe el proyecto del Grupo de Trabajo como una base para el debate. Algunos oradores se han referido a la necesidad de relacionar el artículo 9 con el artículo 5 y, tal vez, con el artículo 4, cuyo texto definitivo, como es natural, aún no ha sido aprobado por el Grupo de Redacción. Quizá la obligación de la persona que entregue mercaderías peligrosas de marcarlas indicándolo o de comunicar al empresario su carácter peligroso debería enunciarse con claridad en la parte introductoria de dicho artículo.

38. El Sr. BONELL (Italia) dice que el problema estribaría en definir la persona que está obligada a informar al empresario de la terminal que las mercaderías son peligrosas. Acepta que, como su propuesta no ha obtenido apoyo suficiente, el examen ulterior se base en el texto del Grupo de Trabajo. En ese caso, la enmienda a la frase introductoria del proyecto de artículo 9 facilitaría una solución: propone que se supriman las palabras "conforme a las normas o reglamentos aplicables, relativos a" y se sustituyan por la palabra "como".

39. El PRESIDENTE advierte que la propuesta del representante de Italia es similar a la del representante de Sierra Leona.

40. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que no puede apoyar la propuesta del representante de Italia. La Comisión no puede rehacer la labor realizada durante muchos años por otras organizaciones y órganos que se ocupan del transporte de mercaderías peligrosas. Como fruto de esa labor existe un código que debe respetar la persona que entrega mercaderías peligrosas al empresario; no basta simplemente etiquetar las mercaderías como peligrosas. El texto actual debe referirse, como hacen otros instrumentos, a los reglamentos vigentes: debe referirse expresamente a los reglamentos internacionales o nacionales aplicables en el Estado donde se prestan los servicios relacionados con el transporte. Ésa es la única enmienda necesaria. Muchas terminales marítimas, aéreas, ferroviarias o de transporte por carretera contratan trabajadores inmigrantes que no conocen el idioma del país huésped pero sí el significado, por ejemplo, de los distintos símbolos que indican el carácter inflamable de las mercaderías, en el contexto local.

41. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) está de acuerdo con el orador precedente; se pregunta cómo definiría el representante de Italia a las mercaderías peligrosas.

42. El SR. DAVIES (Estados Unidos de América) acepta que se incluya una referencia a la aplicación de la legislación local; la definición de lo que es peligroso puede cambiar y el empresario es la persona que se arriesga.

43. EL PRESIDENTE dice que al parecer la propuesta de suprimir la referencia a las normas y reglamentos aplicables tiene escaso apoyo. La Comisión desea que el empresario sea informado con respecto al carácter de las mercaderías y al peligro que representan. Muchas delegaciones estiman que debe indicarse la persona obligada a informar al empresario, pero es difícil saber si esa persona será el propietario de las mercaderías, la persona que las entrega o la persona que las recibe. Pide a la Comisión que decida si el artículo debe indicar o no que alguien está obligado a comunicar al empresario el carácter peligroso de las mercaderías.

44. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que no es fácil dar una respuesta precisa debido a los vínculos con otras partes del proyecto.

45. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que el empresario de terminal no trata con un desconocido. El proyecto de Convención versa sobre una relación contractual entre el empresario y el cliente. Si se acuerda en principio que la Convención estipule la obligación de proporcionar una información correcta y adecuada, esa obligación, con todas las secuelas jurídicas consiguientes, debe imponerse al cliente.

46. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que, en principio, debería existir la obligación de marcar o etiquetar las mercaderías como peligrosas; no obstante, el objetivo práctico del artículo es determinar las consecuencias si esto no se hace. Los incisos *a)* y *b)* regulan dos de esas consecuencias; es posible que haya otras. Como el texto se ocupa principalmente de las consecuencias, no necesita definir al cliente, tarea que, reconoce, sería imposible.

47. El Sr. BONELL (Italia) dice que, al parecer, la Comisión no desea definir a la persona obligada a comunicar al empresario

que las mercaderías son peligrosas. El objetivo de su última propuesta ha sido asegurar que la obligación de informar al empresario no dependa de ninguna norma o reglamento aplicable. La supresión sugerida no facultaría a las personas para hacer lo que quieran: si las mercaderías son peligrosas, debe indicarse ese hecho de alguna manera. Otros oradores expusieron argumentos análogos. Conforme al texto tal como está, una terminal podría encontrarse en un lugar donde no haya normas que exijan el etiquetado de las mercaderías peligrosas, con la consecuencia de que podrían entregarse mercaderías de ese tipo al empresario sin indicar su carácter peligroso. El objetivo de su propuesta era evitar esa situación.

48. El PRESIDENTE observa que nadie se opone a que se utilice el texto presentado por el Grupo de Trabajo como base, y que, al parecer, tiene poco apoyo la idea de añadirle una indicación de la persona que debería advertir al empresario que las mercaderías son peligrosas.

Se levanta la sesión a las 12.35 horas.

Acta resumida de la 415a. sesión

Miércoles 24 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.415]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.05 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-4, A/CN.9/321, A/CN.9/XXII/CRP.6)

Artículo 9 (continuación)

1. EL PRESIDENTE dice que en la sesión anterior se plantearon varias cuestiones relativas al artículo 9 y se presentaron o sugirieron algunas enmiendas. Ha anotado todos esos puntos y estima que la Comisión puede tener interés en examinarlos ahora en orden.

2. En primer lugar, recuerda la propuesta de que el texto del artículo 9 se traslade a un lugar más cercano al artículo 5 del proyecto de Convención.

3. El Sr. ABASCAL (México) dice que no se opone a la propuesta, siempre que el texto mismo no se modifique.

4. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia), el Sr. SAMI (Iraq), el Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) y el Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) apoyan la sugerencia de Dinamarca.

5. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) y el Sr. OCHIAI (Japón) expresan su oposición a la misma.

6. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que es demasiado pronto para decidir sobre el lugar de los artículos en el proyecto de Convención.

7. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América), apoyado por el Sr. HORNBY (Canadá), propone que la decisión sobre el asunto se deje en manos del Grupo de Redacción.

8. *Así queda acordado.*

9. El PRESIDENTE pregunta si se apoya la idea de que en el párrafo de introducción del artículo se indice a quién incumbe la responsabilidad de marcar las mercaderías peligrosas como tales.

10. El Sr. ABASCAL (México) dice que el texto no debe modificarse. El proyecto de Convención no es un instrumento relativo al movimiento de mercaderías peligrosas, tema en el cual la Comisión en todo caso no es competente. Cuándo y cómo se marcan las mercaderías son circunstancias que deben ser definidas por las leyes o reglamentos aplicables.

11. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) manifiesta su acuerdo. Dice que si el párrafo de introducción se ampliara de esa manera habría riesgo de conflicto entre el proyecto de Convención y las leyes o reglamentos nacionales o internacionales aplicables.

12. El Sr. CHAFIK (Egipto) concuerda con la oradora precedente.

13. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) también se opone a toda adición de ese tipo al artículo. La Comisión debe decidir simplemente cuáles han de ser las consecuencias del hecho de que las mercaderías no estén marcadas.

14. El Sr. TARKO (Observador de Austria), el Sr. WANG Yangyang (China) y el Sr. ILLESCAS (España) también se oponen a la adición referida.

15. *No se aprueba la adición al párrafo de introducción a que se ha referido el Presidente.*

16. El PRESIDENTE pregunta si en el párrafo de introducción del artículo se debe indicar quién ha de informar al empresario de que se trata de mercaderías peligrosas.

17. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils), apoyada por el Sr. RUSTAND (Observador de Suecia), dice que el proyecto de Convención no debe tratar de ese asunto, que es objeto de las normas para el transporte de mercaderías peligrosas.

18. *Queda rechazada la inserción en el párrafo introductorio de la indicación a que se ha referido el Presidente.*

19. El PRESIDENTE pregunta si la referencia a "las normas o reglamentos aplicables" que figura en el párrafo de introducción debe suprimirse, o de lo contrario si cabe agregar una referencia al derecho internacional.

20. El Sr. CHAFIK (Egipto) y el Sr. TARKO (Observador de Austria) se oponen a la supresión.

21. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) también se opone a la supresión y dice que sería superfluo hacer una referencia al derecho internacional puesto que el texto en cuestión se refiere a "las normas o reglamentos aplicables".

22. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania), el Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), el Sr. ABASCAL (México), la Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) y el Sr. ZUBEIDI (Jamarihiya Árabe Libia) también se oponen a la supresión y a la adición.

23. El PRESIDENTE entiende que no se aprueba ni la supresión ni la adición que ha mencionado.

24. *Así queda acordado.*

25. El Sr. HASSAN (Sudán) dice que la expresión "tendrá derecho a", que figura al final del párrafo introductorio no es apropiada: se tiene derecho a ejercer derechos y gozar de beneficios, pero no a cumplir deberes y obligaciones.

26. El PRESIDENTE dice que el Grupo de Redacción examinará ese punto.

27. Pregunta si en el párrafo de introducción, después de las palabras "las normas o reglamentos aplicables" se ha de insertar la frase "del país en que está situada la terminal de transporte", o la frase "del lugar en que se prestan los servicios relacionados con el transporte".

28. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) prefiere la segunda solución.

29. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que no debe añadirse al texto ninguna de las dos frases. El marcado de mercaderías peligrosas puede realizarse fuera del país en que está situada la terminal y lejos del lugar en que se prestan los servicios relacionados con el transporte.

30. El Sr. CHAFIK (Egipto) no pone objeciones a ninguna de las dos adiciones propuestas, pero estima que, en realidad, el texto no debería modificarse.

31. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) está de acuerdo con el orador precedente.

32. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoya el texto actual, pero no se opondrá a ninguna de las dos adiciones sugeridas.

33. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que el texto actual no debe modificarse.

34. El Sr. PELICHET (Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que es necesario agregar algo: en el artículo 9 se requiere una norma relativa a los conflictos de leyes.

35. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya la segunda de las adiciones propuestas.

36. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) concuerda con el orador precedente, entendiendo que se requiere una norma relativa a los conflictos de leyes.

37. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que sería ilógico que no hubiera una norma relativa a los conflictos: no es posible aplicar simultáneamente las leyes de varios países distintos, y en consecuencia se debe indicar qué conjunto de leyes o reglamentos son los aplicables. De las dos propuestas presentadas, prefiere la segunda.

38. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) y el Sr. AZZIMAN (Marruecos) apoyan las observaciones del representante de Francia.

39. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo en que se necesita una norma relativa a los conflictos. Se pregunta, sin embargo, si la segunda adición mencionada aclarará en realidad las cosas: si los servicios relativos al transporte se prestan en terminales de tres países, ¿las leyes o reglamentos aplicables serán los del primero, el segundo o el tercero de los países que intervienen en la cadena de transporte?

40. El Sr. BERAUDO (Francia) opina que debe insertarse una frase que diga lo siguiente: "los reglamentos aplicables en el lugar en que se prestan los servicios relacionados con el transporte".

41. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) apoya la propuesta del representante de Francia.

42. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el problema sigue en pie: si hay varios lugares en los que se prestan los servicios relacionados con el transporte, ¿cuáles serán los reglamentos aplicables?

43. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que en la sesión anterior el representante de Francia habló de "el país" en que están situadas las terminales de transporte, mientras que ahora se refiere a "el lugar". Puede aceptar la enmienda francesa en caso de que se refiera a "el país".

44. El Sr. ILLESCAS (España) sugiere que sería preferible decir "las normas o reglamentos aplicables en el lugar de entrega de las mercaderías al empresario". Ese lugar puede ser diferente del lugar en que el empresario tiene su terminal o del lugar en que se prestan todos los servicios relacionados con el transporte.

45. El Sr. SAMI (Iraq) apoya esta sugerencia.

46. *Queda aprobada la sugerencia del representante de España.*

47. El PRESIDENTE dice que el siguiente punto que ha de examinarse es la propuesta de sustituir las palabras "no tiene por otro conducto conocimiento", que figuran en el párrafo de introducción, por una frase tal como "no tenía conocimiento o no podía haber tenido conocimiento".

48. El Sr. SAMI (Iraq) apoya esa propuesta porque encierra la idea de que el empresario, antes de recibir las mercaderías, puede tener conocimiento de que son peligrosas.

49. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que no puede apoyar el cambio propuesto porque en el caso de que las mercaderías no estén marcadas como peligrosas, habría que probar que el empresario de la terminal de transporte tenía conocimiento de que se trataba de mercaderías peligrosas. Le satisface el texto en su forma actual.

50. El Sr. BERAUDO (Francia), el Sr. CHAFIK (Egipto) y el Sr. GOH (Singapur) apoyan la opinión del representante de los Estados Unidos.

51. El Sr. SAMI (Iraq) recuerda la sugerencia anterior de su delegación de que existe una estrecha vinculación entre los artículos 9 y 4, y que el párrafo 2 del artículo 4 debería considerarse una excepción al artículo 9, en el sentido de que un empresario que no haya acusado recibo de las mercaderías en la forma requerida no podrá invocar el desconocimiento de su carácter peligroso amparándose en el artículo 9. Propone que al

comienzo del artículo 9 se inserte una frase del siguiente tenor "a reserva de lo previsto en el párrafo 2 del artículo 4".

52. El Sr. TARKO (Observador de Austria), apoyado por la Sra. PERT (Observadora de Australia), expresa dudas con respecto a esa propuesta. Los dos artículos en cuestión tratan de diferentes asuntos: el artículo 9 se refiere a normas sobre mercaderías peligrosas, mientras que el artículo 4 versa sobre los documentos que certifican la cantidad y el estado de las mercaderías recibidas, pero no hace referencia alguna a las mercaderías peligrosas. Prefiere que el comienzo del párrafo no se modifique.

53. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) no está de acuerdo con el observador de Austria y sostiene que existe una vinculación entre los artículos 4 y 9. Del párrafo 1 del artículo 4 se desprende claramente que es necesario presentar un documento que indique el carácter de las mercaderías.

54. El Sr. SAMI (Iraq) entiende que las palabras "indique su estado y cantidad", que figuran en el inciso *b)* del párrafo 1 del artículo 4, significan que en el documento pertinente es preciso indicar todo lo concerniente a las mercaderías, incluido su carácter. Sin embargo, si la palabra "estado" no comprende el carácter de las mercaderías, está de acuerdo con el observador de Austria.

55. El PRESIDENTE dice que si se entiende que la palabra "estado" no comprende el carácter de las mercaderías, no se plantea ningún problema. Sugiere que la Comisión aguarde el resultado del examen del artículo 4 por el Grupo de Redacción.

56. El Sr. SAMI (Iraq) apoya la sugerencia del Presidente.

57. El Sr. DAVIES (Estados Unidos de América) comparte la opinión del observador de Austria y se opone a la enmienda propuesta por el representante de Iraq. El texto actual contempla efectivamente la situación poco frecuente de que se pretenda hacer pasar mercaderías peligrosas por inocuas. El empresario de una terminal bien puede expedir un recibo respecto de un contenedor correctamente etiquetado en el que se indica que contiene una sustancia química designada, sin tener conocimiento de que es peligrosa.

58. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) apoya la enmienda iraquí. Sin embargo, se pregunta si el observador de Austria y el representante de los Estados Unidos de América ven alguna diferencia de sentido entre los términos "estado", que figura en el artículo 4, y "carácter peligroso", empleado en el artículo 9. Si existe alguna diferencia, la enmienda propuesta por el representante de Iraq no es necesaria.

59. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que el problema que se examina implica una cuestión de interpretación. Entiende que la palabra "estado" se refiere al hecho de que las mercaderías estén o no dañadas o hayan sido afectadas por el transporte, pero nada tiene que ver con que las mercaderías sean peligrosas o no. Si el representante de Iraq puede aceptar la idea de que las mercaderías pueden estar en excelente estado y también ser peligrosas, no habrá ningún problema. No ve la necesidad de que se incluya referencia alguna al artículo 4 en el artículo 9.

60. El Sr. CHAFIK (Egipto) está totalmente de acuerdo con el representante de Marruecos. Todo el problema se centra en el sentido del vocablo "estado". Para la delegación de Iraq, la palabra parece tener una diversidad de sentidos, incluido el carácter de las mercaderías y el hecho de que sean peligrosas o no. Sobre esa base, el artículo 9 constituiría una excepción a lo dispuesto en el artículo 4.

61. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) está de acuerdo con el representante de Marruecos. Siempre ha entendido que en el artículo 4 la palabra "estado" está relacionada con la base de la responsabilidad conforme al artículo 5. Introducir la noción de mercaderías peligrosas en el artículo 4 significaría un cambio de fondo.

62. El Sr. OCHIAI (Japón) también apoya la opinión del representante de Marruecos.

63. El Sr. SAMI (Iraq) sugiere que la Comisión declare en su informe que entiende que en el artículo 4 la palabra "estado" se refiere al hecho de si las mercaderías están dañadas o no, y no al carácter de las mercaderías.

64. El PRESIDENTE entiende que no hay objeciones a que se incluya esa declaración en el informe.

65. *Así queda acordado.*

66. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar la propuesta de incluir en el artículo 9 la obligación de que el empresario notifique su intención de destruir las mercaderías.

67. El Sr. DAVIES (Estados Unidos de América) se opone a la introducción de esa disposición. Está bastante claro en la versión inglesa del artículo que la destrucción solamente puede realizarse cuando existe un peligro inminente. En ese caso, no hay tiempo para informar al expedidor o al cliente.

68. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) está de acuerdo con el orador precedente. Está claro que la cuestión de la destrucción se plantea únicamente en caso de peligro inminente, caso en que no es factible notificar a terceros. En consecuencia, no puede apoyar la inclusión de esa disposición.

69. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que el artículo podría prescribir una obligación de notificación simultánea de toda medida de emergencia que se adopte, tal como la destrucción de las mercaderías. De otro modo, el expedidor o el propietario de las mercaderías no podría tener conocimiento de su destrucción.

70. El Sr. DJIENA (Camerún) apoya la propuesta de que se incluya la obligación de notificar, pero está de acuerdo con el representante de Rumania en que puede haber casos en que no haya tiempo suficiente para una notificación por adelantado. También es necesario prever la posibilidad, particularmente en el caso de mercaderías de valor, de que el empresario sea mal informado en cuanto a su carácter peligroso. La notificación permitiría evitar todo equívoco con respecto a las mercaderías.

71. El Sr. CHAFIK (Egipto) está de acuerdo con el representante de los Estados Unidos en que la destrucción únicamente puede realizarse en una situación de emergencia. En consecuencia, la obligación de notificar es superflua.

72. El Sr. TARKO (Observador de Austria) está de acuerdo con el orador precedente. En su opinión, no tiene sentido hacer una notificación en el momento de la destrucción de las mercaderías.

73. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) está de acuerdo con el observador de Austria. Señala que, si en el artículo 9 se incluyera la obligación de notificar, el proyecto de Convención tendría que tratar también la cuestión del incumplimiento de esa obligación.

74. La Sra. PIAGGI de VANNOSSI (Argentina) se opone también a la inclusión de la obligación de notificar. Si el peligro es inminente, no hay tiempo de notificar.

75. El Sr. ILLESCAS (España) dice que podría estar de acuerdo con la inclusión de una obligación de notificar si creyera que ello facilitaría la aprobación del proyecto de Convención. Sin embargo, como sólo pueden ser destruidas las mercaderías peligrosas en caso de peligro inminente, estima que debe mantenerse el texto actual.

76. El PRESIDENTE observa que la mayoría de los miembros de la Comisión parece oponerse a la inclusión en el artículo 9 de la obligación de notificar la destrucción de las mercaderías. Invita a la Comisión a que examine la propuesta de insertar la palabra "legítimos", en la cuarta línea del inciso *a)*, después de las palabras "otros medios".

77. La Sra. PERT (Observadora de Australia) apoya en principio la inserción del vocablo "legítimo", pero estima que tal vez resulte superfluo si la Comisión entiende que los medios adoptados habrán de ser acordes con la legislación aplicable. En ese caso cabría ocuparse de este punto en el informe de la Comisión. En cualquier caso debe quedar claro que *todas* las medidas adoptadas con arreglo al inciso *a)* deberán ser lícitas, precisión que ha de entenderse también referida a la destrucción de las mercaderías y a la eliminación de su peligrosidad.

78. El Sr. HORNBY (Canadá) también apoya la inserción de la palabra "legítimos" en principio, pero sugiere que la propuesta se remita al Grupo de Redacción.

79. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) entiende también que toda eliminación de mercaderías peligrosas debe hacerse necesariamente por medios legítimos. Si esa idea no se desprendiera claramente del texto, apoyaría la inserción de la palabra "legítimos".

80. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) también apoya la inserción de la palabra "legítimos".

81. El PRESIDENTE dice que la cuestión de la inserción de la palabra "legítimos" en el inciso *a)* se remitirá al Grupo de Redacción.

82. Señala a la atención de los presentes la propuesta del Gobierno de los Países Bajos que figura en la página 6 del documento A/CN.9/319/Add.3.

83. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que el motivo de la ampliación propuesta del inciso *b)* es destacar respecto de las mercaderías peligrosas la obligación que se tiene de cumplir lo dispuesto por la legislación aplicable en materia de notificación. La persona que no cumpla esas obligaciones será responsable ante el empresario de todos los gastos que le ocasione la adopción de las medidas mencionadas en el inciso *a)*.

84. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) apoya la propuesta de los Países Bajos porque el proyecto de Convención no especifica quién debe notificar a un tercero, al quedar remitido el asunto a la legislación aplicable.

85. El Sr. DAVIES (Estados Unidos de América) está de acuerdo en que es importante determinar quién es la persona que reembolsará los daños causados. La propuesta de los Países Bajos, que es de carácter práctico, merece su apoyo. Sin embargo, recomienda que se sustituyan en la misma las palabras "un instrumento internacional o de la legislación nacional" por "la legislación aplicable".

86. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) apoya las observaciones del representante de los Estados Unidos.

87. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya la enmienda de los Países Bajos modificada por la propuesta del representante de los Estados Unidos.

88. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) comparte las observaciones del orador precedente.

89. El PRESIDENTE dice que no habiendo objeciones, entiende que la propuesta del Gobierno de los Países Bajos de enmendar el inciso *b)*, modificada según lo propuesto por el representante de los Estados Unidos de América, debe remitirse al Grupo de Redacción.

90. *Así queda acordado.*

91. El PRESIDENTE dice que el siguiente asunto que deberá considerar la Comisión es una propuesta de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, encaminada a ampliar o más bien a no limitar la indemnización que el empresario puede reclamar en caso de daño o destrucción de mercaderías peligrosas.

92. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que las observaciones de su Gobierno (A/CN.9/319, página 18) en relación con el inciso *b)* del artículo 9 tienen por objeto reflejar su opinión de que la responsabilidad de la persona a la que ahora se hace referencia en el texto adicional propuesto por la representante de los Países Bajos no excluye la responsabilidad frente a terceros. Su delegación no tiene ningún texto concreto que proponer, pero desearía que ese punto quedara consignado en el informe.

93. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) adopta una posición análoga. El Grupo de Trabajo tiene razón en opinar que el cobro de la indemnización debe ser objeto de la legislación nacional para no excluir la posibilidad de exigir responsabilidad por los daños causados a otras mercaderías.

94. El PRESIDENTE dice que no habiendo más observaciones, entiende que la Comisión desea remitir el artículo 9 al Grupo de Redacción.

95. *Así queda acordado.*

Artículo 10

96. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el artículo 10 prevé dos tipos de garantías reales sobre las mercaderías: el derecho del empresario a retener las mercaderías, y su derecho a venderlas. En virtud del párrafo 1, se permite al empresario retener las mercaderías respecto de las cuales ha incurrido en gastos (retención especial), pero en la segunda oración de ese párrafo se prevé la posibilidad de una retención general, al reconocerse los acuerdos contractuales que sean válidos en virtud de la legislación aplicable. El motivo de ello es que algunas leyes nacionales limitan la posibilidad de concluir tales acuerdos, particularmente las leyes relativas al empleo de cláusulas contractuales injustas.

97. En el párrafo 2 se estipula que no podrá ejercerse el derecho de retención de las mercaderías si se ha depositado una suma adecuada. Ese depósito puede hacerse en una institución oficial. Se trata de una elección unilateral del cliente, pero el depósito habrá de hacerse en el Estado en que el empresario tenga su establecimiento. El Grupo de Trabajo explicó que como al empresario normalmente se le paga en ese Estado, el depósito también debe hacerse allí.

98. El derecho a vender las mercaderías a que se refiere el párrafo 3 está sujeto a la legislación aplicable porque en ciertos

Estados no existe el derecho de venta y en otros hay normas jurídicas relativas a la entidad habilitada para realizar la venta, que puede ser, por ejemplo, un tribunal. En lo relativo a la ley aplicable al derecho de venta de las mercaderías, se hace ahora referencia a la ley del lugar en donde el empresario tenga su establecimiento, por razones de coherencia con otras reglas análogas que figuran en el proyecto de Convención destinadas a resolver el problema, entre otros, de las terminales situadas a caballo entre dos Estados.

99. La segunda oración del párrafo 3 tiene por objeto dar una protección concreta a terceros que sean propietarios de contenedores, tales como los arrendadores.

100. En el párrafo 4, la cuestión de las personas a las que se debe notificar ha sido considerada detenidamente por el Grupo de Trabajo, que por último decidió establecer las tres categorías mencionadas, a fin de que pudieran proteger sus intereses.

101. La última oración tiene por objeto abarcar una amplia variedad de disposiciones contenidas en las diferentes legislaciones nacionales. Este método se consideró preferible al de detallar las maneras de ejercer los derechos de venta.

102. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1 del artículo 10.

103. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) señala a la atención de la Comisión las observaciones de su Gobierno, consignadas en el documento A/CN.9/319/Add.1, y la propuesta hecha por su delegación en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6. El derecho de retención sobre las mercaderías debería limitarse a los créditos del empresario que sean exigibles. Ello no afectaría la validez, conforme a la legislación aplicable, de cualquier acuerdo contractual que amplíe los derechos de garantía del empresario sobre las mercaderías. La segunda oración del párrafo 4 del artículo 10 contiene una referencia a "las sumas que se debían" y su delegación desearía que se hiciera una referencia análoga en el párrafo 1.

104. El Sr. OCHIAI (Japón) y el Sr. TARKO (Observador de Austria) apoyan la propuesta de la República Federal de Alemania.

105. *Queda aprobada la enmienda presentada por la República Federal de Alemania.*

106. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) señala a la atención de la Comisión la propuesta del Gobierno de Finlandia que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3, y que a juicio de su delegación es muy valiosa. Esa propuesta hace ver que el derecho de retención del empresario sobre las mercaderías por el importe y los gastos devengados con motivo de los servicios relacionados con el transporte que haya prestado se limita al período en que responde por las mercaderías. Sin embargo, conforme al artículo 3 del proyecto de Convención, si el período de responsabilidad ha expirado, es necesario determinar lo que sucederá en caso de que las mercaderías no sean recogidas dentro del plazo convenido. Naturalmente, habrá gastos de almacenamiento que el empresario deseará recuperar, pero el reembolso de esos gastos podría ser exigible después de la expiración del período de responsabilidad. En tal caso, el empresario debería poder ejercer su derecho de retención e incluso vender las mercaderías.

107. La Sra. SKOVBY (Dinamarca), en apoyo de la propuesta de Finlandia, dice que los empresarios a menudo tienen mercaderías en su poder después de la expiración del período de responsabilidad. En consecuencia, deben tener el derecho de retención, aunque quizá no les corresponda el de vender las mercaderías.

108. El PRESIDENTE entiende que la Comisión aprueba la propuesta del Gobierno de Finlandia.

109. *Así queda decidido.*

110. El Sr. PELICHET (Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que, a su entender, la expresión "conforme a la legislación aplicable", que aparece en la última oración del párrafo 1 del artículo 10, habilita a las partes a elegir cualquier legislación que deseen para regular un acuerdo que amplíe la garantía real del empresario. Esa disposición causará dificultades en los países cuyos sistemas jurídicos no autoricen tal elección. El proyecto de Convención no debería otorgar a las partes una independencia total a ese respecto. En consecuencia, propone que se suprima la expresión "conforme a la legislación aplicable".

111. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo con el orador precedente en que el párrafo 1 del artículo 10 podría interpretarse como ha indicado. Una solución podría ser adoptar la propuesta hecha por el Gobierno de la República Democrática Alemana en el documento A/CN.9/319/Add.3, según la cual la legislación aplicable a que se hace referencia en los párrafos 1, 3 y 4 del artículo 10 sería la legislación del lugar en que están situadas las mercaderías. Así pues, éstas no se podrían vender si estuvieran en un país cuya legislación no permita su venta, aun cuando la legislación del país donde el empresario tiene su establecimiento lo autorice.

112. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que está plenamente de acuerdo con las observaciones del representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. La referencia a "la legislación aplicable" solamente complicaría la legislación nacional vigente en materia de garantías. Considera el orador que en la versión inglesa no debía haberse utilizado la palabra *"any"* y que la expresión en cuestión debería ser *"under the applicable law"*.

113. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) está de acuerdo con el orador precedente en que en la versión inglesa la expresión debe ser *"under the applicable law"*. Apoya también las observaciones del representante del Iraq con respecto a la propuesta de la República Democrática Alemana.

114. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que el entendimiento alcanzado en el Grupo de Trabajo fue que ninguna de las disposiciones de la Convención afectaría a la validez de los acuerdos contractuales, en la medida en que esos acuerdos fueran conformes a la legislación aplicable, para ampliar los derechos de garantía del empresario sobre las mercaderías. En otras palabras, las partes no pueden elegir cualquier legislación aplicable como base para sus acuerdos contractuales; por el contrario, esos acuerdos son válidos únicamente si se conciertan dentro de los límites de la legislación aplicable. Está de acuerdo con los Estados Unidos y Marruecos en que la expresión que debe usarse en la versión inglesa es *"under the applicable law"*.

115. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que a juicio de su delegación el artículo prevé otros derechos que tienen prioridad sobre el derecho de retención. Esos derechos sólo pueden ser acordados por las partes en virtud de acuerdos contractuales. En consecuencia, la expresión "conforme a la legislación aplicable" no es necesaria. Por ese motivo, también apoya las observaciones del representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.

116. El Sr. ILLESCAS (España) está de acuerdo con la sugerencia del representante de Marruecos. Señala que la versión española de la frase en cuestión corresponde a la redacción ahora propuesta. En consecuencia, sugiere que las versiones en

los otros idiomas simplemente se armonicen con la versión española.

117. El Sr. HORNBY (Canadá) prefiere la sugerencia hecha por el representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado de suprimir la expresión "conforme a la legislación aplicable", por ser superflua. Aunque en la versión inglesa la palabra *"any"* se sustituyera por *"the"*, su delegación no estaría segura de lo que se entendería por legislación aplicable. Con respecto a la sugerencia de la República Democrática Alemana de remitirse a la legislación del Estado donde están situadas las mercaderías, se trata, dice, de un asunto que podría considerarse en relación con los párrafos 3 y 4 del artículo 10.

118. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) está de acuerdo con la propuesta de no utilizar en la versión inglesa la palabra *"any"* en la expresión que se examina.

Se levanta la sesión a las 17.10 horas.

Acta resumida de la 416a. sesión

Jueves 25 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.416]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.35 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319/ Add.1 a 4; A/CN.9/XXII/CRP.6)

Artículo 10 (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar la propuesta de la República Democrática Alemana (A/CN.9/319/ Add.3, página 8) de que en los párrafos 1, 3 y 4 del artículo 10 la ley aplicable debe ser la ley del lugar donde se encuentren las mercaderías.

2. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) apoya en principio esa propuesta. Al Grupo de Redacción podría tal vez pedírsele que considere que cuando en el artículo 10 se menciona la legislación aplicable, la intención es referirse a las normas aplicables del país en que se hallen ubicadas las mercaderías.

3. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que no puede apoyar esta propuesta que, a juicio de su delegación, tiene el inconveniente de introducir en el texto actual una regla de conflicto de leyes, que en muchísimos Estados está anticuada. Cierto es que la solución tradicional en derecho internacional ha sido la aplicación de la *lex fori*, pero se está sustituyendo cada vez más esa regla especialmente en lo que se refiere a los bienes muebles, por el principio de que las partes en el contrato que dé lugar a la garantía podrán elegir el régimen que deseen que se aplique.

4. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) comparte la opinión del representante de Checoslovaquia de que el lugar que se ha de tener en cuenta es aquel en el que las mercaderías estén retenidas. Es ahí donde deberán abonarse las sumas debidas.

5. El Sr. INGRAM (Reino Unido) conviene con el representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado en que la frase "conforme a la legislación aplicable" sólo causa confusión y debe suprimirse.

6. El Sr. BONELL (Italia) dice que apoya las observaciones del representante de Francia.

7. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) es partidario de que se conserve la redacción actual. La versión española, que se refiere a "la legislación . . .", es enteramente satisfactoria. Está de acuerdo también con el representante de Francia.

8. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) apoya la propuesta de la República Democrática Alemana.

9. El Sr. HORNBY (Canadá), apoyado por el Sr. RUSTAND (Observador de Suecia), dice que estima que las opiniones expresadas por el representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado son correctas. En el párrafo 1 del artículo 10 no hay ninguna necesidad de la frase "conforme a la legislación aplicable". Sin embargo, la propuesta de la República Democrática Alemana es digna de considerarse en lo que respecta a los párrafos 3 y 4.

10. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que se han de tener presentes las divergencias entre las legislaciones nacionales. Preferiría que no se hiciera ningún cambio importante en el texto del párrafo 1.

11. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) conviene con las observaciones del representante del Canadá. La frase "conforme a la legislación aplicable" debe suprimirse. Los acuerdos contractuales no se verán afectados por el presente proyecto de Convención, ya que se regirán necesariamente por el derecho interno.

12. El Sr. MOORE (Nigeria) no ve necesidad alguna de modificar el párrafo 1.

13. El Sr. CHAFIK (Egipto) es partidario de sustituir en el texto inglés la palabra *"any"* por *"the"*.

14. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) y la Sra. SKOVBY (Dinamarca) expresan su acuerdo con el representante de Egipto.

15. El Sr. WANG Yangyang (China) apoya las opiniones del representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado y las observaciones de los representantes del Canadá y de la República Federal de Alemania. No procede referirse a "la legislación aplicable", dado que el proyecto de Convención no se ocupa de la cuestión de los acuerdos contractuales entre transportistas y empresarios de terminales.

16. El Sr. DJIENA (Camerún) se opone al empleo en el texto inglés de la palabra *"any"*.

17. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) apoya las observaciones del representante de Checoslovaquia.

18. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que, si la Comisión decide sustituir en el texto inglés las palabras *"any applicable law"* por *"the applicable law"*, debe tener en cuenta que el mismo cambio podría efectuarse en el artículo 9.

19. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) dice que, en el contexto del artículo 10, lo que le preocupa no es el conflicto de leyes sino el conflicto de intereses. Se pregunta si la Comisión ha considerado debidamente la cuantía de las sumas involucradas y cuán pequeña es la parte del flete total que corresponde a la suma abonable al empresario de la terminal. Una remesa de mercaderías baratas en un contenedor puede tener un valor de 20.000 dólares EE.UU. El flete total del transporte marítimo sería de 1.000 a 2.000 dólares EE.UU., mientras que los gastos en la terminal tal vez no pasen de unos 100 dólares EE.UU. Es motivo de preocupación para la oradora que por una suma tan pequeña se le otorgue al empresario de la terminal el derecho de retener, e incluso de vender, unas mercaderías que pertenecen, no a su deudor, sino a un tercero con el que ni siquiera ha estado en contacto. Si bien los intereses del propietario del contenedor están claramente protegidos en el párrafo 3 de este artículo, no parece haberse previsto ninguna protección para los intereses del tercero propietario de la carga. Como representante de los expedidores de mercaderías, a la oradora le preocupa la parcialidad de las reglas propuestas en favor de los empresarios de terminales.

20. El PRESIDENTE observa que el derecho de retención sobre las mercaderías está reconocido por todas las legislaciones.

21. El Sr. BONELL (Italia) protesta contra la sugerencia de que la Comisión esté bajo la influencia de algún grupo de presión. Señala que tanto en el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales como en la Comisión, todas las partes interesadas habían tenido la oportunidad de participar desde un comienzo en el examen del proyecto de Convención.

22. El PRESIDENTE dice que, no habiendo objeciones, entenderá que la Comisión aprueba el párrafo 1 del artículo 10, con la supresión, en el texto inglés, de la palabra *"any"* que figura antes de las palabras *"applicable law"*.

23. *Así queda acordado.*

24. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el párrafo 2 del artículo 10.

25. *Queda aprobado el párrafo 2 del artículo 10.*

26. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el párrafo 3 del artículo 10.

27. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) señala a la atención la propuesta de su delegación para enmendar el párrafo 3 (A/CN.9/XXII/CRP.6, página 2) y también el párrafo 64 del documento A/CN.9/298, en el que figuran los antecedentes de la propuesta. Señala que el Gobierno de Finlandia presentó una propuesta casi idéntica (A/CN.9/319/Add.3, página 4).

28. El Sr. WOOLLEY (Instituto de Arrendadores Internacionales de Contenedores) dice que, como antecedente para el examen del párrafo 3 del artículo 10, estima que sería útil proporcionar a la Comisión información relativa a la industria del arriendo de contenedores. Hay actualmente en existencia unos cinco millones de contenedores, cuyo valor total de reventa es de unos 10.000 a 15.000 millones de dólares EE.UU. Aproximadamente la mitad de ellos son propiedad de empresas arrendadoras que arriendan los contenedores a compañías de navegación, ordinariamente por períodos que van de dos meses a cinco años. Cuando los contenedores están arrendados, la empresa arrendadora no tiene ningún control sobre su movimiento o ubicación.

29. Al ocuparse el proyecto de Convención de la responsabilidad con respecto a las mercaderías en tránsito, el orador juzga oportuno hacer dos observaciones. En primer lugar, las empresas arrendadoras de contenedores acostumbran a guardar sus contenedores en depósitos distribuidos por todo el mundo. Esos depósitos no son terminales ni pertenecen a los empresarios de terminales; son simplemente lugares en donde los contenedores pueden almacenarse, repararse y entregarse a las empresas navieras. En segundo lugar, pueden surgir a veces problemas cuando una naviera abandona un contenedor y deja de pagar los gastos de almacenaje, por ejemplo, en el supuesto de quiebra. La legislación relativa a esa situación parece ser muy diferente de un país a otro. Algunos países, especialmente en Europa, reconocen el derecho de retención, pero no el de venta. En los Estados Unidos de América, una empresa de almacenamiento tendrá normalmente un derecho de retención frente a la naviera, pero no dispondrá de ningún derecho de retención claro frente a la empresa arrendadora. La legislación existente en la materia se basa en la noción de una prenda por la suma debida constituida por la naviera depositante.

30. El Instituto de Arrendadores Internacionales de Contenedores desea expresar su apoyo al párrafo 3 del artículo 10 del proyecto de Convención.

31. El Sr. BONELL (Italia) apoya las propuestas de la República Federal de Alemania y de Finlandia relativas a las paletas o cualquier elemento análogo de embalaje y dice que la cuestión controvertida era esencialmente de redacción.

32. Con respecto a la cuestión de la identificación precisa de los créditos a que se refiere el artículo 10, el orador comprende perfectamente las opiniones expresadas por Finlandia y la República Federal de Alemania en sus observaciones. Si bien una enmienda al párrafo 3 podría necesitar un nuevo examen del párrafo 1, estima que, con todo, sería conveniente.

33. El Sr. BERAUDO (Francia) apoya la enmienda propuesta por la República Federal de Alemania.

34. El PRESIDENTE dice que, de no haber objeciones, entenderá que la Comisión desea dar instrucciones al Grupo de Redacción para que incorpore en la segunda oración del párrafo 3 del artículo 10 las palabras "paletas o cualquier elemento análogo de embalaje o transporte", como lo propone la República Federal de Alemania.

35. *Así queda acordado.*

36. El Sr. CHAFIK (Egipto) se refiere a la primera oración del párrafo 3 y dice que otorgar al empresario el derecho a vender todas las mercaderías sobre las que haya ejercido su derecho de retención parece excesivo, especialmente a la luz de las observaciones del representante del European Shippers' Councils. El texto debe indicar que sólo podrá venderse una parte de las mercaderías que sea suficiente para satisfacer el crédito del empresario. En cuanto a la remisión al final de la primera oración a la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento, esto se aparta de muchas legislaciones nacionales, entre ellas la de Egipto, que señalan como ley aplicable la del Estado en el que las mercaderías se ofrezcan para

la venta. Por consiguiente, propone que la primera oración termine con las palabras ". . . lo autorice la legislación aplicable".

37. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que el primer punto planteado por el representante de Egipto parece haber sido adecuadamente previsto en la segunda oración del párrafo 4.

38. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que está de acuerdo con las observaciones del representante de Egipto, pero las considera más como cuestiones de redacción que de fondo. Se pregunta si la palabra "crédito" en la primera oración del párrafo 3 debe entenderse como abarcando "el importe y los gastos" mencionados en el párrafo 1.

39. El Sr. ABASCAL (México) señala a la atención las observaciones de su Gobierno sobre el párrafo 3 del artículo 10 (A/CN.9/319/Add.1, página 20). Al igual que el representante de Egipto, estima que la referencia a la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento puede dar lugar a conflictos; sin embargo, en lugar de la enmienda propuesta por Egipto, preferiría que se aprobase el texto actual, con la adición de las palabras "y a condición de que la venta no viole la ley del lugar donde se encuentran las mercaderías".

40. El Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) dice que el segundo punto planteado por el representante de Egipto es importante. Hace suya la propuesta para sustituir la referencia a la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento por una referencia más general a "la legislación aplicable". Considera que las demás sugerencias formuladas durante el debate son de redacción y pueden remitirse al Grupo de Redacción.

41. El Sr. BONELL (Italia) dice que cree que el procedimiento de notificación contemplado en el párrafo 4 se ocupa del problema a que ha hecho referencia la representante del European Shippers' Councils. A su juicio, el texto del párrafo 3 es satisfactorio tal como está. La segunda propuesta formulada por el representante de Egipto y apoyada por el representante de los Estados Unidos de América es útil y él desea también apoyarla.

42. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo con la primera observación del representante de Egipto, a saber, que el derecho del empresario a vender las mercaderías sobre las que ha ejercido el derecho de retención debe limitarse a la cuantía de mercaderías necesaria para satisfacer su crédito. Debe tenerse en cuenta que el propietario de las mercaderías tal vez prefiera recuperar las propias mercaderías y no el producto de su venta. Respecto de la segunda propuesta del representante de Egipto, preferiría que se haga remisión a la legislación del Estado en donde se encuentren las mercaderías.

43. El Sr. BERAUDO (Francia) recuerda el debate relativo a la frase "donde el empresario tenga su establecimiento" que se desarrolló tanto en el Grupo de Trabajo como en el seno de la propia Comisión con relación al artículo 2 y dice que, en el caso de terminales de transporte que estén situadas a ambos lados de las fronteras de dos o más Estados, no será posible hacer remisión a la legislación del Estado en cuyo territorio se encuentren las mercaderías. Es partidario de que se apruebe el texto del Grupo de Trabajo sin modificaciones.

44. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que, a la luz de lo dicho en el debate, se pregunta si el párrafo 3 es absolutamente necesario. Estatuir que el empresario podrá vender las mercaderías si la legislación aplicable se lo permite, y no podrá si no se lo permite, no añade nada al proyecto de Convención. Habida cuenta de la definición que figura en el artículo 1 de "servicios relacionados con el transporte", es evidente que el derecho de retención se refiere únicamente al depósito y no a ningún otro servicio relacionado con el transporte. De no incluir una disposición relativa a las condiciones de pago en las relaciones contractuales, la Comisión no puede añadir nada sustancialmente nuevo a la situación tal y como ya existe.

45. El orador conviene con el representante del Iraq en que el propietario de las mercaderías tal vez prefiera recuperar las propias mercaderías y no parte del producto de su venta; en todo caso, es evidente que la cantidad pagada por las mercaderías será inferior a su valor real. Si la Comisión decide aprobar el artículo en su forma actual, el título del proyecto de Convención debería tal vez reconsiderarse en vista de la marcada insistencia del instrumento en los derechos del empresario en comparación con la atención prestada a su responsabilidad.

46. El Sr. ILLESCAS (España) se pregunta si no cabría precisar que el derecho de retención del empresario es más relativo que absoluto suprimiendo simplemente en la versión inglesa de la primera oración del párrafo 1 la palabra *"the"* que figura entre las palabras *"over"* y *"goods"*. En tal caso no sería preciso hacer ningún cambio en el párrafo 3. Con respecto a la cuestión de la legislación aplicable, el orador recuerda la propuesta que había efectuado con relación al artículo 9, a saber, que la legislación aplicable debe ser la del Estado en que el empresario entrega las mercaderías a la persona facultada para recibirlas. Los argumentos aducidos en esa ocasión son igualmente válidos en el contexto actual.

47. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) conviene con el observador de la República Democrática Alemana en que la Comisión podría reconsiderar la necesidad de que en el artículo 10 figure el párrafo 3. Pero si ese párrafo se conserva, sería partidario de que remita a la legislación del Estado en que las mercaderías se hallen ubicadas. La importancia de garantizar el derecho efectivo del empresario a vender las mercaderías le parece que tiene mayor peso que los argumentos expuestos por los representantes de Francia y de Italia.

48. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que el párrafo 3 debe mantenerse, aunque sólo sea para proporcionar una transición lógica del párrafo 2 al párrafo 4. Apoya la observación del representante de Egipto de que las mercaderías que el empresario esté facultado para vender deben ser proporcionadas a la cantidad que se le deba. Respecto de la propuesta del representante de Egipto relativa a la legislación aplicable, preferiría que en el párrafo 3 se remita a la legislación del Estado en donde las mercaderías estén ubicadas.

49. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) hace suyas las observaciones del observador de la República Democrática Alemana. A su juicio, el artículo 10 sería aplicable únicamente a mercaderías en depósito.

50. El Sr. EVANS (Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado) dice que su organización había intentado introducir un régimen uniforme en lo relativo a la ley aplicable, pero que el Grupo de Trabajo se ha vuelto a remitir al derecho interno. Se muestra partidario de lo expuesto por el observador de la República Democrática Alemana. La expresión empleada en un proyecto anterior para designar el contenido del derecho de venta era "todo o parte de las mercaderías". Sobre la cuestión de la legislación aplicable y teniendo en cuenta los cambios introducidos en el artículo 2, el orador está de acuerdo con el representante de Italia.

51. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que es partidario de mantener en el proyecto de Convención el párrafo 3 del

artículo 10, no sólo por la razón mencionada por el representante del Camerún, sino también en interés de la integridad del proyecto de texto en su conjunto. Conviene con el representante de Egipto en que debe fijarse un límite al derecho del empresario a vender las mercaderías que haya retenido, y sugiere que la Comisión tal vez desee también introducir una referencia a la proporcionalidad. La primera oración del párrafo 3 podría, por ejemplo, decir lo siguiente: ". . . el empresario estará facultado a vender, en todo o en parte, las mercaderías sobre las que ha ejercido el derecho de retención . . . proporción a los créditos devengados". Con respecto a la posibilidad de conflicto de legislaciones nacionales, dice que no tiene ninguna preferencia marcada entre el texto en su forma actual y la remisión propuesta a la legislación del Estado en donde estén ubicadas las mercaderías. Sin embargo, se opone al empleo de la frase "la legislación aplicable", que es demasiado vaga.

52. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que se daría totalmente por satisfecho con las palabras "las mercaderías o parte de ellas".

53. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión aprueba la propuesta del observador de la República Democrática Alemana de que el párrafo 3 del artículo 10 se suprima en su totalidad.

54. La Sra. EISTERER (European Shippers' Councils) apoya esa propuesta.

55. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que su delegación se opone a la supresión del párrafo 3, porque esa disposición es una consecuencia del derecho de retención establecido en el párrafo 1.

56. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) expresa su apoyo a la supresión del párrafo 3.

57. El PRESIDENTE, al observar que no hay mayor apoyo para la propuesta, entiende que la mayoría de los miembros desea que se conserve el párrafo 3. Pregunta entonces a la Comisión, con referencia a la propuesta de Egipto, si el empresario debe estar facultado a vender, en todo o en parte las mercaderías, proporcionalmente a su crédito.

58. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) expresa su apoyo a la propuesta de Egipto.

59. El Sr. RAO (India) apoya también la propuesta de Egipto, pero sugiere, además, que en el párrafo 3 las palabras "en que lo autorice la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento" se sustituyan por las palabras "necesaria para satisfacer su crédito". Su enmienda evitaría la referencia a la legislación aplicable y tendría en cuenta el derecho del empresario a vender mercaderías en la medida necesaria para cubrir su crédito.

60. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que una lectura cuidadosa del párrafo 1, que establece un derecho de retención, muestra que éste se aplica sólo a la cuantía del importe y los gastos devengados. El empresario de una terminal no tiene derecho a vender *todas* las mercaderías. No está seguro del objetivo de la propuesta de Egipto ya que, a tenor del párrafo 3, no puede haber venta de mercaderías con objeto de obtener una suma superior al valor de las mercaderías sobre las cuales el empresario haya ejercido su derecho de retención. En consecuencia, lamenta no poder apoyar la propuesta de Egipto.

61. El Sr. BONELL (Italia) dice que, habida cuenta de las razones expuestas por el orador anterior, así como por otras razones, tampoco puede apoyar la propuesta de Egipto. El párrafo 3 no establece un derecho de venta, sino que lo supedita a la legislación aplicable. Introducir el concepto de proporcionalidad podría crear una confusión innecesaria, ya que este concepto bien podría no existir en la legislación aplicable. El representante de la India, por otro lado, ha sugerido un criterio totalmente diferente, a saber, evitar toda remisión a la legislación nacional y establecer claramente un derecho de venta. El representante del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado ha seguido un enfoque similar. En caso de adoptarse ese enfoque sería posible introducir el concepto de proporcionalidad, porque sería la Convención la que establece el derecho. En consecuencia, si la Comisión hace suya la propuesta de la India —que el orador dice apoyar—, su delegación podría apoyar la propuesta de Egipto. De lo contrario, se vería obligado a oponerse a ella.

62. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión desea que en el párrafo 3 se suprima la remisión a la legislación aplicable.

63. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) lamenta no poder apoyar el criterio sugerido por la India. Las consultas de su Gobierno con los representantes de los *Länder* y de los intereses comerciales de la República Federal se hicieron en el entendimiento de que los principios básicos que se aplican en su país serían respetados. El orador está dispuesto a apoyar la elaboración de reglas destinadas a promover la uniformidad, pero la supresión propuesta por la delegación de la India representa un cambio fundamental que sería inaceptable para su delegación.

64. El Sr. DJIENA (Camerún) se une a las observaciones del orador que le ha precedido en el uso de la palabra.

65. El Sr. PELICHET (Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que apoya enérgicamente la propuesta de la India, que es una propuesta razonable cuya aprobación justificaría la inclusión del artículo 10 en la Convención. Esa propuesta tiene el gran mérito de promover la uniformidad y cumpliría la función positiva de servir de guía a los países en la preparación de la legislación destinada a aplicar la Convención.

66. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) apoya la propuesta de la India por las razones expresadas por el representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. Hace suya la opinión de que es tarea de la Comisión promover la uniformidad.

67. El Sr. BERAUDO (Francia) apoya también la propuesta del representante de la India, pero observa que el debate en el Grupo de Trabajo ha demostrado que muchos países no están preparados para la uniformidad. Francia puede aceptar la redacción propuesta, porque es compatible con la legislación francesa.

68. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) apoya la propuesta de la India y adopta la misma posición que el representante de Italia en lo relativo a la propuesta del representante de Egipto.

69. El PRESIDENTE pregunta si hay objeciones a la idea de la proporcionalidad de la venta de mercaderías a la satisfacción del crédito del empresario.

70. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que puede apoyar la inserción de las palabras "todo o parte de" antes de las palabras "las mercaderías" en la primera oración del párrafo 3. No obstante, es necesario tener cuidado al introducir el concepto de la proporcionalidad, ya que las mercaderías no siempre se prestan a ser divididas de forma razonable y, en segundo término, porque es difícil evaluar antes de una venta la proporción de las mercaderías que hará falta para satisfacer el crédito. En consecuencia

no es partidario de utilizar en ese párrafo la palabra *"proportionately"*.

71. El PRESIDENTE observa que el problema de las mercaderías no divisibles ha sido previsto en el párrafo 4. La posibilidad de emplear la palabra *"proportionately"* es evidentemente una cuestión de redacción.

72. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que el empresario debe tener derecho a retener una cantidad suficiente de mercaderías como para satisfacer su crédito. Sin embargo, hay ciertos casos en que la índole o la forma de las mercaderías hace imposible su división. Además, la normativa vigente en ciertos países tal vez prohibía la subasta de las mercaderías, por considerarla contraria a los intereses de los propietarios. Estima, por ello, preferible mantener el texto actual.

73. El Sr. ABASCAL (México) dice que, si bien reconoce el valor de la propuesta de la India como una forma de promover la uniformidad, esa propuesta crearía graves dificultades de ratificación para su país, ya que es ajena a la legislación mexicana. En consecuencia, se opone a la propuesta.

74. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) dice que la disposición enunciada en la segunda oración del párrafo 4 deja en claro que el saldo en exceso de la suma reclamada con arreglo al párrafo 1 habrá de ser devuelto al propietario de las mercaderías. En consecuencia, las limitaciones deducibles de los párrafos 1 y 3 no impiden la venta de las mercaderías en su totalidad. Esta interpretación la confirma el examen del párrafo 4, con arreglo al cual se le exige al empresario que devuelva al propietario el saldo del producto de la venta.

75. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que el derecho de retención establecido en el párrafo 1, que fue ya aprobado por la Comisión, exige que se proceda a una evaluación cuantitativa de los importes y gastos que habrán de satisfacerse con el producto de la venta de las mercaderías retenidas. Al determinar esos importes y gastos, el derecho de venta previsto en el párrafo 3 deberá, supeditarse, a su vez a los resultados de esa evaluación cuantitativa. Surge entonces un problema relativo a la venta proporcional de artículos indivisibles. Esa venta estará de todos modos supeditada, con arreglo al párrafo 4, a la previa notificación al dueño de las mercaderías de la intención que se tenga de proceder a su venta, debiéndose dar al dueño la oportunidad de satisfacer por sí mismo el crédito.

76. Su delegación desearía que se mantuviera en el texto del párrafo 3 la frase relativa a la legislación aplicable.

77. La Sra. LIVADA (Observadora de Grecia) dice que su delegación considera que la supresión del párrafo 3 es una solución demasiado radical. Ahora bien, si, por el contrario, se conserva este párrafo, no conviene introducir el principio de la proporcionalidad ya que este principio ofrecería en el mejor de los casos una solución únicamente teórica, mientras que en el peor de los casos crearía confusión.

78. El Sr. HASSAN (Observador del Sudán) dice que la propuesta de la India de que se suprima la remisión a la legislación aplicable es objetable por razones prácticas, ya que sería un obstáculo para que cierto número de países se adhirieran a la Convención o la ratificaran. Sin embargo, puede apoyar la propuesta del representante de Egipto, que ofrece una base para conciliar la posición de quienes desean permitir que el empresario retenga y venda todas las mercaderías a su cuidado, y quienes desean que se le denieguen ambos derechos. Una lectura conjunta de los párrafos 1 y 3 facultaría al empresario de una terminal a proceder a una venta de las mercaderías por una cuantía proporcional a los gastos en que haya incurrido, siempre que esto no sea contrario a la legislación nacional.

79. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) solicita que se dé lectura a la redacción exacta de la propuesta de la India.

80. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que entiende que la delegación de la India propuso que en el párrafo 3 las palabras "en que lo autorice la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento" se sustituyan por las palabras "necesaria para satisfacer su crédito". Su delegación apoya esa enmienda.

81. La Sra. PERT (Observadora de Australia) apoya también la propuesta de la India.

82. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que la aprobación de la enmienda de la India requeriría una nueva redacción de todo el artículo; de otro modo, el empresario de una terminal tendría un derecho de retención sobre las mercaderías a su cuidado. Sugiere que las palabras "El empresario tiene un derecho de retención..." que figuran en el párrafo 1 se sustituyan por las palabras "El empresario está facultado para retener las mercaderías...".

83. El Sr. FALVEY (Estados Unidos de América) apoya la propuesta de la India, que le otorgaría al empresario un derecho uniforme de venta. Ahora bien, su apoyo está condicionado a que se mantengan en vigor las demás normas que figuran en los párrafos 2, 3 y 4 del artículo 10, que son las que otorgan la debida protección al propietario de las mercaderías. A su juicio, el procedimiento para la notificación y ejecución de la venta deberá regirse por las disposiciones de la ley nacional aplicable, que se determinará sobre la base de la legislación que, con arreglo al artículo 2, declare aplicable el proyecto de Convención a la operación considerada.

84. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que, a la luz de lo dicho por el representante de los Estados Unidos, puede apoyar la propuesta de la India.

85. El Sr. BONELL (Italia) dice que él también apoya la propuesta de la India.

86. El Sr. SAMI (Iraq) dice que su delegación es partidaria de aprobar la propuesta del representante de Egipto de que se faculte al empresario de una terminal a vender la totalidad o parte de las mercaderías en cantidad suficiente para satisfacer su crédito. El representante de la India hizo hincapié en la importancia de que las mercaderías que se vendan guarden proporción con el crédito del empresario y parece que la mayoría de las delegaciones son partidarias del principio de la proporcionalidad, siempre que las mercaderías se vendan de conformidad con la legislación nacional del país en el que estén ubicadas.

87. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que esencialmente hay dos cuestiones que la Comisión debe decidir, a saber, la aprobación del principio de la proporcionalidad —que parece contar con el apoyo de la gran mayoría de las delegaciones participantes— y la determinación de la ley aplicable a la venta de las mercaderías retenidas. La ley aplicable podría en tal caso ser o bien la del Estado donde las mercaderías se encuentren o bien la ley del Estado en cuyo registro esté inscrito el establecimiento del empresario.

Se levanta la sesión a las 12.40 horas.

Acta resumida de la 417a. sesión

Jueves 25 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.417]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 4, A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.6)

Artículo 10 (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a los miembros a que prosigan el examen del párrafo 3. Toma nota de que algunas delegaciones son partidarias de la interpretación de que la ley aplicable debe ser la ley del Estado donde se encuentran las mercaderías, mientras que otras aducen que debería ser la del Estado donde el empresario tiene su establecimiento.

2. El Sr. TARKO (Observador de Austria) sugiere como transacción que se permita al empresario vender las mercaderías solamente cuando éstas pertenezcan al deudor. En ese caso, no debería hacerse ninguna referencia a la ley aplicable. Si las mercaderías no pertenecen al deudor, el asunto podría quedar librado a la ley aplicable. De esa manera se cubrirían al menos los casos en los que el cliente también fuera el propietario de las mercaderías. Pero sería injusto que el propietario de las mercaderías las perdiera porque un tercero no hubiese cumplido sus obligaciones.

3. La Sra. PERT (Observadora de Australia) dice que la sugerencia del orador precedente podría ser demasiado complicada. Sería mejor optar por una de las alternativas indicadas por el Presidente.

4. El Sr. ABASCAL (México) dice que el empresario sólo debería estar facultado a vender las mercaderías si la ley del Estado donde éstas se encuentran lo autoriza a ello. La otra alternativa es inaceptable para su delegación, porque sería contraria a la Constitución de México. Muchos países adoptan el mismo criterio frente a conflictos de leyes nacionales relativos a las mercaderías.

5. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que la ley aplicable debería ser la del Estado donde se encuentran las mercaderías.

6. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el texto preparado por el Grupo de Trabajo ya representa una solución de avenencia. También deberían tenerse en cuenta las observaciones formuladas por la delegación de Egipto.

7. El Sr. RAO (India) dice que su delegación apoya la propuesta de la República Democrática Alemana, en el sentido de que la ley aplicable debería ser la del lugar donde se encuentran las mercaderías (véase el documento A/CN.319/Add.3).

8. El Sr. MOORE (Nigeria) dice que su delegación apoya el texto actual. La ley aplicable debería ser la ley del Estado donde el empresario tiene su establecimiento.

9. El Sr. HORNBY (Canadá), la Sra. van der HORST (Países Bajos), el Sr. SAMI (Iraq) y el Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) apoyan la propuesta de la República Democrática Alemana.

10. El Sr. ZHANG Yuqing (China) está de acuerdo con el observador de Austria en que el empresario sólo debería poder vender las mercaderías del deudor y no las de otras personas. A juicio de su delegación, la ley aplicable debería ser la del país donde se encuentren las mercaderías.

11. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que su delegación comparte las preocupaciones de la delegación de México. La solución más sencilla sería aplicar la ley del lugar donde se encuentran las mercaderías, como lo propuso la República Democrática Alemana. Si el texto sigue siendo con todo inaceptable para México, su delegación sugiere que se incorpore la siguiente frase al final de la primera oración del párrafo 3 del artículo 10: "salvo que lo prohíba la ley del lugar donde se encuentran las mercaderías".

12. El Sr. ABASCAL (México) dice que su delegación prefiere la propuesta de la República Democrática Alemana.

13. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación puede también apoyar la propuesta de la República Democrática Alemana. Pero es lamentable que la interesante sugerencia del observador de Austria se haya hecho en una fase tan avanzada del debate.

14. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que aunque su delegación prefiere el texto preparado por el Grupo de Trabajo, no se opone a la propuesta de la República Democrática Alemana, especialmente a la luz de las observaciones formuladas por las delegaciones de México y los Estados Unidos de América.

15. El Sr. DJIENA (Camerún), el Sr. INGRAM (Reino Unido), la Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), el Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) y el Sr. CHAFIK (Egipto) apoyan la propuesta de la República Democrática Alemana.

16. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que habida cuenta del amplio apoyo manifestado, su delegación también puede apoyar la propuesta de la República Democrática Alemana.

17. El PRESIDENTE considera que puede adoptarse la propuesta de la República Democrática Alemana de hacer referencia a la ley del lugar donde se encuentran las mercaderías.

18. *Así queda acordado.*

19. El Sr. BOUR (Comisión Central para la Navegación del Rin) sugiere que el Grupo de Redacción examine la frase "excepto en lo que respecta a" en la segunda oración del párrafo 3. No se expresa con suficiente claridad el concepto de proporcionalidad.

20. El PRESIDENTE considera que el párrafo 3 puede remitirse al Grupo de Redacción con la sustitución de la frase "en

que el empresario tenga su establecimiento" por la frase "donde están situadas las mercaderías" y la inclusión del concepto de proporcionalidad y de la frase "paletas u otros elementos análogos de transporte o embalaje".

21. *Así queda acordado.*

22. El PRESIDENTE invita a que se formulen observaciones al párrafo 4 del artículo 10.

23. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que, a fin de proteger los derechos de los propietarios, no sólo debería exigirse al empresario que hiciera esfuerzos razonables para notificar la venta que se proponga realizar, sino también fijar un plazo para esa notificación. Como el párrafo está redactado ahora, basta que el empresario haga esfuerzos razonables, y entonces podría vender inmediatamente las mercaderías sin dejar un plazo razonable para que se presente el propietario. Ese resultado no responde al espíritu del artículo. Recuerda que en muchas partes del mundo las comunicaciones son deficientes y, por lo tanto, es partidario de la idea de un plazo razonable y no de un número determinado de días.

24. El Sr. BONELL (Italia) se opone a que se introduzca el concepto de plazo razonable de notificación pues es vago y suscitaría controversias. Las disposiciones del artículo ofrecen un último recurso, y ya habrá pasado mucho tiempo antes de que puedan invocarse.

25. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) apoya la introducción del concepto de plazo de notificación razonable: el propietario de las mercaderías tal vez desee recuperarlas pagando el mismo al empresario. Este último no debe tener la facultad de vender las mercaderías inmediatamente después de haber hecho los esfuerzos razonables para notificar su propósito de venderlas. El plazo debe describirse como razonable; recuerda que la Convención de Compraventa emplea este concepto.

26. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que si el esfuerzo de dar la notificación no da resultado, sería inútil imponer ulteriores demoras. Si se introduce la idea de un plazo de notificación, debe suprimirse el concepto de esfuerzos razonables para notificar.

27. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo en que debe obligarse al empresario a que haga esfuerzos razonables durante un plazo razonable para notificar la venta, pues el propietario de las mercaderías tal vez desee efectuar él mismo el pago. En consecuencia, apoya la sugerencia del representante del Camerún.

28. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) se inclina a aceptar la sugerencia del representante del Camerún. Los empresarios, por cierto, deben tener la obligación de esperar que transcurra un plazo razonable a fin de que los propietarios de las mercaderías puedan presentarse antes de que tenga lugar la venta. Sin embargo, recuerda que la finalidad de la frase "hará los esfuerzos razonables" era prever la situación en la que se desconociera la identidad del propietario de las mercaderías; si se enmienda el párrafo, sería importante ver de qué manera se aplicarían sus disposiciones en esa circunstancia.

29. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) piensa que la modificación sugerida por el representante del Camerún no es necesaria. Cualquier notificación de venta debe preceder al procedimiento judicial oficial a fin de que las mercaderías se vendan de conformidad con la legislación nacional.

30. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que el texto actual equilibra de manera adecuada los derechos de los empresarios y de los propietarios; el empresario está obligado a hacer esfuerzos razonables para notificar la venta que se propone realizar al dueño de las mercaderías, a la persona de quien las ha recibido y a la persona facultada para recibirlas. Además, cuando se trata de mercaderías perecederas, es posible que lo que le quede al empresario al término del plazo de notificación obligatorio no tenga ningún valor de venta y, por lo tanto, no pueda recuperar sus gastos. El concepto de plazo de notificación razonable es impreciso y ha sido adoptado en otros instrumentos sólo como una transacción; no debería utilizarse cuando no es necesaria una solución intermedia.

31. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya el párrafo tal como está. Durante la redacción de ese texto, su delegación expresó el deseo de hacer explícita la idea implícita de que toda venta y, en realidad, todo plazo de notificación se rigieran por las disposiciones de la legislación nacional. Las disposiciones del artículo deben considerarse como requisitos mínimos con respecto a la notificación y a la responsabilidad.

32. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) apoya el texto en su redacción actual por los motivos aducidos por el observador de Rumania y el representante del Canadá.

33. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) apoya las opiniones que se acaban de expresar. El párrafo se ocupa principalmente de la notificación del propósito de venta, y lo hace de manera adecuada. Sin embargo, la referencia que contiene la última oración a la legislación del Estado en que el empresario tenga su establecimiento, debe sustituirse a fin de hacer referencia a la legislación del Estado donde están situadas las mercaderías.

34. El Sr. BERAUDO (Francia) apoya la opinión de que no debe establecerse ningún plazo de notificación.

35. El Sr. VINCENT (Sierra Leona) no considera que la primera oración del párrafo sea del todo clara, y apoya la introducción del concepto de plazo de notificación razonable.

36. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) apoya el texto tal como está. El concepto de plazo de notificación razonable está implícito en la frase "hará los esfuerzos razonables para notificar", y ningún tribunal lo interpretaría de otro modo.

37. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) reconoce la inquietud manifestada por el representante del Camerún, pero dice que el asunto ya está previsto de manera adecuada en la última oración del párrafo.

38. El Sr. RAO (India) no se opone a la sugerencia del representante del Camerún, si bien estima que esa cuestión debe regirse por la legislación nacional.

39. La Sra. VILUS (Yugoslavia) apoya el texto actual pero considera que se debería dar más fuerza a la frase "en otros aspectos", que figura en la última oración, diciendo "en todos los demás aspectos".

40. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) apoya el texto actual, siempre que la frase "en que el empresario tenga su establecimiento" se sustituya por "donde estén situadas las mercaderías", en consonancia con el párrafo 3.

41. El PRESIDENTE dice que entiende que debe solicitarse al Grupo de Redacción que tenga en cuenta la sugerencia de la representante de Yugoslavia al considerar la frase "en otros aspectos". Considera que el párrafo debe remitirse al Grupo de Redacción sustituyendo la frase "en que el empresario tenga su establecimiento" por la frase "donde estén situadas las mercaderías".

42. *Así queda acordado.*

Artículo 11

43. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1.

44. El Sr. HORNBY (Canadá) apoya el párrafo, en principio, pero agradecería que se remitiese al Grupo de Redacción la sugerencia hecha por su Gobierno (véase el documento A/CN.9/319, página 7) de que en la cuarta línea del párrafo se incorporen las palabras "de manos del empresario" después de las palabras "para recibirlas".

45. *Así queda acordado.*

46. La Sra. van der HORST (Países Bajos) propone que en la primera línea se inserten las palabras "por escrito" después de la palabra "aviso" a fin de especificar que la notificación al empresario de la pérdida o el daño se debe cursar por escrito.

47. El PRESIDENTE señala a la atención de la Comisión la definición de "notificación" que figura en el inciso *e)* del artículo 1.

48. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que la definición estipula solamente que la notificación debe hacerse en una forma por la que quede constancia de la información que contenga. No indica que la notificación debe ser escrita, lo que es fundamental a los efectos del artículo 11.

49. El PRESIDENTE sugiere que esa cuestión se remita al Grupo de Redacción.

50. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) dice que se trata de una cuestión de fondo, no de forma. Prefiere el texto actual.

51. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia), el Sr. BONELL (Italia) y el Sr. TARKO (Observador de Austria) hacen suya esa opinión.

52. El PRESIDENTE considera que la Comisión desea mantener el texto sin modificación.

53. *Así queda acordado.*

54. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) quisiera que se hiciese constar en el informe que su delegación hubiese preferido que la notificación se diera por escrito, en consonancia con el artículo 19 de las Reglas de Hamburgo, en las que el término "escrito" incluye telegramas o télex, y en armonía con el artículo 1 de las mismas Reglas.

55. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el plazo de un día para notificar la pérdida o el daño no es lo suficientemente largo. Sugiere que se aumente a tres días o a una semana.

56. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) acoge la sugerencia del representante del Iraq. Su Gobierno sugirió que el plazo se prolongara a tres días laborables (véase el documento A/CN.9/319/Add.1, página 5).

57. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que el asunto fue debatido extensamente en el Grupo de Trabajo, donde el orador se pronunció a favor de un plazo de tres días. No tiene nada en contra de un período más largo y se uniría a cualquier consenso que se lograra al respecto, pero confía en que no será necesario reabrir el debate.

58. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión sería partidaria de ampliar el plazo a tres días laborables.

59. *Tras una votación informal a mano alzada, así queda acordado.*

60. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) pregunta si la palabra "pérdida" en la primera línea significa la pérdida de parte o de todas las mercaderías.

61. El PRESIDENTE dice que es difícil dar una respuesta precisa. Dependerá de las circunstancias o de la naturaleza de las mercaderías. Por ejemplo, el daño puede ser de tal magnitud que se considere destruido todo el envío, dado que lo que reste haya perdido todo valor.

62. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) sugiere, con respecto a la referencia al artículo 4 hecha en la penúltima línea del párrafo, que se pida al Grupo de Redacción que asegure la coherencia entre el texto del artículo 4 y el del artículo 11.

63. El Sr. BERAUDO (Francia) indica que se ahorraría tiempo si la Comisión decidiera suprimir las palabras "firmado o" que figuran en la séptima línea del párrafo, dado que se ha decidido que el documento firmado por el empresario conforme al inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 constituye simplemente un recibo.

64. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) pregunta si puede informarse a la Comisión acerca de la recomendación del Grupo de Redacción con respecto al artículo 4.

65. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción recomendó que en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 se suprimieran las palabras "y se señale su estado y cantidad", y que el inciso tuviese el siguiente texto: "acusar recibo de las mercaderías firmando y fechando un documento presentado por el cliente en el que se identifiquen las mercaderías, o". El concepto de firma también aparece en el inciso *b)* del párrafo 1 y en el párrafo 4 del artículo 4.

66. El Sr. BERAUDO (Francia) dice que las palabras "el empresario ha entregado las mercaderías tal como aparecen descritas en el documento firmado o emitido por él conforme al artículo 4", en el párrafo 1 del artículo 11 significan que el empresario está dando testimonio del estado o la condición de las mercaderías. Sin embargo, si en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 se suprimen las palabras "y se señale su estado y cantidad", el documento que ha de firmar el empresario constituiría en ese caso solamente un recibo. La palabra "firmado", en consecuencia, no tendría ya el mismo significado y debería suprimirse.

67. El Sr. INGRAM (Reino Unido) considera que la armonización del artículo 11 con el artículo 4 con respecto a las "mercaderías tal como aparecen descritas en el documento firmado o emitido por él . . ." es una cuestión de redacción.

68. El Sr. RAO (India) no se opone a que se armonice el artículo 11 con el artículo 4. No obstante, no recuerda que la Comisión se haya puesto de acuerdo en suprimir en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 las palabras "y se señale su estado y cantidad". A su juicio, al suprimir esas palabras, el Grupo de Redacción se ha excedido en su mandato.

69. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción preparó el texto basándose en el entendimiento de que la Comisión había decidido en efecto suprimir las palabras "y se señale su estado y cantidad" del inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4.

70. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) dice que, una vez que haya terminado su labor, el Grupo de Redacción informará al plenario. Ése será el momento oportuno para que la Comisión verifique si el Grupo de Redacción ha cumplido o no su mandato.

71. El Sr. RAO (India) dice que, en ese caso, se reservaría para más adelante sus observaciones sobre la supresión de la referencia al "estado y cantidad" hecha en el artículo 4, párrafo 1, inciso *a)*.

72. El PRESIDENTE dice que, si no hay objeciones, considerará que la Comisión desea remitir el párrafo 1 del artículo 11 al Grupo de Redacción.

73. *Así queda acordado.*

74. El PRESIDENTE invita a que se formulen observaciones al párrafo 2 del artículo 11.

75. El Sr. SAMI (Iraq) dice que el párrafo 2 contiene una contradicción evidente. En el caso de que la pérdida o el daño de las mercaderías no sean manifiestos, la notificación debe hacerse dentro de siete días, es decir, supuestamente dentro de los siete días a partir de la fecha en que reciba las mercaderías la persona facultada para ello; sin embargo, también hay un segundo plazo de 45 días consecutivos contados a partir de la fecha en que las mercaderías se entregaron a la persona facultada para recibirlas. El texto es contradictorio y ambiguo y no se aplicará de manera uniforme. En consecuencia, propone que se suprima totalmente y se sustituya por el párrafo 2 del artículo 19 de las Reglas de Hamburgo, que es bastante claro y preciso, con la salvedad de que el plazo de 15 días prescrito en las Reglas de Hamburgo se aumente a 30 días en este proyecto de Convención.

76. El Sr. HORNBY (Canadá) propone que en la segunda línea del párrafo 2 se añadan las palabras "al empresario" después de la palabra "aviso", según ha propuesto su Gobierno en el documento A/CN.9/319.

77. El Sr. CHAFIK (Egipto) está de acuerdo en que el plazo de siete días es demasiado breve; no obstante, con respecto a la cuestión de la fecha en la que comienza a correr ese plazo, hay una diferencia entre los textos inglés y francés. El texto inglés se refiere a *"final destination"*, esto es, un lugar, mientras que el texto francés se refiere al *"destinataire"*, es decir, una persona. Estima que el texto inglés debería ajustarse al texto francés, pues es la persona que recibe las mercaderías la que tendrá que dar la notificación y el plazo sólo puede correr a partir del momento en que esa persona esté en condiciones de saber si las mercaderías han sido dañadas o no.

78. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) no está de acuerdo con la propuesta del representante del Iraq de reproducir la cláusula pertinente de las Reglas de Hamburgo pues hay una diferencia. En las Reglas de Hamburgo, se supone que cuando llegan las mercaderías se encuentran de hecho en manos del comprador. En el caso del empresario de una terminal, podría mediar un largo viaje por mar entre el momento en que las mercaderías dejan la terminal y el momento en que se entregan al cliente. Por consiguiente, hay que encontrar otra solución. De ser necesario, puede apoyar la propuesta de los Estados Unidos de América de que se amplíe el plazo a 90 días (A/CN.9/319), pero preferiría que se suprimiera la última parte del párrafo 2, después de las palabras "lleguen a su destinatario final". El plazo entonces comenzaría a correr sólo después de que las mercaderías lleguen a su destino final; de lo contrario, no habría plazo.

79. El Sr. BERAUDO (Francia) está de acuerdo con el argumento formulado por el representante de Egipto con respecto a la diferencia entre las versiones inglesa y francesa. Prefiere que el texto haga referencia a una persona jurídicamente definida; hace notar que las Reglas de Hamburgo se refieren a una persona, utilizando la palabra *"consignee"* en la versión inglesa (véase el párrafo 2 del artículo 19 de las Reglas).

80. El PRESIDENTE se pregunta si la Comisión desea utilizar el texto de las Reglas de Hamburgo como base del párrafo 2 del presente proyecto.

81. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que, si se modifica en el texto inglés la palabra *"destination"* para que corresponda al texto francés, no habría ningún problema ni sería necesario utilizar el texto de las Reglas de Hamburgo.

82. El Sr. INGRAM (Reino Unido) está de acuerdo en que el plazo de 45 días es demasiado breve.

83. El Sr. ILLESCAS (España) señala que en la versión española del texto se utiliza la palabra "destinatario", que también se refiere a una persona. Dado que el párrafo 2 trata del daño que no es manifiesto, es evidente que la persona que recibe las mercaderías debe estar en condiciones de examinarlas antes de notificar. También coincide en que el plazo de 45 días es demasiado breve.

84. El Sr. SAMI (Iraq) puede aceptar el cambio en el texto inglés para adaptarlo a la palabra francesa *"destinataire"*, que hace referencia a una persona. No obstante, sigue poniendo en duda la necesidad de que haya dos plazos distintos.

Se levanta la sesión a las 17.00 horas

Acta resumida de la 418a. sesión

Viernes 26 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.418]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.40 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 5, A/CN.9/321)

Artículo 11 (continuación)

1. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia), refiriéndose al debate de la sesión precedente sobre el empleo de la expresión *"final destination"* en la versión inglesa del párrafo 2, señala a la atención de la Comisión la aseveración que figura en el párrafo 69 del informe del Grupo de Trabajo (A/CN.9/298), en el sentido de que la expresión se refiere al destinatario final de las mercaderías.

2. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que consideraba que la Comisión había acordado que en esa cuestión la versión inglesa debía ajustarse a la versión francesa. En cuanto a si es

necesario establecer en el párrafo 2 dos plazos distintos, el orador se adhiere plenamente a los argumentos expresados en favor de los dos plazos, aducidos por varios oradores en la sesión precedente. Señala que el segundo plazo es también necesario para proteger al empresario en casos en los que las mercaderías no lleguen al destinatario final tras haber salido de la terminal del empresario. Con respecto a la propuesta de ampliar el segundo plazo, el orador dice que está dispuesto a aceptar la preferencia de la mayoría hasta un máximo de 90 días.

3. El Sr. SWEENEY (Estados Unidos de América) dice que apoya el texto, con la sustitución en la versión inglesa de la palabra *"destination"* por *"consignee"*. También está de acuerdo en que el plazo de 45 días consecutivos es demasiado breve y se debe duplicar.

4. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) está de acuerdo en que los dos plazos son necesarios por razones de equidad, hacia el empresario y también hacia el cliente. Sin embargo, no considera que deba ampliarse el segundo plazo de 45 días mencionado en el párrafo 2.

5. El Sr. BONELL (Italia) está de acuerdo en que un plazo de 45 días podría ser demasiado breve, pero considera que un plazo de 90 días sería demasiado largo. Propone que, en aras de una mayor coherencia con las Reglas de Hamburgo, se establezca un plazo de 60 días consecutivos. También propone que el primer plazo se amplíe de 7 a 15 días consecutivos, no sólo en aras de una mayor coherencia con las Reglas de Hamburgo, sino también para tener en cuenta la decisión adoptada en la sesión precedente, de ampliar el plazo de aviso fijado en el párrafo 1, de uno a tres días laborables.

6. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que preferiría que el segundo plazo se ampliase de 45 a 90 días consecutivos.

7. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) apoya la propuesta del representante de Italia de que se amplíe el primer plazo de 7 a 15 días consecutivos.

8. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que, por no conocer en detalle las razones que motivaron la decisión del Grupo de Trabajo de recomendar los plazos que figuran en el párrafo 2, está poco dispuesto a aceptar cualquier modificación. No obstante, en aras de una mayor coherencia con las Reglas de Hamburgo está dispuesto a aceptar las propuestas del representante de Italia.

9. Los Sres. RAO (India), HASCHER (Francia), ABYANEH (República Islámica del Irán) y ZHANG Yuqing (China) apoyan también las propuestas del representante de Italia.

10. El PRESIDENTE dice que el notable apoyo que se ha dado a las propuestas de Italia es, a su entender, indicio de que la Comisión desea sustituir la cifra "siete" que figura en la segunda línea del párrafo 2 por la cifra "15", y la cifra "45" de la quinta línea por la cifra "60".

11. *Así queda acordado.*

12. El Sr. OCHIAI (Japón), volviendo a la cuestión de encontrar un término apropiado en inglés que corresponda a la expresión francesa *"destinataire final"*, dice que el término *"consignee"*, si bien resulta perfectamente aceptable en el contexto del transporte de mercaderías, resultaría sumamente ambiguo en el ámbito de una convención relativa a las terminales de transporte.

13. Tras un debate en el que participaron los Sres. TEPAVITCHAROV (Bulgaria), KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) y el PRESIDENTE, el Sr. DJIENA (Camerún) propone que las palabras *"final destination"* de la versión inglesa se sustituyan por las palabras *"final recipient"*.

14. *Así queda acordado.*

15. El PRESIDENTE sugiere que se remita el párrafo 2 al Grupo de Redacción, con las enmiendas introducidas por la Comisión.

16. *Así queda acordado.*

17. El PRESIDENTE dice que, si no hay observaciones considerará que la Comisión desea que los párrafos 3, 4 y 5 sean, a su vez, remitidos al Grupo de Redacción.

18. *Así queda acordado.*

19. El PRESIDENTE recuerda que en la sesión precedente el representante de la India planteó la cuestión de la relación existente entre el artículo 11 y el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 y que, a ese respecto, solicitó que la Presidencia indicase cuál había sido la decisión de la Comisión sobre ese párrafo. El Presidente cree recordar que la Comisión acordó, en primer lugar, no hacer referencia en el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4 al estado y cantidad de las mercaderías; en segundo lugar, que el empresario no estaba obligado, en virtud de ese párrafo, a verificar el estado y cantidad de las mercaderías; y, en tercer lugar, que si el empresario firmaba un documento en el que se consignase el estado y la cantidad de las mercaderías, las consecuencias de su acto serían reguladas por el derecho interno y no por la Convención. Al ser ésta una cuestión de fondo y no meramente de redacción, el Presidente propone que la Comisión establezca un pequeño grupo de trabajo integrado por las delegaciones de los Estados Unidos de América, Francia, la India, Marruecos, México y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, para que prepare un texto adecuado, de ser posible antes de que el texto completo del proyecto de Convención haya sido remitido al Grupo de Redacción.

20. *Así queda acordado.*

21. El PRESIDENTE sugiere que el artículo 11 sea remitido, en su forma enmendada, al Grupo de Redacción.

22. *Así queda acordado.*

Artículo 12

23. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1 del artículo 12.

24. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) dice que, como el plazo de prescripción puede variar de un país a otro, se debe sustituir la expresión "dentro del plazo de dos años" por "de conformidad con el derecho aplicable en el lugar donde se encuentren las mercaderías".

25. El PRESIDENTE observa que tal enmienda menoscabaría la utilidad de esta norma al servicio del principio de la unificación del derecho.

26. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que comprende la posición del representante de la República Islámica del Irán, pero estima que sería preferible mantener el texto preparado por el Grupo de Trabajo, por la razón expresada por el Presidente, pero también para evitar otros problemas que pudieran derivarse, por ejemplo, del hecho de que el reclamante que desee entablar una acción resida en un país distinto del país donde se encuentren las mercaderías.

27. El PRESIDENTE observa que la propuesta de la República Islámica del Irán no parece contar con apoyo.

28. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) dice que respeta las opiniones de los restantes miembros de la Comisión, pero insiste en que la legislación de su país no establece ningún plazo de prescripción. Solicita que se deje constancia de la propuesta que ha formulado.

29. El PRESIDENTE dice que así se hará. Considera que la Comisión desea remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción.

30. *Así queda decidido.*

31. El PRESIDENTE invita a la Comisión a examinar el párrafo 2.

32. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que la remisión al artículo 5 que se hace al final del párrafo 2 debería ser al párrafo 4 del artículo 5.

33. El PRESIDENTE dice que el Grupo de Redacción se ocupará de hacer esa precisión.

34. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que el párrafo 2 habla de dos personas distintas: la persona facultada para recibir las mercaderías —línea segunda— y la persona facultada para reclamar la pérdida —línea cuarta. El orador considera que este punto, que es quizá una cuestión de redacción, debe ser aclarado.

35. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la cuestión planteada no ha sido demasiado debatida en el Grupo de Trabajo. A su juicio, la persona facultada para recibir las mercaderías puede ser el transportista, mientras que la persona facultada para presentar una reclamación por la pérdida de las mercaderías puede ser el expedidor o el propietario de las mercaderías, por lo que no sería necesariamente la misma persona.

36. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) reconoce que la persona facultada para presentar una reclamación por la pérdida de las mercaderías puede no ser la misma que la persona facultada para recibirlas. Ahora bien, en el párrafo 2 se define el comienzo del plazo de prescripción. Si las mercaderías se perdieran, el empresario notificaría al transportista, quien a su vez lo comunicaría al consignatario. Por consiguiente, en lo relativo al comienzo del plazo de prescripción, se trataría de la misma persona. Por lo tanto, el orador propone que se utilicen en ambos casos las palabras "facultada para recibirlas".

37. El Sr. BONELL (Italia) dice que el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales se ha apartado del modelo que ofrece el párrafo 2 del artículo 20 de las Reglas de Hamburgo, en el que no se menciona ninguna persona determinada, porque la situación que se da en las operaciones de las terminales de transporte es más compleja. La persona que recibe las mercaderías no es necesariamente la misma que la que tal vez desee presentar una reclamación. Como en el presente proyecto de Convención se estipula que, en caso de pérdida de las mercaderías se debe dar aviso de la misma, es preciso señalar quién ha de recibir ese aviso. No basta con referirse a la persona facultada para recibir las mercaderías, sino que se debe informar a la persona que en definitiva esté interesada en las mercaderías. Por consiguiente, por razones de equidad hacia esa persona, el plazo de prescripción no debe comenzar en el momento en que las mercaderías, debiendo ser entregadas, no lo fueron.

38. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) señala a la atención de la Comisión las palabras "la persona" que figuran en la penúltima línea del párrafo 2, que aluden a "la persona facultada para reclamar". Sin embargo, del párrafo 4 del artículo 5 se desprende claramente que la persona que puede considerar las mercaderías como perdidas es la persona facultada para recibirlas. Al orador le parece que en todos los casos la persona interesada será la que esté facultada para recibir las mercaderías y, por lo tanto, reitera su propuesta.

39. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que la expresión utilizada, "la persona facultada para reclamar", era intencionalmente amplia a fin de abarcar varias posibilidades diferentes. En principio, no se opone a que se modifique esa expresión, pero cualquier alternativa que se utilice debe tener igual amplitud.

40. El Sr. OCHIAI (Japón) prefiere que se mantenga el texto actual. Señala que en el párrafo 4 del artículo 5 no se determina la persona que puede considerar las mercaderías como perdidas.

41. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) apoya las observaciones formuladas por el orador que la precedió en el uso de la palabra.

42. La Sra. FAGHFOURI (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), al expresar su apoyo a la propuesta formulada por el observador de la República Democrática Alemana, dice que la persona facultada para recibir las mercaderías puede ser diferente de la persona facultada para reclamar. El empresario de la terminal tal vez tenga dificultad en identificar y encontrar a la persona facultada para reclamar, a fin de cursarle el aviso.

43. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) opina que la cuestión debatida debiera remitirse al Grupo de Redacción, aun cuando tal vez sea una cuestión de fondo.

44. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) duda de que se trate simplemente de una cuestión de redacción. Si bien está parcialmente de acuerdo con la explicación brindada por el representante de Italia, estima que el observador de la República Democrática Alemana tiene razón y que podría ser conveniente que se aclarase la última parte de la oración, quizá redactando la parte final del párrafo 2 como sigue: "el día en que las mercaderías se puedan considerar como perdidas de conformidad con el párrafo 4 del artículo 5". En todo caso, es evidente que este párrafo necesita alguna modificación.

45. El Sr. BONELL (Italia) dice que, si bien la propuesta del representante de la República Federal de Alemania supone un cambio de fondo, ayuda a aclarar y a simplificar el texto. El orador sugiere que se supriman en el párrafo 2 las palabras que siguen a *"total loss of the goods"* ("la pérdida total de las mercaderías") y se las sustituya por las palabras *"on the day the goods may be treated as lost in accordance with article 5"* ("el día en que las mercaderías puedan considerarse como perdidas de conformidad con el artículo 5").

46. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que se opone a la propuesta presentada por Italia, pese a que serviría para abreviar el párrafo. El Grupo de Trabajo ha escogido dos puntos de partida para el plazo de prescripción: el plazo de 30 días, después del cual las mercaderías podrán ser consideradas como perdidas, o la fecha en que se dé aviso de la pérdida de las mercaderías, que puede ser anterior. En otras palabras, el plazo de prescripción comienza a correr al dar el empresario aviso de la pérdida de las mercaderías o, a más tardar, transcurrido un plazo de 30 días. A fin de evitar la situación en la que el empresario pueda dar aviso transcurridos, por ejemplo, 40 días, que sería entonces la fecha en que comenzaría a correr el plazo de prescripción, se ha de

señalar en el párrafo inequívocamente el día en que comenzará a correr el plazo de prescripción.

47. El PRESIDENTE sugiere que se pida al Grupo de Redacción que examine todas las posibilidades y que tenga en cuenta todas las observaciones formuladas acerca del párrafo 2.

48. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) apoya la sugerencia formulada por el Presidente y también las últimas consideraciones del observador de la República Democrática Alemana. A juicio del orador, las otras propuestas formuladas tienen el mérito de simplificar el texto, pero van en desmedro de su contenido. No obstante, el orador sugiere que el Grupo de Redacción considere la supresión de las palabras "a la persona facultada para recibirlas", que figuran en las líneas segunda y tercera del párrafo 2, ya que el plazo de prescripción debe comenzar a correr incluso cuando las mercaderías hayan sido entregadas a una persona no facultada para recibirlas. El Sr. Tanasescu estima que su sugerencia podría también resolver la dificultad mencionada por el observador de la República Democrática Alemana.

49. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que si se ha de considerar el aviso como punto de partida del plazo de prescripción, tal vez convenga especificar si el plazo comenzará a correr al expedirse o al recibirse el aviso.

50. El Sr. DUCHEK (Observador de Austria) dice que le ha convencido el argumento esgrimido por el observador de la República Democrática Alemana, de que algo está mal en el párrafo 2. A su juicio, la solución estaría, en el caso de pérdida total de las mercaderías, en que el plazo de prescripción comience a correr cuando el empresario dé aviso a la persona facultada para recibir las mercaderías. De no darse aviso, el plazo de prescripción comenzaría a correr el día en que las mercaderías se puedan considerar como perdidas de conformidad con el párrafo 4 del artículo 5. Esto constituiría una solución práctica y sencilla, que armonizaría el párrafo 2 del artículo 12 con el párrafo 4 del artículo 5. El orador espera que su sugerencia sea considerada por el Grupo de Redacción.

51. El PRESIDENTE observa que la propuesta del observador de Austria se refiere sólo a uno de los casos que podrían plantearse.

52. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que su delegación es partidaria de que se mantenga en el párrafo 2 la referencia a dos personas diferentes. El problema mencionado por el observador de la República Democrática Alemana quizá pueda resolverse insertándose las palabras *"whichever is the earlier"* en la versión inglesa, al final del párrafo 2.

53. El Sr. OCHIAI (Japón) apoya la enmienda propuesta por el representante del Reino Unido. Señala que si se aprobase la propuesta de Rumania los derechos de la persona facultada para recibir las mercaderías prescribirían por el hecho de que la entrega se hiciera a una persona no facultada para recibir las mercaderías.

54. El Sr. BONELL (Italia) dice que la Comisión puede escoger entre dos posiblidades. Mantener el texto actual, enmendado en la forma propuesta por el representante del Reino Unido, o aprobar la propuesta del observador de la República Democrática Alemana.

55. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), respondiendo a una pregunta formulada por el Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia), dice que el aviso mencionado en el párrafo 2 del artículo 12 sirve para señalar el comienzo del plazo de prescripción.

56. El Sr. CRUZ (Chile) dice que el texto del párrafo 2 del artículo 12 se debe redactar nuevamente a fin de que refleje un equilibrio adecuado entre los intereses del empresario de la terminal de transporte y los de la persona o personas que sufran las pérdidas.

57. El PRESIDENTE sugiere que la Comisión decida en primer lugar sobre la cuestión de fondo de si se debe mantener el texto actual del párrafo 2 o si se debe aprobar la enmienda propuesta por el observador de la República Democrática Alemana. Después la Comisión podrá considerar la propuesta del representante del Reino Unido, de que se agreguen al final del párrafo las palabras *"whichever is the earlier"*.

58. El Sr. BOUCETTA (Marruecos) dice que, si bien es partidario de que se mantenga el texto actual, desearía que se insertasen la palabras *"or on the day on which the goods were made available"* en la versión inglesa del párrafo, después de las palabras *"to a person entitled to take delivery of them"* ("a la persona facultada para recibirlas"), para prever el caso en que la persona responsable omita retirar las mercaderías de la terminal.

59. El PRESIDENTE observa que al parecer la mayoría de las delegaciones es partidaria de que se mantenga el texto actual. Invita a la Comisión a que considere la enmienda propuesta por el Reino Unido, de que se añadan las palabras *"whichever is the earlier"* al final del párrafo 2.

60. La Sra. SKOVBY (Dinamarca) apoya la enmienda propuesta por el Reino Unido.

61. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) sugiere que la ligera falta de lógica que se observa en el texto se podría superar mediante la supresión de las palabras *"if no such notice was given"* ("si no se da ese aviso").

62. El Sr. RAO (India) dice que la propuesta del Reino Unido agrava la contradicción existente en el texto del párrafo porque las dos fechas mencionadas no están expresadas en términos estrictamente equivalentes.

63. El Sr. HASCHER (Francia) dice que la enmienda del Reino Unido, en lugar de aclarar el texto, crea una posible fuente de confusión. Además, supondría la modificación del alcance de la disposición actual.

64. El Sr. INGRAM (Reino Unido) dice que el objeto de la enmienda propuesta por su delegación es lograr un mayor grado de certidumbre con respecto a la fecha de comienzo del plazo de prescripción.

65. El PRESIDENTE dice que, si no hay objeciones, considerará que la Comisión desea remitir la enmienda propuesta por el Reino Unido al Grupo de Redacción.

66. *Así queda acordado.*

67. El Sr. CHAFIK (Egipto) solicita que se aclare el método de determinar el plazo de prescripción en el supuesto de entrega parcial de una remesa, por ejemplo, el 15 de mayo, y de entrega del resto de esa remesa, el 30 de mayo.

68. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la cuestión planteada por el representante de Egipto, que podría mencionarse en el informe de la Comisión, no ha sido examinada por el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales. Se trata de una cuestión que la Comisión podría examinar.

69. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) sugiere que, como la existencia y la índole de este problema resultan claros, se debería solicitar al Grupo de Redacción que elabore el texto apropiado para resolverlo.

70. El PRESIDENTE oberva que cualquier remisión de una cuestión al Grupo de Redacción debe ir acompañada de una orientación. Pregunta si la Comisión es partidaria de uno o de dos plazos de prescripción en las circunstancias mencionadas por el representante de Egipto.

71. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que no se trata de que haya más de un plazo de prescripción, sobre cuya duración no hay desacuerdo, sino simplemente de la fecha en que ha de comenzar a correr el plazo de prescripción con respecto a la parte de la remesa que se entregue más tarde.

72. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) considera que la fecha en que comienza el plazo de prescripción con respecto a una segunda parte del envío debe ser la fecha en que se entrega esa segunda parte. Ello evitaría la posibilidad de que un transportista entregase sólo una pequeña parte de un envío en la fecha acordada a fin de aplazar el plazo de prescripción.

73. El orador propone que se supriman en el párrafo 2 las palabras "o parte de ellas".

74. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) está plenamente de acuerdo con el comentario inicial del observador de Suecia, pero no apoya la propuesta de que se supriman las palabras "o parte de ellas".

75. El Sr. HASCHER (Francia) dice que el plazo de prescripción con respecto a la segunda parte del envío lógicamente debería comenzar a correr a partir de la fecha en que esa parte se entregue. Estima que no es necesario modificar el texto.

76. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se adhiere a las opiniones expresadas por el observador de Suecia en lo que respecta a las dos primeras líneas del párrafo 2. No obstante, señala que después el párrafo se refiere al "caso de pérdida total de las mercaderías", expresión que podría suscitar confusión si un envío se entregara en varias partes y sólo una de ellas se perdiera o fuese entregada en malas condiciones. La solución podría consistir en suprimir la palabra "total" en esa frase.

77. El Sr. OCHIAI (Japón) se opone a la supresión de las palabras "o parte de ellas", que es una fórmula utilizada en las Reglas de Hamburgo.

78. El PRESIDENTE dice que, si se conviene en que el plazo de prescripción correspondiente a cada parte de la remesa comience a correr en una fecha distinta, eso se podrá hacer constar en el informe de la Comisión.

79. El Sr. CHAFIK (Egipto) retira su propuesta para no prolongar el debate.

80. *Queda aprobado el párrafo 2.*

81. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine los párrafos 3 y 4.

82. *Quedan aprobados los párrafos 3 y 4.*

83. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 5.

84. El Sr. HORNBY (Canadá) estima que el texto del párrafo 5 se debe modificar porque coloca al empresario en una situación incierta. El párrafo parece dejar abierta la posibilidad de que se entable una acción incluso después de transcurridos varios años, siempre que se respete la regla de los 90 días. El orador sugiere que se adopte una fórmula como la que figura en el párrafo 5 del artículo 20 de las Reglas de Hamburgo, según la cual se puede entablar una acción dentro del plazo autorizado por las leyes del Estado en el que se inicien las actuaciones. El texto adecuado podría ser establecido por el Grupo de Redacción.

85. El Sr. INGRAM (Reino Unido) solicita que se explique la expresión "dentro de un plazo razonable". Estima que se trata de una expresión muy vaga para utilizarla en una disposición jurídica.

86. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), contestanto a las cuestiones planteadas por los representantes del Canadá y del Reino Unido, dice que el Grupo de Trabajo no se dio cuenta de que se apartaba de las disposiciones de las Reglas de Hamburgo, pero se mostró reacio a incluir en el artículo 12 cualquier referencia al derecho interno, debido a la gran diversidad que se da de un país a otro. Por esa razón, el Grupo prefirió establecer la regla fija de los 90 días. No obstante, en el Grupo se expresó preocupación por el hecho de que la cláusula relativa al comienzo del plazo de los 90 días podría perjudicar indebidamente al empresario. En consecuencia, el Grupo de Trabajo decidió, a fin de brindar alguna protección a este último, añadir al final del párrafo 5 la expresión "y siempre que se notifique . . . al empresario el ejercicio de la acción".

87. Con respecto a la expresión "dentro de un plazo razonable" el Grupo de Trabajo ha estimado que, si bien es imprecisa, puede tener sentido en el contexto del derecho interno.

88. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que preferiría que en el párrafo 5 se mencionase un plazo determinado. Estima que resultaría adecuado un plazo de cuatro semanas.

89. El orador señala a la atención de la Comisión las observaciones de su Gobierno sobre el párrafo 5, que figuran en el documento A/CN.9/319/Add.3 y recuerda que durante el debate sobre ese párrafo en el Grupo de Trabajo se expresaron dos opiniones distintas: una en favor de que se permitiese entablar la acción de repetición incluso cuando una persona hubiera satisfecho la reclamación sin que se entablara la acción, y otra opinión opuesta a esa autorización. El orador no sabe por qué prevaleció la segunda opinión.

90. Propone que se permita la acción de repetición incluso si no se ha entablado ninguna acción judicial, o bien que se suprima la expresión "o haya satisfecho la reclamación en la que se fundó esa acción".

Se levanta la sesión a las 12.34 horas

Acta resumida de la 419a. sesión

Viernes 26 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.419]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.05 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-5, A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.6)

Artículo 12 (continuación)

1. La Sra. VILUS (Yugoslavia) coincide en que la expresión "dentro de un plazo razonable" prolonga la exposición del empresario de la terminal durante un período demasiado dilatado. Debería fijarse en el texto un plazo máximo concreto, pues de lo contrario habría una situación injusta de inseguridad para el empresario.

2. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que preferiría que se modificara el párrafo 5 del artículo 12 para hacerlo concordar con las Reglas de Hamburgo, que se apoyan en la aplicación de la legislación nacional. En otro caso, cree que la referencia a un "plazo razonable" debería sustituirse por la referencia a un plazo concreto, por ejemplo 90 días. Sería también aceptable cualquier otra forma de reducir la inseguridad del empresario de la terminal en relación con posibles acciones de repetición dirigidas contra él.

3. El Sr. BOUR (Comisión Central para la Navegación en el Rin) dice que es inhabitual que las disposiciones jurídicas referentes a las acciones de repetición hablen de un "plazo razonable". De otro lado, con el fin de proteger los derechos de los transportistas, sería necesario establecer un plazo máximo suficientemente largo, por ejemplo 90 días. En realidad sería mejor suprimir sin más la referencia a un plazo máximo.

4. El Sr. ZHANG Yuqing (China) dice que apoya la modificación del párrafo 5 del artículo 12 propuesta por la República Democrática Alemana. Al orador le preocupa que la redacción actual pueda incitar de hecho a entablar una acción de repetición ante tribunales o comisiones de arbitraje en vez de propiciar el acuerdo extrajurídico. Del texto parece desprenderse que un transportista u otra persona que haya percibido ya los gastos reclamados puede aún entablar una acción de repetición. El orador desearía que su opinión se recogiera en el informe.

5. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que preferiría que se mantuviera el texto actual; la fijación de plazos máximos concretos generaría más problemas que los que resolvería.

6. El PRESIDENTE señala que el texto del Grupo de Trabajo ha obtenido apoyo en lo que respecta a la utilización de la expresión "plazo razonable" e invita a la Comisión a que examine la propuesta de la República Democrática Alemana que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3.

7. La Sra. PERT (Observadora de Australia) manifiesta que apoya la propuesta de la República Democrática Alemana. No es lógico que se haga referencia únicamente a la solución de reclamaciones que ya se han planteado en vía judicial; conviene incluir también los acuerdos extrajudiciales.

8. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) dice que no puede apoyar la propuesta de la República Democrática Alemana. El proyecto del Grupo de Trabajo sigue en términos generales las Reglas de Hamburgo. En las Reglas de La Haya/Visby existen disposiciones análogas sobre la ampliación del plazo para ejercitar una acción de repetición.

9. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) se muestra en desacuerdo con el representante de Checoslovaquia. A tenor del artículo 20 de las Reglas de Hamburgo, el transportista tendría derecho a ejercitar una acción de repetición aun cuando no hubiera un procedimiento litigioso.

10. El PRESIDENTE dice que a su juicio la propuesta de la República Democrática Alemana sólo ha obtenido un apoyo limitado. Entiende que la Comisión desea que se mantenga el actual proyecto de texto del párrafo 5 y se remita al Grupo de Redacción.

11. *Así queda acordado.*

Artículo 13

12. *La Comisión decide mantener el artículo sin modificaciones en cuanto al fondo y remitirlo al Grupo de Redacción.*

Artículo 14

13. *La Comisión decide mantener el artículo sin modificaciones en cuanto al fondo y remitirlo al Grupo de Redacción.*

Artículo 15

14. La Sra. PERT (Observadora de Australia) indica que cabría simplificar el artículo 15 suprimiendo las palabras desde "que sea vinculante para un Estado . . ." hasta el final de la frase. Las palabras "los derechos ni las obligaciones" de la primera línea del artículo aclaran ya su sentido.

15. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que en el Grupo de Trabajo se observó que las disposiciones de algunos instrumentos internacionales relativos al transporte resultan aplicables en algunos Estados, no en virtud del hecho de que el Estado se convierta en parte en el instrumento en cuestión, sino por haberse introducido disposiciones análogas en la legislación nacional. Por este motivo se incluyeron las palabras cuya supresión acaba de proponerse.

16. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) pregunta si no habría que incluir el artículo 15 en las cláusulas finales, como se ha hecho en algunos otros instrumentos, como en la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

17. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) no considera necesaria la disposición que figura en el artículo 15. Sin embargo, en caso de que se mantuviera, apoyaría la supresión que ha propuesto la observadora de Australia. No es conveniente que un instrumento internacional dependa de la legislación nacional.

18. La Sra. van der HORST (Países Bajos) dice que preferiría que se mantuviera el texto tal y como ha sido redactado por el Grupo de Trabajo.

19. El Sr. HORNBY (Canadá) dice que entiende que las palabras cuya supresión se propone se han añadido como ayuda a los Estados que no son partes en instrumentos internacionales relativos al transporte de mercancías. Si esos países no estiman necesaria esa referencia, debería suprimirse.

20. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) dice que apoya la supresión que ha propuesto la observadora de Australia.

21. El Sr. ILLESCAS (España) dice que el texto del artículo 15 preparado por el Grupo de Trabajo sería sumamente útil en la práctica. La última parte promovería el mantenimiento del derecho internacional independientemente de la forma en que sea aplicable a cada uno de los Estados, es decir, independientemente de si un Estado es parte en el instrumento o lo utiliza como ley modelo en la elaboración de la legislación nacional. Por ello, el orador propugna que se mantenga el artículo 15 con la redacción dada al mismo por el Grupo de Trabajo.

22. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) apoya la argumentación del representante de España y señala a la atención de la Comisión los párrafos 111 y 112 del informe del Grupo de Trabajo (A/CN.9/298).

23. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) pregunta si las palabras "un Estado" de la cuarta línea se refieren a un Estado Parte en el presente proyecto de Convención o en otros instrumentos relativos al transporte de mercancías.

24. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se ha pretendido que el presente proyecto de Convención no modifique los derechos atribuidos por otros instrumentos internacionales vinculantes para las partes. Las palabras "un Estado" hacen referencia a un Estado que sea parte en el presente proyecto de Convención.

25. El PRESIDENTE dice que, si no se formulan objeciones, entenderá que la Comisión desea remitir el texto del Grupo de Trabajo al Grupo de Redacción.

26. *Así queda acordado.*

Artículo 16

27. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el artículo 16 reproduce el establecimiento de una unidad de cuenta para su utilización en instrumentos aprobado por la CNUDMI en su 15.° período de sesiones de 1982, cuyo empleo ha sido recomendado por la Asamblea General (resolución 37/107).

28. El PRESIDENTE dice que, a falta de objeciones, entenderá que la Comisión desea remitir el texto del Grupo de Trabajo al Grupo de Redacción.

29. *Así queda acordado.*

Artículo 17

30. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, al redactar la disposición sobre unidades de cuenta, la CNUDMI preparó también disposiciones sobre procedimientos para la revisión de los límites de la responsabilidad, en respuesta a la necesidad de ajustarse a los cambios del valor de los límites debidos a la inflación o a otras causas.

31. Las disposiciones que figuran en el presente proyecto de artículo 17 constituyen un perfeccionamiento de las aprobadas por la CNUDMI en 1982, que reflejan disposiciones análogas aprobadas en el Protocolo de 1984 por el que se modifica la Convención internacional sobre la responsabilidad civil por daños de contaminación por hidrocarburos, que se basa a su vez en las disposiciones aprobadas por la CNUDMI de 1982.

32. En una versión anterior se establecía que la revisión de los límites de la responsabilidad debería efectuarse dentro de la CNUDMI. Sin embargo, se plantean dudas en cuanto a si ese procedimiento era acorde con las normas constitucionales de las Naciones Unidas. Un dictamen jurídico indicó que sería preferible que no fuera la propia CNUDMI la que realizara esa revisión. Debería constituirse una comisión independiente encargada de revisar la limitación de la responsabilidad, aunque por razones prácticas esa comisión puede reunirse al mismo tiempo que se celebre un período ordinario de sesiones de la Comisión.

33. Se pidió a la Secretaría que preparase una lista de instrumentos relativos al transporte internacional que debería incluirse en el apartado *b)* del párrafo 1 del artículo 17; dicha lista figura en el anexo 2 del documento A/CN.9/298.

34. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que formule comentarios sobre el párrafo 1 del artículo 17.

35. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) señala a la atención de la Comisión la propuesta de su delegación, que figura en el documento A/CN.9/XXII/CRP.6, de que se sustituya la expresión "Estados contratantes" del inciso *a)* del párrafo 1 por la expresión "Estados Partes". Dicho inciso debería referirse únicamente a los Estados Partes en el sentido que da a la expresión la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, es decir Estados a los que ya obliga la Convención. De otro lado, debería permitirse a todos los Estados, incluidos aquellos en los que la Convención no es aún vinculante, que participasen en el procedimiento de revisión de los límites de la responsabilidad. Debería establecerse una distinción entre los Estados que tendrían derecho a formular la solicitud en virtud del inciso *a)* del párrafo 1 y aquellos otros a los que debería permitirse participar. En caso necesario, su delegación está dispuesta a aceptar la expresión "Estados contratantes" del inciso *a)* del párrafo 1, pero a su juicio su redacción debería ser clara.

36. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que es importante la coherencia. Si se opta por la expresión "Estados Partes", habría que utilizar esa expresión en todas partes, y lo mismo puede decirse de la expresión "Estados contratantes". A juicio de su delegación la cuestión ha quedado ya resuelta en un momento anterior del debate.

37. El PRESIDENTE dice que algunos Estados que han firmado la Convención pueden no haberla ratificado, y se plantea la cuestión de si debería permitirse también que esos Estados solicitaran que se celebrase una reunión.

38. El Sr. DJIENA (Camerún) recuerda que en el transcurso del examen del artículo 2 se debatió la diferencia entre las expresiones "Estados Partes" y "Estados contratantes" en el marco de la Convención de Viena. El orador opina que se optó por utilizar la última expresión.

39. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción examinó la posibilidad de utilizar las expresiones "Estado contratante" o "Estado Parte" en el artículo 2, y, teniendo presentes otros instrumentos de la CNUDMI y la conveniencia de la coherencia, optó por

utilizar la expresión "Estado contratante". La delegación de la República Federal de Alemania ha planteado la cuestión de qué Estados deberían estar facultados para solicitar una conferencia para la revisión de la limitación y qué Estados deberían ser invitados a participar en ella. La Comisión tal vez desee adoptar una posición sobre esa cuestión y remitir el asunto al Grupo de Redacción.

40. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) dice que habría que interpretar la expresión "Estado contratante" a la luz de la Convención de Viena. De lo contrario, Estados que no son partes en la Convención podrían tomar parte en su revisión. La Convención que se apruebe debe ser coherente con las nociones generales del derecho internacional.

41. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) dice que habría que sustituir la expresión "Estados contratantes" por "Estados Partes" en el inciso *a)* del párrafo 1, ya que únicamente se permitiría solicitar la reunión de la conferencia de revisión a aquellos Estados que hubieran ratificado la Convención. En cambio, debería mantenerse la expresión "Estados contratantes" utilizada en la parte introductoria del párrafo 1, ya que todos los Estados que hubieran firmado la Convención deberían ser invitados a asistir a la reunión.

42. El Sr. RAO (India) dice que la propuesta formulada por la República Federal de Alemania es acertada. Es importante obrar en consonancia con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados y con la práctica de las Naciones Unidas en otros foros.

43. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) opina que la expresión "Estados Partes" debería utilizarse en todo el texto de la Convención. No debería permitirse participar en su revisión a los Estados que no la hubieran ratificado.

44. El Sr. TARKO (Observador de Austria) coincide con el orador anterior. Conviene utilizar la expresión "Estados Partes" en todo el texto de la Convención con el fin de evitar ambigüedades.

45. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) conviene en que debe haber una coherencia terminológica. Sin embargo, habría que mantener la expresión "Estado contratante" en el párrafo 1, por cuanto habría que permitir que participaran en una reunión de revisión incluso aquellos Estados para los cuales la Convención no fuera aún vinculante. Esta distinción se estableció ya en 1988 en la Convención de Estrasburgo sobre la limitación de la responsabilidad en las vías de navegación interior.

46. El PRESIDENTE señala que se ha propuesto la utilización de la expresión "Estados Partes" en todo el texto del proyecto de Convención.

47. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación puede aceptar esa propuesta, pero preferiría mantener la expresión "Estados contratantes" en el párrafo 1 del artículo 17.

48. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que la Convención de Viena no vincula a la Comisión. Por ejemplo, en el preámbulo de las Reglas de Hamburgo se utiliza la expresión "Estados Partes" en tanto que en el artículo 2 de las Reglas se utilizan las palabras "Estado contratante". Es importante determinar las obligaciones de los Estados contratantes y de los Estados Partes en virtud de la Convención que se está redactando. Un Estado que ha firmado la Convención no está obligado de la misma forma que un Estado que ha cumplimentado los requisitos necesarios para convertirse en Estado Parte. Su delegación comparte la opinión de que sería extraño que los Estados que no hubieran ratificado la Convención pudieran decidir acerca de su revisión en pie de igualdad con los que la hubieran ratificado. Debería utilizarse la expresión "Estados Partes".

49. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que, tal como su delegación entiende la propuesta de la República Federal de Alemania, los artículos 1 a 16 y el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 17 deberían hacer referencia a Estados Partes, es decir a aquellas Partes que hubieran ratificado la Convención y estuvieran jurídicamente obligadas por ella. En la parte introductoria del párrafo 1 del artículo 17, no debería excluirse a aquellos Estados que hubieran iniciado los trámites de ratificación y se propusieran convertirse en Estados Partes dentro de algunos meses.

50. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que su delegación no comprende cuál sería en esas reuniones la condición de los Estados que hubieran iniciado los trámites para convertirse en Estados Partes, pero no los hubieran llevado a término.

51. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania), con referencia al inciso *f)* del párrafo 1 del artículo 2 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, dice que en ese instrumento se define a un Estado contratante como un Estado que ha consentido en obligarse con el tratado, haya o no entrado en vigor el tratado. Entre la presentación del instrumento de ratificación y el momento en que el tratado entra en vigor y obliga a un Estado hay un período de tiempo. Solamente debería invitarse a aquellos Estados que hubieran consentido en obligarse con la Convención, con independencia de que ésta hubiera entrado o no en vigor para ellos. La disposición no sería aplicable a aquellos Estados que únicamente la hubieran firmado.

52. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que, en ese caso, está dispuesto a aceptar la propuesta de que se utilice la expresión "Estados Partes" en los artículos 1 a 16, la expresión "Estado contratante" en la parte introductoria del párrafo 1 del artículo 17 y la expresión "Estados Partes" en el párrafo 1 del artículo 17.

53. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que habría que hacer referencia en el informe al hecho de que la expresión "Estados Partes" se utiliza en el sentido que le da la Convención de Viena.

54. El Sr. BERAUDO (Francia) manifiesta que su delegación está de acuerdo con el texto en la redacción dada al mismo por el Grupo de Trabajo. Se pregunta cuáles serían las consecuencias de utilizar en todo el texto la expresión "Estados Partes".

55. El PRESIDENTE propone que, para armonizar la redacción del proyecto de Convención con el artículo 2 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, cada vez que en los artículos 1 a 16 figuren las palabras "Estados contratantes", éstas se sustituyan por la expresión "Estados Partes". En el párrafo 1 del artículo 17 seguirían figurando las palabras "Estado contratante" en la parte introductoria, pero en el inciso *a)* se sustituirían las palabras "Estados contratantes" por "Estados Partes".

56. El Sr. PFUND (Estados Unidos de América) dice que con ello se sustituiría la terminología utilizada en anteriores instrumentos de la CNUDMI por la utilizada en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

57. El Sr. HASCHER (Francia) dice que su aceptación del cambio está sujeta a reservas.

58. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión desea utilizar la terminología establecida en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

59. *Después de una votación informal a mano alzada, así queda acordado.*

60. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que formule comentarios sobre el inciso *b)* del párrafo 1.

61. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que la lista de instrumentos no debería ser exhaustiva, y propone el siguiente texto: "cuando se apruebe la modificación de un límite de la responsabilidad con respecto a pérdidas, daños o demoras relacionadas con la mercancía establecidos en uno de los instrumentos relativos al transporte internacional que a continuación se indican. Los instrumentos son los siguientes, sin que esta enumeración tenga carácter exhaustivo:".

62. El Sr. BOUR (Comisión Central para la Navegación en el Rin) dice que habría que añadir a la lista la Convención de Estrasburgo sobre la limitación de la responsabilidad en las vías de navegación interior y pregunta si se pretende realmente que el depositario convoque una reunión de una comisión cada vez que se modifique cualquier instrumento relativo al transporte.

63. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que ése es en efecto el propósito del precepto.

64. El Sr. CHAFIK (Egipto) propone que se suprima el inciso *b)*.

65. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que no debería haber una necesidad automática de que se reuniera la Comisión si se modificara un instrumento relativo al transporte. Con esa reserva, está dispuesto a apoyar la propuesta formulada por los Estados Unidos de América.

66. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) coincide con el representante de los Estados Unidos de América en que la lista de instrumentos debería ser abierta. Conviene asimismo en que la vinculación automática de las reuniones de una comisión encargada de la revisión a las modificaciones en cualquier instrumento relativo al transporte sería excesiva: habida cuenta del número de instrumentos y de la frecuencia media con la que se modifican, la comisión tendría que reunirse aproximadamente una vez al año. A juicio del orador, esa comisión no debería reunirse con mayor frecuencia que una vez cada tres o cuatro años.

67. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) dice que las reuniones de la Comisión deberían convocarse a solicitud de un Estado y no por el depositario. En el inciso *b)* debería haber una disposición en el sentido de que tendría que solicitar la convocatoria de una reunión por lo menos un Estado Parte.

68. El Sr. INGRAM (Reino Unido) apoya la propuesta del representante de Egipto, pero manifiesta que está dispuesto también a apoyar las limitaciones sugeridas por los observadores de la República Democrática Alemana y de Portugal.

69. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que habría que limitar las disposiciones del inciso *b)* estipulando que es necesario que el proyecto de Convención se vea afectado de forma importante por cualquier modificación de un instrumento relativo al transporte.

70. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) dice que no debería incumbir al depositario la decisión acerca de si cualquier consecuencia para el proyecto de Convención justificaba la convocatoria de una reunión de la comisión de revisión: esa decisión debería adoptarla un Estado.

71. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión desea que se suprima el inciso *b)*.

72. *Después de una votación informal a mano alzada, así queda acordado.*

73. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) señala a la atención de la Comisión la propuesta presentada por la República Democrática Alemana en el documento A/CN.9/319/Add.3, página 9, de introducir un inciso adicional *c)* al párrafo 1 del artículo 17.

74. *La Comisión acepta la propuesta.*

75. La Sra. van der HORST (Países Bajos) indica que tal vez fuera más apropiado incluir el nuevo inciso c) en el párrafo 5.

76. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que, en cualquier caso, la supresión del inciso *b)* implica la supresión de la palabra "o" al final del inciso *a)*.

77. El PRESIDENTE propone que se remita el párrafo 1 al Grupo de Redacción, el cual tendría en cuenta esos aspectos y las modificaciones acordadas.

78. *Así queda acordado.*

79. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 2.

80. *La Comisión decide mantener el párrafo sin modificaciones en cuanto al fondo.*

81. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que formule observaciones sobre el párrafo 3.

82. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) señala a la atención de la Comisión la propuesta presentada por su Gobierno en el documento A/CN.9/319/Add.3 de que se suprima el párrafo por superfluo, o en caso contrario se redacte de otra manera.

83. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) se declara favorable a la supresión del párrafo.

84. El Sr. SCHROCK (Observador de la República Federal de Alemania) dice que no puede apoyar la supresión del párrafo. El hecho de no enumerar los criterios podría dar lugar a problemas constitucionales en su país.

85. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) apoya la propuesta de la República Democrática Alemana. Carece de sentido someter las decisiones de una comisión integrada por todos los Estados contratantes a criterios fijados de antemano.

86. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) se muestra favorable al mantenimiento del párrafo 3 pero con la nueva redacción propuesta por la República Democrática Alemana, que pone de manifiesto que los criterios enunciados tienen un carácter meramente indicativo.

87. El orador estima que debería mantenerse el inciso *a)* del párrafo 3 a pesar de la supresión del inciso *b)* del párrafo 1.

88. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) comparte la preocupación expuesta por el representante de la República

Federal de Alemania. Está dispuesto a apoyar la nueva redacción propuesta por la República Democrática Alemana.

89. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) se declara partidario de mantener la parte introductoria del párrafo 3, tal vez con la redacción revisada propuesta por la República Democrática Alemana. Asimismo es partidario de mantener el inciso *a)*, por cuanto se trata quizá del lugar más adecuado para incluir la noción de modificaciones en otros instrumentos relativos al transporte, pero propone que su texto se modifique para que diga: "El importe por el que se haya modificado la limitación de la responsabilidad en uno de los instrumentos relativos al transporte". La referencia no debería hacerse a instrumentos de carácter mundial; habría que tener en cuenta, por ejemplo, un instrumento regional importante como el Convenio sobre el Transporte Internacional por Ferrocarril (COTIF).

90. El PRESIDENTE dice que la supresión del párrafo 3 parece contar con escaso apoyo. Entiende que la Comisión desearía que la enmienda propuesta por la República Democrática Alemana a la parte introductoria del párrafo se remitiese al Grupo de Redacción.

91. *Así queda acordado.*

92. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el inciso *a)*. Si no hay objeciones, entenderá que la Comisión aprueba el texto con el cambio de redacción propuesto por los Estados Unidos de América.

93. *Así queda acordado.*

94. *La Comisión aprueba los incisos* b), c), d), e) *y* f) *del párrafo 3.*

95. *Se acuerda remitir el párrafo 3 al Grupo de Redacción con los cambios de redacción propuestos.*

96. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que formule observaciones sobre el párrafo 4.

97. El Sr. RUSTAND (Observador de Suecia) señala a la atención de la Comisión la propuesta del Gobierno de Finlandia (A/CN.9/319/Add.3, página 4) de añadir al final del párrafo las palabras "siempre que en el momento de la votación estén presentes al menos la mitad de los miembros".

98. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que le será difícil aceptar una enmienda al párrafo. La práctica habitual en el sistema de las Naciones Unidas consiste en que las decisiones se adopten por una mayoría de dos tercios de los miembros presentes y votantes.

99. El PRESIDENTE pregunta si, en la inteligencia de que si se convoca a una reunión ésta deberá aprobar su propio reglamento, la Comisión desea mantener la redacción actual del texto.

100. *Así queda acordado.*

101. *Se acuerda remitir el párrafo 4 al Grupo de Redacción.*

Se levanta la sesión a las 17.05 horas

Acta resumida de la 420a. sesión

Lunes 29 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

[A/CN.9/SR.420]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.40 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 5, A/CN.9/321)

Artículo 17 (continuación)

1. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 5 del artículo 17.

2. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que la disposición que figura en el párrafo 5 debería aparecer antes en ese artículo, tal vez después del párrafo 1 o del párrafo 2.

3. El PRESIDENTE dice que se trata de una cuestión de forma que podría remitirse al Grupo de Redacción. Si no se hacen más observaciones, considerará que la Comisión desea remitir el párrafo 5 al Grupo de Redacción.

4. *Así queda acordado.*

5. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 6.

6. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) se remite a la propuesta de su país con respecto al párrafo 6 que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3. El plazo total de tres años que tendría que transcurrir antes de que una enmienda de los límites de responsabilidad entrara en vigor resulta excesivo. Es muy posible que durante ese período surja la necesidad de enmendar nuevamente los límites. Señala que varios otros instrumentos internacionales fijan plazos más breves.

7. El Sr. OCHIAI (Japón) apoya decididamente las referencias a los plazos de 18 meses que contiene el texto que se examina. Esos plazos han sido aceptados por el Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales como una transacción razonable y también han sido aprobados en la Conferencia Diplomática de la Organización Marítima Internacional, celebrada en 1984. Además señala que en el caso del Japón el plazo de 18 meses resulta absolutamente necesario, pues cualquier modificación de los límites de responsabilidad, conforme al derecho constitucional, debe ser aprobada por la Asamblea Legislativa. Si se fijara un plazo de 12 meses, probablemente su país no podría aceptar en absoluto el proyecto de Convención.

8. El PRESIDENTE observa que, al parecer, no se apoya la propuesta de la República Democrática Alemana y considera por

lo tanto que la Comisión aprueba el texto tal como está y desea remitirlo al Grupo de Redacción.

9. *Así queda acordado.*

10. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine los párrafos 7, 8 y 9.

11. *Quedan aprobados los párrafos 7, 8 y 9 del artículo 17.*

Cláusulas finales

12. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el proyecto de cláusulas finales del proyecto de Convención que ha preparado la Secretaría (A/CN.9/321).

13. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el proyecto de cláusulas finales sigue de cerca el modelo de las cláusulas finales de las Reglas de Hamburgo y de la Convención de las Naciones Unidas de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo A

14. *Queda aprobado el artículo A.*

Artículo B

15. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1.

16. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que los dos textos que figuran entre corchetes en el párrafo 1 del artículo B corresponden a los dos procedimientos que podrían seguirse para aprobar el proyecto de Convención, el primero a través de la Asamblea General de las Naciones Unidas, y el segundo por medio de una conferencia diplomática.

17. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), refiriéndose a la elección del procedimiento, dice que la Comisión transmitirá el texto definitivo que apruebe a la Asamblea General de las Naciones Unidas con una recomendación relativa a la forma en que podría aprobarse. Conforme a la primera posibilidad, el texto final se remitiría a la Sexta Comisión de la Asamblea General, la que luego lo transmitiría a una sesión plenaria de la Asamblea General para aprobarlo y abrirlo a la firma. La segunda fórmula sería que la Comisión transmitiera el proyecto de Convención a la Asamblea General de las Naciones Unidas con la recomendación de que convocase una conferencia diplomática para ultimar el texto y abrirlo a la firma.

18. La Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas estima que sería conveniente, por motivos económicos, seguir el procedimiento de aprobación por la Asamblea General siempre que el texto que se transmita se encuentre en una forma lo bastante definitiva como para que no haya cuestiones pendientes que requieran un nuevo debate sobre el fondo. No obstante, si al término del período de sesiones en curso, la Comisión estima que aún persisten problemas de fondo que deben debatirse, tal vez resulte más apropiado el procedimiento de aprobación en una conferencia diplomática. En cuanto a las consecuencias económicas de la recomendación de que se convoque una conferencia diplomática, se ha estimado que la celebración de una conferencia de tres semanas en Viena, en 1991, costaría poco menos de 1,4 millones de dólares de los EE.UU. Por otra parte, la mayoría de los gastos que entraña el procedimiento a través de la Asamblea General serían absorbidos por los gastos generales de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

19. El PRESIDENTE, respondiendo al pedido de aclaración del Sr. BONELL (Italia), indica que la Comisión debe hacer lo posible para ponerse de acuerdo y recomendar una de las dos modalidades. Aunque tal vez desee aplazar su decisión para más adelante.

20. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la elección del procedimiento que ha de seguirse es muy importante. El proyecto de Convención que se examina reviste particular importancia porque se suma a otros instrumentos y los complementa. La Comisión decidió recomendar la aprobación de determinados proyectos de convención a la Asamblea General, principalmente por motivos económicos, incluso cuando muchos países hubiesen preferido que se celebrara una conferencia diplomática. Confía en que esas decisiones no sentarán un precedente para todos los trabajos de la CNUDMI, pues en este caso el procedimiento de aprobación de la Asamblea General no facilitará la promoción de la uniformidad de los ordenamientos jurídicos de todo el mundo. La celebración de una conferencia diplomática, por otra parte, estimularía la amplia aceptación de la Convención por los Estados. Desde ese punto de vista, resultaría incluso peligroso sostener que hay un acuerdo suficientemente amplio como para que el texto sea aprobado por la Asamblea General. Por consiguiente, considera que la Comisión debe recomendar que se celebre una conferencia diplomática en la que los Estados Miembros de las Naciones Unidas, las organizaciones internacionales y los sectores interesados en el transporte tengan la oportunidad de ultimar, aprobar y abrir a la firma la Convención. El costo que entrañaría celebrar una Conferencia de ese tipo podría preverse en una resolución aprobada por la Asamblea General.

21. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que la Comisión debería elegir el procedimiento de aprobación cuando el Grupo de Redacción presente su informe.

22. El Sr. BONELL (Italia) dice que es lógico suponer que el texto del proyecto de Convención que ha de examinarse en una lectura final reflejará el debate celebrado en la Comisión; por consiguiente, no es necesario esperar ese texto. Estima que la Comisión debería al menos exponer sus opiniones preliminares sobre el procedimiento que ha de adoptarse. En lo que le concierne, su país recomienda decididamente que se celebre una conferencia diplomática. Aunque el proyecto de texto representa un progreso notable en la importante esfera del transporte internacional, no satisface completamente a todos los interesados. Sería prematuro presentarlo a la Asamblea General para su aprobación automática, pues el debate en la Comisión ha demostrado que hay algunas cuestiones que requieren más reflexión o incluso, tal vez, una nueva ronda de negociaciones. Existen intereses económicos en juego y aún deben conciliarse ciertas posiciones en conflicto. Sólo podrá alcanzarse un entendimiento general como corresponde a través de negociaciones celebradas en una conferencia diplomática. Reconoce la importancia de las consecuencias económicas, pero estima que, si bien una conferencia diplomática podría costar 1,4 millones de dólares, los gastos del procedimiento de aprobación por la Asamblea General no serían insignificantes pues la Sexta Comisión debería consagrar un examen final de fondo al proyecto de texto. Aunque habría todavía una gran diferencia entre los costos, estima que, tras años de dura labor sobre ese tema, valdría la pena hacer algunos sacrificios para obtener un resultado satisfactorio.

23. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se remite a la declaración que hizo su delegación en la 403a. sesión, y dice que si bien su país prefiriría que se adoptara la forma de una ley modelo, está dispuesto a aceptar una Convención.

24. Su delegación desea hacer suyas las opiniones que acaba de expresar el representante de Italia. Es necesario continuar el

lo tanto que la Comisión aprueba el texto tal como está y desea remitirlo al Grupo de Redacción.

9. *Así queda acordado.*

10. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine los párrafos 7, 8 y 9.

11. *Quedan aprobados los párrafos 7, 8 y 9 del artículo 17.*

Cláusulas finales

12. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el proyecto de cláusulas finales del proyecto de Convención que ha preparado la Secretaría (A/CN.9/321).

13. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el proyecto de cláusulas finales sigue de cerca el modelo de las cláusulas finales de las Reglas de Hamburgo y de la Convención de las Naciones Unidas de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo A

14. *Queda aprobado el artículo A.*

Artículo B

15. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1.

16. El Sr. SEKOLEC (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que los dos textos que figuran entre corchetes en el párrafo 1 del artículo B corresponden a los dos procedimientos que podrían seguirse para aprobar el proyecto de Convención, el primero a través de la Asamblea General de las Naciones Unidas, y el segundo por medio de una conferencia diplomática.

17. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), refiriéndose a la elección del procedimiento, dice que la Comisión transmitirá el texto definitivo que apruebe a la Asamblea General de las Naciones Unidas con una recomendación relativa a la forma en que podría aprobarse. Conforme a la primera posibilidad, el texto final se remitiría a la Sexta Comisión de la Asamblea General, la que luego lo transmitiría a una sesión plenaria de la Asamblea General para aprobarlo y abrirlo a la firma. La segunda fórmula sería que la Comisión transmitiera el proyecto de Convención a la Asamblea General de las Naciones Unidas con la recomendación de que convocase una conferencia diplomática para ultimar el texto y abrirlo a la firma.

18. La Oficina de Asuntos Jurídicos de las Naciones Unidas estima que sería conveniente, por motivos económicos, seguir el procedimiento de aprobación por la Asamblea General siempre que el texto que se transmita se encuentre en una forma lo bastante definitiva como para que no haya cuestiones pendientes que requieran un nuevo debate sobre el fondo. No obstante, si al término del período de sesiones en curso, la Comisión estima que aún persisten problemas de fondo que deben debatirse, tal vez resulte más apropiado el procedimiento de aprobación en una conferencia diplomática. En cuanto a las consecuencias económicas de la recomendación de que se convoque una conferencia diplomática, se ha estimado que la celebración de una conferencia de tres semanas en Viena, en 1991, costaría poco menos de 1,4 millones de dólares de los EE.UU. Por otra parte, la mayoría de los gastos que entraña el procedimiento a través de la Asamblea General serían absorbidos por los gastos generales de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

19. El PRESIDENTE, respondiendo al pedido de aclaración del Sr. BONELL (Italia), indica que la Comisión debe hacer lo posible para ponerse de acuerdo y recomendar una de las dos modalidades. Aunque tal vez desee aplazar su decisión para más adelante.

20. El Sr. SAMI (Iraq) dice que la elección del procedimiento que ha de seguirse es muy importante. El proyecto de Convención que se examina reviste particular importancia porque se suma a otros instrumentos y los complementa. La Comisión decidió recomendar la aprobación de determinados proyectos de convención a la Asamblea General, principalmente por motivos económicos, incluso cuando muchos países hubiesen preferido que se celebrara una conferencia diplomática. Confía en que esas decisiones no sentarán un precedente para todos los trabajos de la CNUDMI, pues en este caso el procedimiento de aprobación de la Asamblea General no facilitará la promoción de la uniformidad de los ordenamientos jurídicos de todo el mundo. La celebración de una conferencia diplomática, por otra parte, estimularía la amplia aceptación de la Convención por los Estados. Desde ese punto de vista, resultaría incluso peligroso sostener que hay un acuerdo suficientemente amplio como para que el texto sea aprobado por la Asamblea General. Por consiguiente, considera que la Comisión debe recomendar que se celebre una conferencia diplomática en la que los Estados Miembros de las Naciones Unidas, las organizaciones internacionales y los sectores interesados en el transporte tengan la oportunidad de ultimar, aprobar y abrir a la firma la Convención. El costo que entrañaría celebrar una Conferencia de ese tipo podría preverse en una resolución aprobada por la Asamblea General.

21. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que la Comisión debería elegir el procedimiento de aprobación cuando el Grupo de Redacción presente su informe.

22. El Sr. BONELL (Italia) dice que es lógico suponer que el texto del proyecto de Convención que ha de examinarse en una lectura final reflejará el debate celebrado en la Comisión; por consiguiente, no es necesario esperar ese texto. Estima que la Comisión debería al menos exponer sus opiniones preliminares sobre el procedimiento que ha de adoptarse. En lo que le concierne, su país recomienda decididamente que se celebre una conferencia diplomática. Aunque el proyecto de texto representa un progreso notable en la importante esfera del transporte internacional, no satisface completamente a todos los interesados. Sería prematuro presentarlo a la Asamblea General para su aprobación automática, pues el debate en la Comisión ha demostrado que hay algunas cuestiones que requieren más reflexión o incluso, tal vez, una nueva ronda de negociaciones. Existen intereses económicos en juego y aún deben conciliarse ciertas posiciones en conflicto. Sólo podrá alcanzarse un entendimiento general como corresponde a través de negociaciones celebradas en una conferencia diplomática. Reconoce la importancia de las consecuencias económicas, pero estima que, si bien una conferencia diplomática podría costar 1,4 millones de dólares, los gastos del procedimiento de aprobación por la Asamblea General no serían insignificantes pues la Sexta Comisión debería consagrar un examen final de fondo al proyecto de texto. Aunque habría todavía una gran diferencia entre los costos, estima que, tras años de dura labor sobre ese tema, valdría la pena hacer algunos sacrificios para obtener un resultado satisfactorio.

23. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se remite a la declaración que hizo su delegación en la 403a. sesión, y dice que si bien su país preferiría que se adoptara la forma de una ley modelo, está dispuesto a aceptar una Convención.

24. Su delegación desea hacer suyas las opiniones que acaba de expresar el representante de Italia. Es necesario continuar el

examen del fondo de los proyectos de artículos y, en consecuencia, la conferencia diplomática sería el foro apropiado para aprobar la Convención propuesta.

25. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que, a pesar de las consecuencias económicas mencionadas, es partidario de que se celebre una conferencia diplomática. Señala que en el caso del proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, examinado por la Sexta Comisión de la Asamblea General, fue necesario designar un grupo de expertos, y aun así ese órgano no pudo considerar todos los aspectos de dicho texto de modo que resultara fácilmente aceptable para los Estados. Por lo tanto, en ese caso la solución de la aprobación por la Asamblea General significó costos adicionales, y hubiera sido preferible que se celebrase una conferencia diplomática.

26. El Sr. DJIENA (Camerún) recuerda la propuesta que se ha hecho de concentrar las actividades de la CNUDMI en la Sede de las Naciones Unidas, tendencia que podría ser peligrosa, a su juicio. Señala que los aspectos financieros de las recomendaciones formuladas por la Sexta Comisión de la Asamblea General deben examinarse en la Quinta Comisión, la que podría oponerse a ellos.

27. Por lo tanto, su delegación es partidaria de que se celebre una conferencia diplomática, pues permitiría que se celebrasen las negociaciones que fueren necesarias.

28. La Sra. FERNÁNDEZ (Argentina) también apoya la celebración de una conferencia diplomática para que pueda continuar el examen del proyecto de Convención. No obstante, habida cuenta de las consecuencias económicas de ese procedimiento, se pregunta si podría optarse por una solución de transacción, que combinara la conferencia diplomática con un período de sesiones de la Comisión.

29. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que podría organizarse la conferencia diplomática de modo que coincidiera con el período de sesiones de la Comisión, pero tendría que celebrarse como un acontecimiento distinto, porque estaría abierto a todos los Estados, y no sólo a los miembros de la Comisión, y porque una conferencia diplomática tiene que atenerse a procedimientos especiales con respecto a las credenciales y las votaciones.

30. La cifra de poco menos de 1,4 millones de dólares que ha mencionado comprende el costo de la reproducción de documentos, los servicios de interpretación y de reuniones, así como la preparación de actas resumidas. Los gastos por esos conceptos se sumarían a los gastos que normalmente ocasionan a la Comisión sus períodos de sesiones.

31. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) hace suyas las opiniones expresadas por los representantes de Iraq e Italia y confirma el apoyo de su delegación a la celebración de una conferencia diplomática.

32. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que su delegación prefiere en primer término una conferencia diplomática, aunque no se opondría a que se remitiera el proyecto de Convención a la Sexta Comisión de la Asamblea General.

33. Además de la cifra de gastos indicada por el representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional, no hay que olvidar el costo que significa para los gobiernos su participación en una conferencia. Ha calculado aproximadamente que la participación de 100 Estados significaría un costo adicional de unos 2 millones de dólares para los gobiernos interesados.

34. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) expresa el apoyo de su delegación a la celebración de una conferencia diplomática, principalmente para que los Estados que no han participado aún en el debate tengan la oportunidad de hacerlo activamente.

35. Ante la gran importancia de las consecuencias económicas, no sólo para las Naciones Unidas, sino también para los Estados participantes, se pregunta si el informe de la Comisión a la Asamblea General no debería recomendar que el proyecto de Convención se remitiera a la Sexta Comisión, mencionar su reconocimiento de las consideraciones presupuestarias y pedir que la Asamblea General adoptase la decisión definitiva al respecto.

36. El Sr. CHAFIK (Egipto) apoya la solución de transacción sugerida por el representante de Checoslovaquia.

37. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que su delegación es partidaria de que se celebre una conferencia diplomática.

38. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) no considera apropiado recomendar medidas alternativas a la Sexta Comisión. Al formular su recomendación, la Comisión debe aceptar determinadas hipótesis con respecto a las condiciones en que se encuentra el texto que presenta. La Asamblea General no puede considerar la aprobación del texto a menos que la Comisión tenga la seguridad de que está en condiciones de ser aprobado. Además, no puede esperarse que la Asamblea General examine los asuntos de fondo. Sólo puede aprobar el proyecto de Convención o transmitirlo a otro órgano, como una conferencia diplomática, para que le dé forma definitiva. Uno de los riesgos que entraña la conferencia diplomática es la posibilidad de que haya negociaciones de último momento con participantes que no han intervenido anteriormente en el debate y desconozcan sus antecedentes. En caso de que la Comisión opte por recomendar la celebración de una conferencia diplomática y la Asamblea General considere que ello resultará demasiado costoso, o de que la Comisión no se haya cerciorado de que presenta un proyecto íntegro y definitivo, sería probable que el proyecto volviera a la Comisión a fin de que ésta preparase una versión definitiva.

39. La Sra. VERDON (Canadá), apoyada por el Sr. HASCHER (Francia), propone que se aplace el debate sobre esa cuestión hasta que se hayan examinado las cláusulas finales.

40. El Sr. BONELL (Italia) piensa que, al contrario, la cuestión debe resolverse mientras se debaten las cláusulas finales. Tiene la impresión de que la mayoría de los miembros de la Comisión es partidaria de que se celebre una conferencia diplomática.

41. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) hace suyas las opiniones expresadas por el representante de Italia. Su delegación no ha oído ninguna razón convincente para postergar una decisión al respecto y prefiere que se celebre una conferencia diplomática.

42. El PRESIDENTE toma nota de que la mayoría de la Comisión, al parecer, desea recomendar la celebración de una conferencia diplomática. Por consiguiente considera que la Comisión desea adoptar el segundo texto alternativo que figura en el párrafo 1 del artículo B.

43. *Así queda acordado.*

44. *Queda aprobado el párrafo 1 del artículo B en su forma enmendada.*

45. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine los párrafos 2 a 4 del artículo B.

46. *Quedan aprobados los párrafos 2 a 4.*

47. *Queda aprobado el artículo B en su totalidad, con las enmiendas introducidas.*

Artículo C

48. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine los párrafos 1 a 4 del artículo C.

49. *Quedan aprobados los párrafos 1 a 4 del artículo C.*

50. *Queda aprobado el artículo C, en su totalidad.*

Artículo D

51. El PRESIDENTE señala las notas al pie de página relativas al artículo D.

52. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) dice que, como su delegación ya lo ha anunciado, desea formular una reserva con respecto al artículo 12, en relación con el plazo de prescripción. Dado que su país no tiene ninguna norma sobre plazos de prescripción no podría ser parte en una convención con respecto a la que no pudiera formular reservas.

53. La Sra. van der HORST (Países Bajos) señala a la Comisión las observaciones de su Gobierno al proyecto de Convención que figuran en el documento A/CN.9/319/Add.3. Habida cuenta de la gran diversidad de opiniones y circunstancias nacionales, los Países Bajos consideran que el proyecto de Convención debería contener un artículo que estipulara lo siguiente: "Todo Estado podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que limitará la aplicación de las normas de esta Convención a determinados tipos de empresarios de terminales".

54. El Sr. CHAFIK (Egipto) reconoce la inquietud de la delegación de la República Islámica del Irán y por cierto no tiene objeciones que oponer a una reserva tal como la que ha mencionado.

55. El PRESIDENTE pregunta si la Comisión considera que el artículo 12 puede ser objeto de una reserva. Concuerda con que varias delegaciones habían manifestado su deseo de dejar abierta la posibilidad de formular una reserva en una etapa ulterior.

56. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) no puede apoyar ese criterio. Cualquier posibilidad de formular reservas iría en contra del establecimiento de un instrumento viable. En particular perjudicaría al presente proyecto de Convención que un Estado estuviese facultado para limitar su aplicación a determinados tipos de terminales, como las terminales marítimas.

57. El Sr. BONELL (Italia) comparte esta opinión. Desafortunadamente para las delegaciones que están a favor de la amplia aplicación de las normas de la Convención, con cuyas dificultades se solidariza, pero afortunadamente para el proyecto de Convención en sí mismo, la mayoría de los países tienen muchos reparos con respecto a las reservas a los instrumentos internacionales, pues entrañan grandes riesgos.

58. Si bien admite la fuerza de convicción del argumento de que algunas veces se ha de pagar un precio para obtener el asentimiento de algunos Estados, confía en que las cláusulas finales del presente proyecto de Convención excluirán la posibilidad de formular cualquier reserva. Si es necesario tomar en cuenta las diferencias de posiciones, ello podrá hacerse más adelante, en el marco de una conferencia diplomática.

59. El Sr. INGRAM (Reino Unido), apoyado por el Sr. GOH (Singapur), dice que uno de los principales problemas que se plantean en el Reino Unido, especialmente cuando hay en juego intereses comerciales, es la gran variedad de esos intereses, por lo que puede resultar imposible prever todas las posibilidades. En consecuencia, confía en que pueda incorporarse al proyecto de Convención alguna cláusula relativa a las reservas.

60. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) señala el artículo 29 de las Reglas de Hamburgo, que excluye expresamente la posibilidad de hacer reservas. Por los motivos que indicaron los representantes de los Estados Unidos y de Italia, estima que tampoco en este caso deben autorizarse las reservas. Pero podría adoptarse una decisión definitiva al respecto en la conferencia diplomática propuesta.

61. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) está de acuerdo y añade que la conferencia diplomática podría dar resultados que hicieran innecesarias las reservas.

62. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina), la Sra. VILUS (Yugoslavia), el Sr. ABASCAL (México) y el Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) también coinciden con las opiniones expresadas por los representantes de los Estados Unidos de América y de Italia.

63. El Sr. SAMI (Iraq) está decididamente a favor de que se incluya un artículo sobre las reservas en el proyecto de Convención. La posibilidad de formular reservas, por razones políticas o de otra índole, alentaría a un número mucho mayor de Estados a ser partes en la Convención.

64. Tras una sugerencia del Sr. CHAFIK (Egipto), el PRESIDENTE pregunta si la Comisión desea dejar el artículo D tal como aparece en el documento A/CN.9/321, con una nota a efectos de que el espacio en blanco que contiene el párrafo 1 se cubra más adelante según lo que se decida en la conferencia diplomática.

65. El Sr. ABASCAL (México), apoyado por el Sr. AZZIMAN (Marruecos) y el Sr. DJIENA (Camerún), se opone a ese criterio y manifiesta una marcada preferencia porque se incluya en el proyecto de Convención una disposición por la que se prohíban las reservas, análoga al artículo 29 de las Reglas de Hamburgo.

66. El Sr. BONELL (Italia), apoyado por el Sr. EYZAGUIRRE (Chile), el Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) y el Sr. MOORE (Nigeria), hace suya esa opinión pero insiste en que el informe de la Comisión debe reflejar las opiniones expresadas por algunas delegaciones a favor de que se autoricen las reservas a la Convención, e indicar que se ha decidido aplazar la decisión definitiva al respecto hasta que se celebre la conferencia diplomática.

67. El Sr. DJIENA (Camerún) observa que la decisión de la Comisión de recomendar la celebración de una conferencia diplomática no significa que la Asamblea General necesariamente aceptará esa recomendación. Al contrario, es posible que el proyecto de Convención se remita nuevamente a la Comisión. No piensa que sea necesario indicar que la decisión definitiva se ha postergado hasta la celebración de una conferencia diplomática.

68. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) indica que la falta de una cláusula que autorice las reservas en las

Reglas de Hamburgo es uno de los motivos por los que estas Reglas aún no han entrado en vigor después de 11 años de existencia. La legislación interna impide a muchos Estados aceptar una convención internacional a menos que contenga una de esas cláusulas. Insta a la Comisión a que vuelva a considerar la posición que aparentemente ha adoptado.

69. El Sr. SAMI (Iraq) también es partidario de que el asunto quede pendiente hasta que se celebre la conferencia diplomática propuesta.

70. El PRESIDENTE, tras invitar a que se proceda a una votación informal a mano alzada, dice que hay 20 delegaciones a favor de que se incluya una disposición semejante al artículo 29 de las Reglas de Hamburgo en el sentido de que no se permita hacer reservas a la Convención, y nueve en contra. En consecuencia, sugiere que se pida al Grupo de Redacción que prepare una disposición como la indicada para incorporarla a las cláusulas finales.

71. *Así queda acordado.*

Artículo E

72. *Queda aprobado el artículo E.*

Se levanta la sesión a las 12.25 horas

Acta resumida (parcial)* de la 421a. sesión

Lunes 29 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/421]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1 a 5, A/CN.9/321)

1. El Sr. BALLEN (Federación Andina de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional de Cargas), en nombre de esa Federación, integrada por los Consejos de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, encomia a la Secretaría por los esfuerzos que ha desplegado para fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional y para eliminar los obstáculos con que tropieza el comercio internacional.

2. En lo que respecta al transporte intermodal, es evidente la ausencia de un régimen jurídico que cubra el intervalo en que se realiza el cambio de un modo de transporte a otro, que es cuando ocurren las mermas, pérdidas, daños, robos y demoras que perjudican el desarrollo de la producción y el comercio nacional.

3. Con relación al proyecto de Convención que se examina, el orador subraya la necesidad de contar con un instrumento que armonice y unifique las normas que regulan las diversas actividades del transporte internacional, de modo que los exportadores y los importadores puedan contratar el seguro de la carga en condiciones más favorables, dado que los aseguradores podrán identificar con mayor facilidad al responsable, ya sea transportista o empresario de terminal de transporte, en el caso de reclamaciones en nombre de los propietarios de la carga. A ese respecto, el orador menciona el caso del Ecuador donde, a pesar de que los aseguradores pagaron indemnizaciones por valor de 19 millones de dólares EE.UU., sólo consiguieron recuperar el 5% de ese importe —o sea, menos de un millón de dólares— porque los transportistas probaron ante los tribunales que la mayor parte de los daños habían ocurrido cuando las mercaderías no estaban bajo su control.

4. El orador encomia al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales por la labor realizada en la preparación del proyecto de Convención, y a la Comisión por haber convenido en un instrumento que no admite reservas. También solicita a la Comisión que, conjuntamente con la Junta del Acuerdo de Cartagena, ayude a fomentar la aplicación de las diversas convenciones sobre derecho mercantil en los países andinos.

Cláusulas finales (continuación)

Artículo F

5. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1.

6. EL Sr. INGRAM (Reino Unido), con el apoyo de los Sres. SCHROCK (República Federal de Alemania) y OCHIAI (Japón), dice que se debería convenir en una cifra considerablemente más elevada que la que figura entre corchetes en la tercera línea del párrafo 1. La Comisión está redactando una convención destinada a cubrir ciertas lagunas en la cadena del transporte internacional de mercaderías y, en particular, a complementar las Reglas de Hamburgo. Como se trata de que el proyecto de Convención tenga un carácter mundial, el orador estima que el número de ratificaciones exigidas debe estar en consonancia con el establecido en las Reglas de Hamburgo o quizá en el Convenio Multimodal.

7. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) apoya la cifra propuesta por el Grupo de Trabajo. Un número mayor no facilitaría las cosas porque muy pocas de las últimas convenciones aprobadas habían entrado en vigor durante los últimos 15 años y, en el caso de las Reglas de Hamburgo, sólo se habían depositado 14 de las 20 ratificaciones exigidas para su entrada en vigor. El orador desearía saber la cifra alternativa que sugeriría el representante del Reino Unido.

8. EL Sr. HASCHER (Francia) también considera que el número de cinco ratificaciones es poco realista. No guarda relación

*No se levantó acta de la sesión con posterioridad a las 15.40 horas.

con el propósito principal de la Convención —o sea, la unificación de las normas jurídicas que regulan la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte—, lo que no se podrá lograr hasta que muchos más países hayan adoptado las disposiciones de la Convención. Además, el orador no comprende cómo sería posible convocar una conferencia diplomática, según se estableció en la sesión precedente, a la que asistirían más de 100 Estados, sobre la base de un proyecto de Convención que requeriría sólo cinco ratificaciones para su entrada en vigor. Propone que el número se aumente a 15.

9. El Sr. YUAN Zhenmin (China) pregunta si la Secretaría puede explicar por qué se ha propuesto una cifra tan baja como cinco cuando en las Reglas de Hamburgo se habían exigido 20 ratificaciones para su entrada en vigor.

10. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) explica que la palabra "quinto" que figura entre corchetes es simplemente una sugerencia, que se formuló basándose en la idea de que el presente proyecto de Convención, si bien de hecho estaba vinculado a las Reglas de Hamburgo, sería no obstante un instrumento independiente, que no tendría necesariamente nexos jurídicos con esas reglas. El número de ratificaciones requerido que figura entre corchetes es meramente una indicación de que la Comisión tendrá que tratar la cuestión del número de ratificaciones necesarias para que la Convención entre en vigor.

11. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que, a juicio de la Secretaría, es preferible no exigir un gran número de ratificaciones. Una de las convenciones de derecho mercantil internacional que ha tenido más éxito, la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, en la que son parte en la actualidad más de 80 Estados, entró en vigor 90 días después de la tercera ratificación. Ninguna de las convenciones de derecho mercantil ha alcanzado hasta ahora las 20 ratificaciones. Los Estados suelen ser reacios a tomar la iniciativa de ratificar cuando comprenden que tendrán que esperar un gran número de otras ratificaciones antes de que su propia ratificación tenga para ellos alguna relevancia. En consecuencia, si la Comisión desea que la Convención desempeñe una función significativa en el derecho mercantil internacional sería preferible escoger una cifra pequeña y no una grande en el párrafo 1. No obstante, cualquiera que sea la cifra que se acuerde, es improbable que los Estados que entren a ser partes en la Convención propuesta sean los mismos que son ahora partes en las Reglas de Hamburgo. Si bien el presente proyecto de Convención está indudablemente vinculado a las Reglas de Hamburgo desde el punto de vista de la redacción y de su significado jurídico, no cabe vincularla a esas Reglas en lo relativo a su entrada en vigor.

12. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) está de acuerdo con el Secretario de la Comisión en que es más fácil para algunos países el adherirse a una convención que está ya en vigor que a una convención que todavía no lo está. Es sumamente importante que se facilite y no retrase la entrada en vigor y, por lo tanto, el orador apoya la exigencia de cinco o menos ratificaciones. A ese respecto menciona el caso de dos convenciones que se aprobaron en 1988 para cuya entrada en vigor se exigió sólo tres ratificaciones. De las deliberaciones se desprende que los países partidarios de la ley modelo tienden a ser partidarios de que se exija un número más elevado de ratificaciones. Los países que son partidarios de la armonización y unificación del derecho, que son los que realmente desean una convención que entre pronto en vigor, deben procurar que se convenga en un número bajo de ratificaciones como requisito para la entrada en vigor.

13. El Sr. SAMI (Iraq) está de acuerdo con las observaciones formuladas por el Secretario de la Comisión. Nadie desea que la Convención propuesta corra la misma suerte que las Reglas de Hamburgo que, después de diez años de su aprobación, aún no han entrado en vigor. Para dar satisfacción a las delegaciones que consideren que el número de cinco ratificaciones es demasiado bajo, el orador estaría dispuesto a aceptar la cifra de diez, como máximo.

14. El Sr. GOH (Singapur) apoya el criterio expuesto por el orador precedente. A su juicio, la cifra de cinco es demasiado baja, por lo que es partidario de que se exijan 10 ratificaciones.

15. El Sr. BONELL (Italia) dice que la cuestión que se examina nada tiene que ver con el derecho sustantivo, ni con el derecho procesal, ni con ningún aspecto que pueda afectar a leyes existentes. La Comisión está simplemente considerando si desea que la Convención propuesta entre en vigor en una fecha temprana o tardía o quizá nunca. El orador puede comprender que algunas delegaciones sientan escasa simpatía por el proyecto de Convención y no estén dispuestas a recomendar que sus países acepten el instrumento porque están satisfechas con la situación existente. Respeta plenamente la posición de esas delegaciones. No obstante, estima que ellas no deberían presionar sobre una cuestión que al parecer es meramente técnica, como si se tratara de un juego de números, cuando todo el mundo sabe que la decisión que se adopte será fundamental para el destino del proyecto de Convención. La delegación de Italia apoya el mantenimiento de la palabra "quinto" en la línea tercera del párrafo 1.

16. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) duda de que 10 ó 20 de los 36 países representados en la Comisión estén dispuestos a entrar a ser partes en la Convención. Esta convención es un instrumento internacional y no regional; por consiguiente debería atraer al mayor número de países posible. A juicio del orador, se debe aumentar a 10 ó 15 el número de ratificaciones exigidas.

17. El Sr. ABASCAL (México) apoya la cifra de cinco ratificaciones por las razones ya señaladas durante el debate. La exigencia de diez ratificaciones resultaría excesiva y retrasaría la entrada en vigor de una convención satisfactoria. El orador comparte la opinión de que no hay un vínculo fundamental entre el proyecto de Convención y las Reglas de Hamburgo.

18. La Sra. PERT (Observadora por Australia) apoya las observaciones formuladas por el representante de Italia. Es importante para los partidarios del proyecto de Convención que el instrumento entre en vigor lo antes posible. Por lo tanto, la oradora está de acuerdo en que no se exijan más de cinco ratificaciones.

19. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que su delegación es partidaria de que la Convención entre en vigor lo antes posible pero apoyaría que se sustituya la palabra "quinto" por "décimo" en el párrafo 1.

20. El Sr. YUAN Zhenmin (China) está de acuerdo con el representante del Iraq y apoya el requisito de diez ratificaciones. Estima que cinco ratificaciones son demasiado pocas, pero no se opondrá a esa cifra si cuenta con el apoyo de la mayoría.

21. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se adhiere a la posición expresada por el representante del Iraq. Diez ratificaciones representarían un punto de avenencia realista.

22. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) apoya el requisito de cinco ratificaciones. Es importante que la Convención entre en vigor tan pronto como sea posible y más aún habida cuenta de la propuesta de la Comisión de que se convoque una conferencia diplomática.

23. La Sra. VERDON (Canadá) se adhiere a los representantes que son partidarios de que se mantenga la palabra "quinto" en el párrafo 1. Se trata de una solución conciliatoria, habida cuenta del precedente sentado por los recientes convenios de Ottawa, en los que se exigió tres ratificaciones.

24. El Sr. ZUBEIDI (Jamahiriya Árabe Libia) dice que su delegación desea que el proyecto de Convención entre en vigor lo antes posible. Teniendo en cuenta que las Reglas de Hamburgo siguen sin estar en vigor a los diez años de haber sido aprobadas, estima que el número de ratificaciones exigidas debe ser de cinco.

25. El Sr. NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que comparte plenamente los convincentes argumentos aducidos por el Secretario. Su delegación es partidaria de que se mantenga la palabra "quinto" en el párrafo 1.

26. La Sra. PIAGGI de VANOSSI (Argentina) considera práctica la propuesta de que la Convención entre en vigor cuando cinco Estados la hayan ratificado.

27. El Sr. TARKO (Observador de Austria) está de acuerdo con la propuesta de que se exijan cinco ratificaciones. En todo caso, la cifra exigida no debe ser superior a diez.

28. El Sr. BALLEN (Federación Andina de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional de Carga) comparte la opinión de que el presente proyecto de Convención es independiente de las Reglas de Hamburgo. Es importante que el instrumento entre en vigor tan pronto como sea posible para ayudar a los importadores y a los exportadores que participan en el comercio internacional. Por lo tanto, el orador apoya la propuesta de que el proyecto de Convención entre en vigor cuando haya sido depositado el quinto instrumento de ratificación.

29. El PRESIDENTE dice que, según se desprende de las deliberaciones, la mayoría de la Comisión es partidaria de que la Convención entre en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un año contado desde la fecha en que haya sido depositado el quinto instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión desea remitir el párrafo 1 del artículo F al Grupo de Redacción, en esa inteligencia.

30. *Así queda acordado.*

31. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 2.

32. *Queda aprobado el párrafo 2.*

33. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 3.

34. El Sr. CHAFIK (Egipto) pregunta si no se debería emplear la expresión "Estados Partes" en lugar de "Estados contratantes" en el párrafo 3.

35. El PRESIDENTE dice que esa cuestión será tratada por el Grupo de Redacción.

36. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que, a los fines de una mayor claridad, se debería insertar la palabra "internacionales" después de la palabra "servicios" en el párrafo 3.

37. El PRESIDENTE observa que de los artículos 1 y 2 se desprende con bastante claridad que las mercaderías a las que se refieren los servicios son las involucradas en el transporte internacional.

38. *Queda aprobado el párrafo 3.*

39. *Queda aprobado el artículo F en su totalidad.*

Artículo G

40. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 1.

41. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) solicita que se aclaren dos cuestiones. En primer lugar, ¿cuándo se puede formular la solicitud de que se revise o enmiende la Convención?; ¿antes de que ésta haya entrado en vigor o posteriormente? En segundo lugar, ¿puede convocarse dicha conferencia durante el período posterior al depósito del quinto instrumento de ratificación, pero anterior a la efectiva entrada en vigor de la Convención?

42. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el propósito en el que se basa el artículo G es el de que la Convención deberá estar en vigor antes de que se pueda solicitar la convocación de una conferencia. Lo mismo cabe decir con respecto a la segunda pregunta formulada por el representante de la República Islámica del Irán, ya que la Convención entraría en vigor sólo después de que hubiese transcurrido el plazo prescrito, tras el depósito del quinto instrumento de ratificación.

43. El Sr. DJIENA (Camerún) acoge con satisfacción la explicación ofrecida por el representante de la Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional.

44. La Sra. FERNÁNDEZ (Argentina) pregunta si el principio aprobado en relación con el artículo 17 —es decir, que sólo los Estados Partes podrán solicitar que se convoque una reunión de una comisión para estudiar la posibilidad de aumentar o disminuir los límites de la responsabilidad, pero que esa comisión deberá estar integrada por representantes de los Estados contratantes— se aplica a la conferencia mencionada en el artículo G. La oradora estima que sí se debe aplicar.

45. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) considera que la expresión "Estados contratantes" que figura en la primera línea del párrafo 1 debe ser sustituida por las palabras "Estados Partes".

46. El Sr. HASCHER (Francia) dice que el empleo de las palabras "Estados Partes" en la primera línea resolvería el problema temporal, ya que sólo se puede ser Estado Parte en una convención que está ya en vigor.

47. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que está de acuerdo con la representante de la Argentina, en el sentido de que el artículo G debe estar en armonía con el artículo 17, ya aprobado.

48. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) apoya las observaciones formuladas por el representante de los Estados Unidos.

49. El Sr. DJIENA (Camerún) concuerda con el representante de Francia en que la utilización de las palabras "Estados Partes" en la primera línea del párrafo aclara la situación. No obstante, no considera que se deba aplicar el mismo criterio a la revisión de los límites de la responsabilidad que a la revisión de la propia Convención. No es necesario que el artículo G adopte los principios en que se basa el artículo 17.

50. El Sr. PELLICHET (Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados se prevé la participación de los

Estados contratantes en la revisión o enmienda de una convención. Por lo tanto, resultaría lícito y adecuado el empleo de las palabras "Estados Partes" en la primera línea del párrafo 1 y "Estados contratantes" en la tercera línea, aplicando el principio ya aprobado en el caso del artículo 17.

51. El Sr. TARKO (Observador de Austria) está de acuerdo en que se estipule, como en el caso del artículo 17, que sólo los Estados Partes podrán convocar una conferencia para revisar o enmendar la Convención, pero que los Estados contratantes tendrán derecho a participar en esa conferencia.

52. El Sr. TEPAVITCHAROV (Bulgaria) está de acuerdo en que el artículo G debe seguir el principio aprobado en el caso del artículo 17. Sin embargo, existe otra opción: la supresión de las palabras "de los Estados contratantes" en la tercera línea del párrafo 1. Entonces, estando la Convención en vigor, los Estados Partes que solicitasen la convocación de la conferencia podrían decidir qué Estados participarían en ella.

53. Los Sres. AZZIMAN (Marruecos), ABASCAL (México) y CHAFIK (Egipto) se adhieren a la opinión expresada por la representante de la Argentina.

54. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) apoya también la propuesta de la representante de la Argentina, de que se armonice el artículo G con el artículo 17. No tiene un criterio formado sobre la propuesta del representante de Bulgaria, de que se supriman las palabras "de los Estados contratantes" en la línea tercera del párrafo 1, pero no conoce ningún precedente del texto que resultaría tras esa supresión.

55. El Sr. DJIENA (Camerún) dice que no se opone a que se armonice el artículo G con el artículo 17. Sólo desea insistir en la aceptación de las definiciones del "Estado Parte" y "Estado Contratante" que figuran en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

56. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que entiende que se había acordado que la necesidad de armonización con la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados se reflejaría en el informe de la Comisión.

57. El PRESIDENTE dice que, según su interpretación, la mayoría de la Comisión desea que se armonice el párrafo 1 del artículo G con el artículo 17, en cuanto al derecho a convocar una conferencia para revisar o enmendar la Convención y al derecho a participar en dicha conferencia. Si no hay objeciones, considerará que la Comisión desea remitir el párrafo 1 al Grupo de Redacción, en esa inteligencia.

58. *Así queda acordado.*

59. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el párrafo 2.

60. *Queda aprobado el párrafo 2.*

61. *Queda aprobado el artículo G, en su forma enmendada.*

Artículo H

62. El PRESIDENTE, refiriéndose a la nota referente al artículo H que figura entre corchetes, recuerda que la cuestión de la ubicación adecuada del texto actual del artículo 17 en el proyecto de Convención ha sido examinada durante el examen de ese artículo. Propone que la cuestión de la ubicación de ese texto se remita al Grupo de Redacción.

63. *Así queda acordado.*

Artículo I

64. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) se pregunta si no convendría sustituir las palabras "Estado contratante" que figuran en el párrafo 1 por "Estado Parte" y si ese cambio es de forma o de fondo.

65. El PRESIDENTE dice que, a su juicio, se trata de una cuestión de redacción, ya que sólo un Estado Parte en la Convención estaría en condiciones de denunciarla.

66. *Queda aprobado el artículo I.*

Artículo 6 (continuación)

67. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que, teniendo en cuenta su propia decisión de que el proyecto de Convención se someta a una conferencia diplomática, considere si se deben suprimir las cifras que figuran entre corchetes en el párrafo 1 del artículo 6.

68. El Sr. CHAFIK (Egipto), con el apoyo de los Sres. LARSEN (Estados Unidos de América), NESTEROV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) y ABYANEH (República Islámica del Irán), dice que el número de unidades de cuenta que figuran en el párrafo se debe indicar entre corchetes. Es preferible que las cantidades reales de los límites de responsabilidad sean examinados por el mayor número posible de Estados, como podrá ocurrir en la conferencia diplomática propuesta. No es necesario que se examinen ahora esas cifras.

69. El PRESIDENTE dice que interpreta que la Comisión desea mantener los corchetes que figuran en el párrafo 1 del artículo 6.

70. *Así queda acordado.*

Título del proyecto de Convención

71. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) recuerda que se ha sugerido sustituir el término "comercio internacional" que figura en el título del proyecto de Convención por las de "transporte internacional de mercaderías". Considera que el Grupo de Redacción debería examinar esta cuestión.

72. El PRESIDENTE dice que se han impartido instrucciones al Grupo de Redacción para que examine la cuestión. Cree entender, no obstante, que no ha habido ninguna propuesta concreta de que se modifique el título del proyecto de Convención.

73. El Presidente declara que la Comisión ha terminado el examen del proyecto de Convención en primera lectura.

El debate reflejado en la presente acta resumida termina a las 15.40 horas.

Acta resumida de la 424a.* sesión

[A/CN.9.SE.424]

Miércoles 31 de mayo de 1989, a las 9.30 horas

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 9.35 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298; A/CN.9/XXII/CRP.7, A/CN.9/XXII/CRP.7/Rev.1 y A/CN.9/XXII/CRP.7/Add.1)

Informe del Grupo de Redacción

1. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice, al presentar el informe del Grupo de Redacción, que la parte del informe relativa a los artículos 1 a 10 del proyecto de Convención figura, en su versión inglesa, en el documento A/CN.9/XXII/CRP.7. Las versiones en árabe, chino, español, francés y ruso de esa parte del informe figuran en el documento A/CN.9/XXII/CRP.7/Rev.1. La parte del informe relativa a los artículos 11 a 25 figura, en sus versiones en los seis idiomas, en el documento A/CN.9/XXII/CRP.7/Add.1.

2. En cumplimiento de su mandato, el Grupo de Redacción ha examinado el texto del proyecto de Convención a la luz de las instrucciones de la Comisión y el informe que ahora se presenta es el resultado de esa labor.

3. El PRESIDENTE invita a la Comisión a que examine el informe del Grupo de Redacción.

Título de la Convención

4. El Sr. YUAN Zhenmin (China) recuerda la sugerencia de su Gobiemo (A/CN.9/XXII/CRP.3, página 1) sobre la enmienda del título del proyecto de Convención, y las observaciones hechas a ese respecto por el representante de los Estados Unidos de América y el observador de la República Democrática Alemana.

5. Su delegación es de la opinión de que el alcance del comercio internacional, concepto que también abarca los pagos y los seguros, es demasiado amplio como para que se haga referencia a él en el título del presente proyecto de Convención. Señala que al empresario de una terminal le incumbirá una responsabilidad universal tanto si las mercaderías de que se hace cargo son objeto de comercio como si no lo son. Las remesas que no tienen relación alguna con el comercio abarcan artículos como donativos, material para exposiciones, suministros para programas de ayuda o cargamentos de socorro para desastres nacionales. Un empresario no debería tener que plantearse la decisión de si un cargamento debe o no designarse como objeto de "comercio".

6. Aunque China no insistirá por ahora en su sugerencia de que las palabras "comercio internacional" sean sustituidas por las palabras "transporte internacional de mercaderías", volverá sobre la cuestión más adelante. Pide que la postura de su delegación quede reflejada en el informe de la Comisión.

7. El PRESIDENTE dice que así se hará.

8. *Queda aprobado el título.*

Artículo 1

9. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la propuesta de los Países Bajos de insertar en el inciso *d)* una referencia a la "manipulación física de las mercaderías" ha sido examinada por el Grupo de Redacción, que ha llegado a la conclusión de que la formulación particularizada de ese párrafo refleja suficientemente la noción de servicios físicamente relacionados con el transporte, tal como es la intención de la Comisión, y que no es necesaria ninguna adición.

10. *Queda aprobado el artículo 1.*

Artículo 2

11. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) hace notar una discrepancia evidente entre la versión inglesa y la versión francesa del inciso *a)* del párrafo 1. La versión francesa incluye una referencia a "territorio" que no figura en la versión inglesa.

12. El Sr. OCHIAI (Japón), apoyado por el Sr. BONELL (Italia), pide que se facilite una indicación de las modificaciones que ha introducido el Grupo de Redacción en el texto que figura en el documento A/CN.9/298.

13. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que las palabras "Estado contratante" en el inciso *a)* han sido sustituidas por "Estado Parte" de conformidad con la decisión de la Comisión. El inciso *b)* es un nuevo inciso y el inciso *b)* original ha pasado a ser el inciso *c).*

14. El Sr. GOH (Singapur) pregunta si el Grupo de Redacción ha considerado la posibilidad de incluir en el proyecto de Convención una definición de "Estado Parte".

15. El PRESIDENTE recuerda que la Comisión examinó esa cuestión pero que no adoptó ninguna decisión de incluir tal definición en el texto.

16. *Queda aprobado el artículo 2.*

Artículo 3

17. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, en la versión inglesa, las palabras *"made them available"* han sido sustituidas por *"placed them at the disposal of"*, cambio que ha pedido la Comisión.

18. *Queda aprobado el artículo 3.*

Artículo 4

19. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda que ha habido diferencias de opinión en la Comisión con respecto al criterio que ha de adoptarse para la formulación del párrafo 1 del artículo 4. El Presidente convocó

*No se levantaron actas resumidas de las sesiones 422a. y 423a.

un grupo de trabajo encargado de examinar la cuestión y el grupo de trabajo llegó a una solución consistente en la aprobación por la Comisión del texto preparado por el Grupo de Redacción, en el siguiente entendimiento:

> "La Comisión entiende que, si el documento a que se hace referencia en el inciso *a)* del párrafo 1 contiene información adicional, señalando, por ejemplo, el estado y la cantidad de las mercaderías, el efecto jurídico de la firma de tal documento por el empresario se determinará con arreglo a las disposiciones pertinentes de la legislación nacional. Además, el efecto jurídico de la emisión del documento a que se hace referencia en el inciso *b)* del párrafo 1 se determinará con arreglo a las disposiciones pertinentes de la legislación nacional."

20. La principal diferencia de opinión ha girado en torno al efecto de la firma del empresario a que se hace referencia en el inciso *a)* del párrafo 1. Una de las opiniones expresadas es que cabría interpretar esa firma como un simple recibo. No obstante, otros han opinado que la firma conlleva algunas consecuencias jurídicas como, por ejemplo, la de que si el documento indica el estado o cantidad de las mercaderías, el empresario, al firmar el documento, acepta esas indicaciones.

21. La Comisión no se pronunció acerca de las consecuencias que tiene para el empresario su firma del documento ni sobre el tipo de consecuencias jurídicas que resultarán de esa firma, aparte de indicar que las consecuencias quedarán determinadas por la legislación nacional. Ese criterio pareció razonable.

22. El orador señala que, aunque el párrafo 1 en la forma presentada por el Grupo de Redacción significa que la firma del documento por el empresario no entraña consecuencias por lo que se refiere al estado o cantidad de las mercaderías, el propio documento podría incluir tales indicaciones, como en el caso de un conocimiento de embarque, en el que el transportista puede hacer constar detalles del estado o cantidad de las mercaderías.

23. El Sr. BONELL (Italia) elogia los esfuerzos del Grupo de Redacción y del Grupo de Trabajo, pero dice que su delegación no puede apoyar plenamente ni el fondo ni la forma de la disposición que ahora se presenta. Desea dejar constancia de que su delegación sigue teniendo dificultades con el texto del párrafo 1 del artículo 4. Se trata de una disposición que bien cabría examinar con más detalle en el marco de una conferencia diplomática.

24. El Sr. TARKO (Observador de Austria) dice que el texto presentado por el Grupo de Redacción refleja el resultado del debate en la Comisión. No obstante, el inciso *a)* del párrafo 1 y el párrafo 2 no constituyen, a juicio de su delegación, una solución adecuada del problema. El orador cree que la Comisión, en su afán por no imponer cargas excesivas al empresario, ha ido demasiado lejos en la dirección contraria. Se pregunta cuáles serían las consecuencias si, por ejemplo, un empresario omitiera firmar el documento a que se hace referencia.

25. El PRESIDENTE dice que las declaraciones del representante de Italia y del observador de Austria quedarán reflejadas en el informe de la Comisión.

26. El Sr. BERGSTEN (Secretario de la Comisión) dice que evidentemente no queda tiempo para que la Comisión vuelva a ocuparse de cuestiones de fondo. No obstante, todavía puede examinar desde luego aspectos de redacción cuando parezca que dan lugar a problemas jurídicos.

27. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que el Grupo de Redacción ha dedicado grandes esfuerzos a conseguir un acuerdo sobre el texto del artículo 4, que ha planteado dificultades especiales. Hace un llamamiento a todas las delegaciones para que acepten el texto del Grupo de Redacción.

28. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que, aunque ha sido miembro del Grupo de Redacción, no puede aceptar el texto propuesto para el inciso *a)* del párrafo 1 del artículo 4. Desea hacerse eco de las observaciones del representante de Italia y del observador de Austria.

29. La Sra. KLEIS (Dinamarca) también hace suyas esas observaciones. En opinión de su delegación, el texto propuesto por el Grupo de Redacción no es satisfactorio.

30. El Sr. TARKO (Observador de Austria) señala que el problema que se está debatiendo tal vez se resuelva introduciendo nuevamente en el inciso *a)* del párrafo 1 las palabras "y se señale su estado y cantidad", que se han suprimido, y añadiendo, entre corchetes, después de esas palabras, la frase "en la medida en que ello pueda determinarse por medios razonables de verificación".

31. La Sra. SASEGBON (Nigeria) dice que la solución más práctica tal vez sea suprimir el inciso *a)* del párrafo 1.

32. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que se opone firmemente a que se sigan debatiendo cuestiones de fondo. El único tema que la Comisión tiene ahora ante sí es la aprobación del informe del Grupo de Redacción. Aunque el texto en su forma actual tal vez no sea perfecto, el orador lo considera satisfactorio. Las discrepancias quedarán reflejadas en las actas resumidas del período de sesiones y en el informe de la Comisión.

33. El Sr. POHUNEK (Checoslovaquia) está de acuerdo con el orador precedente. No es partidario de presentar a la Asamblea General un proyecto de artículo que contenga frases entre corchetes.

34. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) y el Sr. YUAN Zhenmin (China) apoyan también los comentarios del observador de la República Democrática Alemana.

35. El Sr. BONELL (Italia) dice que no ha querido insinuar una crítica de la labor realizada por el Grupo de Redacción. Desea únicamente que el informe de la Comisión refleje el hecho de que algunas delegaciones no están completamente satisfechas con la solución propuesta.

36. El PRESIDENTE indica que la Comisión tal vez desee aprobar el párrafo 1 del artículo 4 en esa inteligencia.

37. *Así queda acordado.*

38. *Quedan aprobados los párrafos 2 y 3.*

39. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción ha efectuado los siguientes cambios en el texto del párrafo 4) que figura en el informe del Grupo de Trabajo: en primer lugar, en la primera línea las palabras "que se emita conforme al" han sido sustituidas por las palabras "al que se refiere el"; en segundo lugar, se ha suprimido la coma entre las palabras "impresa" y "en facsímile" en la segunda línea; y, en tercer lugar, se han añadido al final del párrafo las palabras "si ello no es incompatible con las leyes del país en que se firme el documento", armonizando así el párrafo con el texto de la disposición correspondiente de las Reglas de Hamburgo. De conformidad con las instrucciones de la Comisión, el Grupo de Redacción ha examinado si la redacción del párrafo debe basarse en la de las Reglas de Hamburgo o en la de la Convención de las Naciones Unidas

sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales, y ha llegado a la conclusión de que, en el presente contexto, la primera solución sería más apropiada.

40. El Sr. ABASCAL (México) dice que, como miembro del Grupo de Redacción, aceptó esa conclusión. No obstante, tras reflexionar, sigue preguntándose si la adopción de la redacción de las Reglas de Hamburgo de 1978 no sería efectivamente un paso atrás. La Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales es un instrumento más reciente y representa un adelanto en la práctica comercial tanto internacional como nacional. Pide que el texto del párrafo *k)* del artículo 5 de esa Convención se lea a la Comisión para que ésta pueda elegir entre las dos opciones.

41. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el texto a que se ha hecho alusión dice así: "El término 'firma' designa la firma manuscrita, su facsímile o una autenticación equivalente efectuada por otros medios".

42. El Sr. BONELL (Italia) dice que, al igual que al representante de México, el texto propuesto por el Grupo de Redacción le plantea algunas dificultades y opina que, con sujeción a las consideraciones de redacción, la solución alternativa podría ser más apropiada. Le bastará que esa observación de su delegación quede reflejada en el acta de la sesión.

43. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) señala que en la versión en español del párrafo 4 las palabras "al que" en la primera línea deben sustituirse por "a que".

44. *Queda aprobado el párrafo 4.*

45. *Queda aprobado el artículo 4 en su totalidad.*

Artículo 5

46. El Sr. KATZ (Subdivisón de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción no ha modificado los párrafos 1 y 2.

47. *Quedan aprobados los párrafos 1 y 2.*

48. El Sr. KATZ (Subdivisón de Derecho Mercantil Internacional) dice que, en el párrafo 3, la Comisión pidió al Grupo de Redacción que, en la versión inglesa, sustituyera las palabras *"make them available to"* por *"place them at the disposal of"*. El Grupo de Redacción ha suprimido también, en la versión inglesa, la coma después de las palabras *"take delivery of them"*.

49. El Sr. GOH (Singapur) sugiere que, en la versión inglesa, se inserte la palabra *"to"* después de la palabra *"over"* en la segunda línea.

50. El PRESIDENTE cree entender que no hay objeción a ese cambio de redacción.

51. *Así queda acordado.*

52. *Queda aprobado el párrafo 3, con la enmienda introducida en la versión inglesa únicamente.*

53. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que se han efectuado varios cambios en el párrafo 4, a saber: en la versión inglesa las palabras *"make them available to"* han sido sustituidas por *"place them at the disposal of"* y, en aras de la coherencia y para evitar interpretaciones no deseadas, se ha añadido la palabra "expresamente", utilizada en el párrafo 3, antes de la palabra "convenida" en el párrafo 4. Al final del párrafo, para cumplir con el deseo de la Comisión de que se especificase la persona que puede considerar las mercancías perdidas, el Grupo de Redacción ha modificado la redacción a "la persona con derecho a formular una reclamación por la pérdida de las mercaderías podrá considerarlas perdidas".

54. El Sr. GOH (Singapur) dice que en la primera línea de la versión inglesa debe insertarse la palabra *"to"* después de *"goods"*.

55. El PRESIDENTE cree entender que no hay objeción a ese cambio de redacción.

56. *Así queda acordado.*

57. *Queda aprobado el párrafo 4, con la enmienda introducida en la versión inglesa únicamente.*

58. *Queda aprobado el artículo 5, con las enmiendas introducidas en la versión inglesa únicamente.*

Artículo 6

59. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional), refiriéndose al párrafo 1, dice que la Comisión, al estimar necesario esclarecer las condiciones en que el transporte de mercaderías por mar o por vías de navegación interior daría lugar a una limitación inferior de la responsabilidad, adoptó el principio de que para que se aplique ese límite inferior el transporte debe tener lugar inmediatamente antes o inmediatamente después de que las mercaderías estén en manos del empresario de la terminal. Esa decisión se ha puesto en práctica empleando en el inciso *b)* del párrafo 1 la frase "no obstante, si las mercaderías . . . para que sean transportadas de dicho modo". Con objeto de establecer que un posible hecho que medie entre el transporte de las mercaderías al terminal y el momento en que el empresario se hace cargo de ellas (por ejemplo, la carga y descarga de un buque por estibadores independientes) no debe impedir la aplicación de los límites inferiores de responsabilidad, el Grupo de Redacción ha estimado conveniente añadir la última oración del inciso *b)*. Al efectuar esos cambios, el Grupo de Redacción ha decidido también reestructurar el párrafo 1 en interés de una mayor claridad.

60. El Sr. BONELL (Italia) expresa su satisfacción por la nueva estructura del párrafo 1 pero opina —aunque no desea insistir en ello— que se ha introducido algún cambio de fondo. El nuevo texto parece reflejar sólo parcialmente las opiniones de la Comisión. Su delegación, por ejemplo, sugirió que los cambios debían concentrarse en la posibilidad de facilitar criterios objetivos para ayudar al empresario a reconocer cuándo ha habido o habrá transporte por mar o por vías de navegación interior. En su opinión, el texto del párrafo en su forma actual es indebidamente complicado.

61. *Queda aprobado el párrafo 1.*

62. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción no ha introducido cambios en los párrafos 2 a 4 del artículo 6.

63. *Quedan aprobados los párrafos 2 a 4.*

64. *Queda aprobado el artículo 6 en su totalidad.*

Artículo 7

65. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción no ha modificado la

versión en inglés del artículo 7. No obstante, por lo que se refiere al título del artículo, ha tratado de cerciorarse de que las versiones en los demás idiomas correspondan con el texto inglés. Se pidió también al Grupo de Redacción que se cerciorase de que la palabra *"otherwise"*, empleada en la versión inglesa del párrafo 1, quedara reflejada con exactitud en las versiones en los demás idiomas. Así se ha hecho.

66. El Sr. BONELL (Italia) reconoce que ha habido dificultad para armonizar las versiones en los distintos idiomas del artículo 7, sobre todo en el caso del título del artículo. No puede comprender el motivo en el que se basa la diferencia de redacción adoptada para el título de la versión francesa.

67. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que la cuestión fue examinada con cierto detenimiento entre las delegaciones de habla francesa y los servicios de idiomas.

68. El Sr. MORÁN (España) dice que el texto básico examinado ha sido la versión inglesa. Sugiere que las preguntas relativas a la redacción de las versiones en los demás idiomas se dirijan a los correspondientes miembros del Grupo de Redacción.

69. El PRESIDENTE observa que el texto ha de aprobarse en las versiones en todos los idiomas. Debe corregirse cualquier discrepancia. Si resulta imposible resolver ciertos problemas de esa índole, la Comisión tendrá que tomar nota de la situación y señalar en su informe que es necesario armonizar las versiones en los distintos idiomas.

70. El Sr. HASCHER (Francia) dice que el texto actual del título del artículo 7 corresponde exactamente a los deseos de las delegaciones de habla francesa y al contenido del artículo 7. Entiende que los representantes del Camerún y Marruecos son de la misma opinión.

71. El Sr. BONELL (Italia) dice que existe una diferencia patente en cuanto al fondo entre los títulos del artículo en inglés y en francés. Aunque el nuevo título francés tal vez sea el preferido por las delegaciones de habla francesa, la decisión de la Comisión fue ajustar a la versión inglesa las versiones en los demás idiomas. Por lo tanto, debe restablecerse el anterior título en francés.

72. El Sr. PELICHET (Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado) concurre con el representante de Italia. La expresión *"recours en responsabilité"* no corresponde al título inglés. Habrá que encontrar una fórmula en francés que se ajuste más estrechamente al título en inglés y al fondo del artículo 7.

73. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que la dificultad radica en adaptar el título al contenido del artículo. La referencia del título inglés a reclamaciones extracontractuales parece contradecir los párrafos 1 y 2, que no excluyen la posibilidad de una acción fundada en un contrato. El título utilizado en la versión francesa del documento A/CN.9/XXII/CRP.7/Rev.1 es de carácter general y dimana de un esfuerzo por lograr la consonancia más estrecha posible entre el título del artículo y su contenido.

74. El Sr. HASCHER (Francia) expresa su acuerdo con el representante de Marruecos. Mantiene que el título del artículo 7 presentado por el Grupo de Redacción refleja las opiniones de la Comisión.

75. El PRESIDENTE observa que, al parecer, no hay objeción a la versión inglesa del título.

76. El Sr. BONELL (Italia) reconoce que algunas delegaciones han expresado reservas acerca de la idoneidad del título. No obstante, estima que las delegaciones de habla francesa no tienen derecho a escoger un título propio. Insta a que se acepte la opinión mayoritaria y pide que se observen los procedimientos normales para abordar textos internacionales en varios idiomas.

77. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) señala que el artículo correspondiente de las Reglas de Hamburgo también lleva un título diferente en la versión francesa, a saber, *"Recours judiciaires"*. El problema consiste en decidir cómo designar la misma realidad: optar por una consonancia lingüística formal o basar la armonización en el contenido real del artículo de que se trata.

78. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que, sobre la base de la decisión de la Comisión, reflejada en el proyecto de informe sobre el período de sesiones (A/CN.9/XXII/CRP.1/Add.8, párrafo 3), apoya las opiniones manifestadas por el representante de Italia.

79. El Sr. CHAFIK (Egipto) sugiere que se dé el siguiente texto al párrafo 1 del artículo 7 para que armonice con el título del artículo:

> "Las exoneraciones y límites de la responsabilidad establecidos en la presente Convención serán aplicables a toda acción fundada en la responsabilidad contractual o en la responsabilidad extracontractual contra el empresario respecto de la pérdida o el daño de las mercaderías, así como respecto de la demora en la entrega de las mercaderías."

80. El PRESIDENTE sugiere que se aplace la continuación del debate sobre el título del artículo 7. Invita a que se hagan observaciones sobre los párrafos 1 a 3 del artículo 7.

81. *Quedan aprobados los párrafos 1 a 3.*

82. *Queda aprobado el artículo 7 con exclusión de su título.*

Artículo 8

83. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el único cambio efectuado ha sido la sustitución de la palabra *"limit"* por *"limitation"* en la versión inglesa en los párrafos 1 y 2 con objeto de armonizar la terminología con la empleada en las Reglas de Hamburgo.

84. El Sr. TANASESCU (Observador de Rumania) sugiere como posible título del artículo "Pérdida del derecho a la responsabilidad limitada".

85. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) dice que, en opinión de su delegación, tal vez sea desaconsejable referirse en el título a un derecho a la limitación de responsabilidad, porque las limitaciones de responsabilidad en cuestión son consecuencia de una disposición objetiva y no de la discreción del empresario. Es cierto que pueden establecerse límites superiores mediante acuerdo entre las partes o en caso de error deliberado, pero ambas circunstancias son ajenas a la voluntad del empresario.

86. Cuando la Comisión discutió el artículo 8, su delegación propuso un título más objetivo que no hace referencia a un derecho no existente del empresario a limitar la responsabilidad. Esa propuesta recibió el apoyo de varias delegaciones y fue remitida al Grupo de Redacción.

87. El Sr. BONELL (Italia) se hace eco de las opiniones expresadas por el representante de Marruecos.

88. *Quedan aprobados los párrafos 1 y 2.*

89. *Queda aprobado el artículo 8 en su totalidad.*

Artículo 9

90. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que, en cumplimiento de una decisión de la Comisión, se han incluido en el párrafo introductorio del artículo las palabras "aplicables en el país donde se entregan las mercaderías".

91. En el inciso *a)* se ha insertado la palabra "lícitos" después de la palabra "medios" para indicar que sólo pueden emplearse medios legítimos para destruir las mercaderías, transformarlas en inofensivas o deshacerse de ellas.

92. Se ha hecho un ligero cambio de redacción en el comienzo del inciso *b)* que ahora dice: "ser reembolsado de todos los gastos que ocasione al empresario adoptar las medidas . . .". Para reflejar la decisión de la Comisión de especificar quién es la persona obligada a reembolsar al empresario en virtud del inciso, se ha añadido al final del inciso la frase "por la persona que no cumplió con la obligación de informarle sobre la naturaleza peligrosa de las mercaderías establecida en esas normas o esos reglamentos".

93. El Sr. BONELL (Italia) dice que no puede comprender la referencia hecha en el inciso *b)* a "esas normas". Además, el inciso *b)* es la primera disposición que cita una obligación de informar y, lo que es más, únicamente en la medida en que lo prescriben las normas aplicables. Se trata de una innovación considerable y no fue su impresión que la Comisión en su totalidad hubiese deseado ir tan lejos.

94. La Sra. PERT (Observadora de Australia), refiriéndose al inciso *a)*, sugiere que se suprima la palabra "lícitos" de donde figura actualmente y que el párrafo comience con las palabras "Adoptar todas las precauciones lícitas . . .".

95. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) cree que la redacción sugerida por la observadora de Australia tal vez implique que para deshacerse de las mercaderías se pueden emplear medios ilícitos. Como fórmula de transacción, sugiere que se mantenga la palabra "lícitos" en la cuarta línea del inciso *a)* y que se inserte también la palabra "lícitas" después de la palabra "precauciones" al principio del inciso.

96. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) no ve la necesidad de emplear la palabra "lícitos/as" dos veces en el inciso.

97. El Sr. TARKO (Observador de Austria) apoya la enmienda sugerida por la observadora de Australia.

98. El Sr. HASCHER (Francia) propone que la palabra *"endommagement"*, utilizada en la versión francesa del inciso *a)*, se sustituya por la palabra *"déterioration"*.

99. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) dice que puede aceptar la enmienda sugerida por la observadora de Australia.

100. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) opina que el empleo de la palabra "lícitas" para calificar "precauciones" en el inciso *a)* crearía confusión a los lectores de la versión española.

101. El Sr. AZZIMAN (Marruecos) cree que existe un elemento de ambigüedad al referirse, en el contexto de "precauciones lícitas", al acto ilícito de destruir mercaderías pertenecientes a otros. Recuerda que durante el debate inicial sobre el inciso, el representante de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas propuso que en él se hiciera referencia a la destrucción o disposición de las mercancías de manera que no fuera perjudicial para el medio ambiente. El empleo sugerido de la expresión "precauciones lícitas" al principio del párrafo no transmite esa idea.

Se levanta la sesión a las 12.40 horas.

Acta resumida (parcial)* de la 425a. sesión

Miércoles 31 de mayo de 1989, a las 14.00 horas

[A/CN.9/SR.425]

Presidente: Sr. RUZICKA (Checoslovaquia)

Se declara abierta la sesión a las 14.10 horas

Proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional *(continuación)* (A/CN.9/298, A/CN.9/319 y Add.1-5, A/CN.9/321; A/CN.9/XXII/CRP.7, A/CN.9/XXII/CRP.7/Rev.1 y A/CN.9/XXII/CRP.7/Add.1)

Artículo 9 (continuación)

1. La Sra. PERT (Observadora de Australia) reconoce la dificultad de encontrar en la fase actual otra variante que resulte adecuada para el inciso *a)*. Sin embargo, propone que no se utilice en absoluto en el inciso *a)*, la palabra "lícitos" e indica que debería aclararse en el informe de la Comisión que cualesquiera medios que se utilicen para destruir las mercaderías o deshacerse de ellas deberán ser conformes con la legislación pertinente sobre destrucción o eliminación de mercaderías peligrosas.

2. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que no puede apoyar la supresión de la palabra "lícitos", cuyo uso responde a la finalidad de garantizar que el empresario no pueda deshacerse de las mercaderías en su propio beneficio o conservarlas y notificar que las ha destruido.

3. El Sr. MORÁN (España) coincide con el anterior orador en que se debe mantener la palabra "lícitos" en el inciso *a)*.

4. *Queda aprobado el artículo 9.*

*No se levantó acta de la sesión con posterioridad a las 16.30 horas.

Artículo 7 (continuación)

5. El Sr. HASCHER (Francia) propone que en el texto francés el título del artículo 7 sea: *"Application aux actions non-contractuelles"*.

6. El Sr. CHAFIK (Egipto) recuerda que la delegación de Marruecos ha señalado que existe una discrepancia entre el título del artículo 7 y el contenido del párrafo 1. En tanto que el título se refiere a reclamaciones extracontractuales, el texto del párrafo 1 se refiere a acciones fundadas en la responsabilidad contractual, en la responsabilidad extracontractual o en otra causa. La propuesta del representante de Francia relativa al texto francés no contribuiría a resolver esa discrepancia.

7. La Sra. JAMETTI (Observadora de Suiza) apoya la propuesta del representante de Francia, aunque coincide con el representante de Egipto en que persiste el problema de la discrepancia.

8. El Sr. BOUCETTA (Marruecos) dice que su delegación apoyará la propuesta del representante de Francia. Sin embargo, quisiera que en el informe de la Comisión se hiciera referencia a las observaciones de la delegación de Marruecos sobre la discrepancia existente entre el título del artículo 7 y el párrafo 1 de dicho artículo.

9. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que a su delegación le resultará difícil aceptar una divergencia entre los textos francés e inglés del título del artículo 7. A su juicio los textos en los diversos idiomas deben ser idénticos. Tal vez deba mantenerse el título en el texto francés del documento A/CN.9/XXII/CRP.7/Rev.1 y recomendarse en el informe de la Comisión que la cuestión se examine en la conferencia diplomática propuesta.

10. El PRESIDENTE dice que si las delegaciones de habla francesa consideran que hay una divergencia entre los textos inglés y francés del título sería necesario efectuar una modificación.

11. *Queda aprobada la propuesta del representante de Francia de que en el texto francés el título del artículo 7 sea* "Application aux actions non-contractuelles".

12. *Queda aprobado el título del artículo 7, enmendado únicamente en lo que respecta al texto francés.*

Artículo 10

13. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción ha introducido las siguientes modificaciones en el artículo 10: en el párrafo 1, se han sustituido las palabras "devengados con motivo de" *("relating to")* de la primera frase por "devengados con ocasión de" *("which are due in connection with")*; en la segunda frase, se han sustituido las palabras *"any applicable law"* por *"the applicable law"* en el texto inglés. El párrafo 2 no se ha modificado. En el párrafo 3 la última parte de la primera oración, a continuación de las palabras "el empresario estará facultado," ha sido modificada, para que su texto diga "en la medida que lo autorice la legislación del país donde se encuentren las mercaderías, a vender, en todo o en parte, las mercaderías sobre las que haya ejercido el derecho de retención previsto en el presente artículo". En la segunda oración de ese párrafo, se han intercalado dos veces las palabras "paletas u otros elementos análogos de transporte o embalaje", y se ha modificado la última parte de la frase a partir de la palabra "excepto" para que diga "excepto en lo que respecta a las reclamaciones por las reparaciones o las mejoras que el empresario efectúe en los contenedores, paletas u otros elementos análogos de transporte o embalaje". En el párrafo 4 se ha sustituido la palabra "otros" por "sus demás" y las palabras "en que el empresario tenga su establecimiento" por "donde se encuentren las mercaderías".

14. El Sr. OCHIAI (Japón) dice que, a juicio de su delegación, al modificar el párrafo 1 del artículo 10 no se ha incorporado una propuesta de la delegación de Finlandia aceptada por la Comisión. A este respecto se remite al párrafo 2 del documento A/CN.9/XXII/CRP.1/Add.11.

15. El Sr. BONELL (Italia) coincide con el orador precedente en relación con la propuesta de Finlandia, y propone que se suprima, por superflua, la frase "durante el período en que responde por ellas" que figura en el párrafo 1.

16. EL Sr. EYZAGUIRRE (Chile), en relación con la expresión *"costs and claims"* que se utiliza en el texto inglés de la primera frase del párrafo 1, pregunta por qué razón se han reemplazado en el texto español las palabras "el importe y los gastos" por "el costo y otros créditos", que, a juicio de su delegación, no tienen el mismo significado. El término "costo" tiene un alcance más amplio. Algunas reclamaciones comprenden retribuciones, y éstas no pueden incluirse en los costos. Es preferible utilizar el término "gastos", por cuanto la expresión "otros créditos", sólo sirve para inducir a confusión.

17. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) dice que el Grupo de Redacción examinó el problema de la traducción de la expresión inglesa *"costs and claims"* a los textos en otros idiomas. El orador recuerda que hubo consenso sobre la expresión española utilizada en el informe del Grupo de Redacción.

18. El Sr. ABASCAL (México) coincide con la delegación de Chile en que la expresión española anteriormente utilizada era más clara. Sin embargo, desgraciadamente, no correspondía exactamente a la expresión utilizada en el texto inglés. Tras celebrar consultas sobre el significado exacto de las palabras *"costs and claims"* se adoptó una nueva formulación en español para acomodar el texto a la versión inglesa.

19. El Sr. BALLEN (Federación Andina de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional de Carga) se hace eco de las observaciones del representante de Chile, y considera preferible que se vuelva a adoptar la expresión utilizada inicialmente en el texto español.

20. El Sr. OCHIAI (Japón) apoya la propuesta del representante de Italia de que se supriman las palabras "durante el período en que responde por ellas".

21. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) dice que su delegación recuerda también que la Comisión decidió aprobar la propuesta del Gobierno de Finlandia que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3. El orador apoya la supresión propuesta por el representante de Italia.

22. El Sr. GRIFFITH (Observador de Australia) dice que su delegación apoya también la propuesta del representante de Italia.

23. El Sr. LEBEDEV (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) dice que el Grupo de Redacción ha incorporado al párrafo 1 una parte de la propuesta de Finlandia que figura en el documento A/CN.9/319/Add.3, a saber, la introducción de las palabras "con respecto a esas mercaderías". En cambio, no ha adoptado la propuesta de Finlandia de que se incluya en el artículo 10 un nuevo inciso por el que se faculta al empresario a vender las mercaderías que no hayan sido reclamadas una vez transcurrido un plazo determinado. A su juicio no sería acertado

suprimir la frase "durante el período en que responde por ellas", como ha propuesto la delegación de Italia, por cuanto ello rompería la conexión con el artículo 3. El orador propone que se mantenga sin modificaciones el párrafo 1, pero que en el informe de la Comisión quede constancia de que sigue sin resolverse el problema del alcance del derecho de retención sobre las mercaderías que no hayan sido reclamadas.

24. El Sr. SCHROCK (República Federal de Alemania) señala que el párrafo 1 del artículo 10 se refiere al derecho de retención de las mercaderías, en tanto que en el párrafo tercero de las observaciones del Gobierno de Finlandia que figuran en el documento A/CN.9/319/Add.3 se propone que el derecho de los empresarios a vender las mercaderías se amplíe a las mercaderías que no hayan sido reclamadas. No es lo mismo un derecho de retención que un derecho de venta.

25. El Sr. OCHIAI (Japón) señala a la atención de la Comisión la propuesta, a cuya aceptación por la Comisión se hace referencia en el párrafo 2 del documento A/CN.9/XXII/CRP.1/Add.11, de que el derecho de retención del empresario sobre las mercaderías se amplíe a fin de abarcar las mercaderías que no hayan sido reclamadas. Ese aspecto no se recoge en el texto del artículo 10 que se presenta ahora a la Comisión.

26. El Sr. ABASCAL (México) dice que, las delegaciones de habla española tras haber conferido entre sí, convinieron en que el texto español del artículo 10 que se presenta a la Comisión podía considerarse como alineado con los textos francés e inglés.

27. El Sr. EYZAGUIRRE (Chile) dice que está dispuesto a aceptar el texto que se está examinando siempre que en el informe de la Comisión conste la interpretación de su delegación de que en el texto español la palabra "costos" abarca también el concepto que expresa la frase "los derechos de crédito por los honorarios correspondientes a los servicios prestados".

28. El Sr. BALLEN (Federación Andina de Consejos de Usuarios del Transporte de Cargas) coincide con la interpretación del orador precedente.

29. El PRESIDENTE dice que entiende que la Comisión desea mantener sin modificaciones el artículo 10 y hacer referencia en su informe al problema de las mercaderías no reclamadas.

30. *Así queda acordado.*

31. *Queda aprobado el artículo 10.*

Artículo 11

32. El Sr. OCHIAI (Japón) manifiesta su sorpresa por el empleo en el texto inglés de las palabras *"final recipient"* en el párrafo 2, y opina que es preferible la expresión original *"final destination"*.

33. El PRESIDENTE aclara que el Grupo de Redacción ha acomodado en este caso el texto inglés al texto francés.

34. El Sr. OCHIAI (Japón) propone que en la versión inglesa del párrafo 4 se sustituya la palabra *"must"* por *"shall"*.

35. *Así queda acordado.*

36. *Queda aprobado el artículo 11, en su forma enmendada.*

Artículo 12

37. El PRESIDENTE, en contestación a una pregunta del Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán), confirma que en el informe de la Comisión se recogerán las observaciones formuladas por la delegación de la República Islámica del Irán en la 418a. sesión en relación con el artículo 12.

38. *Queda aprobado el artículo 12.*

Artículos 13, 14 y 15

39. *Quedan aprobados los artículos 13, 14 y 15.*

Artículo 16

40. El Sr. HASCHER (Francia) propone que se suprima, en el texto francés del párrafo 2, el adjetivo *"propres"* que antecede a *"opérations et transactions"*.

41. *Así queda acordado.*

42. *Queda aprobado el artículo 16, en la forma enmendada únicamente en el texto francés.*

Artículo 17 y 18

43. *Quedan aprobados los artículos 17 y 18.*

Artículo 19

44. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) pregunta por qué se hace referencia en el artículo a "Todo Estado contratante". Su delegación entiende que deben sustituirse todas las referencias a "Estados contratantes" por referencias a "Estados Partes", excepto en el párrafo 1 del artículo 23.

45. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) aclara que se dieron instrucciones concretas al Grupo de Redacción sólo en lo que respecta a los antiguos artículos 1 a 17. En el caso de los demás artículos, el Grupo de Redacción había recibido el mandato de la Comisión de señalar la terminología apropiada a la luz de lo dispuesto en el artículo 2 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

46. El Sr. PELICHET (Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado) dice que, a su juicio, la utilización de la expresión "Estado contratante" en el artículo 19 es inadecuada, y propone que se sustituyan en los párrafos 1 y 4 las palabras "Estados contratantes" por "Estados Partes".

47. La Sra. VERDON (Canadá), el Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal), el Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) y el Sr. HASCHER (Francia) apoyan esa propuesta.

48. *Queda aprobada la propuesta del representante de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.*

49. *Queda aprobado el artículo 19, en su forma enmendada.*

Artículo 20

50. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Mercantil Internacional) recuerda que, en consonancia con las Reglas de Hamburgo, la Comisión decidió que no se admitieran reservas a la Convención propuesta.

51. El Sr. ABYANEH (República Islámica del Irán) dice que su delegación abriga reservas en relación con el artículo 20, que es de temer que disuada a algunos países de adherirse a la Convención. A su juicio habría que colocar entre corchetes todo el artículo. Sería así la conferencia diplomática propuesta la que adoptase una decisión al respecto.

52. La Sra. van der HORST (Países Bajos) manifiesta su acuerdo con el orador precedente.

53. El Sr. CHAFIK (Egipto) dice que es inútil intentar evitar que un Estado ignore una disposición del proyecto de Convención, si tiene interés en hacerlo. Debería dejarse esta cuestión para que sea resuelta en la conferencia diplomática, por lo que el orador apoya la propuesta del Irán.

54. El Sr. JOKO-SMART (Sierra Leona) dice que lo que se debate no es si las delegaciones abrigan reservas en relación con el artículo 20, sino si el texto que se presenta a la Comisión refleja las instrucciones que ésta dio al Grupo de Redacción.

55. El PRESIDENTE declara que el texto del artículo 20 que se presenta a la Comisión refleja la decisión adoptada por ésta cuando examinó el proyecto de cláusulas finales en primera lectura. Si la Comisión así lo desea, el texto del artículo 20 puede figurar entre corchetes para que sea examinado por la propuesta conferencia diplomática.

56. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal) dice que si determinados Estados consideran necesario hacer reservas, la conferencia diplomática tendrá que decidir qué tipo de reservas serán admisibles.

57. El PRESIDENTE señala que se aceptó el principio de la inadmisibilidad de las reservas. En contestación a una pregunta del Sr. CHAFIK (Egipto), manifiesta que las dudas expuestas por algunas delegaciones en el curso del anterior examen por la Comisión de este proyecto de artículo serán reflejadas en el informe del período de sesiones.

58. *Queda aprobado el artículo 20.*

Artículos 21 a 23

59. *Quedan aprobados los artículos 21 a 23.*

Artículo 24

60. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Merantil Internacional) señala que el artículo 24 corresponde al artículo 17 examinado anteriormente por la Comisión en primera lectura.

61. El Sr. BOUCETTA (Marruecos) observa que en el párrafo 3 el texto francés no incluye ninguna palabra que corresponda a la palabra *"next"* que precede a *"session"* en el texto inglés. En todo caso no queda claro de qué período de sesiones se trata.

62. El Sr. KATZ (Subdivisión de Derecho Merantil Internacional) aclara que la finalidad de la disposición era remitir la reunión de la Comisión a que se hace referencia en el párrafo 1 al próximo período de sesiones que pudiera celebrar la Comisión.

63. El PRESIDENTE propone que en el texto francés se intercale el adjetivo *"prochaine"* antes de la palabra *"session"*.

64. *Así queda acordado.*

65. El Sr. HASCHER (Francia) dice que lamenta que se haya eliminado la anterior redacción, en la que se establecía que la reunión se convocaría automáticamente en caso de aprobarse la modificación de un límite de la responsabilidad; el artículo establece ahora que se convocará una reunión a solicitud de por lo menos un cuarto de los Estados Partes. Para que no resulten vanos los esfuerzos del Grupo de Redacción, el orador propone que se haga referencia en el informe de la Comisión al hecho de que los instrumentos internacionales a que se alude en el inciso *a)* del párrafo 4 son fundamentalmente los enumerados en el anexo II del documento A/CN.9/298. El orador señala que en el texto francés del inciso *a)* del párrafo 4 la expresión *"aux transports"* debería estar en singular.

66. El Sr. MOURA-RAMOS (Observador de Portugal), en relación con el párrafo 8, pregunta en qué situación quedará un Estado contratante que no haya aceptado una enmienda y propone que se suprima en la primera línea del párrafo la palabra "Parte".

67. El Sr. HASCHER (Francia) señala que el aspecto que se acaba de plantear se regula en el párrafo 9 del artículo.

68. El Sr. ENDERLEIN (Observador de la República Democrática Alemana) dice que si se suprimiera la palabra "Parte" el párrafo 8 estaría en contradicción con el párrafo 7. El orador coincide con el representante de Francia en que es evidente que un Estado que aún no sea Parte en la Convención no podrá denunciarla.

69. El Sr. LARSEN (Estados Unidos de América) propone que se sustituyan en la tercera línea del párrafo 8 las palabras "antes de la entrada en vigor de" por las palabras "antes de que entre en vigor".

70. El PRESIDENTE dice que se tendrá en cuenta la modificación de estilo propuesta por el representante de los Estados Unidos.

71. *Queda aprobado el artículo 24, en su forma enmendada.*

Artículo 25

72. *Queda aprobado el artículo 25.*

Párrafos finales

73. *Quedan aprobados los párrafos finales.*

74. El PRESIDENTE declara terminados los trabajos de la Comisión sobre el proyecto de Convención.

El debate reflejado en la presente acta resumida termina a las 16.30 horas.

III. BIBLIOGRAFÍA DE OBRAS RECIENTES RELATIVAS A LA LABOR REALIZADA POR LA CNUDMI: NOTA DE LA SECRETARÍA (A/CN.9/339)

ÍNDICE

		Página
I.	GENERAL	369
II.	COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	369
III.	ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN COMERCIALES INTERNACIONALES	374
IV.	RÉGIMEN INTERNACIONAL DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	376
V.	PAGOS INTERNACIONALES	376
VI.	NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL	378

I. General

Bibliography of recent writings related to the work of UNCITRAL. *International journal of legal information* (Washington, D.C.) 17:2:123-135, summer 1989.

Es una reproducción del documento de la CNUDMI A/CN.9/326, 22 de marzo de 1989.

Boschiero, N. I lavori della diciottesima, diciannovesima e ventesima sessione dell'UNCITRAL. *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* (Padova) 25:244-253, 1989.

Enderlein, F. Uniform law and its application by judges and arbitrators. *En* International uniform law in practice: acts and proceedings of the 3rd Congress on Private Law held by the International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT, Rome, 7-10 September 1987. Rome, UNIDROIT, 1988, p. 329-353.

Publicado también en español con el título: Ley uniforme y su aplicación por jueces y árbitros. *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid* (Madrid) 73:229-253, 1988 (curso 1987-1988).

Enderlein, F. y H. Engler. Die XXII. Tagung der UNCITRAL. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, República Democrática Alemana) 114:I-VII, 1989 (Suplemento de *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, República Democrática Alemana) 34, 23. August 1989).

Katz, S. R. UNCITRAL: El trabajo de la Comisión de Naciones Unidas para la unificación del derecho mercantil internacional (1987-1988). *Anuario de derecho marítimo* (Barcelona) 7:549-555, 1989.

Trompenaars, B. W. M. Pluriforme unificatie en uniforme interpretatie : in het bijzonder de bijdrage van UNCITRAL aan de internationale unificatie van het privaatrecht. Deventer, Kluwer, 1989, xvi, 220 p. (Dissertation, Rijksuniversiteit Utrecht).

Título alternativo: Pluriform unification and uniform interpretation: in particular the contribution of UNCITRAL to the international unification of private law.

En holandés, con un resumen en inglés.

United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). *En* Asian-African Legal Consultative Committee. Secretariat. Legislative activities of United Nations and other international organisations concerned with international trade law. New Delhi, the Secretariat, 1990 (Doc. No. AALCC/XXIX/90/13), p. 1-14.

II. Compraventa internacional de mercaderías

Ackerman, G. R. Scholarly commentary on articles of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Cornell international law journal* (Ithaca, N.Y.) 21:3:535-573, 1988.

Separata.

Es una lista de referencias bibliográficas para el examen de cada uno de los artículos de la Convención de Viena sobre Compraventa que aparecen en 75 publicaciones en inglés.

Adami, F. Les contrats "open price" dans la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Revue de droit des affaires internationales = International business law journal* (Paris) 2:103-120, 1989.

Título alternativo: "Open price" contracts in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

Texto en francés e inglés.

Asam, H. UN-Kaufrechtsübereinkommen im deutsch-italienischen Rechtsverkehr: Anmerkung zur Entscheidung Landgericht Stuttgart vom 31. 8. 1989. *Recht der internationalen Wirtschaft (Heidelberg)* 35:12:942-946, Dezember 1989.

Es una nota sobre una sentencia del Tribunal distrital de Stuttgart. Extracto de la sentencia, p. 984-985.

Asam, H. *y* P. Kindler. Ersatz des Zins- und Geldentwertungsschadens nach dem Wiener Kaufrechtsübereinkommen vom 11. 4. 1980 bei deutsch-italienischen Kaufverträgen. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 35:11:841-849, November 1989.

Audit, B. Présentation de la Convention. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms. p. 13-34.
Véase *infra* Derains.

Aue, J. Mängelgewährleistung im UN-Kaufrecht unter besonderer Berücksichtigung stillschweigender Zusicherungen. Frankfurt am Main, Lang, 1989, 158 p. (Europäische Hochschulschriften: Reihe 2, Rechtswissenschaft; Band 824) (Dissertation, Universität Heidelberg, 1988).

Barrera Graf, J. Le Mexique et la Convention de Vienne de 1980. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 229-231.
Véase *infra* Perret.

Basedow, J. Die Reform des deutschen Kaufrechts: rechtsvergleichendes Gutachten des Max-Planck-Instituts für Ausländisches und Internationales Privatrecht im Auftrag des Bundesministers der Justiz. Köln, Bundesanzeiger, 1988, 96 p.

Beaudoin, G.-A. Difficultés constitutionnelles d'une adhésion du Canada à la Convention de Vienne. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 173-180.
Véase *infra* Perret.

Beeker, R. Questions relatives a l'application de la Convention de Vienne sur la vente internationale entre la République Fédérale d'Allemagne et la France. *Cahiers juridiques et fiscaux de l'exportation* (Paris) 1:21-25, 1989.

Ben Abderrahmane, D. La conformité des marchandises dans la Convention de Vienne du 11 avril 1980 sur les contrats de vente internationale de marchandises. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:4:551-563, 1989.
Título alternativo: Compliance of goods under the Vienna Convention April 11th 1980, on international sales of goods.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia con el título "La convention de Vienne . . .".

Bergsten, E. The future of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods from the perspective of UNCITRAL. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 201-206.
Véase *infra* Perret.

Bianca, C. M. Wesentliche Vertragsverletzung im italienischen und internationalen Kaufrecht. Saarbrücken, Europa-Institut, Universität des Saarlandes, c1989, 14 p. (Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut; Nr. 176).
Es el manuscrito de una conferencia pronunciada en el Europa-Institut, de la Universidad del Sarre, República Federal de Alemania, 23 de abril de 1988.

Boggiano, A. Compraventa: la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el ámbito del derecho internacional privado argentino. *En su* Derecho internacional privado. T.3, suplemento y apéndice. Buenos Aires, Depalma, 1988, p. 174-197.
En el anexo se reproduce el texto de la Convención sobre Compraventa tal como fue adoptada por la Ley 22.765 de 24 de marzo de 1983, p. 575-598.

Boutin, G. Le Panama et la Convention de Vienne de 1980. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 233-236.
Véase *infra* Perret.

Brand, R. A. Nonconvention issues in the preparation of transnational sales contracts. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:145-186, 1988.
Ponencia presentada en un simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

Ciambella, F. Business sector's attitudes towards the Vienna Convention. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 285-294.
Véase *infra* Perret.

Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili (firmata l'11 aprile 1980; ratificata e resa esecutiva con legge 11 dicembre 1985, n. 765). Commentario coordinato da C. M. Bianca. *Nuove leggi civili commentate* (Padova) 12:1-2:1-351, gennaio-aprile 1989.
Es un comentario artículo por artículo de la Convención sobre Compraventa.
En italiano.
El texto en inglés de la Convención figura en las p. 351-366.

Crawford, B. B. Drafting considerations under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:187-205, 1988.
Ponencia presentada en un simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

Czerwenka, G. B. Rechtsanwendungsprobleme im internationalen Kaufrecht: das Kollisionsrecht bei grenzüberschreitenden Kaufverträgen und der Anwendungsbereich der internationalen Kaufrechtsübereinkommen. Berlin, Duncker & Humblot, 1988, 304 p. (Schriften zum Wirtschaftsrecht, Band 60) (Dissertation, Universität Hamburg, 1987)

Darby, J. J. Book review: C. M. Bianca *y* M. J. Bonell, Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention. *Georgia journal of international and comparative law* (Athens, Georgia) 19:1:221-224, 1989.
Véase en A/CN.9/326 la entrada Bianca.

Derains, Y. Transfert des risques de livraison. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 127-137.
Véase *infra.*

Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms. Actes du Colloque des 1er et 2 décembre 1989. Paris, Librairie generale de droit et de jurisprudence, 1990 (Collection Droit des affaires).
En el encabezamiento de la portada: Centre de Droit des obligations de l'Université de Paris I.
Para las contribuciones de los distintos autores véanse Audit, Derains, Flecheux, Fouchard, Ghestin, Le Masson, Mouly, Plantard, Robine.

Doland, M. C. Book review: P. Schlechtriem, Uniform sales law: the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Georgia journal of international and comparative law* (Athens, Georgia) 19:1:225-227, 1989.
Véase en A/CN.9/295 la entrada Schlechtriem.

Engler, H. Zum Inkrafttreten der UN-Konventionen über das Recht des internationalen Warenkaufs. *Recht im Aussenhandel* (Berlin, República Democrática Alemana) 109:I-VI, 1989 (Supplement of *DDR Aussenwirtschaft* (Berlin, República Democrática Alemana) 17, 26. April 1989).
A continuación del artículo figura el texto de la Convención sobre Compraventa en alemán, p. VII-XVI.

Esser, M. Commercial letters of confirmation in international trade: Austrian, French, German and Swiss law and uniform law under the 1980 Sales Convention. *Georgia journal of international and comparative law* (Athens, Georgia) 18:3:427-460, 1988.

Feltham, Y. The Vienna Convention of 1980 and Canada. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 11-19.
Véase *infra* Perret.

Finland. Ministry of Justice. The Sale of Goods Act (27 March 1987/355). Helsinki, The Ministry, 1990, 26 p. (Translations of Finnish Legislation).
Esta Ley incorpora a la legislación finlandesa la Convención sobre Compraventa: Kauppalaki 27.3.1987/355; título en sueco: Köplag 27.3.1987/355.
Se trata de una traducción no oficial de esa Ley.

Flecheux, G. Les obligations de l'acheteur. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 139-147.
Véase *supra* Derains.

Flechtner, H. M. Remedies under the new international sales convention: the perspective from Article 2 of the Uniform Commercial Code. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:53-108, 1988.
Ponencia presentada en el simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

FN-Konventionen angaende autal om internationella koep av varor = United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Sveriges oeverenskommelser med fraemmande makter* (Stockholm) 87:1-172, 1987.
Texto de la Convención sobre Compraventa en los idiomas oficiales de las Naciones Unidas y además en sueco.

Fouchard, P. Rapport de synthèse. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 149-169.
Véase *supra* Derains.

Garro, A. M. Reconciliation of legal traditions in the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *International lawyer* (Chicago, Illinois) 23:2:443-483, summer 1989.

Geist, R. Die Gefahrtragung nach dem UN-Uebereinkommen über den internationalen Warenkauf. *Wirtschaftsrechtliche Blätter* (Wien) 2:10:349-356, Oktober 1988.

Germany, Federal Republic of. Deutscher Bundestag. Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom 11. April 1980 über Verträge über den internationalen Warenka . . . *En* Verhandlungen des deutschen Bundestages (Bonn) 372:1-64, 1988 (Drucksache 11/3076, 07.10.88).
Contiene también el texto de la Convención sobre Compraventa en sus versiones oficiales en francés e inglés, así como su traducción al alemán, p. 9-37.

Ghestin, J. Les obligations du vendeur. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 83-115.
Véase *supra* Derains.

Goddard, J. A. Book review: C. M. Bianca *y* M. J. Bonell, Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention. *Boletín mexicano de derecho comparado* (México) 21:1171-1173, 1293-1299, 1988.
Véase en A/CN.9/326 la entrada Bianca.

Göritz, A. Zur wesentlichen Vertragsverletzung beim Warenverkauf — Wechselbeziehungen zwischen dem nordischen und dem international — einheitlichen Recht. Saarbrücken, Europa-Institut, Universität des Saarlandes, 1988, 56 p. (Vorträge, Reden und Berichte aus dem Europa-Institut; Nr. 149).
Es el manuscrito de una conferencia pronunciada en el Europa-Institut, Universidad del Sarre, República Federal de Alemania, 15 de julio de 1987.

Gregory, J. D. The Vienna Sales Convention: Ontario's perspective. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 181-187,
Véase *infra* Perret.

Griffin, J. P. y M. R. Calabrese. The new rules for international contracts. *American Bar Association journal* (Chicago, Illinois) 62, 64-66, 1 March 1988.

Hartwieg, O. Einheitliches UN-Kaufrecht (Wiener Kaufrecht) als Modell für japanisch-europäische Handelsbeziehungen. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft* (Heidelberg) 88:454-472, 1989.

Hellner, J. Gap-filling by analogy: Art.7 of the United Nations Sales Convention in its historical context. *En* Festskrift till Lars Hjerner: studies in international law. Stockholm, Norstedts, [1989 or 1990], p. 219-233.
Separata.

———— FN-konventionen om internationella köp. En su Speciell avtalsrätt.I, Köprätt. Stockholm, Stiftelsen Juristförlaget vid Stockholms universitet, 1981, 1988 update, p. 303-319.
En sueco.
Reproducido en J. Hellner's *Julskrift* (Stockholm) 33-49, 1989.

Hellner, J. *y* J. Ramberg. Internationella Köp. *En su* Speciell avtalsrätt. I, Köprätt. Stockholm, Juristförlaget, 1989, p. 283-302.
En sueco.

Hjerner, L. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *En* P. Lalive, *ed.* International sales of works of art: Geneva Workshop, 11-13 April 1985 = La vente internationale d'oeuvres d'art : Colloque de Genève, 11-13 avril 1985. Paris, Institute of International Business Law Practice, International Chamber of Commerce, 1985, p. 545-555.
Extracto en francés, p. 554-555.

Holthausen, R. Die wesentliche Vertragsverletzung des Verkäufers nach Art. 25 UN-Kaufrecht. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 36:2:101-107, Februar 1990.

———— Vertraglicher Ausschluss des UN-Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 35:7:513-518, Juli 1989.

Honnold, J. Documentary history of the uniform law for international sales: the studies, deliberations and decisions that led to the 1980 United Nations Convention with introductions and explanations. Deventer, Kluwer, 1989.
Para reseñas bibliográficas véanse Kavass y Wallace.

———— The new international sales convention: an introduction. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 47-52.
Véase *infra* Perret.

———— The Sales Convention: background, status, application. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:1-10, 1988.
Ponencia presentada en un simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

———— The Sales Convention in action—uniform international words: uniform application? *The Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:207-212, 1988.
Ponencia presentada en un simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

Huber, U. Die Haftung des Verkäufers für Verzug und Sachmängel nach dem Wiener Kaufrechtsübereinkommen. *Juristische Blätter* (Wien) 111:5:273-284, Mai 1989.

Jacobs, D. J. International sale of goods: a selective bibliography. *Record of the Association of the Bar of the City of New York* (New York, N.Y.) 44:3:342-350, April 1989.

Jagert, U. *y* S. Derichsweiler. Internationales Einkaufsrecht. *Juristische Schulung* (München) 29:12:972-977, 1989.

Jones, G. W. Warranties in international sales: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods compared to the United States Uniform Commercial Code on Sales. *International business lawyer* (London) 17:11:497-500, December 1989.

Kahn, P. Convention de Vienne du 11 avril 1980 : caractères et domaine d'application. *Droit et pratique du commerce international* (Paris), 15:3:385-399, 1989.
Títulos alternativos: Caractères et domaine d'application des règles conventionnelles = Character and scope of treaty law in international sales.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *infra* con el título "La convention de Vienne . . .".

Kavass, I. I. Book review: J. O. Honnold, Documentary history of the uniform law for international sales. *International journal of legal information* (Washington, D.C.) 17:2:196-199, 1989.
Véase *supra* Honnold.

Kilpatrick, R. A. Speaking notes on trade. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 81-88.
Véase *infra* Perret.

Kranz, N. Die Schadensersatzpflicht nach den Haager Einheitlichen Kaufgesetzen und dem Wiener UN-Kaufrecht. Frankfurt am Main, Lang, 1989, 286 p. (Europäische Hochschulschriften: Reihe 2, Rechtswissenschaft, Band 857) (Dissertation, Universität Hamburg, 1989).

Krieger, R. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: an assessment of its impact on international transactions. *South African law journal* (Kenwyn) 106:1:184-191, February 1989.

Kritzer, A. H. Guide to practical applications of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Deventer, Kluwer, 1989, 633 p.
El apéndice contiene el texto en inglés de la Convención sobre Compraventa, p. 577-597.

La convention de Vienne sur la vente internationale = The Vienna convention on international sales. Séminaire organisé par l'Office de formation et de documentation internationale (OFDI), 19-20 octobre 1988. *Droit et pratique du commerce international* (Paris).
Part I *en* 15:3:369-421, 1989;
Part II *en* 15:4:551-608, 1989.
Para las distintas ponencias véanse Ben Abderrahmane, Kahn, Mercier, Mouly, Strub, Thieffry y Thomas.

Lacasse, N. Le champ d'application de la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 23-45.
Véase *infra* Perret.

Le Masson, D. Les Incoterms. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 35-54.
Véase *supra* Derains.

Lessiak, R. UNCITRAL — Kaufrechtsabkommen und Irrtumsanfechtung. *Juristische Blätter* (Wien) 111:8:487-496, August 1989.

Loewe, R., *ed.* Internationales Kaufrecht: Wiener UN-Kaufrechtsübereinkommen vom 11. April 1980 und New Yorker UN-Verjährungsübereinkommen vom 14. Juni 1974 samt Protokoll vom 11. April 1980, mit ausführlichen Erläuterungen sowie Vergleichen und Hinweisen zum österreichischen Recht, nach dem Stand vom 15. Mai 1989. Wien, Manz, 1989, 267 p. (Manzsche Gesetzausgabe. Sonderausgabe, Nr. 72).
Contiene el texto de la Convención sobre Compraventa en alemán, francés e inglés.

Lousin, A. Book review: C. M. Bianca *y* M. J. Bonell, Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention. *Commercial law journal* (Chicago, Illinois) 93:4:529-530, winter 1988.
Véase en A/CN.9/326 la entrada Bianca.

Magnus, U. Währungsfragen im einheitlichen Kaufrecht; zugleich ein Beitrag zu seiner Lückenfüllung und Auslegung. *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht* (Tübingen) 53:116-143, 1989.

Manwaring, J. Reforming domestic sales law: lessons to be learned from the international convention on the sale of goods. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 137-170.
Véase *infra* Perret.

Maurer, V. G. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Syracuse journal of international law and commerce* (Syracuse, N.Y.) 15:3:361-389, spring 1989.

Mendes, E. P. The United Nations Sales Convention and United States-Canada transactions; enticing the world's largest trading bloc to do business under a global sales law. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:109-144, 1988.
Ponencia presentada en el simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

Mercier, V. Le point de vue du vendeur: propos d'un praticien. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:4:564-572, 1989.
Título alternativo: Viewpoint of the seller: some practical remarks.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *supra* con el título "La convention de Vienne . . .".

Mouly, C. La conclusion du contrat selon la convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:3:400-421, 1989.
Títulos alternativos: La conclusion et le contenu du contrat = Conclusion and substance of international sales.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *supra* con el título "La convention de Vienne . . .".

———— La formation du contrat. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 55-82.
Véase *supra* la entrada Derains.

Murphy, M. T. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: creating uniformity in international sales law. *Fordham international law journal* (New York, N.Y.) 12:4:727-750, summer 1989.

Murray, J. E. An essay on the formation of contracts and related matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:11-51, 1988.
Ponencia presentada en un simposio organizado por la Universidad de Pittsburgh, Facultad de Derecho, 1988, véase *infra* Simposio . . .

Netherlands. Parlement. Verdrag der Verenigde Naties inzake internationale koopovereenkomsten betreffende roerende zaken: Wenen, 11 april 1980. *Tractatenblad van het Koninkrijk der Nederlanden* (Den Haag) 61:1-35, 1986.
Reproduce la traducción al holandés de la Convención sobre Compraventa.

Nicholas, B. The Vienna Convention on international sales law. *Law quarterly review* (London) 105:201-243, April 1989.
Véase *infra* Reino Unido.

Paquette, M. Perspectives d'avenir de la Convention de Vienne de 1980 au Québec. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 189-197.
Véase *infra* Perret.

Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987). Actes du Colloque sur la vente internationale, Ottawa, 14 octobre 1987. Montréal, Wilson & Lafleur, 1989, viii, 321 p. (La Collection Bleue. Série ouvrages collectifs).
Contiene el texto de la Convención sobre Compraventa en inglés, p. 251-263, y francés, p. 267-280.
Para las contribuciones de los distintos autores véanse Barrera Graf, Beaudoin, Bergsten, Boutin, Ciambella, Feltham, Gregory, Honnold, Kilpatrick, Lacasse, Manwaring, Paquette, Perugini de Paz y Geuse, Rompré, Samson, Sánchez Domínguez, Thieffry, Trahan, Ziegel.

Perugini de Paz y Geuse, J. A. Analyse de la Convention de Vienne de 1980. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 63-80.
Véase *supra* Perret.

_____ Incidence de la Convention sur le droit argentin. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 207-226.
Véase *supra* Perret.

Piltz, B. Internationales Kaufrecht. *Neue juristische Wochenschrift* (München) 42:10:615-621, 1989.

Prujiner, A. Book review: L. Perret *y* N. Lacasse, *eds.*, Actes du colloque sur les nouvelles règles de la vente internationale de marchandises / Proceedings of the conference on the new rules governing the international sale of goods. *Revue générale de droit* (Montréal) 20:2:362-363, 1989.

Reinhart, G. Italia e Repubblica federale tedesca nel passaggio dal vecchio al nuovo diritto uniforme della vendita. *Diritto del commercio internazionale* (Milano) 3:1:119-130, gennaio-giugno 1989.

_____ Vom Haager zum Wiener Einheitlichen Kaufrecht — Italien und die Bundesrepublik Deutschland auf gleichem Weg in unterschiedlichem Tempo. *Jahrbuch für italienisches Recht* (Heidelberg) 2:65-75, 1989.

Rendell, R. S. The new United Nations convention on international sales contracts: an overview. *Brooklyn journal of international law* (Brooklyn, N.Y.) 15:1:23-43, 1989.

Robine, E. Difficultés d'application. *En* Derains, Y. *y* J. Ghestin. La Convention de Vienne sur la vente internationale et les Incoterms, p. 117-126.
Véase *supra* Derains.

Rompré, F. La Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 241-249.
Véase *supra* Perret.

Samson, C. Etude comparative de certaines dispositions de la Convention de Vienne et des règles du droit québécois en la matière. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 105-135.
Véase *supra* Perret.

Sánchez Domínguez, T. A. M. Le Pérou et la Convention de Vienne de 1980. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 237-240.
Véase *supra* Perret.

Silva-Ruiz, P. F. La buena fe en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. *En* Libro centenario del código civil. Vol. 1. Madrid, Universidad Popular Enrique Tierno Galván y Universidad Complutense de Madrid, 1989, p. 111-119.
El anexo contiene un extracto en inglés, p. 119.

_____ La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. *Revista del Colegio de Abogados de Puerto Rico* (San Juan) 50:1-2:89-129, enero-junio 1989.
El anexo contiene el texto español de la Convención sobre Compraventa, p. 99-129.
Separata.

Straznicka, V. História unifikácie práva medzinárodnej kúpnej zmluvy. Pravny obzor (Bratislava) 73:2:137-149, 1990.
En checo. Con resúmenes en inglés (History of unification [of] the law of international sale of goods) y ruso (Istoriya unifikatsii prava mezhdunarodnogo dogobora), p. 148-149.
Título en francés tomado del índice: Histoire de l'unification du droit rélatif au contrat d'achat.

Strub, M. G. The codification of the doctrine of anticipatory repudiation in the 1980 Convention on international sales of goods. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:4:581-609, 1989.
Título alternativo: La codification de la doctrine de la résiliation anticipée par la Convention de 1980 sur la vente internationale de marchandises.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *supra* con el título "La convention de Vienne . . .".

_____ The convention on the international sale of goods: anticipatory repudiation provisions and developing countries. *International and comparative law quarterly* (London) 38:3:475-501, July 1989.

Sutton, K. Methodology in applying uniform law for international sales (under the United Nations convention) (Vienna 1980). *En* Law and Australian legal thinking in the 1980s: a collection of the Australian contributions to the 12th International Congress of Comparative Law, held at the Law Schools of the University of Sydney and Monash University, Melbourne 18-27 August 1986. Prepared by A. E. S. Tay on behalf of the Organising Committee. [Melbourne?], [s.n.], [1987?], p. 91-98.
Separata.

Symposium (on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) organized by the University of Pittsburgh School of Law, 1988. *Journal of law and commerce* (Pittsburgh, Pennsylvania) 8:1:1-243, 1988.
Para las distintas ponencias presentadas véanse Brand, Crawford, Flechtner, Honnold, Mendes y Murray.
En el anexo se reproduce el texto de la Convención sobre Compraventa, p. 213-243.

Thieffry, J. L'arbitrage, les usages et les nouvelles règles conventionnelles de la vente. *En* Perret, L. *y* N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 91-104.
Véase *supra* la entrada Perret.

_____ Les nouvelles règles de la vente internationale. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:3:369-384, 1989.
Título alternativo: The new rules of international sales.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *supra* con el título "La convention de Vienne . . .".

Thomas, B. Le point de vue de l'acheteur: propos d'un praticien. *Droit et pratique du commerce international* (Paris) 15:4:573-580, 1989.
Título alternativo: Viewpoint of the purchaser: some practical remarks.
Ponencia presentada en el simposio al que se hace referencia *supra* con el título "La convention de Vienne . . ..".

Trahan, A.-M. Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises (1980) : la nécessité d'uniformiser le droit commercial international. *En* Perret, L. y N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 3-10.
Véase *supra* Perret.

United Kingdom. Department of Trade and Industry. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: a consultative document. London, dti, June 1989, 81 p.
La segunda parte de este documento se basa en un artículo de B. Nicholas, véase *supra*.
En el anexo se reproduce el texto de la Convención sobre Compraventa, p. 56-81.

Velden, F. J. A. van der. Het weense koopverdrag 1980 en zijn rechtsmiddelen:enige opmerkingen over interpretatie en toepassing van de Convention on the International Sale of Goods 1980 en over zijn systeem van rechtsmiddelen, in het licht van het eenvormige kooprecht van ULIS, UCC en GCDG. Deventer, Kluwer, 1988, 608 p. (Dissertation, Rijksuniversiteit Utrecht, 1988).
En holandés.

Wallace, D., Jr. Book review: J. O. Honnold, Documentary history of the uniform law for international sales: the studies, deliberations and decisions that led to the 1980 United Nations Convention with introductions and explanations. *Law and policy in international business* (Washington, D.C.) 21:1:141-143, 1989.
Véase *supra* Honnold.

Wang, P. J.-H. Das Wiener Übereinkommen über internationale Warenkauf-verträge vom 11. April 1980; unter besonderer Berücksichtigung des Aussenhandels. *Zeitschrift für vergleichende Rechtswissenschaft* (Heidelberg) 87:184-202, 1988.

Witz, C. L'exclusion de la Convention des Nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises par la volonté des parties (Convention de Vienne du 11 avril 1980). *Recueil Dalloz Sirey: chronique* (Paris) 107-112, 1990.

Witz, W. Das Wiener Kaufrecht, p. 221-230. *En su* Der unbestimmte Kauf-preis: ein rechtsvergleichender Beitrag zur Bedeutung des pretium certum. Neuwied/Frankfurt, Metzner, 1989, xxxiv, 290 p. (Arbeiten zur Rechtsvergleichung; 131).

Zhang, Y. Lianheguo Guoji Huowu Xiaoshou Hetong Gongyue Shiyi. Shenyang, Liaoning Peoples Publishing House, 1988, 387 p.
El anexo contiene información general sobre la CNUDMI, p. 339-347, así como el texto chino de la Convención sobre Compraventa, p. 348-384.
En chino.
Traducción del título: Una introducción y el texto comentado de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Ziegel, J. S. The international sales convention: some general considerations. *En* Perret, L. y N. Lacasse, *eds.* Colloque sur la vente internationale (1987), p. 53-61.
Véase *supra* Perret.

Zilai, J. A Bécsi Vételi Egyezmény szerzödéskötésre vonatkozó szabályai. *Külgazdaság* (Budapest) 32:9:97-108, 1988.
En húngaro.
Traducción del título: Las Reglas de la Ley Uniforme de Viena sobre Compraventa.

III. Arbitraje y conciliación comerciales internacionales

Aboul Enein, M. I. M. Neues Gesetz zur internationalen Handelsschiedsgerichts-barkeit in Aegypten. Jahrbuch für die Praxis der Schiedsgerichtsbarkeit (Heidelberg) 2:261-262, 1988.

Blessing, M. The major Western and Soviet arbitration rules: a comparison of the rules of UNCITRAL, UNCITRAL Model Law, London Court of International Arbitration, International Chamber of Commerce, American Arbitration Association and the rules of the USSR Chamber of Commerce and Industry. *Journal of international arbitration* (Geneva) 6:3:7-76, 1989.

Böckstiegel, K.-H. Zu Entstehungsgeschichte, Struktur und Grundentscheidungen des UNCITRAL Modellgesetzes für die internationale Wirtschafts-Schieds-gerichtsbarkeit. *En* Übernahme des UNCITRAL Modellgesetzes, 1989, p. 23-40.
Para la referencia bibliográfica véase *infra*.

Boggiano, A. Arbitraje comercial internacional: la República Argentina y la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional adoptada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. *En su* Derecho internacional privado. T.3, suplemento y apéndice. Buenos Aires, Depalma, 1988, p. 303-331.
En el anexo se reproduce el texto de la Ley Modelo, p. 635-645.

Borris, C. Die UNCITRAL-Schiedsregeln in der Praxis des Iran-United States Claims Tribunal. *Jahrbuch für die Praxis der Schiedsgerichtsbarkeit* (Heidelberg) 2:3-22, 1988.

Boyd, S. M. Book review: H. M. Holtzmann y J. E. Neuhaus, A guide to the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: legislative history and commentary. Arbitration journal (New York, N.Y.) 44:4:51-52, December 1989.
Véase en A/CN.9/326 la entrada Holtzmann.

Broches, A. Commentary on the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *En* International handbook on commercial arbitration. Deventer, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1990 (Supplement 11), p. 1-202.
Libro de hojas cambiables.

Bueno-Guzmán, C. y G. Herrmann. Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional (Viena, 1985): nota introductoria. *Universitas: ciencias jurídicas y socioeconómicas* (Bogotá) 76:15-42, junio 1989.
En el anexo se reproduce la versión en español de la Ley Modelo, p. 27-42.

Croft, C. Australia adopts the UNCITRAL Model Law. *Arbitration international* (London) 5:2:189-199, 1989.
En el apéndice se reproduce la nueva ley australiana sobre arbitraje internacional 1974-1989, p. 194-199.

Cruz Miramontes, R. Actualización del arbitraje comercial en México y la Ley Modelo de Arbitraje Comercial de la UNCITRAL. Foro (México) 2:1:179-200, 1989.
Esta contribución contiene las actas resumidas del IX Simposio de la Academia Mexicana de Arbitraje y Comercio Internacional (ADACI) sobre el proyecto de Ley Modelo de la CNUDMI, celebrado el 17 de abril de 1985.

Dasser, F. Das UNCITRAL Modellgesetz von 1985. *En su* Internationale Schiedsgerichte und lex mercatoria: rechtsvergleichender Beitrag zur Diskussion über ein nicht-staatliches Handelsrecht. Zürich, Schulthess, 1989, p. 292-297 (Schweizer Studien zum internationalen Recht, Band 59).

El-Kosheri, A. S. Egypt. *En* International handbook on commercial arbitration. Deventer, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1990 (Supplement 11), p. 1-52.

Libro de hojas cambiables.
En el anexo II se reproduce el proyecto de ley sobre arbitraje comercial internacional tal como fue distribuido por el Ministerio de Justicia, noviembre de 1988, p. 1-14.

Fröhlingsdorf, J. Das neue spanische Gesetz über Schiedsgerichtsbarkeit. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 35:9:686-691, September 1989.
Este artículo compara la nueva ley española de arbitraje con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.

Garro, A. M. El arbitraje en América Central y la Ley Modelo propuesta por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL). *Revista de la corte española de arbitraje* (Madrid) 4:51-80, 1987.
El anexo contiene una comparación, artículo por artículo, de la Ley Modelo y de las leyes de arbitraje de Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, p. 265-290.

Goldstajn, A. Choice of international arbitrators, arbitral tribunals and centres: legal and sociological aspects. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 27-47.

Hamilton, Mr. Justice. Arbitration and the courts—influence of the UNCITRAL Model Law: the Irish scene. *Arbitration* (London) 55:2:103-106.
Ponencia presentada en la Conferencia Anual del Chartered Institute, 22 y 24 de septiembre de 1988. Véase también el informe de los debates sobre esta ponencia, p. 106-107, 152.

Herrmann, G. Aktueller Stand der Rezeption des Modellgesetzes. *En* Übernahme des UNCITRAL Modellgesetzes, 1989, p. 17-22.
Véase la referencia bibliográfica *infra*.

_____ International commercial dispute settlement—alternative methods: UNCITRAL Conciliation and Arbitration Rules. *Arbitration* (London) 55:2:85-91, May 1989.
Ponencia presentada en la Conferencia Anual del Chartered Institute, 22 y 24 de septiembre de 1988. Véase también el informe de los debates sobre esta ponencia, p. 95-96.

_____ Overcoming regional differences: arbitral practice, comparative law and the approximation of laws. *En* P. Sanders, *ed.* International Arbitration Congress (9th : 1988 : Tokyo, Japan). Arbitration in settlement of international commercial disputes involving the Far East and arbitration in combined transportation. Deventer, Kluwer, 1989, p. 291-299 (ICCA congress series; no. 4).

_____ The UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration: introduction and general provisions. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 3-26.

Houtte, H. van. Conduct of arbitral proceedings. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 113-128.

Knoepfler, F. *y* P. Schweizer. Making of awards and termination of proceedings. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 160-176.

Komblum, U. Zur Übernahme des UNCITRAL-Modellgesetzes über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit in das deutsche Schieds-verfahrensrecht. *Jahrbuch für die Praxis der Schiedsgerichtsbarkeit* (Heidelberg) 1:34-46, 1987.

Kos-Rabcewicz-Zubkowski, L. A review of the recent Canadian adoption of the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. *University of Miami Inter-American law review* (Coral Gables, Florida) 19:3:731-740, spring 1988.

_____ L'adaptation de la loi-type de la CNUDCI dans les provinces de Common Law au Canada. *Revue de l'arbitrage* (Paris) 1:37-42, janvier-mars 1989.

Lando, O. The law applicable to the merits of the dispute. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 129-159.

Lew, J. D. M. Arbitration agreements: form and character. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 51-63.

Lionnet, K. Ziel des Modellgesetzes. *En* Übernahme des UNCITRAL Modell-gesetzes, 1989, p. 11-15.
Véase la referencia bibliográfica *infra*.

Mádl, F. Competence of arbitral tribunals in international commercial arbitration. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 92-112.

Mustill, Lord Justice. Domestic arbitration law: proposals for consolidation amendment and development. *Arbitration* (London) 56:2:82-88, May 1990.

Najar, J.-C. *y* M. Polkinghorne. Australia's adoption of the UNCITRAL Model Law. *International arbitration report* (Wayne, Pennsylvania) 4:3:21-32, March 1989.

Noecker, T. Gesetzgebungstechnische Aspekte bei einer Übernahme des UNCITRAL-Modellgesetzes. *Recht der internationalen Wirtschaft* (Heidelberg) 36:1:28-31, Januar 1990.

_____ Das Recht der Schiedsgerichtsbarkeit in Kanada. Heidelberg, Verlag Recht und Wirtschaft, 1988, 279 p. (Abhandlungen zum Recht der Internationalen Wirtschaft, Band 10) (Dissertation, Universität Münster, 1988).
El anexo contiene textos de normas sobre el arbitraje comercial del Canadá y la Ley Modelo de la CNUDMI, p. 217-255.

Oyekunle, T. The Federal Republic of Nigeria. *En* International handbook on commercial arbitration. Deventer, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1990 (Supplement 11), p. 1-24.
Libro de hojas cambiables.
En el anexo I se reproduce el Decreto de 1988 sobre arbitraje y conciliación (Decreto No. 11, 14 de marzo de 1988), p. 1-35.

Sarcevic, P., *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, 247 p.
Para los distintos ensayos véanse Goldstajn, Herrmann, Houtte, Knoepfler, Lando, Lew, Mádl, Sarcevic, y Voskuil.
Estos ensayos se ocupan de la Ley Modelo de la CNUDMI.

Sarcevic, P. The setting aside and enforcement of arbitral awards under the UNCITRAL Model Law. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 177-196.

Schlosser, P. Das UNCITRAL-Mustergesetz. *En su* Das Recht der internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit 2., völlig neu bearbeitete Auflage. Tübingen, Mohr, 1989, p. 101-105.

Schwab, K. H. Änderungen des Model Law bei einer Rezeption durch das deutsche Recht? *En* Übernahme des UNCITRAL Modellgesetzes, 1989, p. 41-44.
Véase la referencia bibliográfica *infra*.

Semple, W. G. The UNCITRAL Model Law and the United Kingdom. *Arbitration* (London) 56:2:95-97, May 1990.

Somarajah, M. The UNCITRAL Model Law: a third world viewpoint. *Journal of international arbitration* (Geneva) 6:4:7-20, 1989.

Übernahme des UNCITRAL Modellgesetzes über die internationale Handelsschieds-gerichtsbarkeit in das deutsche Recht: Entwurf eines Gesetzes für die Bundesrepublik Deutschland. Köln, Deutsches Institut für Schiedsgerichts-wesen e. V., 1989, 120 p.

Para las distintas contribuciones véanse Böckstiegel, Herrmann, Lionnet y Schwab.

El anexo contiene el texto del proyecto de ley alemán sobre arbitraje comercial internacional y comentarios al mismo de B. v. Hoffmann, W. Kühn, y J. Bredow, p. 45-95. Contiene también el texto de la Ley Modelo de la CNUDMI, p. 97-115.

UNCITRAL Model Law. UNCITRAL Model Rules. *En* Mustill, M. J. *y* S. C. Boyd. The law and practice of commercial arbitration in England. 2nd ed. London, Butterworths, 1989, 1307 p.

Éstos son apéndices que contienen los textos jurídicos de la CNUDMI sobre arbitraje, p. 730-742, 763-779.

United Kingdom. Department of Trade and Industry. Departmental Advisory Committee. A new arbitration act? The response of the Departmental Advisory Committee (on Arbitration Law) to the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. Lord Justice Mustill, chairman. London, Her Majesty's Stationery Office, 1989, 64 p.

Los apéndices contienen el texto de la Ley Modelo, p. 35-47, así como un comentario a la misma que se había hecho en un documento de consulta del Comité, p. 48-63. El folleto se reproduce íntegramente en *Arbitration materials* (Geneva) 1:4:5-73, December 1989.

United Kingdom. Scotland. Lord Advocate. Scottish Advisory Committee on Arbitration Law. Report to the Lord Advocate on the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration. Edinburgh, Scottish Courts Administration, 1989, 27 p.

En el anexo se reproduce el texto de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, p. 17-27.

United States. New York. Bar of the City of New York. Adoption of the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration as federal or state legislation: report of the Committee on Arbitration and Alternative Dispute Resolution of the Association of the Bar of the City of New York. *Arbitration and the law* (New York, N.Y.) 250-262, 1988-1989.

Voskuil, C .C. A. *y* J. A. Freedberg-Swartzburg. Composition of the arbitral tribunal. *En* P. Sarcevic, *ed.* Essays on international commercial arbitration. London, Graham & Trotman, 1989, p. 64-91.

Walder, H. U. Das UNCITRAL Model Law und die Bestimmungen über die internationale Schiedsbarkeit im schweizerischen IPR-Gesetz: Vergleich anhand einiger Beispiele. *En* Law in east and west; on the occasion of the 30th anniversary of the Institute of Comparative Law, Waseda University./ Recht in Ost und West. Festschrift zum 30-jährigen Jubiläum des Instituts für Rechtsvergleichung der Waseda Universität. Tokyo, Waseda University Press, 1988, p. 727-739.

Wright, K. B. California's International Commercial Arbitration Act: new procedures for the arbitration and conciliation of international commercial disputes. *International business lawyer* (London) 17:1:45-47, January 1989.

IV. Régimen internacional del transporte marítimo

Enderlein, F. Konvention über die Haftung von Transportterminal-Unternehmen im internationalen Handel (Entwurf). *Recht im Aussenhandel* (Berlin, República Democrática Alemana) 114:VIII-XIII, 1989 (Supplement of *DDR Aussen-wirtschaft* (Berlin, República Democrática Alemana), 34, 23, August 1989).

Gillieron, J. Sea carriage of goods liability: which route for Australia? The case for the Hamburg Rules. *En* Fourteenth international trade law conference, conducted by the Attorney-General's Department, Canberra, 16 October 1987; papers. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1988, p. 81-92.

International rules for the carriage of goods by sea: discussion paper. / Règles internationales sur le transport de marchandises de haute mer. Ottawa, Transport Canada, 1984, 24 y 27 p.

En francés e inglés.

Katz, S. R. New momentum towards entry into force of the Hamburg Rules. *European transport law* (Antwerpen) 24:3:297-303, 1989.

En el anexo se indica la situación de las firmas y ratificaciones/adhesiones, p. 303.

_____ Uniformity of international trade law and economic interests: the case of the Hamburg Rules. *Diritto del commercio internazionale* (Milano) 3:1:103-118, gennaio-giugno 1989.

Larsen, P. B., J. C. Sweeney *y* P. Falvey. The Uniform Rules on the Liability of Operators of Transport Terminals. *Journal of maritime law and commerce* (Cincinnati, Ohio) 20:1:21-54, January 1989.

Se trata de un comentario artículo por artículo del proyecto de Convención de la CNUDMI sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional (A/CN.9/298, anexo I).

El anexo a este comentario contiene las "Minutes of the meeting of the Study Group on the Liability of Operators of Transport Terminals of the Secretary of State's Advisory Committee on Private International Law, December 11, 1987", p. 52-54.

Ley, W. Book review: Ökonomische und kommerzielle Effekte des Inkraft-tretens der Hamburger Regeln und der Konvention über den multimodalen Transport. *Bibliographie ausländisches Recht, internationales Wirtschaftsrecht, Rechtsvergleichung* (Potsdam, República Democrática Alemana) 18:3:8-9, 1989.

Es una reseña bibliográfica del documento de la UNCTAD TD/B/C.4/315 (Parte I): 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, 1987, 63 p.

Véase en A/CN.9/326 la entrada Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Reynolds, F. M. B. Book review: J. F. Wilson, Carriage of goods by sea. *Law quarterly review* (London) 106:166-169, January 1990.

V. Pagos internacionales

Abascal-Zamora, J. M. Nota introductoria a la legislación uniforme que prepara la UNCITRAL sobre transferencias electrónicas internacionales de fondos. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 74:93-102, 1989.

Ponencia presentada en el VIII Encuentro latinoamericano de abogados expertos en derecho bancario, Montevideo, Uruguay, 5, 6 y 7 de junio de 1989.

Título alternativo tomado del índice: La transferencia electrónica de fondos: las reglas mínimas que debe contener toda reglamentación interna.

_____ Pago por transferencia electrónica de fondos: consideraciones acerca de sus efectos liberatorios. Foro (México) 2:1:115-130, 1989.

Allan, D. E. International negotiable instruments: the UNCITRAL draft convention revisited. *En* Sixth international trade law seminar, organised by the Attorney-General's Department, Canberra, 21-22 April 1979: papers and summary of discussions. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1979, p. 27-55.

A continuación del texto de esta ponencia figura el proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales en su versión de 1979, p. 56-98.

Comentario sobre la ponencia de E. P. Ellinger, p. 99-110.

Resumen del debate, p. 111-116.

Angelici, C. La convenzione delle Nazioni Unite sulla cambiale internazionale. *Diritto del commercio internazionale* (Milano) 2:2:575-610, luglio-dicembre 1988.

El anexo contiene el texto en inglés de la Convención sobre letras y pagarés, así como el proyecto de resolución de la Asamblea General 42/165, de 9 de diciembre de 1988, por la que se aprueba la Convención.

Arrighi, P. La Convención de letra de cambio y pagaré internacional; legislación regional en materia de letra de cambio. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 75:41-51, 1989.

Ponencia presentada en el VIII Encuentro latinoamericano de abogados expertos en derecho bancario, Montevideo, Uruguay, 5, 6 y 7 de junio de 1989.

Blomquist, R. F. The proposed uniform law on international bills of exchange and promissory notes: a discussion of some special and general problems reflected in the form and content, choice of law, and judicial interpretation of articles. *California Western international law journal* (San Diego, California) 9:30-77, 1979.

Cámara, H. Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional). *Revista del derecho comercial y de las obligaciones* (Buenos Aires) 20:115:19-49, febrero 1987.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Proyecto de Convención sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales. *En* Anuario de la CNUDMI, Volumen XVIII: 1987, p. 161-175.

No. de venta S.89.V.4.

Texto presentado a la Asamblea General de las Naciones Unidas con la recomendación de que examine el proyecto de Convención con miras a su aprobación o a la adopción de alguna otra decisión al respecto.

Véase también la entrada siguiente.

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Actas resumidas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional correspondientes a las sesiones dedicadas al proyecto de Convención sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. *En* Anuario de la CNUDMI, Volumen XVIII: 1987, p. 179-205.

No. de venta S.89.V.4.

Crawford, B. Joint meetings of UNCITRAL and FELABAN on international negotiable instruments and legal aspects of electronic funds transfers, Mexico City, 1-3 June 1987. Remarks on the practical significance of the new instruments from the point of view of a banking lawyer. 21 p.

Mimeografiado.

Para la versión en español de este documento véase en A/CN.9/326.

Ganten, R., H.-U. Jäger y U. Jahn. Wechselrechtsübereinkommen an die UNO überwiesen. *Die Bank: Zeitschrift für Bankpolitik und Bankpraxis* (Köln) 10:574-575, 1987.

Herrmann, G. Background and salient features of the United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. *En* Fifteenth International Trade Law Conference, conducted by the Attorney-General's Department, Canberra, 4-6 November 1988. Papers. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1989, p. 167-237.

El apéndice contiene el texto de la Convención en inglés, p. 200-237.

Para el comentario a esta ponencia véase O'Callaghan.

La ponencia se publicó también en *University of Pennsylvania journal of international business law* (Philadelphia, Pennsylvania) 10:4:517-577, otoño de 1988. La Convención se reproduce en el anexo, p. 541-577.

_____ International bills of exchange and promissory notes: legal problems and disparities overcome by new United Nations convention. *En* N. Horn, *ed.* The law of international trade finance. Deventer, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1989, p. 259-274 (Studies in transnational economic law, vol. 6).

En el apéndice del libro se reproduce la Convención sobre letras y pagarés, p. 629-665.

_____ La Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales: innovaciones con respecto a la Ley Uniforme de Ginebra. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos* (Bogotá) 75:17-40, 1989.

Ponencia presentada en el VIII Encuentro latinoamericano de abogados expertos en derecho bancario, Montevideo, Uruguay, 5, 6 y 7 de junio de 1989.

Título alternativo tomado del índice: La convención de letra de cambio y pagaré internacional: texto aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).

Título del manuscrito original en inglés: The United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes: its novel features compared with the Geneva Uniform Law.

Mertens, H.-J. y H.-J. Pflug. Der internationale Wechsel — ein zirkulations-fähiges Wertpapier? Zum UNCITRAL-Entwurf eines internationalen Wechselgesetzes. *Die Aktiengesellschaft* (Hamburg).

Parte 1 *en* 23:8:219-227, 1978;
Parte 2 *en* 23:9:260-265, 1978;
Parte 3 *en* 23:10:279-285, 1978.

Meznerics, I. A brief survey on the work of UNCITRAL in the field of international payments. *En su* Law of banking in East-West trade. Budapest, Akadémiai Kiadó, 1973, p. 237-251.

Naciones Unidas. United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes. New York, 1989, 245 p. (en total), paginación independiente para cada idioma.

En árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

Copia fiel y auténtica.

O'Callaghan, T. E. UNCITRAL Draft Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes: a commentary on the paper presented by G. Herrmann. *En* Fifteenth International Trade Law Conference, conducted by the Attorney-General's Department, Canberra, 4-6 November 1988. Papers. Canberra, Australian Government Publishing Service, 1989, p. 239-257.

Patrikis, E. T. UNCITRAL payments efforts. *Brooklyn journal of international law* (Brooklyn, N.Y.) 15:1:45-58, 1989.

Pleyer, K. *y* R. Stecher. Erfordernisse und Möglichkeiten einer inter-nationalen Vereinheitlichung des Wechselrechts. *Wertpapier-Mitteilungen* (Frankfurt am Main) Sonderbeilage 4, 1977, 31 p.

Radcliffe, N. Towards uniformity in the rules governing electronic funds transfers. *Butterworths journal of international banking and financial law* (London) 3:3:364-366, June 1988.

Rehbein, D. Entwurf eines einheitlichen Gesetzes über internationale Handels-wechsel. *Bank-Betrieb (*Köln) 3:89-92, 1973.

Rodríguez, N. Convención de la "CNUDMI" sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales. *Revista de la Federación Latinoamericana de Bancos (*Bogotá) 75:53-188, 1989.

Ponencia presentada en el VIII Encuentro latinoamericano de abogados expertos en derecho bancario, Montevideo, Uruguay, 5, 6 y 7 de junio de 1989.

Rowe, M. A proposed new law for international promissory notes. *International financial law review* (London) 25, November 1982.

Ryder, F. R. The international bill of exchange. *International banking law* (London) 1:7:73, December 1982.

Schinnerer, E. Einige Fragen der Rechtsanwendung im Zusammenhang mit dem Entwurf zu einer Konvention für internationale gezogene Wechsel und internationale Eigenwechsel. *En* Festschrift Fritz Schwind zum 65. Geburtstag. Rechtsgeschichte, Rechtsvergleichung, Rechtspolitik. R. Strasser, M. Schwimann und H. Hoyer, *eds.* Wien, Manz, 1978, p. 237-250.

_____ Zum Entwurf für ein internationales Wertpapier. *En* Festschrift für Kurt Wagner zum 65. Geburtstag. Wien/ Mainz, Österreichische Notariatskammer, 1987. p. 315-328.

Thieffry, P. La lettre de change et l'unification (français, anglais et allemand). *Droit et affaires* (Paris) 367: 65, 67, 69, 71, 73, 75, juin 1979 (Document 9/79).

Fotocopia.

Thomsen, D. Überblick über das Recht der Einwendungen in dem UNCITRAL-Entwurf (1972) bezüglich eines internationalen Wechsels im Vergleich zum englischen und deutschen Recht. *En su* Die Einwendungslehre im englischen und deutschen Wechselrecht. Heidelberg, Juristische Fakultät der Ruprecht-Karl-Universität, 1977, p. 388-400.

Tesis doctoral.

Treves, T. L'apertura alla firma della convenzione UNCITRAL sulla cambiale internazionale: problemi relativi all'ambito di applicazione. *Rivista di diritto internazionale privato e processuale* (Padova) 25:325-330, 1989.

United Nations Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes (New York, 9 December 1988) = Convention des Nations Unies sur les Lettres de change internationales et les Billets à ordre internationaux (New York, le 9 décembre 1988). *Uniform law review = Revue de droit uniforme* (Roma) I:184-273, 1988.

Texto de la Convención con páginas intercaladas en francés e inglés.

Vasseur, M. Informations sur les aspects juridiques des transferts internationaux de fonds par d'autres moyens que les cartes. *Banque & droit* (Paris) 3:61-66, mars-avril 1989.

_____ Le projet de Convention des Nations Unies sur les lettres de change et billets à ordre internationaux. *Banque & droit* (Paris) 29-30, 32, juin 1988 (Supplément à la revue *Banque* (Paris) No. 484, juin 1988).

Vis, W. Unification of International Trade Law (with special reference to negotiable instruments and commercial arbitration). *En* World trade and trade finance. New York, Bender, 1985, Chapter 6, 27 p.

VI. Nuevo orden económico internacional

Guide juridique de la CNUDCI pour l'établissement de contrats internationaux de construction d'installations industrielles. *En* Recueils pratiques du droit des affaires dans les pays de la Communauté économique européenne. Tome XI, Modèles de contrats et statuts. Paris, Editions Jupiter, 1989, 93 hojas (=186 p., a doble columna, en letra menuda).

Libro de hojas cambiables.

Reproducción de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales (A/CN.9/SER.B/2), con cambios editoriales menores.

Proektozakon za materialnite dostavki: komentari po proekta za zakon-model za materialnite dostavki. Doklad na Generalniya sekretar. [s.l., s.n., ca. 1990], 137 p.

En búlgaro.

Traducción del título: Proyecto de ley sobre contratación pública: comentario sobre el proyecto de ley modelo sobre contratación pública. Informe del Secretario General.

Original: texto en inglés del documento de la CNUDMI A/CN.9/WG.V/WP.25, de 24 de noviembre 1989 (Procurement: commentary on draft model law on procurement)

UNCITRAL Pravno rykovodstvo za systavyane na mezhdunarodni dogovori za stroitelstvo na promishleni obekti. New York, Organizatsiya na obidinenite natsii, 1988, 510 p.

En búlgaro.

Es una traducción de la Guía Jurídica de la CNUDMI para la Redacción de Contratos Internacionales de Construcción de Instalaciones Industriales (A/CN.9/SER.B/2).

IV. LISTA DE DOCUMENTOS DE LA CNUDMI

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
	A. Lista de documentos presentados a la Comisión en su 22.° período de sesiones	
	1. Serie de distribución general	
A/CN.9/314	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/315	Informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada durante su décimo período de sesiones	Segunda parte, II, A
A/CN.9/316	Informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su 12.° período de sesiones	Segunda parte, IV, A
A/CN.9/317	Informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 17.° período de sesiones	Segunda parte, I, A
A/CN.9/318	Informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 18.° período de sesiones	Segunda parte, I, C
A/CN.9/319 y Add. 1-5	Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte: recopilación de las observaciones formuladas por los gobiernos y las organizaciones internacionales sobre el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional: informe del Secretario General	Segunda parte, III, A
A/CN.9/320	Límites de la responsabilidad y unidades de cuenta en los instrumentos internacionales relativos al transporte: informe del Secretario General	Segunda parte, III, B
A/CN.9/321	Responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte. Proyecto de cláusulas finales del proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte en el comercio internacional: informe del Secretario General	Segunda parte, III, C
A/CN.9/322	Comercio compensatorio internacional: proyecto de esbozo del posible contenido y estructura de una guía jurídica para la redacción de contratos de comercio compensatorio internacional: informe del Secretario General	Segunda parte, V
A/CN.9/323	Formación y asistencia: nota de la Secretaría	Segunda parte, VIII
A/CN.9/324	Actividades en curso de las organizaciones internacionales en relación con la armonización y la unificación del derecho mercantil: informe del Secretario General	Segunda parte, VI

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
A/CN.9/325	Situación de las Convenciones: nota de la Secretaría	Segunda parte, VII
A/CN.9/326	Bibliografía de obras recientes relativas a la labor realizada por la CNUDMI: nota de la Secretaría	Reproducido en el *Anuario* 1988, tercera parte, III
	2. Serie de distribución reservada	
A/CN.9/XXII/CRP.1 y Add.1-22	Proyecto de informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional acerca de la labor realizada en su 22.° período de sesiones	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.2/ Rev.1	Propuesta de los Estados Unidos de América	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.3	Observaciones y sugerencias del Gobierno de China sobre el proyecto de Convención sobre la responsabilidad de los empresarios de terminales de transporte	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.4	Propuesta del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.5	Propuesta de la República Federal de Alemania	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.6	Propuestas de la República Federal de Alemania	No reproducido
A/CN.9/XXII/CRP.7 y Add. 1	Informe del Grupo de Redacción	No reproducido
	3. Serie informativa	
A/CN.9/XXII/INF.1/ Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

B. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales en su 17.° período de sesiones

	1. Documentos de trabajo	
A/CN.9/WG.IV/WP.36	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.IV/WP.37	Proyecto de normas modelo sobre transferencias electrónicas de fondos: informe del Secretario General	Segunda parte, I, B
	2. Serie de distribución reservada	
A/CN.9/WG.IV/ XVII/CRP.1/ Add.1-6	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor de su 17.° período de sesiones	No reproducido
	3. Serie informativa	
A/CN.9/WG.IV/XVII/ INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

C. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales en su 18.° período de sesiones

	1. Documentos de trabajo	
A/CN.9/WG.IV/WP.38	Programa provisional	No reproducido

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
A/CN.9/WG.IV/WP.39	Proyecto de normas modelo sobre transferencias electrónicas de fondos: informe del Secretario General	Segunda parte, I, D
	2. Serie de distribución reservada	
A/CN.9/WG.IV/XVIII/CRP.1/Add. 1-5	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Pagos Internacionales acerca de la labor realizada en su 18.° período de sesiones	No reproducido
	3. Serie informativa	
A/CN.9/WG.IV/X/INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

D. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional en su décimo período de sesiones

	1. Documentos de trabajo	
A/CN.9/WG.V/WP.21	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.V/WP.22	Adquisición de bienes y servicios: informe del Secretario General	Segunda parte, II, B
	2. Serie de distribución reservada	
A/CN.9/WG.V/X/CRP.1 Add.1-9	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional acerca de la labor realizada en su décimo período de sesiones	No reproducido
	3. Serie informativa	
A/CN.9/WG.V/X/INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

E. Lista de documentos presentados al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales en su 12.° período de sesiones

	1. Documentos de trabajo	
A/CN.9/WG.II/WP.61	Programa provisional	No reproducido
A/CN.9/WG.II/WP.62	Cartas de crédito contingente y garantías: examen del proyecto de Reglas Uniformes de la CCI relativas a las garantías: nota de la Secretaría	Segunda parte, IV, B, 1
A/CN.9/WG.II/WP.63	Cartas de crédito contingente y garantías: consideraciones preliminares acerca de la preparación de una ley uniforme: nota de la Secretaría	Segunda parte, IV, B, 2
	2. Serie de distribución reservada	
A/CN.9/WG.II/XII/CRP.1/Add.1-8	Proyecto de informe del Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales acerca de la labor realizada en su 12.° período de sesiones	No reproducido

Signatura del documento	*Título o descripción*	*Ubicación en el presente volumen*
	3. Serie informativa	
A/CN.9/WG.II/XII/ INF.1/Rev.1	Lista de participantes	No reproducido

V. LISTA DE REFERENCIAS: DOCUMENTOS DE LA CNUDMI QUE SE CITAN EN EL PRESENTE VOLUMEN Y QUE SE HAN REPRODUCIDO EN ESTE O EN ALGÚN OTRO VOLUMEN ANTERIOR DEL *ANUARIO*

Documento	*Año, parte, capítulo, sección*
	1. Serie de distribución general
A/CN.9/260	1985, segunda parte, IV, A
A/CN.9/274	1986, segunda parte, I, A, 2
A/CN.9/275	1986, segunda parte, III, A
A/CN.9/277	1986, segunda parte, II, C
A/CN.9/281	1986, segunda parte, VI
A/CN.9/287	1987, segunda parte, III, A
A/CN.9/288	1987, segunda parte, I, 1
A/CN.9/297	1988, segunda parte, I, A
A/CN.9/298	1988, segunda parte, II, A
A/CN.9/301	1988, segunda parte, I, B
A/CN.9/302	1988, segunda parte, III
A/CN.9/304	1988, segunda parte, VII, A
A/CN.9/315	1989, segunda parte, II, A
A/CN.9/316	1989, segunda parte, IV, A
A/CN.9/317	1989, segunda parte, I, A
A/CN.9/318	1989, segunda parte, I, C
A/CN.9/319 y Add.1-5	1989, segunda parte, III, A
A/CN.9/320	1989, segunda parte, III, B
A/CN.9/321	1989, segunda parte, III, C
A/CN.9/322	1989, segunda parte, V
A/CN.9/323	1989, segunda parte, VIII
A/CN.9/324	1989, segunda parte, VI
A/CN.9/325	1989, segunda parte, VII
A/CN.9/326	1988, tercera parte, III
	2. Documentos oficiales de la Asamblea General
A/7216	1968-1970, segunda parte, I, A
A/35/17	1980, primera parte, II, A
A/36/17	1981, primera parte, A
A/37/17	1982, primera parte, A
A/38/17	1983, primera parte, A
A/39/17	1984, primera parte, A
A/41/17	1986, primera parte, A
A/42/17	1987, primera parte, A
A/43/17	1988, primera parte, A

Documento	*Año, parte, capítulo, sección*
	3. Documento de trabajo
A/CN.9/WG.II/WP.62	1989, segunda parte, IV, B, 1
A/CN.9/WG.II/WP.63	1989, segunda parte, IV, B, 2
A/CN.9/WG.IV/WP.32 y Add.1-10	1987, segunda parte, I, 2
A/CN.9/WG.IV/WP.35	1988, segunda parte, I, A, 2
A/CN.9/WG.IV/WP.37	1989, segunda parte, I, B
A/CN.9/WG.IV/WP.39	1989, segunda parte, I, D
A/CN.9/WG.V/WP.22	1989, segunda parte, II, B