



# Asamblea General

Distr. limitada  
10 de septiembre de 2008  
Español  
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para  
el Derecho Mercantil Internacional**  
**Grupo de Trabajo V (Régimen de la Insolvencia)**  
**35º período de sesiones**  
Viena, 17 a 21 de noviembre de 2008

## Guía Legislativa sobre el Régimen de la Insolvencia

### Tercera parte: Tratamiento de los grupos de empresas en situaciones de insolvencia

#### Nota de la Secretaría

#### Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
IX. Cuestiones de ámbito internacional . . . . .	1-36	2
A. Competencia para declarar abierto un procedimiento de insolvencia . . . . .	2-15	2
1. Centro de los principales intereses de cada uno de los miembros de un grupo de empresas . . . . .	3-9	2
2. Centro de los principales intereses de un grupo de empresas . . . . .	10-15	3
B. Financiación posterior a la apertura del procedimiento . . . . .	16-25	5
1. Problemas que se plantean . . . . .	17-24	6
2. Soluciones . . . . .	25	8
C. Coordinación y cooperación . . . . .	26-28	8
D. Otros problemas . . . . .	29-36	9
1. Coordinación procesal . . . . .	29-30	9
2. Mancomunación sustantiva del patrimonio . . . . .	31	9
3. Nombramiento de un solo representante de la insolvencia . . . . .	32	10
4. Un solo plan de reorganización . . . . .	33-36	10



## **IX. Cuestiones de ámbito internacional**

1. Muchas de las cuestiones relativas al tratamiento de los grupos de empresas en el ámbito internacional se examinan en los documentos A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.2 y A/CN.9/WG.V/WP.76/Add.2. Conforme a la solicitud formulada por el Grupo de Trabajo en su 34º período de sesiones (A/CN.9/647, párrafos 90 y 91), en el texto que figura a continuación se presenta un resumen de las deliberaciones anteriores, en el que se determinan las cuestiones, la manera en que ya se han abordado en textos de la CNUDMI y posibles soluciones con respecto a tres temas fundamentales: el centro de los principales intereses del deudor, la financiación posterior a la apertura del procedimiento y la coordinación y cooperación. También se examinan otras cuestiones ya analizadas en el contexto de los grupos de empresas nacionales, pero que bien podrían abordarse también en el contexto transfronterizo, a saber, la coordinación procesal, el plan único de reorganización y la mancomunación sustantiva del patrimonio.

### **A. Competencia para declarar abierto un procedimiento de insolvencia**

(Referencias de la CNUDMI: A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.2, párrafos 5 a 12, y A/CN.9/WG.V/WP.76/Add.2, párrafos 2 a 17)

2. A continuación se examina la posibilidad de formular una definición del concepto de centro de los principales intereses, o de dar más seguridad con respecto a ese concepto, en relación con a) cada miembro de un grupo de empresas y b) el grupo de empresas como tal.

#### **1. Centro de los principales intereses de cada uno de los miembros de un grupo de empresas**

##### **a) Problemas que se plantean**

3. En los modelos que se han creado a nivel internacional para resolver las cuestiones relativas a la insolvencia transfronteriza nunca se ha abordado satisfactoriamente el tema de los grupos de empresas. En consecuencia, actualmente no existe ningún medio para iniciar un procedimiento de insolvencia contra un grupo de empresas como tal. Debe solicitarse la apertura de un procedimiento en relación con cada miembro del grupo por separado en el foro competente, cumpliendo los requisitos aplicables a la apertura, solicitar el reconocimiento de esos procedimientos, de ser pertinente, en otros lugares (utilizando la Ley Modelo, cuando proceda).

4. En la *Guía Legislativa* se recomienda que el régimen de la insolvencia especifique qué deudores tienen una vinculación suficiente con un Estado como para regirse por sus disposiciones en materia de insolvencia (recomendación 10). Los dos criterios que se mencionan están tomados de la Ley Modelo: el hecho de tener el centro de los principales intereses o el de poseer un establecimiento en el Estado. Los requisitos que han de cumplirse para poder abrir un procedimiento de insolvencia se enuncian en las recomendaciones 15 y 16 de la *Guía Legislativa*.

5. No existe una definición aceptada a nivel internacional de lo que constituye el centro de los principales intereses del deudor; ni en la Ley Modelo ni en la *Guía Legislativa* se define la expresión. No obstante, en el Reglamento del Consejo Europeo se indica que ésta debería corresponder “al lugar en que el deudor lleve a cabo de manera habitual la administración de sus intereses y que, por consiguiente, pueda ser averiguado por terceros” (considerando 13). Tanto en la *Guía Legislativa* (recomendación 11) como en la Ley Modelo (artículo 16 3)) se establece la presunción de que el centro de los principales intereses del deudor es, salvo prueba en contrario, el lugar de su domicilio social. Un problema que existe en el contexto transfronterizo es determinar el tribunal competente para decidir cuál es el centro de los principales intereses de los miembros de un grupo de empresas y si otros tribunales acatarían esa decisión.

6. Los factores pertinentes para refutar esa presunción serían los siguientes: el grado de independencia de una filial con respecto a sus decisiones financieras, de gestión y de política; los arreglos financieros entre la empresa matriz y la filial, particularmente en lo concerniente a la estructura del capital, la ubicación de las cuentas bancarias y los servicios de contabilidad; la distribución de la responsabilidad en lo concerniente a la documentación técnica y jurídica de la empresa y a la firma de los contratos, y el lugar en que se encuentran los centros de diseño, comercialización, fijación de precios, entrega de productos y funciones administrativas.

7. A diferencia de lo que ocurre con el centro de los principales intereses, tanto en la *Guía Legislativa* como en la Ley Modelo se define el concepto de establecimiento (apartado f) del artículo 2 de la recomendación 12).

## **b) Soluciones**

8. Para dar más seguridad acerca de lo que constituye el centro de los principales intereses del deudor, puede elaborarse una definición de ese concepto o una recomendación en que se determinen los factores que han de tenerse en cuenta para saber cuál es ese lugar en cada caso.

9. Para que esa definición o recomendación tenga éxito, ha de ser reconocida y aceptada a nivel internacional y aplicada ampliamente. Si el Grupo de Trabajo desea considerar la posibilidad de elaborar una definición o una recomendación al respecto, tal vez también haya de considerar qué clase de texto habría que preparar para promover la aceptación y aplicación generalizadas.

## **2. Centro de los principales intereses de un grupo de empresas**

### **a) Problemas que se plantean**

10. En vez de varios procedimientos, en algunos casos cabría la posibilidad de abrir en un solo Estado un procedimiento de insolvencia contra diferentes miembros de un grupo situados en diferentes Estados. Ni la *Guía Legislativa* ni la Ley Modelo abordan ese aspecto. La cuestión fundamental es determinar el Estado en que han de abrirse esos procedimientos.

**b) Soluciones**

11. La determinación del foro más céntrico de un grupo de empresas podría verse facilitada por la definición del concepto de “centro de los principales intereses de un grupo de empresas” o la elaboración de una norma que dispusiera que ese centro se encontrara en determinado lugar, por ejemplo, en el lugar de inscripción de la sociedad matriz del grupo, o en el lugar en que ésta ejerciera su actividad comercial. Tal vez haya que considerar la manera en que ese concepto o norma puede aplicarse con miras a lograr más apoyo y una aplicación generalizada, como se observó en el párrafo 9 *supra*. Establecer la noción de centro de los principales intereses de un grupo de empresas podría servir para reducir las costas de los procedimientos paralelos, coordinar la venta global de bienes, obtener el máximo valor posible de los bienes de todos los miembros del grupo, reducir el problema de la búsqueda del foro más adecuado y lograr la reorganización general del grupo.

12. Al mismo tiempo, sin embargo, podría haber ciertas desventajas. Los acreedores se verían obligados a investigar las vinculaciones de toda empresa con la que tuvieran negocios a fin de determinar si forma o no parte de un grupo; puede ser que el lugar en que esté situado el establecimiento de una empresa integrante de un grupo no sea el lugar en que podría abrirse el procedimiento de insolvencia contra esa empresa; si para determinar el centro de los principales intereses del grupo se depende de una variedad de factores, tal vez no siempre sea posible determinarlo antes de proceder a la apertura del procedimiento de insolvencia; sería preciso obtener un reconocimiento general de la norma a fin de evitar más riesgos de desconexión y de superposición y el conflicto entre créditos y procedimientos, y habría que definir el concepto de “grupo de empresas” para lograr una noción común acerca de lo que constituye un miembro de un grupo, lo que entraña especificar el nivel necesario de integración, en el caso de que una integración estrecha fuese un factor determinante. Cuando se entienda que el centro de los principales intereses del grupo es el centro de los principales intereses de su sociedad matriz, podrían surgir dificultades cuando esta última no fuera insolvente, pero otros miembros del grupo situados en algún otro lugar incurrieran en insolvencia.

13. Si sólo se pudiera determinar el centro de los principales intereses de un grupo estrechamente integrado, deberían individualizarse los factores que establecerían el grado necesario de integración, por ejemplo, el grado de independencia de las empresas del grupo con respecto a las decisiones financieras, de gestión y de política (“funciones de jefe de la oficina”); los arreglos financieros entre las empresas del grupo, particularmente en lo concerniente a la estructura del capital, la ubicación de las cuentas bancarias y los servicios de contabilidad; la distribución de la responsabilidad en lo concerniente a la documentación técnica y jurídica de la empresa y a la firma de los contratos, y el lugar en que se encuentren los centros de diseño, comercialización, fijación de precios, entrega de productos y funciones administrativas, así como la idea que tengan los terceros, en particular los acreedores, en relación con ese lugar.

14. En “*Transnational Insolvency Principles of Cooperation among NAFTA countries*” (los Principios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)) se recomienda considerar dos normas<sup>1</sup>.

En virtud del Principio 23 se autorizaría a toda filial a solicitar la apertura de un procedimiento de insolvencia ante el tribunal que hubiera declarado abierto un procedimiento de insolvencia contra su sociedad matriz, a fin de que la eventual reorganización se pudiera administrar de manera colectiva. Se reconoce la posibilidad de que se estén tramitando procedimientos paralelos, en cuyo caso la coordinación de esos procedimientos serviría para obtener, en lo posible, los beneficios que reporta la mancomunación<sup>2</sup>.

En virtud del Principio 24, toda reorganización de un grupo de empresas debería efectuarse con una perspectiva general o global, sin perjuicio de la necesidad de que se respete la forma social de cada uno de los miembros al distribuirse el valor de los bienes<sup>3</sup>.

15. En los Principios se prevé una excepción para aquellos casos en los que la ley del país de la sociedad matriz o la ley del país de la filial exija que se dé en su territorio un supuesto de insolvencia para que pueda declararse abierto un procedimiento, así como para aquellos casos en que el tribunal ante el que se esté tramitando un procedimiento principal se declare no competente para conocer de la insolvencia de una empresa que no esté inscrita o no ejerza el comercio en el ámbito territorial de su jurisdicción, lo que suele suceder con la filial de un grupo internacional.

## B. Financiación posterior a la apertura del procedimiento

(Referencias de la CNUDMI: A/CN.9/WG.V/WP.74/Add.2, párrafos 15 a 22, y A/CN.9/WG.V/WP.76/Add.2, párrafos 20 a 25)

16. En muchos países no se aborda la cuestión de la nueva financiación una vez declarada la insolvencia o se imponen restricciones al respecto. Aun cuando el

<sup>1</sup> Principios formulados por *The American Law Institute* en 2003, como parte de su proyecto sobre insolvencia transfronteriza denominado *Transnational Insolvency*, que puede consultarse en [www.ali.org](http://www.ali.org).

<sup>2</sup> Principio procesal 23: Coordinación con las filiales.

Deberá autorizarse a una filial para solicitar la apertura de un procedimiento de quiebra en el mismo lugar en que se esté tramitando un procedimiento de quiebra contra su empresa matriz, y para obtener la unificación de las actuaciones o la mancomunación de los patrimonios con arreglo a la ley aplicable, siempre y cuando no se haya abierto un procedimiento contra la filial en el país en que ella tenga sus principales intereses. Si la filial fuera objeto de un procedimiento paralelo abierto en el país en el que tuviera sus principales intereses, la coordinación de los dos procedimientos, de ser posible, reportaría algunos de los beneficios que cabe esperar de la unificación de las actuaciones.

<sup>3</sup> Principio Procesal 24: Principios aplicables a las filiales.

Los principios en materia de coordinación y cooperación deberían ser aplicables a todo procedimiento paralelo abierto contra una filial de una empresa deudora extranjera de la misma manera en que fueran aplicables al procedimiento abierto contra la empresa matriz deudora, pese a que ciertas decisiones, por ejemplo, las concernientes a la distribución del valor de los bienes, sean adoptadas de forma distinta debido a la necesidad de respetar la forma social propia de la empresa filial.

régimen de la insolvencia permita conceder financiación tras la apertura del procedimiento a nivel interno, existen diversos criterios en cuanto al grado de prelación o a la garantía que se podría otorgar para facilitar la concesión de créditos una vez abierto el procedimiento, así como problemas relativos a la ley aplicable que podrían ser difíciles de abordar cuando se tratara de financiación posterior a la apertura de un procedimiento en un contexto transfronterizo.

## **1. Problemas que se plantean**

### **a) Obtención y autorización de financiación tras la apertura del procedimiento**

17. En la recomendación 63 de la *Guía Legislativa* se prevé que el representante de la insolvencia pueda obtener crédito tras la apertura del procedimiento con la autorización del tribunal o el consentimiento de los acreedores. Esa recomendación se aplicaría en el caso de que existiera un solo deudor y también si se tratara de un grupo de empresas en el que una empresa solvente concediera crédito a otra después de la apertura del procedimiento, independientemente de que esta última fuese solvente u objeto de un procedimiento de insolvencia. En el proyecto de recomendación 10 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.2) se examina la concesión de crédito con posterioridad a la apertura del procedimiento por parte de una empresa integrante de un grupo que sea objeto de un procedimiento de insolvencia a otra empresa del grupo que esté en esa misma situación.

18. Con respecto a la obtención y autorización de financiación tras la apertura del procedimiento de insolvencia se plantean varias dudas, entre ellas las siguientes:

a) ¿Podrá una empresa del grupo obtener financiación en su propio país y proporcionarla a otra empresa del grupo situada en otro país?

b) ¿Cuál se consideraría el representante de la insolvencia que obtenga la financiación y qué responsabilidad personal se generaría para el representante de la insolvencia o el personal directivo y de gestión de las dos empresas?

c) ¿Se debería solicitar la aprobación del tribunal o el consentimiento de los acreedores en el país de la empresa del grupo que obtuviera la financiación o en el país de la empresa del grupo que la recibiera, o tal vez en ambos?

d) ¿Surtiría efecto la financiación aprobada por el tribunal de un país en el otro país?

e) ¿Se podrán reconocer en un país los mandatos dictados en otro que afecten a la concesión de financiación tras la apertura de un procedimiento en el contexto de un grupo de empresas?

f) ¿En qué medida podría depender el requisito de autorización de las condiciones en que se conceda financiación después de la apertura del procedimiento?

g) ¿Podrían surgir problemas especiales cuando sea posible nombrar un solo representante de la insolvencia con respecto a empresas de un grupo situadas en diferentes Estados?

**b) Prelación de la financiación posterior a la apertura del procedimiento**

19. En la recomendación 64 de la *Guía Legislativa* se determina el grado de prelación que ha de asignarse a los préstamos concedidos después de la apertura del procedimiento, que se aplicaría cuando el crédito fuera concedido por una empresa solvente del grupo a otra empresa integrante de éste que fuera objeto de un procedimiento de insolvencia. En el proyecto de recomendación 11 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.2) se prevé que cuando se trate de un crédito concedido por una empresa del grupo que sea objeto de un procedimiento de insolvencia a otra empresa del grupo que se encuentre en la misma situación, el régimen de la insolvencia debería determinar el grado de prelación que habría de asignarse; de no ser así, el grado de prelación deberá ser determinado por el tribunal. En el proyecto de recomendación no se indica el grado concreto de prelación.

20. Con respecto a la prelación tal vez cabe examinar varias cuestiones:

a) ¿Se reconocerá en un Estado la prelación asignada en otro cuando la operación de préstamo tenga lugar dentro del mismo grupo de empresas?

b) ¿Se verá afectada por la índole transfronteriza de la operación, en lo que respecta al grado de prelación asignado, la distinción entre la concesión de un préstamo por parte de una empresa solvente del grupo y la concesión de un préstamo por parte de una empresa de éste que sea objeto de un procedimiento de insolvencia?

c) ¿Se verá afectada la cuestión de la autorización si se asignan diversos grados de prioridad en diferentes países?

**c) Garantías en respaldo de toda financiación posterior a la apertura de un procedimiento**

21. En las recomendaciones 65 y 66 de la *Guía Legislativa* se aborda la cuestión de otorgar garantías en respaldo de la financiación posterior a la apertura de un procedimiento. En la recomendación 67 se indica el procedimiento que ha de aplicarse cuando se procure obtener prelación sobre las garantías reales preexistentes. Esas recomendaciones se aplicarían a los grupos de empresas cuando la garantía real hubiera sido otorgada por una empresa solvente del grupo para garantizar un crédito concedido a otra empresa solvente del grupo o a una empresa de éste que fuera objeto de un procedimiento de insolvencia.

22. En el proyecto de recomendación 12 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.2) se examina la constitución de una garantía real por parte de una empresa integrante de un grupo que sea objeto de un procedimiento de insolvencia, con objeto de garantizar un préstamo concedido a otra empresa del grupo que se encuentre en la misma situación. Se permite otorgar el mismo tipo de garantía real mencionada en la recomendación 65 de la *Guía Legislativa*, siempre y cuando los acreedores lo consientan o se determine que todo perjuicio sufrido por los acreedores quedará compensado por los beneficios generados por la garantía real.

23. En relación con la constitución de una garantía real, tal vez cabe examinar los siguientes aspectos:

a) ¿Se reconocería en un país la validez y eficacia de una garantía real otorgada en otro?

b) Si los acreedores garantizados existentes en un país pusieran objeciones al gravamen de bienes en ese país (de conformidad con la recomendación 66 de la *Guía Legislativa*) para garantizar un préstamo concedido en otro país, ¿aprobaría el tribunal esa garantía real? y, de ser así, ¿en qué circunstancias y con qué condiciones? Si el tribunal del país en que se recibe el beneficio de la garantía real tuviera que aprobar esa operación, ¿podría hacerlo y sobre qué base?

c) ¿Surgiría algún problema especial en el supuesto previsto en las recomendaciones 66 y 67 de la *Guía Legislativa* cuando se tratara de constituir una garantía real a nivel transfronterizo?

**d) Constitución de garantías de otra índole**

24. En el proyecto de recomendación 13 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.2) se prevé que una empresa integrante de un grupo que sea objeto de un procedimiento de insolvencia podrá garantizar el reembolso de un crédito posterior a la apertura del procedimiento obtenido por otra empresa del grupo que se encuentre en la misma situación, en las mismas condiciones aplicables a la constitución de una garantía real (proyecto de recomendación 12). Con respecto a la constitución de toda otra clase de garantía podrían surgir los mismos problemas planteados anteriormente en relación con la constitución de una garantía real.

**2. Soluciones**

25. A efectos de abordar algunas de las situaciones planteadas anteriormente, podrían revisarse como corresponda los proyectos de recomendación relativos a la concesión de financiación tras la apertura del procedimiento en el contexto de los grupos de empresas en el ámbito interno (es decir, los proyectos de recomendación 10 a 13). El Grupo de Trabajo tal vez desee tener en cuenta las recomendaciones de la Guía Legislativa de la CNUDMI sobre las Operaciones Garantizadas en relación con las normas sobre conflicto de leyes aplicables a las garantías reales y considerar la posibilidad de aplicarlas a la concesión de financiación tras la apertura de un procedimiento de insolvencia en el ámbito transfronterizo.

**C. Coordinación y cooperación**

26. La posibilidad de coordinar el resultado de los procedimientos de insolvencia abiertos contra uno o más miembros de un grupo de empresas situadas en diferentes Estados dependerá de que se pueda obtener el reconocimiento de los procedimientos abiertos respecto de cada empresa en otros países y de que los interesados en los diversos procedimientos puedan cooperar en lo que respecta a la coordinación de las actuaciones. En todos aquellos Estados que hayan adoptado el régimen de la Ley Modelo<sup>4</sup>, la respuesta será relativamente sencilla, dado que todo procedimiento abierto en el lugar en que el deudor tenga el centro de sus principales intereses será

---

<sup>4</sup> El régimen ha sido adoptado en Australia (2008), Colombia (2006), Eritrea (1998), los Estados Unidos de América (2005), Gran Bretaña (2006), las Islas Vírgenes Británicas, territorio de ultramar del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (2005), el Japón (2000), México (2000), Montenegro (2002), Nueva Zelanda (2006), Polonia (2003), la República de Corea (2006), Rumania (2003), Serbia (2004) y Sudáfrica (2000).

reconocido como procedimiento extranjero principal, en tanto que todo procedimiento abierto en un lugar en que el deudor tenga algún establecimiento podría ser reconocido como procedimiento no principal, por lo que ese reconocimiento surtiría los efectos previstos en la Ley Modelo<sup>5</sup>. No obstante, en todo lugar en que no se haya adoptado el régimen de la Ley Modelo habrá que remitirse al derecho interno, que en general no ha previsto medidas de reconocimiento, asistencia, cooperación o coordinación equivalentes a las de la Ley Modelo<sup>6</sup>. Debido a la ausencia de esas disposiciones, lograr un resultado coordinado puede ser un proceso lento, costoso y, en algunos casos, imposible.

27. Con referencia al examen realizado anteriormente en relación con el centro de los principales intereses de un grupo de empresas, cabe observar que, en la práctica, en varios casos se ha logrado un alto grado de coordinación de varios procedimientos relativos a las empresas de un grupo mediante el uso de acuerdos transfronterizos, en virtud de los cuales los procedimientos relativos a muchas de las empresas, e incluso a todas ellas, pudieron administrarse desde un solo lugar.

28. El Grupo de Trabajo tendrá ante sí una nota de la Secretaría titulada “Proyecto de notas de la CNUDMI sobre cooperación, coordinación y comunicación en los casos de insolvencia transfronteriza” (A/CN.9/WG.V/WP.83). El Grupo de Trabajo tal vez desee determinar en qué medida en ese documento se abordan lo suficiente las cuestiones relativas a la coordinación y la cooperación en el contexto de los grupos de empresas.

## **D. Otros problemas**

### **1. Coordinación procesal**

29. En lugar de definir con más detalle el concepto de centro de los principales intereses con respecto a cada uno de los miembros de un grupo de empresas, también cabría recurrir a cierta forma de coordinación procesal a través de las fronteras. La coordinación procesal a nivel interno de los procedimientos de insolvencia abiertos con respecto a los miembros de un grupo de empresas se ha examinado anteriormente (proyectos de recomendación 3 a 9, que figuran en el documento A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.1).

30. El Grupo de Trabajo tal vez desee examinar la posibilidad de que los proyectos de recomendación 3 a 9 sobre coordinación procesal se hagan extensivos a las situaciones transfronterizas y, de ser así, las condiciones que regirían.

### **2. Mancomunación sustantiva del patrimonio**

31. Esta cuestión se aborda en el contexto de los grupos de empresas en los proyectos de recomendación 16 a 25 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.3). El Grupo de Trabajo tal vez desee considerar la conveniencia de procurar la mancomunación sustantiva del patrimonio en los casos transfronterizos y, de ser así, determinar si es necesario revisar los proyectos de recomendación en consecuencia.

<sup>5</sup> Véase el artículo 17 de la Ley Modelo, relativo al reconocimiento, y sus artículos 20 y 21, relativos a los efectos de éste.

<sup>6</sup> Véase un análisis del régimen aplicable en 39 países en *Cross-Border Insolvency: A Guide to Recognition and Enforcement*, INSOL International, 2003.

### 3. Nombramiento de un solo representante de la insolvencia

32. Esta cuestión se aborda en el contexto de los grupos de empresas en los proyectos de recomendación 26 a 30 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.3). Las recomendaciones 28 a 30 están basadas en las disposiciones de la Ley Modelo relativas a la coordinación y la cooperación. El Grupo de Trabajo tal vez desee examinar la conveniencia de que se nombre un solo representante de la insolvencia en los casos de insolvencia transfronteriza y, de ser así, la manera en que esos proyectos de recomendación podrían revisarse para aplicarlos en ese contexto.

### 4. Un solo plan de reorganización

33. Esta cuestión se aborda en el contexto de los grupos de empresas en los proyectos de recomendación 31 y 32 *supra* (A/CN.9/WG.V/WP.82/Add.3). El Grupo de Trabajo tal vez desee considerar la conveniencia de elaborar un solo plan de reorganización en los procedimientos de insolvencia transfronteriza y, de ser así, la manera en que podrían revisarse esos proyectos de recomendación para aplicarlos en ese contexto.

34. Un criterio de índole regional que podría considerarse es el propuesto en los Principios de cooperación en materia de insolvencia entre países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que aborda la posibilidad de que un plan de reorganización aprobado en el procedimiento principal sea vinculante en los procedimientos no principales, siempre y cuando se apliquen ciertas salvaguardias.

“Recomendación 5: Efecto vinculante de los planes

Los países del TLCAN deberían hacer legalmente obligatorio para todo tribunal que declare abierto un procedimiento no principal que apruebe el plan de reorganización del procedimiento principal, aun cuando éste no cumpla todos los requisitos de derecho interno para la aprobación de dichos planes, siempre y cuando: a) la distribución planificada del valor realizable de la masa prevea una contribución importante de bienes o de operaciones ubicados fuera del país del foro que haya de dar su aprobación; b) el plan haya sido aprobado con arreglo al régimen de votación previsto por la ley del foro del procedimiento principal; c) los acreedores y demás partes interesadas del país del foro hayan tenido una oportunidad equitativa y razonable de participar en el procedimiento principal, y d) el plan no entrañe discriminación indebida alguna por motivos de nacionalidad, ciudadanía, residencia o domicilio. La normativa legal adoptada también debería hacer definitivo y vinculante el plan aprobado en el marco del procedimiento principal en lo concerniente a los derechos de todas las partes interesadas en el curso normal de los negocios del deudor en la misma medida en que ese plan sea vinculante con arreglo a la ley del foro del procedimiento principal.”

35. Cuando sólo se haya abierto un procedimiento principal, y no haya un procedimiento paralelo en el marco del TLCAN, los Principios disponen, en primer lugar, que el plan aprobado en dicho procedimiento sea definitivo y vinculante para el deudor y para todo acreedor que participe de algún modo en el procedimiento principal. Con ese fin, se entenderá por participación en ese procedimiento la

presentación de un crédito, el ejercicio de un derecho de voto o la aceptación de todo bien o suma monetaria que se haya repartido con arreglo al plan. Los Principios disponen, además, que el plan también sea definitivo y vinculante en lo concerniente al reconocimiento de los créditos presentados contra el deudor por todo acreedor ordinario que haya recibido personalmente el debido aviso y sobre el cual se estime que el tribunal goza de competencia en asuntos comerciales ordinarios con arreglo a la ley del foro del procedimiento principal en lo que respecta al tipo de créditos que haya presentado ese acreedor.

36. En virtud de lo dispuesto en los Principios, todo acreedor que haya participado en el procedimiento principal efectuando alguno de los actos indicados quedará vinculado por el plan aprobado en dicho procedimiento, aun cuando no haya respaldado personalmente el plan, como es el caso de todo acreedor que haya recibido el debido aviso de la apertura del procedimiento y cuyos contactos con el país en que se haya abierto el procedimiento principal sean lo bastante importantes como para que el foro que haya abierto ese procedimiento tenga motivos razonables para ejercer su competencia sobre ese acreedor.

---