

c) Se señaló que en la resolución 34/142* de la Asamblea General se había pedido al Secretario General que adoptara medidas eficaces para garantizar una coordinación estrecha, sobre todo entre aquellas partes de la Secretaría que prestan servicios a la CNUDMI, la Comisión de Derecho Internacional, la UNCTAD, la ONUDI, y la Comisión de Empresas Transnacionales. Se manifestó la opinión de que podría existir la necesidad urgente de un enfoque más racional de la labor legislativa de sus distintos órganos por parte de las Naciones Unidas;

d) Se consideró también la viabilidad de celebrar reuniones periódicas de presidentes de comisiones y comités.

40. Aunque se reconoció que la Comisión no podía reclamar una competencia única en todas las esferas del derecho mercantil internacional, el Grupo de Trabajo expresó la opinión de que la Comisión tenía plena competencia para coordinar los trabajos de otros órganos en esferas en las que ella misma realizaba una labor sustantiva. Se aludió en particular a la esfera del arbitraje comercial internacional.

41. El Grupo de Trabajo aprobó por unanimidad el presente informe.

* Reproducido en el presente volumen, primera parte I, C, *supra*.

B. Estudio del Secretario General: contratos internacionales en la esfera del desarrollo industrial (A/CN.9/191)*

Introducción

1. En su período de sesiones celebrado en Nueva York en enero de 1980, el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional recomendó a la Comisión, para su posible inclusión en el programa de trabajo de ésta, entre otras cosas, el tema:

“4. Armonización, unificación y examen de las disposiciones contractuales que se incluyen corrientemente en los contratos internacionales en la esfera del desarrollo industrial, tales como los contratos sobre investigación y desarrollo, servicios de consultores, ingeniería, suministro y construcción de importantes obras industriales (incluidos los contratos llave en mano o *contrats produit en main*), transferencia de tecnología (incluida la concesión de licencias), servicios y conservación, alquiler, empresas conjuntas y cooperación industrial en general”.¹

2. El Grupo de Trabajo opinó que este tema sería de especial importancia para los países en desarrollo y para la labor de la Comisión en el contexto del nuevo orden económico internacional. En consecuencia, el Grupo pidió a la Secretaría que preparara un estudio sobre ese tema y lo presentara a la Comisión en su próximo período de sesiones para que ésta pudiera adoptar sus decisiones con pleno conocimiento de causa de las cuestiones involucradas.

3. El presente estudio se presenta en atención a esta solicitud. Se examinan en él los diversos tipos de contratos utilizados en el contexto de la industrialización, se describen sus principales características y contenido y se hace referencia a la labor realizada por otras organizaciones y órganos. Se presentan también a la consideración de la Comisión sugerencias acerca de una futura labor en la esfera de que se trata.

A. Examen de los tipos de contrato utilizados en el contexto de la industrialización

I. CONTRATO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

1. Principales características y contenido

4. La investigación y el desarrollo tecnológicos se llevan a cabo principalmente por empresas industriales o con ellas, para sus necesidades y fines propios. Cuando el resultado de esas investigaciones se transfiere a terceros, ello se hace comúnmente mediante un contrato de transferencia de tecnología.²

5. La investigación y el desarrollo pueden efectuarlos empresas industriales o institutos de investigación en beneficio de otros usuarios y a su solicitud. En ese caso la labor de investigación se efectúa generalmente en virtud de un contrato de investigación.

6. Mientras que el contrato de transferencia de tecnología supone la existencia de una tecnología determinada u otro know-how pertinente, el de investigación se caracteriza fundamentalmente no por la transferencia sino por la búsqueda de nueva tecnología.

7. La noción de “investigación” se utiliza en diferentes contextos:

a) “Investigación básica”: investigación dirigida a aumentar el alcance de la ciencia y la tecnología, sin que se sepa en el momento de la investigación cómo se podrán aplicar sus resultados (se denomina también “investigación científica”);

b) “Investigación aplicada”: la dirigida a desarrollar técnicas innovadoras que pueden llegar a consistir en invenciones patentables o en know-how;

c) “Investigación—desarrollo”: el fin que se persigue es utilizar los resultados de la investigación básica o aplicada;

* 16 mayo 1980.

¹ A/CN.9/176, párrafo 31 (Reproducido anteriormente en la sección A).

² Véanse *infra*, párrs. 56 y siguientes.

d) "Investigación industrial": la realización de investigaciones experimentales prácticas a nivel de laboratorio y de planta piloto y la prestación de servicios de asesoramiento técnico para determinados objetivos industriales prácticos.

Todos estos diferentes tipos de investigación pueden ser también objeto de un contrato internacional de investigación.

8. Los contratos de investigación y desarrollo se dan como contratos autónomos o como partes integrantes de otros tipos de contrato. Los contratos puros de investigación pueden tener por objeto el desarrollo de productos, el perfeccionamiento o desarrollo de procedimientos, la investigación y el desarrollo de materiales, así como la investigación y el desarrollo aplicados mediante experimentos de laboratorio o con la utilización de una planta piloto.

9. En combinación con otros tipos de contrato, la investigación y el desarrollo pueden constituir un elemento de los contratos de consultoría³ o de los contratos de suministro y construcción de grandes obras industriales.⁴ En los contratos de cooperación industrial se prevén a veces la investigación y el desarrollo conjuntos.⁵ Pero la combinación más frecuente es la inclusión de cláusulas sobre patentes y licencias en el contrato de investigación o de cláusulas sobre investigación en un contrato de licencia.⁶

10. Por el contrato de investigación una de las partes (el investigador) se compromete a obtener un resultado concreto o a llevar a cabo una investigación y un desarrollo determinados y transferir el resultado de su trabajo a la otra parte (el cliente). El cliente se obliga a pagar una remuneración.

11. Una de las características de los contratos de investigación es que su objeto no puede ser descrito en detalle, porque la investigación se refiere a asuntos inciertos y todavía desconocidos que no son fáciles de determinar. Dado que la finalidad de la investigación es obtener nuevos conocimientos aún no existentes ni disponibles, se corre siempre el riesgo de que pueda no existir solución al problema que se quiere resolver. Por lo tanto, son contenidos importantes de los contratos de investigación y desarrollo la descripción detallada del proyecto de investigación o de los fines de la investigación y la limitación, cuando no la exclusión, de la responsabilidad del investigador por el resultado de su labor.

2. Legislación existente

12. El contrato de investigación y desarrollo no figura en general como contrato nominado en las legislaciones nacionales. Los tribunales suelen aplicar las disposiciones relativas a tipos tradicionales de contrato de derecho privado tales como el contrato de suministro de trabajo y otros servicios. Por lo que se refiere a los problemas de

responsabilidad y garantía, los tribunales tienden a distinguir entre contratos de arrendamiento de obra en general y contratos de investigación en particular.⁷

13. Recientemente, la República Democrática Alemana ha promulgado una legislación especial sobre contratos comerciales internacionales, donde se incluye el contrato de presentación de servicios técnicos (artículo 82 y siguientes de la Ley de contratos comerciales internacionales [LCCI], de 5 de febrero de 1976, con la finalidad de regular los contratos de investigación y desarrollo. En la LCCI, el contrato de servicios técnicos científicos figura como subtipo del contrato de arrendamiento de obra.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

14. Vista la importancia de la investigación y el desarrollo para la industrialización de los países en desarrollo, la ONUDI se ha ocupado durante muchos años de la investigación industrial. Ejemplo de ellos son los siguientes folletos:

Institutos de investigación industrial (ID/30)

Investigación industrial (ID/40/10)

Institutos de investigación industrial. Pautas para la evaluación (ID/70)

Institutos de investigación industrial. Organización de servicios de investigación, técnicos y comerciales eficaces (ID/161)

Estas publicaciones tratan principalmente de la selección y evaluación de proyectos y de la administración financiera de la investigación industrial. Sólo por excepción se tocan en ellas las cuestiones jurídicas que se plantean en el contexto de la elaboración de contratos de investigación y desarrollo entre los institutos de investigación industrial y sus clientes.⁸

15. Despliega también una labor valiosa en este esfera la Asociación Mundial de Organizaciones de Investigación Industrial y Tecnológica (WAITRO).⁹ La WAITRO tiene actualmente 75 miembros distribuidos por todo el mundo.¹⁰ La WAITRO ha elaborado programas de capacitación y se ocupa de la cooperación entre organizaciones dedicadas a la investigación y el desarrollo. No entra en sus fines la regulación jurídica de los contratos de investigación.

4. Labor que puede desarrollar la CNUDMI

16. Antes de estudiar la conveniencia de normas jurídicas uniformes para los contratos de investigación y desarrollo, tal vez la Comisión desee elaborar una guía para la redacción de esos contratos. En esa guía¹¹ se

⁷ Véase, por ejemplo, la jurisprudencia francesa y belga a que hace referencia Yves Reboul: *Garantie de résultat et contrat de recherche*, página 99 y siguiente y *Garantie de résultat et transfert de technique (Montpellier 1977)*.

⁸ Véase ID/30, cap. 10 y anexo 3.

⁹ Véase el informe sobre la reunión fundacional, ID/62.

¹⁰ Véase la declaración del secretario general de la WAITRO ante la Tercera Conferencia General de la ONUDI, celebrada Nueva Delhi.

¹¹ Para las guías existentes véase más adelante, párrs. 48, 68, 103 y 136.

³ Véase *infra*, párrs. 17 y siguientes.

⁴ Véase *infra*, párrs. 39 y siguientes.

⁵ Véase *infra*, párrs. 106 y siguientes.

⁶ Véase *infra*, párr. 57.

podrían tratar, entre otras cosas, cuestiones relativas a los siguientes aspectos:

- Finalidad del contrato
- Descripción del objeto de la investigación
- Obligaciones del investigador
- Garantías de resultados
- Eficacia
- Derechos de propiedad intelectual sobre los resultados de la investigación
- Transferencia de los resultados
- Relaciones frente a terceros y derechos de los terceros
- Secreto
- Limitación de la responsabilidad
- Obligaciones del cliente
- Gastos y pagos
- Fuerza mayor y cambio de circunstancias
- Revisión del contrato y adaptación a nuevas condiciones
- Extinción y rescisión
- Derecho aplicable
- Arbitraje

II. CONTRATO DE CONSULTORÍA

1. Principales características y contenido

17. El término “consultoría” se utiliza en diferentes contextos. En la esfera de la industrialización, se emplea principalmente en relación con la “ingeniería”, que abarca el estudio de diseños, diseños preliminares y dibujos de diseños, informes sobre proyectos, cálculo de costos (la llamada ingeniería básica), presentación de propuestas de diseño definitivo, estudio detallado del diseño, diseño arquitectónico, diseño estructural, diseño de la construcción, cálculo de dimensiones, especificaciones técnicas de los trabajos que se han de realizar, bienes y servicios que hay que suministrar, mantenimiento necesario, etc. (la denominada ingeniería detallada), así como servicios de prediseño, diseño y posdiseño (la denominada ingeniería completa).¹²

18. Además de la consultoría técnica, los servicios de consultoría pueden referirse también a servicios económicos, servicios de gestión o servicios de capacitación.¹³

19. Los servicios de consultoría relativos a un proyecto de inversión industrial se denominan a veces no sólo consultoría técnica, sino también ingeniería autónoma o “pura” para distinguirla de la ingeniería compleja o ingeniería en general.¹⁴ El presente estudio se refiere al primer tipo como objeto de los contratos de consultoría, mientras que el segundo se trata como objeto de los contratos de ingeniería.¹⁵

¹² Véase una detallada descripción de los servicios de consultoría técnica en TRADE/GE.1/R.21, párrs. 11 y siguientes.

¹³ Véase el contrato de asistencia técnica, *infra*, párrs. 79 y siguientes.

¹⁴ Véase TRADE/GE.1/R.21, párr. 8.

¹⁵ Véase *infra*, párrs. 29 y 38.

20. El contenido de un contrato de consultoría es la prestación de servicios intelectuales por el consultante a cambio de unos honorarios convenidos que ha de pagar el cliente. En contraste con los contratos de investigación, se puede describir en detalle el alcance de los servicios así como su contenido y objetivo.

21. En los contratos de consultoría son elementos esenciales, entre otra cosas:

Alcance de la tarea encomendada (definición del alcance en fases sucesivas, especificación de diversos servicios)

Obligaciones del consultor: proporcionar asistencia, servicios e información profesionales (programa de trabajo que se ha de seguir, personal que se ha de suministrar, poderes que ha de ostentar el consultor frente a terceros)

Obligaciones del cliente: información que se ha de suministrar al consultor, servicios y personal que ha de proporcionar el cliente

Derechos de reproducción y propiedad de los documentos: diseños, planos

Disposiciones financieras, sistema de pago (tipos de honorarios, moneda) para cada una de las sucesivas etapas del proyecto

Garantía del funcionamiento

Responsabilidad del consultor

Consecuencias del incumplimiento, recursos

Solución de conflictos

2. Legislación existente

22. El contrato de consultoría no parece haber sido regulado como contrato nominado en ninguna legislación. Los tribunales de diversos países parecen aplicar normas de derecho privado que rigen los contratos de arrendamiento de obra o de arrendamiento de servicios. En la República Democrática Alemana las disposiciones relativas al contrato de servicios de asistencia técnica¹⁶ se aplican también a los contratos de consultoría.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

23. La Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC) ha elaborado normas uniformes sobre los contratos de consultoría.¹⁷

Modelo internacional de contrato entre cliente e ingeniero consultor y normas generales internacionales relativas a contratos entre cliente e ingeniero consultor para estudios de inversión (“Modèle international de contrat entre client et ingénieur-conseil et Regles générales internationales portant sur les contrats entre client et ingénieur-conseil pour les études d’investissement”) (IGRA 1979, P.I.)

Modelo internacional de contrato entre cliente e ingeniero consultor y normas generales internacionales relativas a contratos entre cliente e ingeniero consultor para el diseño y supervisión de la construcción de obras

¹⁶ Véase *supra*, párr. 13.

¹⁷ Véase también *infra*, párr. 34.

("Modèle international de contrat entre client et ingénieur-conseil et Regles générales internationales portant sur les contrats entre client et ingénieur-conseil pour les études d'ouvrages et contrôle de leur exécution") (IGRA 1979 D + S)

24. La FIDIC ha publicado además

Guía de la utilización de consultores independientes para servicios de ingeniería y

Directrices para acuerdos especiales de colaboración entre empresas de consultoría.

25. Las normas de la FIDIC fueron redactadas por una entidad que representa a los consultores. Existe, sin embargo, otro modelo de contrato para servicios de consultores elaborado por una entidad que actúa en calidad de cliente, es decir, por el Banco Mundial en su condición de organismo participante y de ejecución del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo/Fondo Especial.¹⁸

26. La Comisión Económica para Europa (CEPE) ha empezado recientemente a trabajar sobre los contratos de consultoría a fin de llegar a un equilibrio entre los intereses de los consultores, por una parte, y, los de los clientes, por la otra. Un Grupo de Expertos sobre prácticas internacionales de contratación en materia industrial, que ya ha preparado varias guías para la redacción de contratos internacionales,¹⁹ decidió preparar una guía sobre la confección de contratos internacionales de consultoría técnica, en la que se incluyeran aspectos relacionados con la asistencia técnica, que debía abarcar, entre otras cosas los siguientes puntos:²⁰

Características jurídicas del contrato de consultoría técnica

Normas técnicas aplicables

Comienzo y terminación de los servicios de consultoría

Procedimientos de entrega y aceptación de documentos

Carácter completo de los documentos

Obligaciones de las partes

Responsabilidades de la empresa de ingeniería

Responsabilidades del cliente

Costo total del proyecto

Cuantía y sistemas de la remuneración de la empresa de ingeniería

Propiedad de los documentos

Utilización repetida del diseño

Secreto

Garantía de evicción al cliente por parte de la empresa de ingeniería frente a cualquier reclamación por quebrantamiento de derechos de patente y otros derechos de propiedad

Solución de conflictos

Riesgos asumidos por cada una de las partes

Modificación del contrato

Suspensión del contrato

Extinción del contrato

Derecho aplicable al contrato

27. La ONUDI se interesa por la utilización de consultores,²¹ y por la promoción y el robustecimiento de las capacidades nacionales de consultoría industrial,²² pero se ha ocupado de los contratos de consultoría más desde el punto de vista económico que desde el jurídico.²³

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

28. Dado que la CEPE ya ha comenzado a ocuparse de los aspectos jurídicos de los contratos internacionales de consultoría, la Comisión tal vez desee esperar a ver los resultados de esta labor a fin de evitar la duplicación de esfuerzos. Tras la publicación de la guía de la CEPE quizá la Comisión desee examinar la conveniencia de preparar condiciones generales o normas uniformes para contratos de consultoría.

III. CONTRATO DE INGENIERÍA

1. Principales características y contenido

29. El contrato de ingeniería, a diferencia del contrato de consultoría, comprende todas las operaciones del proyecto, es decir, servicios intelectuales más suministro de equipo e ingeniería civil y construcciones.²⁴ En contraste con los servicios de ingeniería comprendidos en la consultoría técnica esto se denomina ingeniería compleja o ingeniería en general. La ingeniería compleja abarca los estudios preliminares, la planificación, el diseño, la construcción, servicios de capacitación y coordinación, inclusive asistencia técnica, ensayos y puesta en funcionamiento.

30. El contrato de ingeniería se distingue del contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales. A pesar de algunas semejanzas en cuanto a que este último contrato se celebra entre el proveedor o contratista y el cliente, al igual que el contrato de ingeniería entre la empresa de ingeniería y el cliente, el contrato de ingeniería no sustituye al contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales, sino que complementa los contratos concluidos por separado con los proveedores de equipo y servicios.

31. Aparte de los elementos de consultoría y, tal vez, de investigación industrial, el contrato de ingeniería tiene como característica principal el elemento de representación, porque la empresa de ingeniería actúa en nombre del cliente y negocia y celebra contratos con diferentes proveedores de maquinaria y otros equipos así como con proveedores de diversos servicios y con el licenciante del procedimiento. (El contrato no queda desnaturalizado por el hecho de que el cliente suscriba por sí mismo alguna parte de los contratos necesarios, por ejemplo con el licenciante.)

32. El contenido de un contrato de ingeniería coincide parcialmente con el que se ha descrito en relación con los contratos de investigación y desarrollo y de consultoría.

²¹ Véase el *Manual sobre el empleo de consultores en países en desarrollo*, ID/3/Rev.1.

²² Véase el documento UNIDO/EX.89/Rev.1.

²³ Véase el capítulo III. Contrato entre propietario y consultores, en el documento ID/149.

²⁴ Véase TRADE/GE.1/R.21, párr. 8.

¹⁸ Véase *Guidelines for Contracting for Industrial Projects in Developing Countries*, ID/149, pág. 78.

¹⁹ Véase *supra*, párrs. 48, 68, 103 y 136.

²⁰ Véase informe del 15. período de sesiones, TRADE/GE.1/43.

Entre los nuevos elementos figuran especialmente la responsabilidad respecto de la adquisición de los elementos principales del equipo, la derivada de la supervisión que ejerce la firma de ingeniería y su responsabilidad frente al cliente por actos y omisiones de los proveedores y otros contratistas.

2. Legislación existente

33. El contrato de ingeniería no está regulado como contrato nominado en ninguna legislación nacional. Los diversos aspectos del contrato se rigen por las disposiciones sobre los contratos de arrendamiento de obra y de arrendamiento de servicios, más las disposiciones relativas al mandato.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

34. La FIDIC ha publicado un modelo internacional de contrato entre cliente e ingeniero consultor y normas internacionales relativas al contrato entre cliente e ingeniero consultor para la gestión de proyectos (IGRA 1980 PM). En ellos se califica a la empresa de ingeniería de administrador del proyecto que desempeña sus servicios por cuenta y en nombre del cliente.

35. La ONUDI se ha ocupado de los contratos de ingeniería en el marco de la transferencia de tecnología. En sus pautas para la evaluación de acuerdos de transferencia de tecnología (*Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements*) hay un capítulo sobre el acuerdo relativo a servicios de ingeniería.²⁵

36. Otro proyecto de la ONUDI referente a contratos de ingeniería es la preparación de un "Modelo de la ONUDI de contrato de costos reembolsables para la construcción de plantas de fertilizantes".²⁶ En este modelo la empresa de ingeniería actúa como un administrador del proyecto que adquiere de proveedores calificados todo el equipo necesario, por cuenta y en nombre del cliente. Este modelo es de contenido análogo a otro modelo de la ONUDI sobre contratos llave en mano,²⁷ excepto por lo que se refiere a la responsabilidad y el pago directo. El Modelo de contrato de costos reembolsables para la construcción de plantas de fertilizantes será sometido a la aprobación de la Tercera Reunión de Consulta sobre la Industria de los Fertilizantes (programada para septiembre-octubre de 1980).

37. En el contexto de la preparación de normas para proyectos de inversión industrial, la CEPE ha redactado ciertas disposiciones para contratos de ingeniería:

Cláusulas adicionales sobre la supervisión de la instalación de planta y equipo en el extranjero (*Additional Clauses for Supervision of Erection of Plant and Machinery Abroad*).²⁸

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

38. Puesto que se considera que la labor realizada por la FIDIC corresponde a una organización internacional no gubernamental que representa principalmente los intereses de una sola de las partes, y dado que la labor actual de la ONUDI se limita a una rama particular de la industria, la Comisión tal vez desee examinar la conveniencia de empezar los trabajos sobre los contratos de ingeniería, ya sea confeccionando una guía para la redacción de contratos internacionales de ingeniería, ya elaborando condiciones generales para esos contratos, teniendo en cuenta los resultados alcanzados en el marco de otras organizaciones.

IV. CONTRATO DE SUMINISTRO Y CONSTRUCCIÓN DE GRANDES OBRAS INDUSTRIALES

1. Principales características y contenido

39. El cliente que desee construir una planta industrial puede proceder de diversas maneras. Si decide tratar con distintos contratistas sobre las diversas partes de la planta o con los proveedores de equipo y de know-how por separado, toda la operación queda dividida en varios contratos, tales como: un contrato de consultoría, un contrato de licencia, varios contratos de venta de maquinaria y equipo, un contrato de arrendamiento de obra para la instalación de la planta, etc. Todos estos contratos sumados no equivalen a un contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales.

40. El contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales es un contrato global celebrado entre el cliente y un solo contratista (proveedor) únicamente. Este contrato abarca todos los diversos aspectos de la operación: diseño, dibujos, documentación, entrega, montaje, construcción, instalación, puesta en funcionamiento, ensayos de demostración, controles, explotación inicial de la planta y ocupación. La característica principal de este contrato es, pues, su naturaleza global y su complejidad.

41. No importa qué suministros y servicios ni en qué número no sean proporcionados por el contratista mismo sino mediante subcontratación. Ante el cliente sólo el contratista es íntegramente responsable.

42. El carácter global del contrato no implica, sin embargo, que el contratista se encargue de todas las etapas necesarias de suministro y construcción. Por lo común el cliente participa en la construcción de la planta. Proporciona el solar para el complejo, las necesarias conexiones para la electricidad, el agua, etc., así como los permisos y autorizaciones locales exigibles. Suministra también todos los datos necesarios sobre la parte de los materiales que puede conseguir localmente. Muy a menudo el cliente proporciona todas las obras de ingeniería civil inclusive la construcción de edificios. Suministra asimismo el personal necesario para el montaje e instalación y para los ensayos y puesta en marcha de la planta.

43. Por consiguiente, el contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales es generalmente un contrato por el que se establece una división del trabajo

²⁵ Véase el documento ID/233, pag. 27.

²⁶ ID/WG.281/12, y Add. 1: véase también el tercer proyecto del 31 enero 1980, ID/WG.318/3.

²⁷ Véase *infra*, párr. 49.

²⁸ Véanse las Publicaciones de la CEPE núms. 188 B y 574 B.

entre contratista y cliente, donde la responsabilidad del contratista está limitada en la medida en que el cliente mismo se encarga de ciertas partes y operaciones.

44. Si en un contrato global de este tipo el contratista tiene la obligación de entregar al cliente un complejo industrial listo para funcionar sin que el segundo participe activamente en las diversas etapas de la construcción, el contrato se denomina contrato llave en mano. Además de los diversos aspectos anteriormente descritos, el contratista debe también proporcionar asistencia técnica en relación con la capacitación, hacer funcionar la planta durante un breve período inicial y prestar ayuda en la comercialización de los productos manufacturados.

45. Si en el contrato se impone al contratista una garantía adicional de la cantidad y la calidad de la producción durante un tiempo más prolongado (a veces hasta dos años) el "contrato llave en mano" se transforma en "contrato producto en mano". Parece que la utilización de ese tipo de contrato no está aún muy extendida.

2. Legislación existente

46. Excepto la Ley de Contratos Comerciales Internacionales de la República Democrática Alemana, que contiene una sección titulada "Construcción de Planta",²⁹ las legislaciones nacionales no contienen disposiciones referidas concretamente a los contratos de suministro y construcción de grandes obras industriales y mucho menos al "contrato llave en mano" o al "contrato producto en mano". Es preciso, pues, atender a los múltiples aspectos del derecho contractual en ellos involucrados: contratos de arrendamiento de servicios, contratos de suministro de mano de obra, contratos de licencia, contratos de compraventa, etc. Cabe suponer que la aplicación de las diversas disposiciones legales referentes a diferentes tipos de contrato a un contrato como el de suministro y construcción de grandes obras industriales no tiene suficientemente en cuenta su naturaleza global.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

47. La CEPE ha publicado varios juegos de condiciones generales para contratos de suministro y construcción de grandes obras industriales:³⁰

Condiciones generales para el suministro de planta y maquinaria para exportación (*General conditions for the supply of plant and machinery for export*), números 188 + 574

Condiciones generales para el suministro de planta y maquinaria para importación y exportación (*General conditions for the supply and erection of plant and machinery for import and export*), números 188 A + 574 A

Estas condiciones generales fueron redactadas entre 1953 y 1963, antes de la aparición de los contratos de tipo

complejo elaborado hoy existentes. En consecuencia, no toman en cuenta la intrincada relación existente entre las partes a la luz de las innovaciones recientes en esta esfera. Además, estas condiciones generales se orientaban sobre el modelo de las relaciones en que ambas partes pertenían a países desarrollados.

48. La CEPE ha publicado también varias guías, entre ellas la Guía para la redacción de contratos sobre grandes obras industriales (*Guide on drawing up contracts for large industrial works*).³¹ Se enumeran en ella los diversos procedimientos contractuales que se pueden adoptar para esas obras, indicando los problemas que los mismos pueden plantear y las consecuencias que eventualmente acarrearán.

49. La ONUDI está preparando un "Modelo de contrato de entrega llave en mano mediante pago global para la construcción de plantas de fertilizantes".³² Este proyecto de modelo de contrato será presentado a la Tercera Reunión de Consulta sobre la Industria de los Fertilizantes a celebrarse en septiembre-octubre de 1980.³³

50. La ONUDI se ha ocupado repetidamente de diversos aspectos de la instalación de grandes obras industriales, especialmente desde el punto de vista de las consideraciones económicas, técnicas, administrativas y – sobre todo – financieras. Son ejemplo de ello:

Programación y control de la ejecución de proyectos industriales en países en desarrollo³⁴

Manual de adquisición de equipo industrial³⁵

Manual de centros de promoción de inversiones (*Manual on investment-promotion centres*)³⁶

Planificación y organización de contratos³⁷

La modernización de las economías a través de la subcontratación³⁸

Directrices para la contratación de proyectos industriales en países en desarrollo (*Guidelines for contracting for industrial projects in developing countries*)³⁹

Pautas para el establecimiento de parques industriales en los países en desarrollo⁴⁰

4. Labor que puede realizar la ONUDI

51. Si la Comisión considera que el contrato de suministro y construcción de grandes obras industriales es de suficiente importancia para justificar el inicio de trabajos al respecto, puede adoptar diversas medidas.

52. Las Condiciones Generales preparadas por la CEPE se centran en las relaciones Este-Oeste. La Comisión podría, pues, examinar la posibilidad de ampliar el alcance de estas condiciones generales o preparar otras nuevas que se incluirían en los nuevos tipos de contrato de utilización cada vez más frecuente entre países desarrollados y países en desarrollo.

³¹ ECE/TRADE/117.

³² Véase el documento ID/WG.306/2 y un segundo proyecto de 31 enero 1980, ID/WG.318/1.

³³ Véase también *supra*, párr. 36.

³⁴ ID/SER.L/1.

³⁵ ID/82.

³⁶ ID/102.

³⁷ ID/117.

³⁸ ID/129.

³⁹ ID/149.

⁴⁰ ID/220.

²⁹ Véanse los artículos 88-97 de la LCCI.

³⁰ Véanse también las Cláusulas adicionales sobre supervisión de la instalación de planta y maquinaria en el extranjero (188 B + 574 B) mencionadas *supra*, párr. 37. Además, la CEPE ha elaborado condiciones generales para la instalación de planta y maquinaria en el extranjero (188 D + 574 D).

53. Dado que la ONUDI ha preparado modelos de contrato en un dominio especial (producción de fertilizantes), se plantea la cuestión de si deben prepararse otros modelos para cada rama (o incluso sub-rama) de la industria o si la CNUDMI debe estudiar la posibilidad de preparar un modelo de contrato para esas transacciones en general.

54. Otra posibilidad sería que la CNUDMI concentrara su atención en ciertas cláusulas determinadas de estos contratos (por ejemplo, cláusulas sobre responsabilidad, garantías, derecho aplicable, solución de conflictos).

55. Finalmente, tras la afortunada conclusión de los trabajos sobre la compraventa internacional de mercancías, la Comisión tal vez desee estudiar la conveniencia de un proyecto de convención sobre contratos internacionales de suministro y construcción de grandes obras industriales.

V. CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

1. Principales características y contenido

56. La transferencia de tecnología se realiza de diversas maneras — organizada o accidentalmente, con remuneración o sin ella, sobre la base de contratos independientes o en el marco de otros contratos más completos. El presente estudio se refiere a los contratos de transferencia de tecnología en su forma pura de contratos de licencia.

57. Los contratos de licencia pueden referirse a know-how protegido o no protegido. En cualquiera de ambos casos el objetivo del contrato es la transferencia de tecnología, es decir, la concesión del uso de resultados científicos o científicotécnicos, estén o no protegidos por derechos de propiedad intelectual (o industrial).⁴¹

58. Las diferencias entre contratos de licencia de patentes y contratos de licencia de know-how se refieren a la responsabilidad del licenciante, los derechos de terceros, la duración del contrato, etc. Las obligaciones de las partes en relación con el suministro de información y documentación, la concesión de nuevas licencias por el licenciante o de sublicencias por el licenciatario y otros aspectos son básicamente iguales en los contratos de licencia de patentes y de licencia de know-how.

59. La principal característica del contrato de licencia es la venta de conocimientos, es decir, el suministro de bienes incorpóreos del licenciante al licenciatario y el derecho de este último a utilizar esos conocimientos. En la medida en que los conocimientos están protegidos por derechos de propiedad intelectual, este derecho se limita por lo común a un territorio determinado.

60. Además de la distinción entre licencias de patente y licencias de know-how, la práctica internacional ha desarrollado diversos subtipos de contratos de licencia, entre otros:

Licencia exclusiva y no exclusiva

Licencia con transferencia de tecnología única o continua

Licencia de invenciones o innovaciones

Licencia de producción o desarrollo.

⁴¹ La concesión de derechos de propiedad industrial puede también referirse a marcas, pero ella no configura propiamente una transferencia de tecnología ni será tratada aquí.

61. Para el pago de los derechos de licencia (el precio de los conocimientos suministrados y del derecho a utilizarlos) se han elaborado dos formas principales, que en la práctica contractual aparecen solas o combinadas: el pago de un precio determinado — una suma global — o el pago de una cantidad calculada sobre la base de una participación porcentual fija en la producción o venta de productos por el licenciatario (regalía).

2. Legislación existente

62. Muchos países tienen leyes especiales sobre derechos de propiedad industrial que no se refieren básicamente a la concesión de licencias, pero que a veces contienen disposiciones al respecto. Además, en muchos países — especialmente países en desarrollo — existen disposiciones legales especiales relativas a cuestiones administrativas o a la política de transferencia de tecnología. Estas leyes se ocupan del registro y del control y autorización de contratos de transferencia de tecnología y, en la medida en que lo hacen, ejercen un efecto sobre las obligaciones de las partes. No regulan, empero, el contrato de licencia como tal.

63. El contrato de licencia, por ser un tipo de contrato relativamente nuevo, no está regulado como contrato nominado en la mayoría de las legislaciones. Los tribunales aplican lo dispuesto en materia de arrendamiento o alquiler cuando el contrato de licencia otorga el derecho a utilizar la tecnología transferida. La LCCI de la República Democrática Alemana⁴² contiene una sección especial sobre contratos de licencia.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

64. Muchas organizaciones internacionales han estudiado ya los contratos de transferencia de tecnología. El tema es de interés primordial para la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), que ha publicado, entre otras cosas, una “Guía de licencias para los países en desarrollo”, donde se tratan los aspectos jurídicos de la negociación y preparación de licencias de propiedad industrial y acuerdos de transferencia de tecnología apropiados para las necesidades de los países en desarrollo.

65. Tras una labor preliminar de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se convocó especialmente a una Conferencia de las Naciones Unidas sobre un Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología de la que se han celebrado dos períodos de sesiones, en 1978 y 1979. Se espera que el Código será terminado en un tercer período de sesiones en 1980. El Código abarcará la mayor parte de los aspectos de los contratos de licencia.

66. La ONUDI ha prestado también considerable atención a los contratos de transferencia de tecnología y se ha ocupado no sólo de sus aspectos comerciales y técnicos sino también de los jurídicos. Ha publicado “Pautas para la adquisición de tecnología extranjera por los países en

⁴² Artículos 176-186.

desarrollo con especial referencia a los acuerdos de licencia para la transmisión de tecnología".⁴³

67. La ONUDI ha publicado recientemente una serie de estudios sobre desarrollo y transferencia de tecnología, en la que figuran, por ejemplo:

No. 1 Experiencias nacionales en la adquisición de tecnología, que contiene un capítulo sobre las condiciones de los acuerdos de licencia.^{43a}

No. 12 Pautas para la evaluación de acuerdos de transferencia de tecnología ("Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements").^{43b}

68. La CEPE ha publicado una Guía para la redacción de contratos relativos a la transferencia internacional de know-how en la industria de las construcciones mecánicas (*Guide for use in drawing up contracts relating to the international transfer of know-how in the engineering industry*)⁴⁴ y prepara actualmente un Manual de procedimientos de licencia y aspectos conexos de la transferencia de tecnología, con capítulo donde se expone la situación en cada uno de los 19 países miembros de la CEPE.

69. Una organización regional no gubernamental, el Organisme de Liaison des Industries Métalliques et électricques européennes (ORGALIME), ha elaborado un modelo de acuerdo de licencia de patente con una empresa extranjera ("Model form of patent licence agreement with a foreign company").

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

70. En vista de que la OMPI es un organismo especializado dentro del sistema de las Naciones Unidas con especial competencia en esta esfera, y que ésta y otras organizaciones han hecho ya una considerable cantidad de trabajo, la Comisión quizá desee llegar a la conclusión de que sería inapropiado iniciar la labor en ese campo.

VI. CONTRATO DE SERVICIO Y MANTENIMIENTO

1. Principales características y contenido

71. Existen varios tipos de contrato de servicio y mantenimiento, que difieren en su naturaleza y objetivos. Los dos más importantes son:

a) Contrato entre fabricante (vendedor) y cliente (comprador);

b) Contrato entre fabricante (vendedor) y empresa especializada en servicios.

72. El primer tipo de contrato tiene por objeto el mantenimiento y la reparación de plantas industriales, aeronaves y demás equipo complejo, cuando el mismo comprador (explotante) carece de técnicos suficientemente capacitados a este fin. El segundo tipo de contrato se refiere al mantenimiento y reparación de bienes de consumo técnicos como automóviles, receptores de televisión, etc.

73. En los contratos de servicio y mantenimiento entre fabricante y comprador, el fabricante se compromete a proporcionar con carácter permanente los servicios de técnicos capacitados en mantenimiento, mantener en buenas condiciones de funcionamiento los necesarios despositivos de prueba para el mantenimiento, efectuar tareas habituales de mantenimiento preventivo, velar por que se disponga en todo momento de existencias suficientes de piezas de repuesto y capacitar al personal del comprador en técnicas de mantenimiento.⁴⁵

74. En los contratos de servicio y mantenimiento entre fabricante y empresa especializada en servicios, esta última se compromete a llevar a cabo todas las reparaciones necesarias y a presentar sus servicios de mantenimiento de los bienes vendidos por el fabricante en una zona determinada tanto durante el período de garantía estipulado por el vendedor como después de su expiración.

75. Un tercer tipo de contrato, llamado también contrato de servicio, es el celebrado entre empresas petroleras nacionales y empresas extranjeras que se hallan en condiciones de proporcionar los capitales y técnicos necesarios. Con arreglo a los contratos de servicio (llamados también contratos de arrendamiento de obras, contratos de explotación, contratos de asociación o contratos de participación en la producción) la firma extranjera efectúa la búsqueda real, el desarrollo y, a veces, incluso la comercialización de los recursos petroleros.⁴⁶

2. Legislación existente

76. No se conocen reglamentaciones legales especiales del primer tipo de contratos, el más interesante en el contexto de la industrialización. Cabe suponer que este contrato se trata como un contrato mixto consistente en un arrendamiento de obra, un arrendamiento de servicios y una venta. El segundo tipo figura en la LCCI de la República Democrática Alemana.⁴⁷ El tercer tipo se rige a veces por acuerdos entre Estados y empresas extranjeras y se considera ocasionalmente un acuerdo de derecho internacional cuasi público.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

77. El Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM) ha elaborado "unas condiciones generales para la prestación de servicios técnicos para la maquinaria, equipo y otros artículos suministrados entre organizaciones de comercio exterior de los países miembros de Consejo de Asistencia Económica Mutua."⁴⁸

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

78. En vista de que el mantenimiento de las plantas y equipos modernos constituye un gran problema para los

⁴⁵ Véanse "Necesidades de entretenimiento, explotación y piezas de repuesto", en *Planificación y organización de contratos*, ID/117, pág. 39.

⁴⁶ Hasan S. Zakariya, "New directions in the search for and development of petroleum resources in the developing countries", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 9 (1976), págs. 545 y siguientes.

⁴⁷ Artículos 129-136.

⁴⁸ *Register of Texts of Conventions and other Instruments concerning International Trade Law*, vol. I, Nueva York 1971) págs. 31-38.

⁴³ ID/98.

^{43a} ID/187.

^{43b} ID/233.

⁴⁴ TRADE/222/Rev.1.

países en desarrollo y que ninguna otra organización ha efectuado trabajos sobre la reglamentación de los contratos de servicio y mantenimiento, la Comisión tal vez desee incluir ese tipo de contrato en su programa de trabajo. En etapa posterior, tras los estudios iniciales de los problemas involucrados, se podrá decidir la forma final que ha de adoptar esta labor.

VII. CONTRATO DE ASISTENCIA TÉCNICA

1. Principales características y contenido

79. La expresión “asistencia técnica” se utiliza algunas veces en sentido amplio para referirse a cualquiera de las relaciones contractuales de que se ocupa el presente informe. Pero, en sentido estricto, se denominan contratos de asistencia técnica dos tipos de contrato: el contrato de capacitación de personal y el contrato de gestión.

80. En los contratos de capacitación de personal, los servicios del proveedor consisten en la capacitación del personal del cliente en operaciones de producción, mantenimiento, comercialización, contabilidad, etc.⁴⁹ Esa capacitación se prolonga durante un tiempo determinado y puede verificarse en el país del proveedor, en el país del cliente o incluso en un tercer país, en una planta que ya se encuentra en funcionamiento.

81. En los contratos de capacitación de personal se especifican el número de personas que se han de capacitar, el objetivo de la capacitación (el alcance de la instrucción que han de recibir), la duración de la capacitación, el nivel de educación requerido, el lugar, las condiciones de vida (sea para las personas que se han de capacitar en el país del proveedor, sea para los instructores en el país del cliente), la remuneración de los servicios del proveedor, etc.⁵⁰

82. Una de las maneras de obtener servicios técnicos es emplear personal del proveedor en posiciones claves y hacerle luego capacitar personal local – operadores, vendedores y gerentes – de modo tal que el personal local adquiera durante el plazo de vigencia del acuerdo todos los conocimientos especializados del proveedor.⁵¹

83. El contrato de gestión tiene también por meta final la capacitación del personal del cliente, pero su finalidad inmediata es poner en marcha la planta, estabilizar sus operaciones y mantenerla en funcionamiento. Es un contrato en virtud del cual el control operacional de la empresa (o de parte de ella) queda a cargo de una empresa diferente que desempeña las funciones de gestión necesarias a cambio de unos honorarios.⁵² El contrato de gestión se considera a veces como solución alternativa a la inversión directa corriente.

⁴⁹ Véase el acuerdo de asistencia técnica en *Guidelines for Evaluation of Transfer of Technology Agreements*, ID/233, págs. 5 y siguientes.

⁵⁰ Compárense, por ejemplo, las condiciones para el suministro de personal técnico en el extranjero (“Conditions for the Provision of Technical Personnel Abroad”), preparados por ORGALIME, en: *Guidelines for Contracting for Industrial Projects in Developing Countries*, ID/149, pág. 167.

⁵¹ ID/233, pág. 6.

⁵² Peter P. Gabriel, *The International Transfer of Corporate Skills, Management Contracts in Less Developed Countries*, (Boston 1967), pág. 22.

2. Legislación existente

84. No se conocen normas jurídicas especiales de derecho privado sobre contratos de asistencia técnica.

85. Los acuerdos intergubernamentales que la URSS ha celebrado con Guinea, Iraq, Siria, Egipto, Argelia y Sri Lanka contienen condiciones generales de asistencia técnica.⁵³

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

86. El contrato de asistencia técnica no ha sido objeto, hasta el momento, de trabajos amplios por parte de ninguna organización. En las pautas para la evaluación de acuerdos de transferencia de tecnología (*Guidelines for Evaluation of Transfer of Technology Agreements*),⁵⁴ se tratan algunos aspectos jurídicos de la cuestión.

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

87. Puesto que los contratos de asistencia técnica desempeñan una importante función en la esfera del desarrollo industrial,⁵⁵ la Comisión podría considerar justificado que se comenzara la labor sobre este tema, especialmente con referencia a todos los aspectos de la capacitación de personal. Podrían tenerse en cuenta las condiciones generales nacionales⁵⁶ e internacionales⁵⁷ para contratos de asistencia técnica.

VIII. CONTRATO DE ALQUILER DE PLANTAS Y EQUIPO (“LEASING”)

1. Principales características y contenido

88. Hay muchas formas de contratos de leasing, pero los que tienen importancia especial en el contexto del desarrollo industrial parecen ser leasing de mantenimiento y el leasing financiero.

89. Con arreglo a el leasing “de mantenimiento” u “operativo”, el propietario de los bienes (por ejemplo, maquinaria, planta o equipo) cede el uso de éstos a la otra parte contratante, la cual suele pagar en dinero al propietario por este uso. La duración del alquiler es normalmente menor que la vida efectiva de los bienes alquilados (es decir, que al final de contrato el propietario puede volver a arrendarlos o usarlos de otra manera). La obligación de mantener los bienes en buenas condiciones durante el arriendo recae normalmente en el propietario. Aunque los derechos y obligaciones de las partes entre ellas están determinadas por los términos del contrato escrito que han celebrado, el marco del contrato se aproxima por lo común al del contrato de alquiler, arrendamiento o locación conocido en la mayoría de los sistemas jurídicos.

⁵³ “Legal Aspects of Industrial Co-operation between the Soviet Union and other CMEA Member Countries and the Developing Countries”: *Contracts between Organizations and Firms*, ID/WG.229/7, pág. 16.

⁵⁴ ID/233, pág. 7.

⁵⁵ Véase “Adquisición y desarrollo de conocimientos técnicos industriales por los países en desarrollo”, informe para la Tercera Conferencia General de la ONUDI, ID/CONF.4/8.

⁵⁶ Véase, por ejemplo, Mahoumed Salem, “Les contrats d’assistance technique”, en *Transfert de technologie et développement*, (París) 1977, pág. 467.

⁵⁷ Véase *supra*, párr. 85.

90. Los leasing "financieros" se celebran normalmente en las siguientes circunstancias. Un futuro usuario desea adquirir bienes o poder utilizarlos durante su vida efectiva, pero no dispone de dinero para pagarlos al proveedor. Tras convenir con éste la naturaleza y especificaciones de los bienes que necesita, el futuro usuario consigue los fondos necesarios de una fuente de financiación. El acuerdo adopta la forma de una compra de bienes por el financiador al proveedor, con posterior arriendo de los mismos al usuario, mientras la propiedad permanece en manos del financiador. Con arreglo al arriendo, el arrendatario debe efectuar pagos periódicos al arrendador y el monto de estos pagos está calculado de manera tal que, una vez efectuados en su totalidad, reembolsen al arrendador-financiador el precio de adquisición que ha pagado, junto con sus gastos y los intereses sobre el precio. Además, al completarse los pagos, el arrendatario goza generalmente de la opción de compra de los bienes, a menudo por una suma nominal. La suma será nominal porque, de hecho, el usuario ha pagado por entero los bienes y también porque muchas veces la vida efectiva de éstos ha expirado. Otras posibles estipulaciones relativas al término del arriendo son que el arrendatario tenga la opción de suscribir un nuevo arriendo o pueda devolver los bienes al arrendador.

91. El leasing "financiero" es, pues, normalmente una transacción tripartita que permite al proveedor vender sus productos, al financiador sacar provecho de su financiación y al arrendatario obtener el uso de los activos en unas condiciones financieras a su alcance. Sin embargo, en ocasiones, un proveedor con fondos suficientes puede financiar él mismo el arrendamiento de su propio equipo.

2. Legislación existente

92. El leasing "de mantenimiento" es bien conocido en la mayoría de los sistemas jurídicos y existe muchas veces legislación especial dirigida a equilibrar los derechos y obligaciones de las partes de manera equitativa. Unos pocos países tienen una legislación especial que reglamenta el leasing "financiero".⁵⁸ En algunos países, las leyes tributarias en las que se determinan las obligaciones fiscales de las partes en los contratos de leasing influyen también en las condiciones en ellos incluidas.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

93. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) prepara actualmente normas uniformes para el leasing financiero.⁵⁹

94. La ONUDI ha propuesto que se utilice el leasing financiero a nivel internacional para facilitar la adquisición por países en desarrollo en países desarrollados de plantas y equipo con fines de desarrollo industrial.⁶⁰ Presentó

además al Simposio sobre el desarrollo de las industrias de transformación de materiales plásticos en América Latina un estudio sobre las ventajas e inconvenientes del leasing "financiero" respecto de diversos tipos de equipo.⁶¹

95. El leasing fue examinado en el tercer seminario sobre promoción del comercio, comercialización y contactos de negocios Este-Oeste organizado por el Comité para el Desarrollo del Comercio de la CEPE (13 a 15 mayo 1975). Se expresó la opinión que el leasing podía desempeñar una importante función en el marco de la cooperación industrial Este-Oeste. La conclusión a que llegaron los participantes en el seminario fue que las empresas de leasing y los fabricantes involucrados directamente en el alquiler deben proporcionar más información sobre el tema en su conjunto, inclusive costos, ventajas, inconvenientes, aspectos jurídicos, servicios e información sobre sistemas y métodos de alquiler financiero. Los gobiernos son quienes se hallan en mejores condiciones para hacerlo, en forma de publicaciones oficiales, a fin de evitar conflictos entre intereses competitivos.⁶²

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

96. En vista de la amplia variedad de la temática relativa al alquiler de "mantenimiento" no parece practicable la formulación de normas uniformes que rijan esos contratos. La labor emprendida por UNIDROIT sobre la formulación de un proyecto de normas uniformes aplicables al alquiler "financiero" de carácter puramente comercial se halla muy adelantada y es de desear que se deje concluir esta tarea a UNIDROIT. Si hubiera de proseguir la labor de la ONUDI sobre la promoción del alquiler "financiero" con fines de desarrollo, la Comisión tal vez desearía estudiar la posibilidad de contribuir a los aspectos jurídicos de esa labor (por ejemplo, la formulación de modelos de contratos de leasing, o garantías de desempeño).

IX. CONTRATO DE EMPRESA MIXTA

1. Principales características y contenido

97. Las empresas mixtas se utilizan cada vez más frecuentemente en las relaciones económicas internacionales en general, incluidas las relaciones entre países con diferentes sistemas socioeconómicos. En particular, se utilizan las empresas combinadamente mixtas como vehículo para las inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo. Las empresas mixtas implican, en grado diverso, la formación de un activo común, una gestión conjunta y un reparto de utilidades y riesgos con arreglo a una fórmula establecida de común acuerdo.⁶³

98. Los objetivos de las empresas mixtas pueden variar considerablemente: producción, comercialización, prestación de servicios, etc., separada o combinadamente. A menudo se utilizan empresas mixtas en la exploración y explotación de recursos naturales.⁶⁴

⁵⁸ Por ejemplo, para Francia, véase la ley N. 66-455 de 2 julio 1966 modificada por el decreto-ley N. 67-837 de 28 septiembre 1967.

⁵⁹ Véase el informe preparatorio de su Secretaría, Study LIX-Doc.1 (marzo de 1975) y el proyecto de normas uniformes, Study LIX-Doc.8 (enero 1979).

⁶⁰ Esta propuesta fue presentada por la Secretaría de la ONUDI a un Grupo especial de Expertos sobre alquiler internacional de plantas y equipo a países en desarrollo (Viena, 29 a 30 mayo 1978).

⁶¹ Bogotá (Colombia), 20 noviembre—1 diciembre 1972: documento ID/WG.137/50.

⁶² *Licensing and Leasing*, TRADE/INF.2, párrs. 43-58.

⁶³ TRADE/R.373, párr. 70.

⁶⁴ *Soberanía permanente sobre los recursos naturales*, E/C.7/199, párrs. 20-35.

99. Existen dos formas fundamentales de empresa mixta, la empresa mixta o asociación “contractual” y la empresa mixta por acciones.⁶⁵ En el caso de una empresa mixta contractual, no se establece ninguna entidad nueva ni se crea una nueva persona jurídica dado que la asociación se basa íntegramente en un contrato. En el caso de una empresa mixta por acciones, se establece una persona jurídica aparte (sociedad anónima mixta), en cuyo capital social participan tanto partes extranjeras como locales.

100. El contenido de los contratos de empresa mixta varía según el objeto de la empresa y la forma elegida. Son elementos esenciales el porcentaje de participación extranjera, los derechos políticos sobre cuestiones tales como la designación de consejeros, la distribución de activos, cambios de objeto de la empresa mixta, cambios de la estructura del capital, etc. Muchos aspectos han de ser decididos sobre la base de las leyes de sociedades del país huésped.

2. Legislación existente

101. Muchos países tienen leyes especiales sobre diversos tipos de entidades, con personalidad jurídica o sin ella, que se aplican independientemente de que haya o no partes extranjeras con intereses en ellas. En algunos países se han promulgado recientemente leyes especiales sobre empresas mixtas, orientadas generalmente a controlar y a veces a atraer capital extranjero.⁶⁶ Esas reglamentaciones especiales, generalmente de carácter administrativo y financiero (inclusive reglamentaciones tributarias), reflejan una mayor preocupación por los asuntos de política económica que por las relaciones de derecho privado entre las partes.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

102. La ONUDI ha publicado un “Manual para la preparación de acuerdos de constitución de empresas mixtas en países en desarrollo”.⁶⁷ Entre los puntos tratados en este manual figuran la propiedad, la estructura del capital, la dirección, la gestión, la comercialización, las políticas financieras, la propiedad industrial, la asistencia técnica y el know-how, la solución de conflictos y los cambios de titularidad de las participaciones. Se han incluido en cierto número de casos cláusulas jurídicas para la aplicación de algunos de los enfoques posibles.

103. La CEPE ha publicado varios estudios monográficos sobre empresas mixtas en las relaciones Este-Oeste. Ha tomado en consideración empresas mixtas en países europeos tanto occidentales como orientales.⁶⁸ La CEPE ha elaborado asimismo una Guía para la redacción de contratos internacionales entre partes asociadas con el fin de ejecutar un proyecto concreto (*Guide for drawing up international contracts between parties associated for the*

purpose of executing a specific project),⁶⁹ sobre la constitución de consorcios, para grupos de empresas con personalidad jurídica o sin ella.

104. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha publicado una Guía internacional de la constitución de sociedades (*International Guide to Company Formation*),⁷⁰ que se refiere también a las empresas mixtas.

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

105. Las investigaciones de la ONUDI parecen demostrar que es imposible hallar una empresa mixta que pueda considerarse típica o que sirva como prototipo para otros acuerdos. En el manual de la ONUDI se habla del número casi infinito de combinaciones de posibles términos y condiciones en el contexto de un acuerdo de empresa mixta.⁷¹ En vista de esta comprobación y teniendo en cuenta la labor ya realizada, la Comisión quizá desee llegar a la conclusión de que, por el momento, no deben iniciarse trabajos sobre contratos de empresa mixta.

X. CONTRATOS DE COOPERACIÓN INDUSTRIAL

1. Principales características y contenidos

106. El contrato internacional de cooperación industrial, que constituye un fenómeno relativamente nuevo en las relaciones económicas internacionales, tiene una importancia cada vez mayor para la industrialización de los países en desarrollo y la división internacional del trabajo.

107. De acuerdo con la experiencia obtenida y las opiniones expresadas hasta el momento, el objeto de la cooperación industrial puede consistir en lo siguiente:

Investigación y desarrollo conjuntos de soluciones o resultados científicotécnicos

Prestación de servicios científicotécnicos o intercambio de información

Licencia de explotación de patentes o de know-how y otras formas de transferencia de tecnología y de experiencia técnica, pagada con productos creados mediante la tecnología transferida

Cooperación en la esfera de las inversiones, especialmente suministro e instalación de plantas industriales y la explotación o desarrollo de recursos naturales

Cooperación en la esfera de la producción, inclusive especialización de la producción, subcontratación

Comercialización conjunta de los productos de la cooperación industrial.

108. A pesar de su amplia utilización, el término cooperación industrial no ha hallado aún una definición internacionalmente reconocida. En el contexto de las actividades de la CEPE se ha elaborado una amplia “definición de trabajo” según la cual la cooperación industrial denota las relaciones y actividades económicas surgidas de:

a) Contratos con una duración de varios años, que van más allá de la simple venta o compra de bienes y servicios

⁶⁵ Manual para la preparación de acuerdos de constitución de empresas mixtas en países en desarrollo, ID/68, pág. 3.

⁶⁶ Véase, por ejemplo, la ley de empresas mixtas de la República Popular de China, *Droit et pratique du commerce international*, vol. 5 (1979), pág. 455.

⁶⁷ ID/68.

⁶⁸ *East-West Industrial Cooperation*, ECE/TRADE/132, párrs. 152 y siguientes y anexo III.

⁶⁹ ECE/TRADE/31.

⁷⁰ Folleto 263, septiembre 1970.

⁷¹ ID/68, pág. 1.

hasta incluir un conjunto de operaciones complementarias o recíprocamente coherentes (en la producción, el desarrollo y la transferencia de tecnología, la comercialización, etc.);

b) Contratos identificados por los gobiernos en acuerdos bilaterales o multilaterales como contratos de cooperación industrial.⁷²

109. Análogamente, la Conferencia sobre la Seguridad y la Cooperación en Europa reconoció que la cooperación industrial abarca varias formas de relaciones económicas que superan el marco del comercio tradicional. Entre las formas concretas que podían resultar útiles para el desarrollo de la cooperación industrial se mencionaron: producción y venta conjuntas, especialización en la producción y venta, construcción, adaptación y modernización de plantas industriales, cooperación para el establecimiento de instalaciones industriales completas con miras a obtener así parte de los productos de esas instalaciones, empresas mixtas, intercambios de know-how, de información técnica, de patentes y licencias e investigación industrial conjunta en el marco de proyectos concretos de cooperación.⁷³

110. Para distinguir entre cooperación a nivel de gobiernos y cooperación a nivel de empresas, se habla en recientes estudios de la ONUDI de "cooperación industrial empresarial". Por esta expresión se entiende una interacción industrial a largo plazo y de carácter complejo entre un país en desarrollo y una empresa extranjera con actividades mutuamente complementarias con algún grado de institucionalización de una comunidad de intereses en un proyecto determinado y con la existencia de un interés duradero en la cooperación.⁷⁴ La complejidad de esas transacciones se echa de ver en particular por el hecho que la venta de equipo y tecnología industrial se ha ampliado hasta incluir la asistencia técnica, el diseño de complejos industriales, la ingeniería civil y la organización de una interacción a largo plazo.⁷⁵

111. La mayoría de las muchas definiciones sobre cooperación industrial se formulan en términos económicos, aunque existen también definiciones jurídicas. Además, se han celebrado muchos convenios descritos como acuerdos y contratos de cooperación industrial. Un análisis de su contenido muestra que, aunque se refieran a asuntos muy diferentes, esos convenios tienen rasgos comunes especiales que lo distinguen de otros contratos. Estos rasgos especiales son principalmente los siguientes:

a) La complejidad del intercambio de servicios y bienes;

b) La combinación de obligaciones preparatorias de organización para la investigación y el desarrollo y para la producción, por una parte, y, por otra, los deberes de cumplimiento real del intercambio de bienes y servicios;

c) La larga duración de las relaciones entre las partes;
d) La comunidad de intereses entre las partes;
e) Muy a menudo, métodos especiales para financiar las operaciones.

112. La complejidad de esas transacciones presenta a la vez aspectos económicos y jurídicos. De particular importancia para los países en desarrollo son los convenios íntegros en las esferas de la industria o la agricultura. Ejemplos de esas transacciones son los estudios y exploraciones geológicas, que comprenden desde la investigación pasando por el diseño y la ingeniería hasta el suministro e instalación, e incluyen la capacitación y asistencia en la gestión de instalaciones industriales.

113. Ha adquirido cierta independencia la cooperación en las esferas de la técnica científica y la transferencia de tecnología. Pero la transferencia de tecnología desempeña una función cada vez más importante en el contexto de la instalación de plantas industriales. A menudo se acuerdan programas especiales de apoyo técnicos en conexión con el suministro de grandes obras industriales. A veces incluso el principal objeto del contrato parece ser la transferencia de tecnología, mientras que la venta de equipo resulta únicamente accesorio.

114. No es, pues, sorprendente que la "ingeniería compleja" se desarrolle como una nueva forma de las relaciones cooperativas. Esta ingeniería compleja general abarca todas las actividades necesarias para la instalación de una planta, es decir, completar la consultoría técnica, efectuar los trabajos de ingeniería civil, entregar y montar la planta y el equipo, capacitar al personal del cliente y prestar asistencia a este último en la puesta en marcha y explotación de la planta.⁷⁶ Ese contrato se convierte en "cooperativo" mediante la inclusión del cliente como asociado activo en muchas de las diversas fases de la operación o en todas ellas y, particularmente, merced al uso de métodos especiales para financiar la operación.

115. Los países en desarrollo solicitan, cada vez en mayor medida, el apoyo de empresas extranjeras en la capacitación de personal técnico y de gestión así como de operarios. La celebración por separado de contratos sobre la capacitación de personal en el marco de grandes convenios cooperativos, ya sea en el lugar donde se ha de instalar la planta, y en el de una planta que ya se halla en funcionamiento (en el país del comprador, en el del proveedor o incluso en un tercer país), adquiere, por tanto, cada vez mayor importancia.

116. En el contrato producto en mano, además, la asistencia en la gestión comercial y económica desempeña un papel destacado. Lo que en este caso se necesita no es solamente la puesta en marcha de la planta y su conversión a un funcionamiento permanente, sino su gestión técnica y económica por un período más o menos prolongado, la transferencia gradual de la gestión al personal del cliente y la asistencia temporal que se haya de prestar a ese personal. Con este fin se suscriben contratos especiales de gestión dentro de los acuerdos de cooperación, aunque por lo común en documentos separados.

⁷⁶ *International Engineering Contracts including Related Aspects of Technical Assistance*, TRADE/GE.1/R.21, párr. 73.

⁷² *Analytical Report on Industrial Co-operation among ECE Countries*, E/ECE/844 Rev.1, párr. 3.

⁷³ Conferencia sobre la Seguridad y la Cooperación en Europa: Acta final, 1 agosto 1975, *International Legal Materials*, vol. 14, N° 5, septiembre 1975, pág. 1302.

⁷⁴ Véase *Methods and Mechanisms for International Industrial Enterprise Co-operation*, UNIDO/IOD. 325, pág. 10.

⁷⁵ Págs. 10 y 11.

117. Otro aspecto complejo es el *mutuo* intercambio de bienes y/o servicios. Así pues, un contrato sobre suministro e instalación llave en mano de una gran planta industrial en el que el cliente no tiene más obligación que pagar el precio no es, desde luego, un contrato de cooperación industrial. Los contratos de simple transferencia de tecnología no son tampoco contratos de cooperación. Aunque en la Guía para la redacción de contratos internacionales de cooperación industrial (*Guide on Drawing up International Contracts on Industrial Cooperation*)⁷⁷ se dice que esos contratos pueden contener ciertos elementos de cooperación industrial, la verdadera cooperación empieza en la etapa en que ambas partes han asumido obligaciones que van más allá del pago del precio.

118. La complejidad de la cooperación industrial tiene también que ver con el marco jurídico involucrado. Para una determinada transacción puede existir un único contrato general, que comprenda todos los elementos y aspectos de aquélla. Existen, sin embargo, muy a menudo, para un único proyecto, varios contratos, más o menos interrelacionados e interdependientes y cubiertos o abarcados en ocasiones por un contrato básico o contrato marco. Pero, sea cual fuere su estructura contractual, la cooperación industrial en sus diversos aspectos comprende contratos tradicionales tales como el de compraventa, el de arrendamiento de obra y el de trabajo, el de servicios o el de licencia, etc. Estos diversos elementos pueden estar combinados de muy diversas maneras en las que a veces predomina uno y a veces otro de los elementos. Pero, de todos modos, mediante su combinación en un nuevo contrato complejo (o una serie interrelacionada de contratos), cada uno de los elementos pierde en cierta medida su identidad y ello trae aparejadas consecuencias para su cumplimiento por las partes y especialmente para los posibles recursos en caso de incumplimiento del contrato.

119. Una de las características ya mencionadas de los contratos de cooperación industrial es la inclusión de obligaciones que sobrepasan el intercambio directo de bienes y servicios, es decir, la inclusión de obligaciones relativas a la preparación y organización de la investigación, el desarrollo y la producción.

120. Dada la complejidad y la larga duración de la cooperación industrial, esos contratos contienen cláusulas que no se suelen encontrar en otros contratos más sencillos. Hay, en primer lugar, la obligación de las partes de cooperar en todos los aspectos y de hacer cuanto sea posible por alcanzar la meta y finalidad común del contrato. El contrato de cooperación industrial no sólo crea una cierta comunidad de intereses sino que establece (y en ella se basa) una confianza mutua especial que a su vez aumenta las obligaciones de cada una de las partes respecto de su empeño por evitarle daños a la otra.

121. En segundo término, figuran comúnmente en los contratos de cooperación industrial cláusulas que limitan las posibilidades de extinción y excluyen completamente la rescisión. A este respecto, cabe hacer hincapié en que en los contratos de cooperación industrial el cambio de circunstancias tiene especial importancia. La principal

cuestión que se plantea en casos de nuevas circunstancias no es, sin embargo, la extinción del contrato sin la adopción de medidas adicionales, la adaptación del contrato a las nuevas condiciones. La cooperación industrial crea una especie de interdependencia entre las partes que debe ser protegida y preservada mediante condiciones y cláusulas adecuadas.

122. En consecuencia, los contratos de cooperación industrial, por ser contratos de larga duración, contienen muy a menudo cláusulas donde se estipula una adaptación o revisión permanente o periódica del contrato con arreglo a los posibles cambios de circunstancias. A veces se crean órganos mixtos a los que se asigna la tarea evaluar cointinualmente el cumplimiento por ambos lados y hacer sugerencias para el mejoramiento de la cooperación. Esos órganos mixtos se establecen frecuentemente si está involucrada la coordinación de los trabajos *in situ*.

123. La comunidad de intereses de las partes queda reflejada en las cláusulas especiales relativas a los recursos por incumplimiento del contrato que muchas veces contienen los contratos de cooperación industrial. Queda limitada, por lo común la compensación por pérdidas. En lugar de ello, se presta atención principalmente a la interrelación entre las numerosas tareas y obligaciones de las partes y a la relación entre obligaciones de principio o básicas y las subsidiarias o implícitas. Se pone el acento en los esfuerzos de ambas partes por hacer sobrevivir su vinculación cooperativa.

124. En razón de la comunidad de intereses involucrada en la cooperación industrial, puede decirse que los contratos para esa cooperación lindan con los de asociación. Los contratos para la creación de consorcios⁷⁸ son ejemplos de una cooperación especialmente intensa. Una red de cooperación industrial puede también implicar en última instancia, o puede incluir, la creación de una empresa mixta.

125. Muchos contratos de cooperación industrial prevén métodos especiales de financiación de las operaciones, puesto que los tradicionales, inclusive las condiciones de pago y garantías usuales, no son suficientes. A veces, el acuerdo no sería posible sin esos métodos especiales de financiación.

126. En las diversas formas de cooperación industrial están incluidos acuerdos de compensación o de retrocompra. En virtud de ellos, una de las partes, el contratista, suministra diseño y equipo, lleva a cabo o supervisa la instalación de la planta, transfiere los conocimientos técnicos necesarios y presta asistencia en la puesta en funcionamiento o incluso en la gestión de la fábrica, mientras que el cliente participa en la construcción e instalación de la planta y vende al contratista parte de los resultados de la producción.

127. Esos contratos de compensación tienen no sólo aspectos financieros (por ejemplo, dado que la planta se suministra al cliente a crédito, el reembolso de éste es más fácil si se puede utilizar para ello la producción de la

⁷⁷ ECE/TRADE/124.

⁷⁸ Véase, por ejemplo, *Guide for Drawing Up International Contracts between Parties Associated for the Purpose of Executing a Specific Project*, ECE/TRADE/131.

planta), sino también aspectos técnicos y tecnológicos. Si el proveedor de una planta se aviene a comprar parte de la producción de ésta, está naturalmente en su propio interés suministrar una planta de alta calidad que funcione eficazmente. En ese caso, el contratista hará también cuanto esté a su alcance en lo que respecta a la capacitación del personal del cliente. Se considera a menudo, por ende, que los contratos de compensación otorgan al cliente una garantía adicional.

2. Legislación existente

128. Al parecer no existen en ningún país reglamentos jurídicos expresas de los contratos de cooperación industrial como contratos nominados de carácter complejo. Muchos países carecen incluso de normas y disposiciones para los diversos elementos que ese contrato puede contener, como consultoría, ingeniería, construcción, instalación, montaje, licencia, capacitación, etc. La legislación se queda generalmente atrás en relación con la práctica de las relaciones económicas internacionales y con cuanto se ha inventado y desarrollado en esa esfera en el pasado reciente.

129. En la medida en que los tribunales se han de ocupar de contratos internacionales de cooperación industrial, suelen aplicar normas concebidas para regir los tipos tradicionales de contrato como la compraventa, el contrato de trabajo, el arrendamiento de servicios, el alquiler, la asociación, etc.

130. En algunos países, fuera del derecho privado, existen, en los dominios del derecho antimonopolístico y la tributación, disposiciones jurídicas que afectan a la cooperación industrial. Por lo que hace a la cooperación industrial *internacional* algunos países tienen normas sobre filiales de empresas con sede en el extranjero, transferencia de utilidades o incentivos para la inversión.

131. A nivel internacional la situación es insatisfactoria. No hay normas jurídicas uniformes internacionales sobre contratos complejos de cooperación industrial, o sobre sus partes sustanciales y constitutivas. En ocasiones los acuerdos intergubernamentales bilaterales contienen algunas condiciones o disposiciones generales relativas a los contratos de cooperación industrial.

132. Tiene especial importancia la cuestión de cuál es el derecho aplicable a un contrato internacional de cooperación industrial. Si las mismas partes han escogido el derecho aplicable — y, en la mayor parte de los sistemas jurídicos, la autonomía de las partes les permite hacerlo —, no se presentan dificultades. Pero si las partes no se han puesto de acuerdo en elegir el derecho aplicable o se han olvidado de hacerlo, la cuestión se complica, ya que ningún país tiene disposiciones especiales para la solución de problemas de derecho privado internacional relacionadas con contratos internacionales de cooperación industrial.

133. En estas condiciones, una posibilidad sería dividir el contrato complejo en sus partes componentes y determinar el derecho aplicable con arreglo a los principios generales. Otra posibilidad sería buscar el elemento dominante en el conjunto de la relación compleja, para determinar qué derecho se ha de aplicar a ese elemento y hacer extensivo luego este derecho a todo el contrato.

3. Labor realizada por otras organizaciones y órganos internacionales

134. Diversas organizaciones internacionales han realizado ya una labor considerable en materia de contratos internacionales de cooperación industrial en su conjunto y aún más respecto de sus componentes.⁷⁹ Se han ocupado de los contratos complejos de cooperación industrial la CEPE, la UNCTAD y la ONUDI.

135. La CEPE ha analizado los acuerdos intergubernamentales existentes así como los contratos entre empresas en materia de cooperación industrial. Lleva también un registro de acuerdos intergubernamentales.⁸⁰ Como organización regional, la CEPE está interesada principal, pero no exclusivamente, en la cooperación industrial entre la Europa Occidental y la Oriental. En conexión con la cooperación industrial tripartita, ha analizado los contratos celebrados entre empresas europeas y de los países en desarrollo.⁸¹ Esta labor la han hecho, en cooperación, la CEPE y el Centro de Empresas Transnacionales.

136. El trabajo más relevante sobre contratos internacionales de cooperación internacional fue la elaboración de una Guía para la redacción de contratos internacionales de cooperación industrial (*Guide on Drawing up International Contracts on Industrial Co-operation*)⁸². Esta guía no sirve como contrato modelo pero contiene una compilación de los problemas que se plantean en la cooperación industrial internacional, con recomendaciones pertinentes para posibles soluciones. Esta guía está en la misma trayectoria de otras guías aprobadas por la CEPE.⁸³ Comprende los siguientes campos:

Los diferentes elementos de los contratos de cooperación industrial

La cooperación industrial que afecta a empresas de terceros países

Acuerdos de cooperación industrial vinculados a la construcción de grandes obras industriales

La cooperación en el aprovechamiento de recursos naturales

Cuestiones generales incluidas en todos los contratos internacionales en la esfera de la industria (entre ellas el derecho aplicable y la solución de conflictos).

137. La UNCTAD ha estudiado principalmente los acuerdos intergubernamentales y su papel en la promoción de la industrialización y el comercio.⁸⁴

138. La ONUDI ha analizado la cooperación industrial internacional en el marco de los acuerdos intergubernamentales,⁸⁵ pero se ha ocupado también de los contratos a nivel de empresa. Como resultado de esta labor, se han publicado varias pautas y manuales⁸⁶ sobre diversos aspectos de la cooperación industrial.

⁷⁹ Véase *supra*, párrs. 14, 23, 34, 47, 64, 77, 86, 93 y 102.

⁸⁰ TRADE/R.334/Rev.2 y E/ECE/844/Rev.1.

⁸¹ ECE/TRADE/132.

⁸² ECE/TRADE/124.

⁸³ Véase *supra*, párrs. 48, 68 y 103.

⁸⁴ TD/B/C.2/179, publicado también como documento UNCTAD/ST/MD/12.

⁸⁵ Véase *supra*, párr. 110.

⁸⁶ Véase *supra*, párrs. 27, 35, 50, 66, 67, 86 y 102.

4. Labor que puede realizar la CNUDMI

139. En vista de la importancia de la cooperación industrial internacional y de la falta de normas jurídicas aplicables, la Comisión quizá decida iniciar la labor sobre los contratos de cooperación industrial. Entre los elementos a considerar podrían figurar:

Interdependencia de las partes constitutivas de los complejos de cooperación industrial

Interdependencia de las obligaciones mutuas de las partes

Efectos del incumplimiento de partes del contrato sobre las obligaciones correlativas de la otra parte

Pluralidad y cambio de las partes contratantes

Efectos de la fuerza mayor

Efectos del cambio de circunstancias

Extinción y rescisión

Limitación de los daños

Derecho aplicable

Solución de conflictos.

140. Los resultados de la labor de la Comisión podrían adoptar la forma de cláusulas modelos para su inclusión en los contratos. Se podría también pensar en la elaboración de condiciones generales sobre cooperación industrial internacional que se recomendarían a las partes intervinientes en los contratos.

B. Conclusiones

1. Conclusiones respecto de determinados contratos

141. El presente estudio muestra, en la parte A, que los contratos internacionales pertinentes a la industrialización de los países en desarrollo han sido tratados por las organizaciones internacionales en diferentes contextos. La Comisión podría desear, por lo tanto, empezar la labor sobre aquellos contratos que, a pesar de su importancia, han sido más o menos desatendidos por lo que a su reglamentación jurídica respecta.

142. Parecería que esos tipos de contrato sobre los que se justificaría emprender una labor preliminar son los siguientes:

Contratos de investigación y desarrollo

Contratos de servicio y mantenimiento

Contratos de asistencia técnica.

C. Nota de la Secretaría: consecuencias jurídicas del Nuevo Orden Económico Internacional (A/CN.9/193)*

Con posterioridad a la reunión del Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional, celebrada en Nueva York del 14 al 25 de enero de 1980, la Secretaría invitó a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo a que formulase observaciones sobre las recomendaciones del Grupo de Trabajo relativas

Respecto de estos contratos, deben efectuarse estudios iniciales y las conclusiones a que se llegara tras un análisis de la práctica contractual internacional podrían canalizarse hacia una guía para la redacción de esos contratos.

143. Los tipos de contrato a cuyo respecto ya han realizado trabajos preparatorios otras organizaciones son:

Contratos de ingeniería

Contratos de suministro y construcción de grandes obras industriales

Contratos de cooperación industrial.

En relación con estos contratos, se necesitan estudios suplementarios de la práctica contractual internacional con miras a considerar, teniendo en cuenta los resultados de la labor de otras organizaciones, si se deben elaborar condiciones generales o contratos modelos.

144. Entre los tipos de contratos que figuran actualmente en los programas de trabajo de otras organizaciones internacionales figuran los siguientes:

Contratos de consultoría

Contratos de transferencia de tecnología

Contratos de alquiler de plantas y equipo.

Acerca de estos contratos, parecería aconsejable esperar el resultado de los trabajos actualmente en curso.

145. La Comisión tal vez desee decidir cuáles de los contratos antes mencionados⁸⁷ son particularmente pertinentes y a cuyo respecto debe comenzar la labor.

2. Conclusiones respecto de los métodos e instrumentos

146. Se sugiere que la labor en relación con los contratos elegidos por la Comisión para ser incluidos en su programa de trabajo comience con estudios de la literatura disponible y un análisis de la práctica internacional.

147. Los estudios realizados por la Secretaría — que podría ser asistida por un Grupo de Estudio — pueden constituir la base para el examen por el Grupo de Trabajo sobre el Nuevo Orden Económico Internacional o el Grupo de Trabajo sobre prácticas contractuales internacionales.

148. Toda decisión acerca de la dirección que deben tomar los trabajos y el producto final definitivo debe adoptarse probablemente por etapas sobre la base de los progresos realizados en el curso de la labor preliminar.

⁸⁷ *Supra*, párrs. 142 y 143.

a la lista de temas que se podrían incluir en el programa de trabajo de la CNUDMI.¹

Para información de la Comisión, se adjunta a la presente nota la respuesta de la Secretaría de la UNCTAD sobre los aspectos jurídicos de los acuerdos internacionales sobre productos básicos.

* 3 junio 1980.

¹ Véase A/CN.9/176, párr. 31.