



Asamblea General

Distr. general
8 de febrero de 2000
Español
Original: inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

33° período de sesiones

Viena, 12 de junio a 7 de julio de 2000

Proyectos de infraestructura con financiación privada: proyectos de capítulo de una guía legislativa sobre proyectos de infraestructura con financiación privada

Informe del Secretario General

Adición

VI. Solución de controversias

Índice

<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
Recomendaciones relativas a la legislación	2
Notas sobre las recomendaciones en materia de legislación	2
A. Observaciones generales	1-2 2
B. Controversias entre la autoridad contratante y el concesionario	3-42 3
1. Consideraciones generales sobre los métodos de prevención y solución de controversias	5-9 4
2. Métodos comúnmente utilizados para impedir y resolver controversias	10-42 5
C. Controversias entre el concesionario y sus prestamistas, contratistas y proveedores	43 15
D. Controversias entre el concesionario y sus clientes	44-46 15

Recomendaciones relativas a la legislación

Controversias entre la autoridad contratante y el concesionario (véanse los párrs. 3 a 42)

Recomendación 68. La autoridad contratante debería poder someterse libremente a los mecanismos de solución de controversias que las partes consideren apropiados para las necesidades del proyecto, incluido el arbitraje.

[*Recomendación 68 bis.* La legislación debería indicar si la autoridad contratante puede alegar esa inmunidad, y hasta qué punto, tanto como impedimento para la iniciación de un procedimiento arbitral o judicial, como en calidad de excepción contra la ejecución del laudo o sentencia.]

Controversias entre el concesionario y su prestamistas, contratistas y proveedores (véase el párr. 43)

Recomendación 69. El concesionario y los promotores del proyecto deberían poder elegir libremente los mecanismos apropiados de solución de controversias comerciales entre los promotores del proyecto o entre el concesionario y sus prestamistas, contratistas, proveedores y otros asociados comerciales.

Controversias entre el concesionario y sus clientes (véanse los párrs. 44 a 46)

Recomendación 70. Se podrá exigir al concesionario que cree mecanismos simplificados y eficientes para tramitar las reclamaciones presentadas por sus clientes o usuarios de las instalaciones de infraestructura.

Notas sobre las recomendaciones en materia de legislación

A. Observaciones generales

1. Un factor importante para la ejecución de proyectos de infraestructura con financiación privada es el marco jurídico existente en el país de acogida para la solución de controversias. Los inversionistas, contratistas y prestamistas se sentirán animados a participar en proyectos de países en donde puedan estar seguros de que toda controversia surgida de los contratos que sean parte del proyecto se resolverá de una forma imparcial y eficiente. De igual modo, unos procedimientos eficientes de evitar las controversias o de resolverlas rápidamente facilitará el ejercicio de las funciones de vigilancia de la autoridad contratante y reducirán los gastos administrativos generales de ésta. A fin de crear un ambiente más hospitalario para los inversores, el marco jurídico del país de acogida debe aplicar algunos principios básicos, como los siguientes: se debe dar a las empresas extranjeras acceso a los tribunales en condiciones sustancialmente idénticas a las de

las empresas nacionales; las partes en contratos privados deben poder elegir la legislación extranjera como derecho aplicable a sus contratos; serán ejecutorias las sentencias extranjeras; y no debe haber restricciones innecesarias para el acceso a mecanismos no judiciales de solución de controversias, ni impedimentos legales para crear medios de resolver amigablemente las controversias al margen del sistema judicial.

2. Los proyectos de infraestructura con financiación privada requieren normalmente el establecimiento de una red de contratos interconexos y de otras relaciones jurídicas entre las diferentes partes. Las disposiciones legislativas que tratan de la solución de controversias surgidas en el contexto de esos proyectos deben tener en cuenta la diversidad de relaciones, que pueden reclamar métodos de solución de controversias diferentes, según el tipo de contrato y las partes de que se trate. Las principales controversias pueden dividirse en tres categorías amplias:

a) *Controversias surgidas en acuerdos entre el concesionario y la autoridad contratante y otros organismos públicos.* En la mayoría de los países de tradición jurídica romanista, el acuerdo de proyecto se rige por el derecho administrativo (véase el capítulo VII, “Otros ámbitos jurídicos pertinentes”, párrafos 24 a 27), mientras que en otros países el acuerdo se rige en principio por el derecho contractual, complementado por disposiciones especiales creadas para los contratos públicos de prestación

de servicios públicos. Ese régimen puede tener repercusiones en el mecanismo de solución de controversias que las partes en el acuerdo de proyecto puedan convenir. Las mismas consideraciones pueden aplicarse a determinados contratos entre el concesionario y organismos o empresas públicos que proporcionen bienes o servicios al proyecto o adquieran bienes o servicios producidos por las instalaciones de infraestructura.

b) *Controversias surgidas en contratos y acuerdos entre los promotores del proyecto o el concesionario y partes conexas para la ejecución del proyecto.* Esos contratos comprenden normalmente, al menos los siguientes: i) contratos entre las partes con participación en el capital de la empresa del proyecto (por ejemplo, acuerdos con los accionistas, acuerdos relativos a la aportación de fondos adicionales o acuerdos relativos a los derechos de voto); ii) acuerdos de financiación y conexos, en los que participen, además de la empresa del proyecto, entidades como bancos comerciales, instituciones públicas de crédito, instituciones internacionales de crédito y aseguradores de créditos a la exportación; iii) contratos entre la empresa del proyecto y contratistas, que pueden ser consorcios de contratistas, proveedores de equipo y proveedores de servicios; iv) contratos entre la empresa del proyecto y quienes exploten y mantengan las instalaciones del proyecto; y v) contratos entre el concesionario y empresas privadas para el suministro de los bienes y

servicios necesarios para la explotación y mantenimiento de las instalaciones.

c) *Contratos entre el concesionario y otros.* Esos otros comprenden los usuarios o clientes de las instalaciones. Estos usuarios pueden ser, por ejemplo, una empresa pública de servicios que adquiera electricidad o agua a la empresa del proyecto para revenderla a los usuarios finales; empresas comerciales, como compañías de navegación aérea o marítima que contraten la utilización de un aeropuerto o un puerto; y personas individuales que paguen por utilizar una carretera de peaje. Las partes en esas controversias pueden no estar vinculadas necesariamente por una relación jurídica anterior de carácter contractual o similar.

B. Controversias entre la autoridad contratante y el concesionario

3. Las controversias surgidas del acuerdo de proyecto implican con frecuencia problemas que no suelen plantearse en relación con otros tipos de contratos. Ello se debe a la complejidad de los proyectos de infraestructura y al hecho de que su ejecución requiere mucho tiempo y, en las etapas de construcción y de explotación, pueden participar varias empresas. Además, las controversias derivadas de los acuerdos de proyecto pueden versar sobre cuestiones sumamente técnicas relacionadas con los procesos de construcción, la tecnología incorporada en las obras y las condiciones de explotación de las instalaciones. Además, esos

proyectos afectan normalmente a organismos públicos y, en alto grado, al interés público. Esas circunstancias subrayan la necesidad de disponer de mecanismos que eviten en lo posible que aumenten los desacuerdos entre las partes y preserven su relación comercial; impidan la interrupción de los trabajos de construcción o la prestación de los servicios; y se adapten a las características particulares de las controversias que puedan surgir.

4. En la presente sección se examinan algunas de las principales consideraciones específicas de las distintas etapas de la ejecución de proyectos de infraestructura con financiación privada. La solución de las quejas del concesionario en relación con las decisiones de los organismos reguladores se ha examinado en el contexto de la autoridad para regular los servicios de infraestructura (véase el capítulo I, “Marco legislativo e institucional general”, párrafos 51 a 53). La solución de controversias surgidas en el proceso de seleccionar un concesionario (es decir, las controversias precontractuales) se ha tratado también anteriormente en esta *Guía* (véase el capítulo III, “Selección del concesionario”, párrafos 118 a 122).

1. Consideraciones generales sobre los métodos de prevención y solución de controversias

5. Las cuestiones que con más frecuencia dan lugar a controversias durante la vida del acuerdo de proyecto son las relacionadas con posibles violaciones del acuerdo en la etapa de

construcción, en la explotación de las instalaciones de estructura o en relación con la expiración o rescisión del acuerdo de proyecto. Esas controversias pueden ser muy complejas y a menudo implican cuestiones sumamente técnicas que deben resolverse con rapidez a fin de no interrumpir la construcción o la explotación de las instalaciones de infraestructura. Por esas razones, es aconsejable que las partes prevean mecanismos que permitan elegir expertos competentes que las ayuden a resolver las controversias. Además, la larga duración de los proyectos de infraestructura con financiación privada hace importante prever mecanismos para impedir, en lo posible, que surjan controversias, a fin de preservar la relación comercial entre las partes.

6. A fin de alcanzar los objetivos mencionados, los acuerdos de proyecto prevén con frecuencia cláusulas complejas de solución de controversias destinadas a impedir, en lo posible, que surja la controversia, a propiciar el logro de soluciones convenientes y a establecer métodos eficaces de resolver las controversias cuando, sin embargo, surjan. Esas cláusulas, prevén normalmente una serie de etapas sucesivas que comienzan con una notificación anticipada de las cuestiones que pueden convertirse en una controversia a menos que las partes adopten medidas para impedirlo. Cuando la controversia surge, se prevé que las partes intercambien información y examinen la controversia para encontrar una solución. Si no pueden resolver la controversia por sí mismas,

cualquiera de ellas podrá solicitar la participación de un tercero independiente e imparcial que las ayude a encontrar una solución aceptable. En la mayoría de los casos, los mecanismos contenciosos de solución de controversias sólo se utilizan cuando éstas no pueden resolverse por esos métodos de conciliación.

7. Sin embargo, puede haber límites para la libertad de las partes de convenir determinados métodos de prevención o solución de controversias: uno de ellos puede derivarse de la materia objeto de la controversia; otro puede surgir en algunos sistemas jurídicos del carácter público de la autoridad contratante. En algunos, la posición tradicional ha sido que la administración pública y sus organismos no puedan convenir determinados métodos de solución de controversias, en particular el arbitraje. Esta posición se ha limitado a menudo, en el sentido de que no se aplicará a las empresas públicas de carácter industrial o comercial que, en sus relaciones con terceros, actúen con arreglo al derecho privado o el derecho mercantil.

8. Las limitaciones de la libertad para convenir métodos de solución de controversias, entre ellos el arbitraje, pueden referirse también a la naturaleza jurídica del acuerdo de proyecto. En algunos sistemas jurídicos romanistas, los acuerdos de proyecto pueden considerarse contratos administrativos, y la consecuencia es que las controversias surgidas tendrán que resolverse mediante los tribunales judiciales o administrativos del país de acogida. En otros

sistemas pueden incluirse expresamente prohibiciones similares en la legislación o la jurisprudencia directamente aplicable a los acuerdos de proyecto, o pueden ser consecuencia de prácticas contractuales establecidas, basadas normalmente en normas o reglamentos legislativos.

9. Para los países que deseen permitir la utilización de métodos no judiciales, incluido el arbitraje, para resolver controversias surgidas en relación con proyectos de infraestructura con financiación privada, es importante eliminar posibles obstáculos jurídicos y dar facultades claras a las autoridades contratantes nacionales para convenir métodos de solución de controversias. La falta de esas facultades legislativas puede dar lugar a dudas sobre la validez de las cláusulas compromisorias y causar demoras en la solución de las controversias. Si, por ejemplo, un tribunal arbitral determina que se ha concertado válidamente un acuerdo de arbitraje, a pesar de cualquier excepción ulterior aducida en el sentido de que la autoridad contratante no estaba autorizada a hacerlo, la cuestión puede volver a plantearse en la etapa de reconocimiento y ejecución ante un tribunal del país de acogida o ante un tribunal de un tercer país en donde deba reconocerse o ejecutarse el laudo.

2. Métodos comúnmente utilizados para impedir y resolver controversias

10. En los párrafos que siguen se exponen las características esenciales de los métodos utilizados para impedir y resolver controversias, y se examina su idoneidad en las distintas etapas de los grandes proyectos de infraestructura, es decir, la etapa de construcción, la de explotación y la posterior a la terminación. Aunque el acuerdo de proyecto prevé normalmente mecanismos complejos de prevención y solución de controversias, se debe cuidar de evitar los procedimientos excesivamente complejos o de establecer demasiados niveles de procedimiento diferentes. La breve presentación de métodos seleccionados de prevención y solución de controversias que se hace en los párrafos que siguen tiene por objeto informar a los legisladores de las características y la utilidad particulares de los distintos métodos. No debe entenderse como recomendación para utilizar ninguna combinación de métodos determinada.

a) Notificación anticipada

11. Las disposiciones sobre notificación anticipada pueden ser un instrumento importante para evitar controversias. De conformidad con esas disposiciones, si una de las partes en un contrato estima que han ocurrido acontecimientos, o que se propone hacer reclamaciones que puedan ser causa de controversias, esos acontecimientos o reclamaciones deberán señalarse a la atención de la otra parte lo antes posible. Las demoras en hacer esas reclamaciones no son sólo fuente de conflictos, porque probablemente sorprenderán

a la otra parte, creando resentimiento y animosidad, sino que hacen también más difícil de sustentar las reclamaciones. Por esa razón, las disposiciones sobre notificación anticipada requieren normalmente que la parte demandante presente una reclamación cuantificada, juntamente con las pruebas necesarias, en un plazo establecido. Para dar efecto a la disposición, se incluye con frecuencia una solución para su incumplimiento, como la pérdida del derecho a interponer reclamaciones o un agravamiento de la carga de la prueba. En los proyectos de infraestructura, la notificación anticipada se refiere con frecuencia a acontecimientos que pueden perjudicar la calidad de las obras o de los servicios públicos, aumentar su costo, causar demoras o poner en peligro la continuidad del servicio. Por ello, las disposiciones sobre notificación anticipada son útiles durante toda la vida del proyecto de infraestructura.

b) Asociación

12. Otro instrumento que se utiliza como medio de evitar controversias es la asociación. El objeto de la asociación es crear, mediante estrategias formales mutuamente definidas y desde el comienzo del proyecto, un ambiente de confianza, trabajo en equipo y cooperación entre todas las partes principales que intervienen en el proyecto. Se ha visto que la asociación es útil para evitar controversias y comprometer a las partes a trabajar eficientemente a fin de alcanzar los objetivos del proyecto. La relación de

asociación se define en reuniones de trabajo a las que asisten las partes principales en el proyecto, organizadas normalmente por la autoridad contratante. En la reunión inicial se establece un entendimiento mutuo de la idea de la asociación, se definen los objetivos del proyecto para todas las partes y se formula un procedimiento para resolver rápidamente cuestiones críticas. Al terminar la reunión, se redacta una “carta de asociación” que firman los participantes, en la que expresan su compromiso de trabajar conjuntamente por el éxito del proyecto. La carta incluye normalmente un procedimiento de resolución de cuestiones destinado a decidir las reclamaciones y resolver otros problemas, comenzando en el nivel de gestión más bajo posible y en la primera oportunidad. Si no se llega a una solución dentro de un marco temporal, la cuestión se plantea en el siguiente nivel de gestión. Sólo se recurre a los extraños al proyecto si las personas encargadas de éste no llegan a un acuerdo.

c) Negociación facilitada

13. La finalidad de este procedimiento es ayudar a las partes en el proceso de negociación. Las partes designan a un “facilitador” al iniciarse el proyecto. La función de esa persona es ayudarlas a resolver cualquier controversia, sin dar opiniones subjetivas sobre las cuestiones sino más bien convenciendo a las partes para que analicen detenidamente las circunstancias. Este procedimiento es especialmente útil cuando intervienen muchas partes, para las que sería

difícil negociar y coordinar todas las opiniones diferentes sin esa facilitación.

d) Mediación y conciliación

14. El término “conciliación” se utiliza en la *Guía* como concepto amplio relativo a los procedimientos en que una persona o un grupo ayudan a las partes de forma independiente e imparcial en su intento de llegar a una solución amistosa de su controversia. La conciliación se distingue de las negociaciones entre las partes en la controversia (que las partes inician normalmente cuando ésta surge) en que en la conciliación interviene una ayuda independiente e imparcial para resolver la controversia, mientras que en las negociaciones entre las partes no hay ayuda de un tercero. La diferencia entre conciliación y arbitraje es que la conciliación acaba con la solución de la controversia convenida por las partes, o sin éxito; en el arbitraje, sin embargo, el tribunal arbitral impone a las partes una decisión vinculante, a menos que éstas hayan resuelto la controversia antes de que se dicte el laudo. En la práctica, esos procedimientos de conciliación se denominan con distintas expresiones, entre ellas “mediación”. No obstante, en la tradición jurídica de algunos países, se hace una distinción entre “conciliación” y “mediación”, para subrayar que, en la conciliación, hay un tercero que trata de poner de acuerdo a las partes en la controversia, a fin de ayudarlas a reconciliar sus diferencias, mientras que la mediación va más lejos, al permitir al mediador que sugiera

condiciones para la resolución de la controversia. Sin embargo, los términos “conciliación” y “mediación” se utilizan con más frecuencia como sinónimos.

15. La conciliación se practica cada vez más en diversas partes del mundo, incluidas regiones en donde no se utilizaba comúnmente hasta ahora. Esta tendencia se refleja, entre otras cosas, en la creación de diversos órganos privados y públicos que ofrecen servicios de conciliación a los interesados. El procedimiento de conciliación es normalmente privado, confidencial, oficioso y sencillo. También puede ser rápido y poco costoso. El conciliador puede asumir funciones múltiples y, en general, es más activo que un facilitador. Frecuentemente puede impugnar la posición de las partes para subrayar las debilidades que normalmente facilitan el acuerdo y, si se le autoriza, puede sugerir posibles planes de solución. El procedimiento no es en general vinculante, y la tarea del conciliador consiste en facilitar la solución orientando la atención de las partes hacia los problemas y sus posibles soluciones, y no dictar una sentencia. El procedimiento resulta especialmente útil cuando intervienen muchas partes y, por ello, sería difícil llegar a un acuerdo mediante negociaciones directas.

16. Si las partes estipulan la conciliación en el acuerdo de proyecto, tendrán que resolver algunas cuestiones de procedimiento a fin de aumentar la probabilidad de llegar a una solución. La solución de esas cuestiones de procedimiento se facilita mucho incorporando al

contrato, por referencia, algún conjunto de normas de conciliación, como el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI¹. Diversas organizaciones internacionales y nacionales han preparado otros conjuntos de reglas de conciliación.

e) Evaluación no vinculante por expertos

17. Se trata de un procedimiento en que se encarga a un tercero neutral que haga una evaluación de la controversia y sugiera una solución. Sirve de “comprobación realista”, que indica a las partes en la controversia cuál sería el posible resultado de procedimientos más costosos y normalmente más lentos como el de arbitraje o el judicial. El procedimiento es útil cuando las partes tienen dificultades para comunicarse porque sus posiciones se han encastillado o cuando no comprenden claramente la debilidad de su posición o la fortaleza de posición de la otra. La evaluación no vinculante de un experto va seguida normalmente de negociaciones, directas o facilitadas.

f) Juicio en miniatura

18. Este procedimiento adopta la forma de un simulacro de juicio en el que personal local de cada parte presenta alegaciones a un “tribunal” compuesto por un ejecutivo de categoría superior de cada parte y un tercero neutral. Después de las alegaciones, que normalmente se hacen en plazos previamente determinados, los ejecutivos inician

un procedimiento de negociación facilitada con ayuda de una persona neutral, tratando de llegar a un acuerdo que aproveche las cuestiones aclaradas durante el “juicio”. Las partes cuentan frecuentemente con asistencia letrada, que resulta útil para determinar las cuestiones pertinentes. La finalidad de ese juicio en miniatura es informar a los ejecutivos de categoría superior de las cuestiones a que afecta la controversia y servir de comprobación realista de cuál podría ser el resultado de un auténtico juicio.

g) Evaluación por ejecutivos de categoría superior

19. Este procedimiento es similar al del juicio en miniatura pero resulta menos contencioso y adopta un enfoque más orientado al consenso. El procedimiento se inicia con la presentación de breves escritos de alegaciones por cada parte, seguida de una breve réplica. En una “conferencia de evaluación” dirigida por un facilitador, un ejecutivo de categoría superior de cada una de las partes hace una breve presentación verbal para aclarar las cuestiones sometidas en los escritos de alegaciones u otros puntos suscitados por las partes o por el facilitador. Esta reunión va seguida por otra de negociación, presidida por el facilitador, a fin de llegar a un acuerdo. Tanto el juicio en miniatura como la evaluación por ejecutivos de categoría superior suelen ser una comprobación realista menos firme que la evaluación no vinculante por expertos y, por consiguiente, es menos probable

que den lugar a decisiones difíciles, al no existir una presión comercial.

h) Examen de controversias técnicas por expertos independientes

20. En la etapa de construcción, quizá deseen las partes prever que determinados tipos de controversias se sometan a un experto independiente designado por ambas. Este método puede ser especialmente útil en relación con desacuerdos relativos a los aspectos técnicos de la construcción de las instalaciones de infraestructura (por ejemplo, sobre si las obras cumplen las especificaciones contractuales o las normas técnicas).

21. Las partes, por ejemplo, pueden designar un inspector de diseño o un ingeniero de supervisión, respectivamente, para que examinen los desacuerdos relativos a la inspección y aprobación del diseño, y el progreso de las obras de construcción (véase el capítulo IV, "Construcción y explotación de infraestructuras", párrafos 69 a 79). Los expertos independientes deben tener conocimientos técnicos de diseño y construcción de proyectos similares. Las facultades del experto independiente (como, por ejemplo, si puede formular recomendaciones o dictar decisiones vinculantes), así como las circunstancias en que las partes podrán solicitar el asesoramiento o la decisión del experto, deberán especificarse en el acuerdo de proyecto. En algunos proyectos de infraestructura importantes, por ejemplo, el asesoramiento del

experto independiente puede solicitarse por el concesionario siempre que exista desacuerdo entre él y la autoridad contratante sobre si algunos aspectos del diseño o las obras de construcción se ajustan a las especificaciones aplicables o las obligaciones contractuales. El sometimiento de una cuestión a un inspector de diseño o un ingeniero de supervisión, según proceda, puede ser especialmente pertinente en relación con las disposiciones del acuerdo de proyecto que requieran el consentimiento previo de la autoridad contratante para determinados actos del concesionario, como la autorización final para la explotación de las instalaciones de infraestructura (véase el capítulo IV, “Construcción y explotación de infraestructuras”, párrafo 78)

22. Con frecuencia se han utilizado expertos independientes para resolver controversias técnicas en contratos de construcción, y los diversos mecanismos y procedimientos creados en la práctica de la industria de la construcción pueden utilizarse, *mutatis mutandis*, en relación con los proyectos de infraestructura con financiación privada. Sin embargo, hay que señalar que el alcance de las controversias entre la autoridad contratante y el concesionario no es necesariamente el mismo que en el caso de las controversias que normalmente surgen de un contrato de construcción. Ello se debe a que las posiciones respectivas de la autoridad contratante y del concesionario en virtud del acuerdo de proyecto no son totalmente comparables con las del propietario y el

realizador de los trabajos en un contrato de construcción. Por ejemplo, las controversias relativas a los pagos debidos al contratista por las cantidades de obra realmente realizadas, que son frecuentes en los contratos de construcción, no son normales en las relaciones entre la autoridad contratante y el concesionario, ya que este último no recibe por lo común pagos de la autoridad contratante por las obras de construcción realizadas.

i) Juntas de examen de controversias

23. Los acuerdos de proyecto para grandes proyectos de infraestructura establecen a menudo juntas permanentes compuestas de expertos designados por ambas partes, posiblemente con asistencia de una autoridad designadora, a fin de que preste asistencia en la solución de las controversias que puedan surgir en las fases de construcción y explotación (llamadas en la *Guía* “juntas de examen de controversias”). Las actuaciones ante una junta de examen de controversias pueden ser informales o rápidas, y adaptarse a las características de la controversia que la junta tenga que resolver. El nombramiento de una junta de examen de controversias puede impedir que los malentendidos o diferencias entre las partes se conviertan en controversias formales que requieran solución en un procedimiento arbitral o judicial. De hecho, su eficacia como instrumento para evitar controversias es una de las ventajas especiales de este procedimiento, pero una junta de examen de controversias puede servir también de

mecanismo para resolver controversias, en particular si se le da facultades para dictar decisiones vinculantes.

24. En el procedimiento de la junta de examen de controversias, las partes seleccionan normalmente, al iniciarse el proyecto, tres expertos renombrados por sus conocimientos en la esfera del proyecto, a fin de que constituyan la junta. Esos expertos pueden ser sustituidos si el proyecto comprende diferentes etapas que requieran conocimientos diferentes (es decir, pueden ser necesarios conocimientos durante la construcción de las instalaciones distintos de los necesarios durante la administración posterior del servicio público), y en algunos grandes proyectos de infraestructura se ha creado más de una junta. Por ejemplo, una junta de examen de controversias puede ocuparse exclusivamente de las relativas a cuestiones de naturaleza técnica (diseño técnico, idoneidad de determinada tecnología, cumplimiento de normas ambientales), mientras que otra puede ocuparse de las controversias de naturaleza contractual o financiera (por ejemplo, las relativas a la indemnización debida por demoras en la expedición de licencias o a los desacuerdos en la aplicación de fórmulas de ajuste de precios). Cada miembro de la junta debe tener experiencia en el tipo particular del proyecto, incluida la necesaria en la interpretación y administración de acuerdos de proyecto, y debe comprometerse a ser imparcial e independiente de las partes. Se puede facilitar a esas personas informes periódicos sobre el progreso de la construcción

o sobre la explotación de las instalaciones de infraestructura, según proceda, y se las puede informar inmediatamente de las diferencias surgidas entre las partes. Pueden reunirse éstas, a intervalos regulares o cuando la necesidad surja, a fin de examinar las diferencias planteadas y de sugerir posibles formas de resolverlas.

25. En su calidad de agentes para evitar controversias, los miembros de la junta puede realizar visitas periódicas al emplazamiento del proyecto, reunirse con las partes y mantenerse informados del progreso de los trabajos. Esas reuniones ayudan a señalar pronto los conflictos potenciales, antes de que comiencen a enconarse y se conviertan en controversias en toda regla. Cuando se detectan posibles conflictos, la junta propone soluciones que, dados los conocimientos y el prestigio de sus miembros, serán aceptadas probablemente por las partes. El sometimiento de una controversia pone en marcha una evaluación por la junta, que se realiza de modo informal, normalmente debatiendo con las partes en una visita ordinaria al emplazamiento. La junta modera el debate, pero cada una de las partes tiene plena oportunidad de exponer sus opiniones, y la junta de examen de controversias puede formular preguntas libremente y solicitar documentos u otras pruebas. Las ventajas de realizar estas vistas en el emplazamiento de las obras, poco después de haber ocurrido los acontecimientos y antes de que las posiciones contenciosas se endurezcan, son evidentes. La junta se reúne luego en privado y trata de llegar

a una recomendación o una decisión. Si las partes no aceptan las propuestas y surgen controversias, la junta, si las partes la autorizan, se encuentra en una posición única para resolverlas sin demora, por su conocimiento de los problemas y de los documentos contractuales.

26. Dada su duración normalmente larga, muchas circunstancias pertinentes para la ejecución de proyectos de infraestructura con financiación privada pueden cambiar antes de que termine el plazo de concesión. Aunque las repercusiones de algunos cambios puedan quedar comprendidas automáticamente en el acuerdo de proyecto (véase el capítulo IV, "Construcción y explotación de infraestructuras", párrafos 126 a 130), hay cambios que pueden no prestarse fácilmente a ser incluidos en un mecanismo de ajuste automático o que quizá las partes prefieran excluir de un mecanismo de esa índole. Por consiguiente, es importante que las partes establezcan mecanismos para resolver las controversias que puedan surgir en relación con el cambio de las circunstancias. Esto tiene importancia especial en la etapa de explotación del proyecto. Cuando las partes hayan convenido normas que permitan revisar los términos del acuerdo de proyecto a raíz de determinadas circunstancias, puede plantearse la cuestión de si se han producido esas circunstancias y, en tal caso, cómo deben cambiarse o complementarse los términos contractuales. A fin de facilitar la resolución de posibles controversias y evitar una paralización en el caso de que las partes no puedan llegar a un acuerdo sobre la revisión del

contrato, es aconsejable que las partes aclaren si la junta de examen de controversias podrá cambiar o complementar determinados términos contractuales, y en qué medida. Hay que señalar, en este contexto, que las partes quizá no puedan recurrir siempre a un tribunal arbitral o a un tribunal de justicia nacional con ese fin. De hecho, en algunos sistemas jurídicos, los tribunales judiciales y los árbitros no tienen competencia para cambiar o complementar los términos contractuales. En otros, los tribunales y los árbitros sólo pueden hacerlo si las partes los autorizan expresamente. Y en otros más, los árbitros pueden hacerlo pero los tribunales no.

27. Es posible que el derecho aplicable a los procedimientos arbitrales o judiciales determine la medida en que las partes podrán facultar a los árbitros o a un tribunal a examinar la decisión de la junta de examen de controversias. Excluir esa posibilidad tiene la ventaja de que la decisión de la junta de examen de controversias será inmediatamente firme y vinculante. No obstante, permitir el examen dará a las partes mayor garantía de que la decisión será correcta. Las primeras cláusulas sobre las juntas de examen de controversias no preveían que sus recomendaciones se convirtieran en vinculantes si no eran impugnadas en un procedimiento arbitral o judicial. En la práctica, sin embargo, la combinación de la fuerza persuasiva de las recomendaciones unánimes hechas por expertos independientes convenidos por las partes ha llevado tanto a las autoridades contratantes como a las empresas de los proyectos a aceptar

voluntariamente las recomendaciones en lugar de litigar. Las disposiciones contractuales recientes sobre juntas de examen de controversias prevén normalmente que la decisión de la junta, aunque no vinculante directamente para las partes, se convertirá en vinculante a menos que una de las partes o ambas sometan la controversia a arbitraje o inicien actuaciones judiciales en un plazo especificado. Además de evitar posibles litigios prolongados, las partes tienen en cuenta a menudo la posible dificultad de vencer lo que el tribunal judicial o arbitral podría considerar como una recomendación poderosa, en la medida en que habría sido hecha por expertos independientes conocedores del proyecto desde el principio y se basaría en la observación del proyecto antes de que la controversia surgiera y en el momento en que lo hizo.

28. Aunque esto ocurra muy pocas veces, las partes pueden convenir en hacer que la decisión de la junta sea firme y vinculante. Hay que señalar, sin embargo, que, a pesar del acuerdo de las partes en quedar vinculadas por la decisión de la junta, en muchos sistemas jurídicos la decisión de la junta de examen de controversias, aunque vinculante como contrato, puede no ser ejecutoria en procedimiento sumario, como ocurre en el caso de un laudo arbitral, ya que no tiene la condición jurídica de laudo. Si las partes desean prever procedimientos ante una junta de examen de controversias, será necesario que regulen los diversos aspectos de esos procedimientos en el acuerdo de proyecto. Sería conveniente que el acuerdo de proyecto

delimitara con la mayor precisión posible las facultades conferidas a la junta de examen de controversias. Con respecto a la naturaleza de sus funciones, el acuerdo de proyecto podría autorizar a la junta de examen de controversias a llegar a investigar los hechos y adoptar medidas provisionales. El acuerdo puede especificar las funciones que desempeñará la junta de examen de controversias y el tipo de cuestiones de que podrá conocer. Si se permite a las partes iniciar procedimientos arbitrales o judiciales en un plazo determinado después de dictada la decisión, las partes podrán especificar que las conclusiones a que haya llegado la junta de examen de controversias no serán impugnables en un procedimiento arbitral o judicial. El acuerdo de proyecto podría obligar también a las partes a ejecutar la decisión de la junta de examen de controversias con respecto a las medidas provisionales sobre el fondo de cuestiones determinadas; si las partes no lo hacen, se considerará que han incumplido una obligación contractual. Con respecto a la duración de las funciones de la junta, el acuerdo de proyecto puede prever que ésta siga funcionando durante cierto tiempo después de expirar o terminar el acuerdo de proyecto, a fin de ocuparse de las controversias que puedan surgir en esa etapa (por ejemplo, sobre la situación jurídica y la indemnización debida por bienes entregados a la autoridad contratante).

j) Arbitraje no vinculante

29. Este procedimiento se utiliza a veces cuando no han tenido éxito métodos menos contenciosos, como los de negociación facilitada, conciliación o juntas de examen de controversias. El arbitraje no vinculante se realiza de la misma forma que el vinculante, y pueden utilizarse las mismas normas, salvo porque el procedimiento termina con una recomendación. El procedimiento prevé que las partes pasen directamente a litigar si la controversia sigue sin resolverse por el arbitraje no vinculante. Los que elijan este procedimiento lo harán: a) si tienen reservas en cuanto a la naturaleza vinculante del arbitraje; o b) como incentivo para evitar tanto el arbitraje como el litigio: el arbitraje, porque parecería redundante seguir dos veces el mismo procedimiento y el litigio por su duración y su costo.

k) Arbitraje

30. En los últimos años se ha utilizado cada vez más el arbitraje para resolver controversias surgidas en proyectos de infraestructura con financiación privada. El arbitraje se utiliza normalmente tanto para la solución de controversias surgidas durante la construcción o explotación de las instalaciones de infraestructura como para resolver las relacionadas con la expiración o terminación del proyecto de acuerdo. Los inversionistas y prestamistas privados, en particular los extranjeros, prefieren el arbitraje ya que las partes pueden organizar el procedimiento de arbitraje de modo que resulte menos formal que

el judicial y responda mejor a sus necesidades y a las características concretas de las controversias que puedan plantearse en relación con el acuerdo de proyecto. Las partes pueden elegir como árbitros a personas con conocimientos especializados en el tipo de proyecto de que se trate. Pueden elegir el lugar donde se sustanciará el procedimiento arbitral, pueden elegir también el idioma o los idiomas que se utilizarán en el procedimiento. El procedimiento arbitral puede ser menos perturbador de las relaciones comerciales entre las partes que un procedimiento judicial. Los procedimientos y laudos arbitrales pueden ser confidenciales, lo que no suele suceder con los procedimientos y decisiones judiciales. Además, la ejecución de los laudos arbitrales en países distintos de aquel en que se dictan se ve facilitada por la amplia aceptación del Convenio sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, de 1958².

31. Especialmente con respecto a los proyectos de infraestructura en que intervengan inversionistas extranjeros, cabe señalar que el Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados³ puede ofrecer un marco jurídico para la solución de controversias surgidas entre la autoridad contratante y las empresas extranjeras participantes en un consorcio del proyecto. El Convenio suscrito hasta la fecha por 131 Estados, creó el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Este centro es una organización internacional

autónoma que tiene estrechas vinculaciones con el Banco Mundial. El CIADI ofrece servicios de conciliación y arbitraje de controversias entre países miembros y los inversionistas que tienen la consideración de nacionales de otros países miembros. El recurso a la conciliación y el arbitraje del CIADI es voluntario. Sin embargo, una vez que las partes en un contrato o controversia han consentido en someterse a arbitraje en virtud del Convenio del CIADI, ninguna de ellas puede retirar unilateralmente su consentimiento. Todos los miembros del CIADI, sean o no partes en la controversia, deben reconocer y ejecutar, según la Convención, los laudos del CIADI. El consentimiento de las partes en someterse al arbitraje del CIADI puede darse con respecto a una controversia existente o con respecto a una clase definida de controversias futuras. Sin embargo, el consentimiento de las partes no necesita expresarse en relación con un proyecto concreto; un país de acogida podría ofrecer en su legislación sobre promoción de inversiones someter las controversias derivadas de determinadas clases de inversiones a la jurisdicción del CIADI, y el inversionista podría dar su consentimiento, aceptando esa oferta por escrito.

32. Los acuerdos de inversión bilaterales pueden ofrecer también un marco jurídico para la solución de controversias entre la autoridad contratante y las empresas extranjeras. En esos tratados, el Estado de acogida extiende normalmente a los inversionistas que tienen la

consideración de nacionales de otros Estados signatarios cierto número de garantías (véase el capítulo VII, “Otros ámbitos pertinentes”, párrafos 4 a 6) y expresa su consentimiento en someterse al arbitraje, por ejemplo, remitiéndose al CIADI o a un tribunal arbitral que aplique el Reglamento de arbitraje de la CNUDMI.

i) Inmunidad soberana

33. Cuando se permita el arbitraje y lo convengan las partes en el acuerdo de proyecto, la aplicación del acuerdo de arbitraje podrá verse frustrada o estorbada si la autoridad contratante puede alegar inmunidad soberana, ya sea para impedir la iniciación del procedimiento arbitral o como excepción al reconocimiento y ejecución del laudo. A veces la legislación en esta materia no es clara, lo que puede dar lugar a la preocupación de las partes interesadas (por ejemplo, el concesionario, los promotores del proyecto y los prestamistas) en el sentido de que la cláusula compromisoria pueda resultar ineficaz. A fin de atender esas posibles preocupaciones, es conveniente examinar la legislación en la materia e indicar hasta qué punto la autoridad contratante podrá alegar inmunidad soberana.

34. Además, la autoridad contratante contra la que se haya dictado un laudo podrá alegar la inmunidad para impedir la ejecución sobre bienes públicos. Hay diversos enfoques de esta clase de inmunidad. Por ejemplo, en algunas legislaciones nacionales la inmunidad no se

extiende a las entidades públicas que se dedican a actividades mercantiles. En otras leyes nacionales se requiere la existencia de una vinculación entre el bien de que se trate y la reclamación, en el sentido de que, por ejemplo, no se podrá alegar inmunidad con respecto a fondos asignados a actividades económicas o comerciales sometidas al derecho privado en que se base la reclamación, o no se podrá alegar inmunidad con respecto a bienes que la administración pública reserve para sus actividades mercantiles. En algunos países se estima que incumbe a la administración pública demostrar que los bienes de que se trate se destinan a usos no comerciales.

35. En algunos contratos que afectan a entidades que podrían aducir inmunidad soberana se han incluido cláusulas en el sentido de que la administración pública renuncia a su derecho a alegarla. Ese consentimiento o renuncia podría estar contenido en el acuerdo de proyecto o en un acuerdo internacional; puede limitarse a reconocer que determinados bienes se utilizan con fines comerciales o se tiene la intención de utilizarlos con esos fines. Esas cláusulas por escrito pueden ser necesarias porque no resulta claro si la concertación de un acuerdo de arbitraje y la participación en procedimientos arbitrales por la entidad pública constituye una renuncia implícita a la inmunidad soberana en materia de ejecución.

36. Puede que el legislador desee examinar sus leyes en esta materia y, en la medida en que lo considere aconsejable, aclarar cuáles son las

esferas en que las autoridades contratantes no podrán aducir inmunidad soberana.

ii) *Eficacia del acuerdo de arbitraje y ejecutoriedad del laudo*

37. La eficacia de un acuerdo de sometimiento a arbitraje depende del régimen jurídico en que se produzca el arbitraje. Si el régimen jurídico del arbitraje en el país de acogida se considera insatisfactorio, por ejemplo porque impone restricciones poco razonables a la autonomía de las partes, puede que alguna de éstas desee convenir un lugar de arbitraje no situado en el país de acogida. Por ello, es importante que el país anfitrión se asegure de que el régimen legislativo nacional de arbitraje resuelva las principales cuestiones de procedimiento de forma apropiada para los casos de arbitraje internacional. Ese régimen es el contenido en la Ley modelo sobre arbitraje comercial internacional de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional⁴.

38. Si el arbitraje se realiza fuera del país de acogida o si el laudo dictado en éste debe ejecutarse en el extranjero, la eficacia del acuerdo de arbitraje dependerá también de la legislación aplicable al reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales. La Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras (véase el párrafo 30), se ocupa entre otras cosas, del reconocimiento de un acuerdo de arbitraje y de los motivos por los que un tribunal puede

negarse a reconocer o ejecutar un laudo. En general, se considera que la Convención ofrece un régimen aceptable y equilibrado para el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras. El hecho de que el país de acogida sea parte en la Convención se considerará probablemente elemento esencial al evaluar la seguridad jurídica de los compromisos vinculantes y la fiabilidad del arbitraje como método para resolver las controversias con las partes procedentes de dicho país. También facilitará la ejecución en el extranjero de una sentencia arbitral dictada en el país de acogida.

1) Procedimientos judiciales

39. Como se ha indicado anteriormente, en algunos sistemas jurídicos, de conformidad con normas imperativas de derecho público, la solución de controversias surgidas de acuerdos de proyecto en virtud de los cuales se confía al concesionario la prestación de servicios públicos es cuestión de la competencia exclusiva de los tribunales judiciales o administrativos nacionales. En algunos países, los organismos públicos carecen de facultades para someterse al arbitraje, salvo en circunstancias específicas (véanse los párrafos 7 a 9), mientras que en otros sistemas las partes pueden elegir libremente entre el procedimiento judicial y el arbitral.

40. Si las partes pueden elegir entre procedimientos judiciales y arbitrales, quizá la autoridad contratante estime que hay razones para que toda controversia se resuelva por los

tribunales del país de acogida. Esos tribunales conocen bien las leyes del país, lo que con frecuencia incluye la legislación específica directamente aplicable al acuerdo de proyecto. Además, la autoridad contratante y otros organismos públicos del país anfitrión que podrían intervenir en la controversia pueden preferir los tribunales nacionales porque conocen los procedimientos judiciales y el idioma empleado en éstos. También se puede considerar que, en la medida en que los acuerdos de proyecto afectan a cuestiones de orden público y de protección del interés público, los tribunales nacionales se encuentran mejor situados para hacerlos cumplir.

41. Sin embargo, esa opinión de la autoridad contratante puede no ser compartida por los futuros inversionistas, los financieros y otras partes privadas. Esas partes pueden considerar que es preferible el arbitraje al procedimiento judicial porque aquél, al estar sometido en mayor grado al acuerdo de las partes que los procedimientos judiciales, puede resolver una controversia de forma más eficiente. Los inversionistas privados, en particular los extranjeros, pueden mostrarse también renuentes a someterse a la jurisdicción de tribunales nacionales que apliquen un derecho que los inversionistas conozcan. En algunos países se ha visto que dejar a las partes elegir el mecanismo de solución de controversias ayuda a atraer a la inversión extranjera para el desarrollo de la infraestructura.

42. Al considerar si una controversia debe resolverse en un procedimiento judicial o si debe concertarse un acuerdo de arbitraje, cuando el derecho aplicable permita la elección, los factores que normalmente tienen en cuenta las partes incluyen, por ejemplo, su confianza en que los tribunales judiciales competentes para decidir una controversia actuarán sin prejuicios y la controversia se resolverá sin demoras injustificadas. La eficiencia del sistema judicial nacional y la disponibilidad de formas de recurso judicial que sean adecuadas para las controversias que puedan surgir del acuerdo de proyecto son otros factores que habrá que tener en cuenta. Además, teniendo en cuenta que los proyectos de infraestructura implican normalmente cuestiones sumamente técnicas ya complejas, las partes considerarán también las consecuencias de utilizar árbitros elegidos por sus conocimientos y experiencia especializados, en comparación con los tribunales nacionales, que pueden no tener conocimientos o experiencia específicos de cuestiones técnicas en la esfera en que se plantee la controversia. Otra consideración puede ser la confidencialidad del procedimiento arbitral, su relativa informalidad y, posiblemente, la mayor flexibilidad que pueden tener los árbitros para adoptar sus medidas correctoras apropiadas, todo lo cual puede ser beneficioso para conservar y desarrollar la relación a largo plazo implícita en los acuerdos de proyecto.

C. Controversias entre el concesionario y sus prestamistas, contratistas y proveedores

43. En los derechos nacionales se acepta por lo general que las partes en las transacciones comerciales y, en particular, en las transacciones comerciales internacionales, pueden convenir libremente el foro que decidirá de forma vinculante toda controversia que pueda surgir como consecuencia de esas transacciones. En las transacciones internacionales, el arbitraje se ha convertido en el método preferido, precedido o no por la conciliación o combinado con ella. En cuanto a los contratos entre el concesionario y los prestamistas, contratistas o proveedores que forman parte invariablemente de las transacciones sobre infraestructura con financiación privada, en muchos países las partes pueden someter libremente las controversias a arbitraje, elegir el lugar de éste y determinar si todo asunto de arbitraje debe ser resuelto o no por una institución arbitral. Esos contratos se consideran generalmente acuerdos comerciales a los que, en lo que se refiere a las cláusulas de solución de controversias, se aplican las normas generales sobre los contratos mercantiles. Los países de acogida que deseen crear un ambiente jurídico acogedor para los proyectos de infraestructura con financiación privada harían bien en examinar su legislación con respecto a esos contratos, a fin de eliminar toda incertidumbre sobre la libertad de las partes para

convenir mecanismos de solución de controversias de su elección.

D. Controversias entre el concesionario y sus clientes

44. En función del tipo de proyecto, los clientes del concesionario pueden comprender diversas personas y entidades como, por ejemplo, una empresa pública de servicios que adquiera electricidad o agua a la empresa del proyecto para revenderla a los usuarios finales; empresas comerciales, como compañías de navegación aérea o marítima que contraten la utilización del aeropuerto o un puerto; o personas individuales que paguen por utilizar una carretera de peaje. Las consideraciones y políticas en relación con los contratos con los usuarios finales de los bienes y servicios proporcionados por la empresa del proyecto pueden variar según quiénes sean las partes en esos contratos, las condiciones en que se presten los servicios y el régimen regulador aplicable.

45. En algunos países, la ley exige que quienes presten servicios públicos establezcan mecanismos especialmente simplificados y eficientes para tramitar las reclamaciones presentadas por sus clientes. Esta reglamentación especial se limita normalmente a determinados sectores industriales y se aplica a las adquisiciones de bienes y servicios por los clientes. Los requisitos legales para establecer esos mecanismos de solución de controversias pueden aplicarse en general a las reclamaciones

presentadas por cualquier cliente del concesionario o limitarse a los que sean personas individuales que actúen con carácter no mercantil. La obligación del concesionario puede limitarse a establecer un mecanismo para recibir y tramitar las reclamaciones de los consumidores individuales. Esos mecanismos pueden incluir una dependencia o departamento especial establecido dentro de la empresa del proyecto para recibir y tramitar sin demora las reclamaciones, por ejemplo, poniendo a disposición de los clientes formularios normalizados o números de teléfono gratuitos para que expresen sus quejas. Si la cuestión no se resuelve satisfactoriamente, el cliente puede tener derecho a presentar una reclamación ante el organismo regulador, en su caso, que en algunos países puede tener facultades para adoptar una decisión vinculante en la materia. Esos mecanismos son a menudo optativos para el consumidor y normalmente no excluyen el recurso de las personas perjudicadas a los tribunales.

46. Si los clientes son empresas de servicios (como empresas de distribución de electricidad) o empresas mercantiles (por ejemplo, una gran fábrica que adquiera electricidad directamente a un productor independiente) que eligen libremente los servicios prestados por el concesionario y negocian los términos de sus contratos, las partes resolverán normalmente cualquier controversia por los métodos habituales en los contratos mercantiles, incluido el arbitraje. En consecuencia, puede no ser

necesario ocuparse de la solución de esas controversias en la legislación relativa a los proyectos de infraestructura con financiación privada. Sin embargo, cuando los clientes del concesionario sean entidades públicas, su capacidad para aceptar métodos de solución de controversias puede estar limitada por las normas de derecho administrativo que rijan la solución de controversias en que intervengan entidades públicas. En el caso de los países que deseen utilizar métodos no judiciales, incluido el arbitraje, para resolver controversias entre el concesionario y sus clientes públicos, es importante eliminar posibles obstáculos jurídicos y facultar claramente a esas entidades para que convengan métodos de solución de controversias (véanse los párrafos 7 a 9).

Notas

- ¹ Véase el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13º período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, trigésimo quinto período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/35/17)*, párr. 106 (*Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, vol. XI, 1980, primera parte, capítulo II, sección A (Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.81.V.8)). El reglamento de Conciliación de la CNUDMI se ha publicado también en forma de folleto (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.81.V.6). Acompaña al Reglamento un modelo de cláusula de conciliación, que dice: “Cuando, en el caso de una controversia que se derive del presente

contrato o se relacione con él, las partes deseen llegar a una transacción amistosa de esa controversia mediante la conciliación, ésta tendrá lugar de conformidad con el Reglamento de Conciliación de la CNUDMI actualmente en vigor”. La Asamblea General, en su resolución 35/52 de 4 de diciembre de 1980 recomendó la utilización del Reglamento de Conciliación de la CNUDMI.

- 2 Véase *United Nations Treaties Series*, vol. 330, N° 4739 (1959), pág. 38, reproducido en *Registro de textos de convenciones y otros instrumentos relativos al derecho mercantil internacional*, vol. II (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.73.V.3).
- 3 Véase *United Nations Treaties Series*, vol. 575, N° 8359, pág. 160.
- 4 Véase el informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 18° período de sesiones, *Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo período de sesiones, suplemento N° 17 (A/40/17)*, párr. 332 y anexo I. La Asamblea General, en su resolución 40/72, de 11 de diciembre de 1985, recomendó que todos los Estados examinaran debidamente la Ley Modelo sobre Arbitraje Comercial Internacional, teniendo en cuenta la conveniencia de la uniformidad del derecho procesal arbitral y las necesidades específicas de la práctica del arbitraje comercial internacional.