

OCT 0 1980



NACIONES UNIDAS
ASAMBLEA
GENERAL



Distr.
GENERAL

A/C.5/35/30
16 octubre 1980
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

Trigésimo quinto período de sesiones
QUINTA COMISIÓN
Tema 91 del programa

PRESUPUESTO POR PROGRAMAS PARA EL BIENIO 1980-1981

Procedimientos de enajenación de bienes

Informe del Secretario General

Introducción

1. El presente informe se ha preparado de conformidad con la resolución 34/228 de la Asamblea General, de fecha 20 de diciembre de 1979, en la que la Asamblea General pedía un informe sobre los procedimientos que rigen la disposición de los bienes y equipo excedentes, junto con recomendaciones acerca de cómo aumentar al máximo los ingresos. En el presente informe se indican los ingresos percibidos en los últimos años, una descripción de los bienes enajenados y del estado en que se encontraban, una descripción del sistema de enajenación de bienes de las Naciones Unidas, una explicación de los factores que afectan los ingresos y una evaluación de posibles métodos de aumentar los ingresos. A continuación se reproduce el texto de la parte pertinente de dicha resolución, es decir, el párrafo 2:

"2. Pide además al Secretario General que presente a la Asamblea General, en su trigésimo quinto período de sesiones, un informe sobre los procedimientos que rigen actualmente la disposición de los bienes y equipo excedentes, junto con recomendaciones acerca de cómo mejorar estos procedimientos a fin de aumentar al máximo los ingresos derivados de la venta de bienes y equipos excedentes."

Ingresos percibidos recientemente

2. En el curso de los tres últimos años, los ingresos del presupuesto ordinario derivados de la enajenación de bienes ascendieron a 405.700 dólares EE.UU.; de esta suma 132.700 dólares se percibieron en 1977, 93.300 en 1978 y 179.700 en 1979. Por consiguiente en cada uno de esos tres años los ingresos medios ascendieron a unos 135.000 dólares. Aunque estas sumas representan el grueso de los

ingresos, se obtuvo un pequeño monto de ingresos adicionales mediante la enajenación de bienes adquiridos originalmente con cargo a fondos extrapresupuestarios o a fondos en cuentas especiales. Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento Financiero de las Naciones Unidas, tales ingresos se reintegran a los fondos correspondientes. Asimismo algunos bienes se entregaron como parte de pago al adquirirse otros nuevos, con la consiguiente reducción en el costo de adquisición.

3. Sólo una pequeña proporción de los gastos de las Naciones Unidas corresponde a la adquisición de equipo (menos del 1% en el período 1978-1981 y, por lo tanto, los ingresos derivados de su enajenación son comparativamente bajos aunque sólo sea por este motivo en sí. Pero, además, la mayor parte del equipo se conserva hasta que se termina su vida útil; en el caso de los muebles de oficina, cuando se enajenan por lo general se han utilizado durante más de 20 años, en tanto que en lo tocante a las máquinas de oficina dicho período es de 10 años. Normalmente el monto de los ingresos que reporta la enajenación de bienes se limita a cualquier importe que pueda obtenerse de artículos desgastados, salvo cuando se trata de actividades de programas que se reducen bruscamente o se dan por terminadas. Tal el caso, por ejemplo, de la liquidación de la Fuerza de Emergencia de las Naciones Unidas (FENU 1973). Hasta la fecha se han acreditado unos 4 millones de dólares en las cuentas de la FENU como resultado de la enajenación de bienes llevada a cabo a fines de 1979 y principios de 1980. Una vez que sean completadas las medidas de enajenación mediante el traspaso de materiales actualmente en depósito a otras misiones de mantenimiento de la paz, se prevé que los ingresos ascenderán a unos 9 millones de dólares.

Descripción de bienes

4. La mayor parte de las actividades de enajenación de bienes de las Naciones Unidas se relaciona con equipo y mobiliario de oficina. Una pequeña porción del programa comprende la enajenación de vehículos, la mayoría de los cuales fueron adquiridos para utilizarlos en las distintas misiones de mantenimiento de la paz. Una parte insignificante se vincula con la enajenación de equipo de servicios de conferencias, comunicaciones, conservación de edificios y demás artículos varios.

5. En el momento en que se enajenan, la mayoría de los bienes están tan gastados que no se pueden reparar o son inservibles por otros motivos y, por lo tanto, tiene poco o ningún valor comercial residual. En muchos casos, han sido frecuentemente reparados durante su período de vida útil y sólo podrían repararse nuevamente a un costo superior al de reposición (por ejemplo, un vehículo gravemente averiado en accidente, o una máquina de escribir anticuada). En muchos de estos casos se desarma el artículo a fin de utilizar las piezas en buen estado para reparar otros bienes idénticos aún en funcionamiento. Algunos bienes se enajenan cuando se tornan obsoletos (por ejemplo, calculadoras electromecánicas y cámaras de televisión en blanco y negro, en Nueva York). Por lo general los vehículos se venden cuando, por su estado y antigüedad comienzan a perder su fiabilidad. Por lo general ello sucede cuando los vehículos tienen unas 50.000 millas (80.000 km) o 5 años de antigüedad, según cuál de estas situaciones ocurra en primer término.

Se hacen excepciones a esta fórmula cuando se da poco uso al vehículo o cuando, por el contrario, se le da un uso muy intenso. Algunos de los bienes enajenados, tales como alfombras y mobiliario de salas de conferencias usados, son tan especializados - o fueron diseñados expresamente para satisfacer necesidades de las Naciones Unidas - que tienen poco o ningún mercado de reventa.

Sistema de administración de bienes

6. Los procedimientos de administración de bienes de las Naciones Unidas se enuncian en las reglas 110.25 a 110.37 inclusive del Reglamento Financiero. En esas reglas se estipula que deberá mantenerse una contabilidad completa y exacta de los bienes, se indica en quién recaerá la responsabilidad del mantenimiento de la contabilidad de bienes y se establece un sistema de juntas de fiscalización de bienes en la Sede y en los lugares situados fuera de la Sede para administrar el sistema de enajenación de bienes. Las juntas están integradas por representantes de la Oficina de Servicios Generales, la Oficina de Asuntos Jurídicos y la Oficina de Servicios Financieros (o sus equivalentes en los lugares situados fuera de la Sede). A las reuniones también puede asistir un observador del Servicio de Auditoría Interna (o su equivalente). Estas juntas informan al Jefe de la Oficina de Servicios Generales y al Jefe de la Oficina de Servicios Financieros respecto de la enajenación de bienes, la causa de cualesquiera merma, excedentes y averías de bienes así como el grado de responsabilidad, si la hubiere, imputable a cualquier funcionario de la Organización por toda merma, excedente o avería. Una vez que los bienes se han declarado sobrantes o inservibles a raíz de una recomendación de una junta de fiscalización de bienes, por lo general se procede a su venta por licitación. Sin embargo, no será necesario recurrir al procedimiento de licitación en los siguientes casos:

- a) Cuando, en opinión de la Junta, el valor de la venta del bien de que se trate sea inferior a 2.500 dólares de los Estados Unidos;
- b) Cuando sea preferible, en interés de las Naciones Unidas, vender los bienes de que se trate a un precio unitario fijo aprobado por la Junta;
- c) Cuando la entrega de bienes en pago parcial o total de equipo o suministros nuevos sea, en opinión de la Junta, en interés de la Organización;
- d) Cuando la destrucción del material sobrante o inservible resulte más económica o sea exigida por la ley o por el carácter de los bienes;
- e) Cuando sea preferible, en interés de las Naciones Unidas, ceder el bien de que se trate, gratuitamente o a precio nominal, a una organización intergubernamental, o a un gobierno u organismo gubernamental o a una organización sin fines de lucro. (Por ejemplo, cuando una institución de beneficencia acepte equipo cuyo traslado, en caso contrario, tendría que ser sufragado por las Naciones Unidas.)

7. Por lo general, las ventas se harán al contado y el pago se efectuará antes de la entrega o en el momento de la entrega. Son cuatro las causas principales de la enajenación de bienes:

- a) El carácter inservible de los bienes, debido a su desgaste normal;
- b) Obsolescencia;
- c) Averías;
- d) .Excedentes en relación con las necesidades.

8. La venta de bienes que resultan sobrantes en relación con las necesidades de las Naciones Unidas, a diferencia de la venta de bienes inservibles, obsoletos o averiados, representa una porción muy pequeña de los ingresos. Durante el trienio 1977-1979 los ingresos del presupuesto ordinario derivados de dichas ventas ascendieron a menos de 50.000 dólares.

Factores que influyen en los ingresos

9. El principal factor que afecta al monto de los ingresos percibidos por la venta de artículos es el estado en que éstos se encuentran. Debido a que, como ya se explicó, tales artículos están en su mayoría completamente desgastados o son obsoletos, el mercado para su venta es limitado. Los artículos que tienen fines especiales y la chatarra restante después de desguazarlos para aprovechar las partes utilizables, se incluyen también en esta misma categoría de mercado. En tales casos, cuando después de publicarse anuncios no se han recibido ofertas, ha sido necesario vender los artículos como chatarra y hasta, algunas veces, ha habido que pagar por deshacerse de ellos. A menudo ocurre que el material está en tan mal estado que no hay ninguna institución de beneficencia que lo acepte como regalo.

10. Las condiciones económicas generales en el lugar donde se venden los bienes es otro factor importante que influye en el monto del ingreso recibido. Por ejemplo, durante una recesión económica, muchas empresas reducen el monto de sus operaciones y enajenan los muebles y equipo usados. En consecuencia, el mercado local de muebles usados está abarrotado de artículos en estado relativamente bueno. La mayoría de los artículos de las Naciones Unidas resultan perjudicados en comparación con aquéllos, porque sólo se ofrecen en venta cuando están completamente desgastados o son obsoletos.

11. Entre otros problemas figura la falta de interés de parte de los posibles compradores debido a que no se dispone localmente de servicios de reparación o de repuestos (por ejemplo, en el caso de una imprenta especializada). Ocurre a veces que no es posible abandonar lisa y llanamente el equipo invendible porque las leyes locales lo prohíben. En este caso es necesario desmantelarlo y vender las partes como chatarra.

12. En muchos países los procedimientos son afectados por el hecho de que la mayor parte del equipo de las Naciones Unidas se introduce en el país sin pagar derechos en virtud de la Convención sobre Prerrogativas e Inmunidades. Las leyes del país exigen generalmente que todo comprador que sea nacional del país o que por alguna otra razón no esté exento de pagar derechos de aduana, deba oblar tales derechos y, en muchos casos, hacerlo con arreglo a los aranceles aplicables cuando el artículo era nuevo. Además, en algunos países ciertos tipos de bienes tales como equipo de comunicaciones o de reproducción, solamente pueden venderse a otras organizaciones que gocen de prerrogativas en materia de derechos de aduana o bien a las autoridades del país. En ambos casos, el mercado queda limitado a los organismos oficiales o a las misiones diplomáticas, entidades que en esas circunstancias tienen normalmente escaso o ningún interés en adquirir equipo usado.

13. Cierta cantidad de equipo se transfiere al gobierno o instituciones del país huésped como parte de las operaciones de cooperación técnica. Cuando tal equipo, por lo común vehículos, no se considera como parte de la asistencia, se entrega en general al cuidado del Representante Residente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, una vez concluido el proyecto, de modo que puedan usarse en otros proyectos de cooperación técnica.

14. Los bienes transferidos a otras entidades o proyectos de las Naciones Unidas se venden normalmente a un valor depreciado. Su costo se calcula dividiendo el precio de compra original por la vida útil estimada y cargando a la organización receptora el costo aplicable al plazo de vida útil restante.

Métodos para aumentar los ingresos por ventas

15. Los procedimientos para enajenar los bienes inservibles, obsoletos o sobrantes tienen por objeto conciliar la necesidad de minimizar los problemas administrativos, las necesidades de personal y los costos, con la obtención de ingresos máximos. No obstante, algunas modificaciones de los procedimientos pueden tener por resultado mayores ingresos. Se han determinado tres técnicas para aumentar los ingresos y se proyecta aplicarlas más frecuentemente:

a) El establecimiento, siempre que sea posible, de un precio mínimo aceptable. Con arreglo a este sistema, se fija un precio límite por debajo del cual no se acepta ninguna oferta. Cuando el volumen de material y el número de artículos es suficientemente grande, puede ser ventajoso recurrir a los servicios de un tasador profesional para fijar los precios mínimos.

b) Venta en subasta pública. Cuando el volumen o el valor del material es suficientemente grande, puede ser aconsejable utilizar los servicios de una casa de remates para que se encargue de la venta a comisión.

c) Dar mayor preponderancia a las ventas al personal. El análisis de los registros de ventas indica por ejemplo, que la venta de máquinas de escribir y muebles usados produjo mayores ingresos cuando se vendieron individualmente a

funcionarios que cuando se vendieron en masa a comerciantes. Sin embargo, es preciso tener presente que los gastos administrativos de tales ventas superan al costo del procedimiento de ventas en masa.

Conclusión

16. Sobre la base de este examen, el Secretario General llega a la conclusión de que los procedimientos y prácticas vigentes son en general adecuadas para satisfacer el doble objetivo de maximizar los ingresos y, a la vez, minimizar los gastos de enajenación. Habida cuenta de la índole del equipo enajenado, de su limitado volumen, de que frecuentemente está en mal estado y de las restricciones impuestas por las leyes locales, los ingresos procedentes de esta fuente serán siempre relativamente pequeños, salvo en el caso de la cancelación de un programa importante. Con todo, parece haber algunas posibilidades limitadas de aumentar los ingresos mediante el uso más frecuente de las técnicas consistentes en precios mínimos de venta aceptables, ventas en subasta pública y ventas al personal.
