



Newsletter

Tribunal Arbitral de las Ingenierías
del Centro Argentino de Ingenieros

Newsletter TAI

CORREO QUINCENAL

Buenos Aires, 15 de septiembre de 2009

Año II. Numero 36

(Primer Nro. 00; editado el 15/03/2008)

- **Editor - Director:** Horacio R. Zapiola Pérez
 - [\(zapiola@ar.inter.net\)](mailto:zapiola@ar.inter.net)
 - <http://www.tai.org.ar>

Presidente Ejecutivo del TAI: Ing. Horacio Speroni. <hsperoni@fbertel.com.ar>

Presidente Comisión Sitio Web TAI: Ing. Jorge Algañaraz. <www.tai.org.ar>

Corresponsales:

Ing. Jorge Donayre U., Lima, Perú.

Dr. Fernando Macondes, San Pablo, Brasil

Convenio de Copublicación con:

Microjuris Argentina SA.

Suscripciones a:

Sra. Claudia Digon: Haga click aquí para suscribirse a esta newsletter
<tribunalarbitral@cai.org.ar>

Repertorio o Índice General:

Verlo en los números 12 (de 00 a 11) y 25 (de 12 a 24).

Estimado Lector:

Ponemos en circulación este Correo Quincenal para todos los interesados en el arbitraje y otros métodos alternativos de resolución de conflictos, especialmente para aquellos que se desenvuelven en el ámbito de las ingenierías.

En este número se le cursa nuevamente a los suscriptores únicamente por el sistema de correo electrónico, que sabemos que tiene algunos inconvenientes, pero muchas más ventajas comparativas.

Para una lectura adecuada este correo preferente hágalo desde Programa Outlook Express, (vaya a formato, luego a texto enriquecido), que le permitirá su archivo correspondiente mediante el Programa Explorador de Windows. Ante cualquier inconveniente avísenos y se lo enviaremos en formato Word.

Recuerde que puede consultar los números anteriores en la pagina www.tai.org.ar.

Saludamos muy atentamente.

HORACIO ZAPIOLA PEREZ

Editor – Director

La libre distribución este e-mail está autorizada por tratarse de propósitos de información. Este es un e-mail directo, legal, libre de virus y que consideramos de su interés, debido a que Ud. tiene relación o se ha contactado alguna vez con este Tribunal Arbitral. De

acuerdo con la nueva Ley Argentina N° 26.032, cuyo texto se encuentra en: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/105000-109999/107145/norma.htm>. Si Ud. desea no recibir más el Newsletter TAI o desea agregar nuevos destinatarios para esta distribución, rogamos enviar las direcciones de correo a: Sra. Claudia Digon (tribunalarbitral@cai.org.ar) que amablemente colabora con nosotros.

ÍNDICE

- i) Editorial: *"Acerca de Sueños Utópicos, Revolucionarios y Trascendentes"*.
- ii) Invitación: *"Al Vino de Honor que se ofrecerá en "WINE GALERY" para conmemorar la aparición del Nro. 36 de nuestro Boletín, y cumplir 18 meses de continuidad"*.
- iii.) Sección Jurisprudencia: *"Arbitraje - Laudo Arbitral - Nulidad del Laudo Arbitral"*.
- iv.) Sección Bibliografía (Publicación de Documentos Inéditos o de Difícil Obtención): *"Red Nacional de Arbitraje y Mediación Comercial - Cooperación técnica ATN/MT-6953-AR- Informe de Evaluación Intermedia- Alvaro Herrero – Consultor BID FOMIN"(Segunda Parte)"*.
- v.-) Sección Pericias: *"Breves Referencias Sobre Honorarios"*.
- vi.-) Sección Contrastando Ideas: *"Hoy Se Posterga La Segunda Parte de la Segunda Refutación de la Polémica Mantenido con el Sr. Deodoro Luque – Para Publicar "La Carta que Remitiera el lector Juan Prieto, terciando con los Sres. Bestani y Luque"*
- vii.-) Sección Biblioteca y Hemeroteca del Newsletter del TAI: *"Comentarios a Libros Recibidos" Hoy "Probation e Institutos Análogos", Eleonora Devoto, 2da. Edición, Editorial Hammurabi, Buenos Aires. (2005)"*
- viii.-) Sección Servicios a los Lectores: *"Microjuris Argentina"; "Wine Galery (Almacén De Vinos)"*.

EDITORIAL¹: ACERCA DE SUEÑOS UTOPICOS, REVOLUCIONARIOS Y TRASCENDENTES

El viernes 04 de septiembre regresaba a mi oficina cuando escucho que brotaba del atrio de la Iglesia de "Mater Misericordiae". (Chiesa Italiana)", los acordes de la marcha "Mi Bandera²" entonada por una banda con sus trompas y tambores. Cuando me acerco, observo que la ejecutante es la del Colegio Don Bosco integrada por alumnos del secundario.

Cuando ingreso a la Iglesia, para ver el motivo del festejo observo que en el templo, se están exhibiendo las reliquias de San Juan Bosco, más conocido como Don³ Bosco.

Coincidía con la visita programada del peregrinaje por los cinco continentes, de las referidas reliquias, que se realiza con motivo de celebrarse este año el 150° aniversario de

¹ Este trabajo representa en forma exclusiva la opinión del autor y en modo alguno compromete a las entidades en las que se desempeña en la actualidad. Por ello que el contenido de todos los artículos firmados que se publiquen en este Newsletter, serán responsabilidad de sus autores y no constituirán un documento oficial del TAI y/o CAI y tampoco se la puede catalogar como opinión favorable o desfavorable del TAI y/o CAI

² La banda ejecutó entre otras piezas -Marcha Mi Bandera (letra Juan Chassaing y música Juan Imbroisi); Himno a Sarmiento (Letra y música de Leopoldo Corretjer); Marcha de San Lorenzo (Letra C.J. Benielli y Música de C. A. Silva). Resalto lo poco habitual que resulta que alumnos secundarios conozcan las marchas aludidas.

³ Don/ Doña: tratamiento honorífico o de distinción que se debe aplicar siempre delante del nombre de pila, y se le concede al que adquiere reconocimiento o notoriedad por su labor comunitaria. Señalo que en Argentina, la Asamblea del Año 1813, a propuesta de de Castelli, recordando el heroico comportamiento del Batallón Nro. 6, compuesto por negros en la Batalla del Cerrito, Montevideo, Uruguay y en especial a quién fuera su Jefe Capitán don J. Videla, quien muriera en la misma, concedió el uso de Don a los oficiales de color.

fundación de la Congregación Salesiana (18 de diciembre de 1859) y en vistas a la preparación del bicentenario del nacimiento de Santo en la ciudad de I Becchi, Italia (16 de agosto de 1815), que comenzara este año y se extenderá hasta 2015.

Muchos de los más de 500.000 exalumnos de Don Bosco de la República Argentina, cumplían su propio sueño al estar frente a la réplica de su cuerpo que contiene partes de su brazo derecho que permanecen inalterados a pesar del paso del tiempo, aquel brazo portador de bendiciones y consuelo destinados a sus queridos niños y jóvenes.

En ese momento tomé conciencia lo poco que conocía de la obra de Salesiana fundada por Don Bosco en el plano histórico ya que ella ha acompañado toda nuestra organización nacional.

Los sueños marcarían la vida de Don Bosco y los mismos han sido motivo de extensos estudios. En aquel que nos concierne él soñó con la Argentina, con una Patagonia llena de vida, progreso y desarrollo, con una naturaleza rica y maravillosa, con colegios y casas (salesianas) destinadas a servir y educar a los jóvenes.

En ese sueño que tuvo en la pequeña población de San Benigno Canavesse, cercana a Turín, narra con precisión, ubicando la misión principal en la Patagonia y vislumbró un porvenir venturoso para Argentina.

Esa tierra a que el científico Charles Darwin la llamara "tierra maldita", era para Don Bosco una región de gran porvenir y sus religiosos fueron los civilizadores y evangelizadores de la Patagonia.

Cuando el 14 de diciembre de 1875, llegan a la Argentina los primeros misioneros enviados por Don Bosco y dirigidos por Giovanni Cagliero, se instalan en la casa parroquial de la iglesia italiana⁴, en la calle en Moreno Nro. 1669 de Buenos Aires, seguramente oficiarán misas en memoria y descanso por las víctimas de la fiebre amarilla (1871), o de los heroicos guerreros del Paraguay (guerra que finalizara en 1869).

A la salida de misa y en el atrio de la iglesia donde se encuentra tocando la banda, se conversaría la inestabilidad política que se atravesaba, como consecuencia del alzamiento de los seguidores de Mitre, acusando de fraude la victoria obtenida por los Dres. Nicolás Avellaneda – Mariano Acosta (1874-1880), para suceder a en la Presidencia de la Nación a Domingo F. Sarmiento, triunfo logrado frente a la formula de Mitre – Torrent, movimiento que culminara con derrota de los insurrectos en la estancia "La Verde" Partido de Junín⁵.

⁴ La construcción de la iglesia que estuviera a cargo de Emilio Rossetti, habían concluido en 1870.

⁵ El ovino había despojado al bovino y pasaba a ser la principal exportación de ganado en pie, y también en carne salada. Además del valor agregado que tenía la exportación de

También sería motivo de curiosidad por parte de los misioneros salesianos debido a la tarea encomendada, saber que era la llanura pampeana y la meseta Patagónica adonde se dirigirían en breve. Les dirían que era un desierto interminable solo habitado por los indios, principalmente por las tribus de los pehuenches, los tehuelches y los mapuches.

La comunidad mapuche, donde resulta tan característica la obra salesiana, -solo baste para ello citar al Beato Ceferino-, tenía alguna preeminencia sobre las otras tribus, y dominaban un amplio territorio que se extendía desde la frontera instalada en la provincia de Buenos Aires y hasta la costa del Pacífico en territorio chileno, utilizando para moverse las “rastrilladas”⁶, como la de “los Chilenos”, que partiendo de Carhué (Buenos Aires) pasaba por Salinas Grandes, luego las sierras de Lihué Calel, el río Colorado; y de allí hacia Chile, o bien la de Las Víboras, que pasaba por Trenel (La Pampa) con rumbo suroeste, atravesaba el río Chadileuvú por el paso de Meuco, se dirigía a Puelén (La Pampa) y desde allí a Chile.

Ese gran desierto interior que era la Patagonia, habitado hasta la llegada misionera y su obra de conversión y de colonización, solamente por los llamados “infeles” (solo las costas estaban ocupadas por poblaciones permanentes), o “gauchos buscados por la justicia” fue materia precisamente en aquel momento (año 1877) de incidentes limítrofes con la república de Chile, cuando el Presidente Ibáñez, a cargo del gobierno trasandino, reclamaba soberanía sobre ese espacio inhabitado, encontrando una respuesta más que firme por parte de los Presidentes Sarmiento y Avellaneda, que casi nos conducen a la guerra, lo que fue solucionado provisoriamente por el tratado “Pierro-Sarratea”.

Este acontecimiento que sirviera de alerta y motivara la necesidad de ocupación efectiva del territorio patagónico⁷, dio nacimiento a otro sueño utópico, el de que Argentina se convirtiera en “un país, en un estado y en una nación”, sueño que se plasmó y encontró su mejor forma en la llamada “Generación del 80”.

Por lo transcripto, me permito tomar al año 1875, como punto de partida de dos sueños utópicos, diferentes, pero a concretarse en nuestra patria, que marcaran cada uno

“lana sucia”. En 1874 se realiza la primera Exposición Rural organizada por la Sociedad Rural. En materia de granos se realiza en 1878 la primera exportación de trigo y los granos eran la principal carga del ferrocarril, que comenzaba a extenderse de la mano de las líneas del Oeste, del Sud y Central Argentino. Se observa en la década una incipiente industria nacional en los rubros papel, vino, azúcar, jabonerías, sombrererías y fabricas de ropa, carruajes, vidrio, fósforos y mueblería. En 1875 se crea el Club Industrial.

⁶ Rastros dejados en el campo por el paso de animales en cantidad. Camino formado a través del uso continuo por el paso de animales o jinetes.

⁷ A lo que se sumaba la necesidad de poner fin a la inseguridad fronteriza, teniendo en cuenta que en 1876 de la mano de su cacique Namuncurá, fueron arrasadas y saqueadas todas las poblaciones que iban en la línea que unía Alvear a Tandil en la provincia de Buenos Aires.

en forma indeleble nuestra historia: El que se inicia como consecuencia de la obra salesiana de Don Bosco y el que comienza a gestarse de la mano de los tribunos del 80⁸.

Ambos fueron –valga la reiteración– utópicos y verdaderamente revolucionarios, intentados por un puñado de hombres, que teniendo como base únicamente una fe profunda, una voluntad indeclinable y una templanza sinfín, lograron ir coronando con hechos tangibles en mayor o menor medida lo soñado, pero que sin lugar a duda, su impronta perdura hasta la fecha.

Ante semejante obra epopéyica, debo confesarles que cierro este Editorial con cierto sabor amargo, ya que con el correr de la pluma reflexiono acerca de mi dispendio allá por los años setenta del siglo pasado, cuando siendo un “joven idealista” en búsqueda de un destino para Argentina, me deje seducir por razones hedonistas o de pereza mental, por otros sueños, también utópicos, pero tan menesterosos en sus fines, como vacuos, violentos e intolerantes en su ejercicio, y de vuelo corto como el de la perdiz, que a diferencia de los reseñados no han dejado nada en mi espíritu ansioso de colaborar en la redención social.

Estoy seguro que sí, por el contrario me hubiera aliado (o al menos explorado) a cualquiera de los otros nimbos expuestos, sentiría la paz a que aludo y entonces estaría mínimamente justificado mi paso por esta vida.

Hasta la próxima.

Horacio Zapiola Pérez
Editor- Director

II. INVITACIÓN: “AL VINO DE HONOR QUE SE OFRECERÁ EN “WINE GALERY” PARA CONMEMORAR LA APARICIÓN DEL NRO. 36 DE NUESTRO BOLETÍN, Y CUMPLIR 18 MESES DE CONTINUIDAD”

El Editor y Director del Newsletter del TAI (CAI)

Don Horacio Zapiola Pérez

*Tiene el agrado de Invitar a Usted, a que nos acompañe:
El próximo martes 15 de septiembre de 2009 a las 19 horas.*

⁸ En una misma línea se ubicaran otros sueños de igual valor epopéyico. Agrego que despierta en mi persona igual reconocimiento él que tuviera el venerable sacerdote Don José Gabriel Brochero, (el cura Brochero), para conseguir la integración y el progreso de la zona de Traslasierra, Cordoba.

*A compartir el **Vino de Honor** que se ofrecerá en “**WINE GALLERY**”*

*para conmemorar
la aparición del Nro. 36 de nuestro Boletín, y
cumplir 18 meses de continuidad.*

Cronograma del Evento:

- **19:20 hs.:** Bienvenida por el Dr. Luis Correa Director de Wine Galery.
- **19:30 hs.:** Palabras del Presidente del Centro Argentino de Ingenieros.
- **19:40 hs.:** Presentación de los almuerzos mensuales a realizar en el Hotel Alvear, con el auspicio de Wine Galery, por el Dr. Alejandro Ponienman.
- **19:50 hs.:** Degustaciones varias conducidas por los Sres. Maximiliano Videla y Martín Buschi
- **20:30 hs.:** Brindis Final, a cargo del Presidente del TAI, Ingeniero Horacio Speroni.

RSVP

A Sr. Maximiliano Videla

Teléfono (15) 6730-4336

machividela@hotmail.com

Wine Galery

Almacén de Vinos

Montevideo 1784 (casi Avda. Alvear)

Buenos Aires

Newsletter del TAI

Cerrito 1250

Buenos Aires

At.: Claudia Digon

Tel. 4812-0440

III. SECCIÓN JURISPRUDENCIA: ARBITRAJE - LAUDO ARBITRAL - NULIDAD DEL LAUDO ARBITRAL

Partes: Mark Up S.A. c. Colgate Palmolive Argentina S.A. s/ Queja.

Tribunal: Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial

Sala/Juzgado: E

Fecha: 7-sep-1998

Cita: MJ-JU-E-8472-AR | EDJ8472 | EDJ8472

Producto: Microjuris

Sumario:

El laudo arbitral de amigables componedores no es recurrible, sólo es atacable mediante una pretensión de nulidad. Es irrelevante para alterar la irrecorribilidad el hecho de que el veredicto objetado esté fundado en derecho y emane de árbitros abogados, pues la decisión de las causas sometidas a los letrados amigables componedores no dejará de tener como

fundamento el leal saber y entender aunque en tal caso lo sea de hombres versados en derecho. R.C.

Fallo:

Buenos Aires, septiembre 7 de 1998. - Y Vistos: Dedujo queja la actora en virtud de la denegatoria de los recursos de apelación y nulidad deducidos respecto del veredicto del Tribunal de Arbitraje General de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires copiado a fs. 31/38. Lo pretendido por la demandante fue que el diferendo que mantenía con la accionada se dirimiera de acuerdo a la reglamentación vigente para el arbitraje de amigables componedores -v.gr. constancias de fs. 1 vta, pto. III; fs. 3 vta., pto. VI-. Lo cual, por otra parte, significaba estricto apego a lo pactado en el contrato celebrado por las partes -v. fs. 47 del expte. 371/97, cláusula duodécima-.

Ello así, el laudo deviene irrecurrible por aplicación del CPR.771; siendo sólo atacable por vía de nulidad -solución análoga contemplan los arts. 64 y 65 del Reglamento del Tribunal Arbitral. Esta última no se trata de un recurso sino de una pretensión de nulidad, debiendo promoverse un juicio con demanda y contestación, ante el juez de primera instancia que intervino o debió intervenir en el proceso (cfr. Falcón, Enrique M., Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, ed. 1991, T. IV, pág. 663, parág. 771.9.1). Por lo demás, así lo entendió la quejosa desde un principio, cuando afirmó que el arbitraje que corresponde desarrollar en este caso, no es recurrible sino por nulidad, lo que lo convierte en un fuerte precedente jurisdiccional v. fs. 3 vta.

Finalmente, destácase que la aplicación del derecho efectuada en el veredicto objetado no es suficiente para mutar la esencia del procedimiento; pues dos de los integrantes del Tribunal son abogados de suerte tal que la decisión de las causas sometidas a los amigables componedores siempre deberá tener como fundamento el leal saber y entender de letrados, vale decir que deberá integrarse con el saber y entender de hombres versados en derecho (del prólogo a la reglamentación del Régimen Arbitral de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires -pág. 5- al cual se sometieron voluntariamente las partes).

Por ello, se resuelve: desestimar la queja. Notifíquese y devuélvase al Tribunal de origen encomendándosele proveer las diligencias ulteriores. - Martín Arecha. - Rodolfo A. Ramírez. - Helios A. Guerrero (Sec.: Gerardo D. Santicchia).

IV. SECCIÓN BIBLIOGRAFÍA (PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS INÉDITOS O DE DIFÍCIL OBTENCIÓN). “RED NACIONAL DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN COMERCIAL - COOPERACIÓN TÉCNICA ATN/MT-6953-AR- INFORME DE EVALUACIÓN INTERMEDIA- ALVARO HERRERO – CONSULTOR BID FOMIN⁹⁹” (SEGUNDA PARTE)

⁹⁹ Documento preparado por el Consultor del BID-FOMIN Alvaro Herrero, cuya original obra

Componente “Capacitación de Neutrales de la Red”.

El objetivo de este componente era “*dotar a la red de árbitros y mediadores con habilidades técnicas y de gestión que le permita brindar servicios con estándares de excelencia*”. El programa ha realizado una activa labor en materia de capacitación, ofreciendo dichos servicios a participantes de todos los centros adheridos a la Red.

El principal obstáculo que enfrentó este componente fue la fallida implementación de un sistema de capacitación por medio de teleconferencias. El programa había previsto originalmente la utilización de las teleconferencias para ofrecer capacitación a distancia y así formar los recursos humanos necesarios para actuar como neutrales de la Red. Sin embargo, tal como se explicó en el análisis de la dimensión “relevancia”, a poco de comenzada la ejecución del proyecto se determinó que los costos reales para poner en marcha dicho sistema eran muy superiores a lo presupuestado originalmente por el programa. Esta brecha se agravó con la crisis económica y devaluación que afectó a la Argentina a partir de fines de 2001, lo cual llevó a desistir de las teleconferencias.

Al ser descartada la capacitación vía teleconferencias se tuvo que modificar el esquema capacitación previsto originalmente por uno semipresencial con asistencia in situ de tutores y apoyo de profesores vía chat para los ejercicios prácticos. Dicho sistema tuvo buenos resultados pero luego fue modificado debido a la desvinculación del programa de la primera coordinadora de capacitación (Dra. María Blanca Noodt Taquela)¹⁰. La incorporación de la nueva coordinadora de capacitación, Dra. Mónica Fernández Arhex, presentó un nuevo programa de actividades basado en la capacitación presencial¹¹.

Las demoras en el proceso de selección de consultores para la segunda etapa de capacitación (prevista para comienzos del 2003) se vio afectada por una demora de aproximadamente seis meses. Ello se debió a irregularidades detectadas en dicho proceso que llevaron al Banco/FOMIN a solicitar se realice una nueva selección. Estas demoras afectaron la realización de actividades de capacitación y llevaron a que algunos centros decidieran no recibir dichos servicios en el 2003.

en el archivo de la Red BID FOMIN y la presente es la copia del archivo de HORACIO R ZAPIOLA PEREZ, quien se fuera co autor del Programa

¹⁰ La valoración de los resultados se basa estrictamente en los comentarios recibidos de los centros que participaron en las actividades de capacitación. Este consultor no tuvo acceso a otras fuentes de información al respecto. Se había previsto una evaluación de las actividades de capacitación realizadas bajo la coordinación de Noodt Taquela pero ella no se llevó a cabo debido a los cambios en la coordinación de las actividades de capacitación.

¹¹ El viraje en el enfoque y contenidos generado por la nueva coordinadora de capacitación, Dra. Mónica Fernández Arhex, fue descripto como un gran acierto en la evaluación de las actividades de capacitación confeccionado por Carina Lion.

Cuadro 1. Metas componente capacitación de neutrales.

Metas fijadas	Metas logradas	Comentarios
<ul style="list-style-type: none"> • Selección y preparación de 8 estudios de casos de arbitraje y mediación comercial para la capacitación (al mes 10). 	150%	Se diseñaron un número de estudios de casos muy superior al requerido por el programa.
<ul style="list-style-type: none"> • Sistema intranet y teleconferencia de capacitación desarrollado (al mes 7). 	50%	Se diseñó el sistema de intranet pero se descartó la idea de implantar el sistema de teleconferencias ya que su costo sería muy superior al presupuestado por el programa.
<ul style="list-style-type: none"> • Manual de métodos del nuevo sistema de capacitación (al mes 10). 	100%	
<ul style="list-style-type: none"> • 1 curso de entrenamiento de capacitadores (32 personas) mes 11-16. 	100%	
<ul style="list-style-type: none"> • 4 cursos de entrenamiento de árbitros (320 personas) 2 por año. 	100%	Se realizaron los cursos y se capacitaron un total de 1441 neutrales.
<ul style="list-style-type: none"> • 4 cursos de entrenamiento de mediadores y neutrales (320 personas) 2 por año. 	100%	Se realizaron los cursos y se capacitaron un total de 1441 neutrales.
<ul style="list-style-type: none"> • 3 concursos entre los neutrales capacitados (uno por año). 	0%	Actividad suspendida por considerarse que no era sustancial.

Pero salvando los obstáculos mencionados, el programa avanzó satisfactoriamente en la obtención de las metas fijadas. El proyecto preveía un total de 320 personas capacitadas en materia de arbitraje y otras 320 en mediación. Los datos proporcionados por la Unidad Ejecutora indican que los cursos brindados a nivel nacional contaron con la asistencia de 1441 participantes. Esta cifra supera ampliamente la meta prevista de 640 personas. Sin embargo no ha sido posible determinar si dentro de los 1441 participantes hay personas que se repiten. Por ejemplo, si una persona asistió a dos módulos de arbitraje en muchos casos se la contabilizó de manera doble. Es por ello que habría que ajustar la cantidad real de personas capacitadas en una cifra que estaría por debajo de las 1.000.

Cabe destacar que al tiempo que se confeccionó el presente informe, un especialista en educación realizó una evaluación de las actividades de capacitación desplegadas por el programa con recomendaciones para una eventual reformulación de las actividades en caso de prorrogarse las actividades¹². Dicha evaluación presenta un análisis profundo y detallado de los resultados de la capacitación desplegada desde el 2001 hasta el presente. Sus principales conclusiones preliminares sobre las fortalezas de la capacitación son¹³:

- Coordinación académica eficiente y efectiva.
- Excelencia académica de los cursos. Indicadores: material didáctico actualizado, casos reales complejos, legislación y documentación pertinente, bibliografía actualizada, exposiciones teóricas claras y relevantes.
- Muy buena predisposición de los cursantes para absorber el contenido de la capacitación.
- Selección curricular (contenidos) adecuada a destinatario y Proyecto.
- Alto grado de cumplimiento de los objetivos y de la satisfacción de los cursantes.
- Muy buen nivel de adquisición de conceptos, destrezas y actitudes propias del rol.
- Recursos tecnológicos originales y pioneros en materia de mediación y de arbitraje virtual.

Con respecto a las debilidades, el informe destaca las siguientes¹⁴:

- Selección de los cursantes por centro sin unificación de criterios. Esto llevó a un nivel heterogéneo de conocimientos previos y de trayectorias formativas que no siempre pudieron aprovecharse en los momentos de la capacitación.
- Poca difusión en los centros de la importancia del proyecto en las propias Cámaras de Comercio y de Industria.
- Corrimiento del rol del tutor, debilitamiento de sus funciones.
- Comienzo tardío de la capacitación. Lo cual llevó a una agenda apretada: muchos módulos en poco tiempo.
- Poca elaboración de casos y de estrategias para el trabajo en Red que además optimizaran el uso del software también por parte de los consultores docentes.

Este consultor tuvo acceso a los programas de capacitación y al listado de profesionales contratados para dictar los cursos. Debe señalarse que la calidad de los programas de capacitación es de excelente nivel, cubriendo tanto aspectos básicos y generales del

¹² La consultoría fue llevada a cabo por la Dra. Carina Lion.

¹³ Lion, Carina. “Tercer informe: Evaluación del proceso del Programa de Capacitación implementado”

¹⁴ Lion, Carina. “Tercer informe: Evaluación del proceso del Programa de Capacitación implementado”

arbitraje y mediación como segmentos altamente especializados. El contenido de los módulos refleja un énfasis tanto en la problemática de los sectores comercial y empresarial como en aquellas específicas de las regiones donde se impartieron los cursos. El programa supo atender las necesidades de los centros del interior al identificar las peculiaridades de la actividad comercial y productiva a nivel local.

Con respecto al nivel de los profesionales que dictaron los cursos, se pudo comprobar la alta calidad de los recursos humanos comprometidos. Algunos de ellos son destacados especialistas con experiencia y prestigio a nivel nacional e internacional. La calidad de los profesores se vio también reflejada en las evaluaciones de los centros y los estudiantes, quienes destacaron la excelencia los capacitadores¹⁵.

Por último, cabe destacar que la excelente tarea desplegada por el Coordinador General del Programa y la Coordinadora de Capacitación para organizar y coordinar las múltiples jornadas de capacitación en los diversos centros integrantes de la Red. Estas tareas se convirtieron en una carga laboral importante dentro de las actividades diarias de la Unidad Ejecutora.

Componente “Difusión Estratégica y Penetración del Mercado”

El objetivo de este componente era *“promover el uso y difundir los beneficios que la mediación y el arbitraje institucionalizado pueden aportar para mejorar el relacionamiento dentro del sector empresarial y aumentar la eficiencia en las transacciones comerciales al obtener ahorros de tiempo y dinero en la resolución de conflictos”*. En pocas palabras, se buscaba difundir el arbitraje y la mediación entre empresarios y otros actores relevantes y promover el uso de los servicios provistos por la Red.

Las actividades de este componente están en una etapa incipiente de ejecución y por lo tanto no es posible realizar una valoración respecto a sus logros. Los retrasos en este componente se deben en principio a que la Unidad Ejecutora decidió postergar esta actividad hasta tanto la Red estuviera en condiciones de operar y los centros fortalecidos. Ello llevó a que se la programara para la última fase de la ejecución. Sin embargo, el retraso vio profundizado debido a desacuerdos entre la entidad ejecutora y el Banco respecto a la selección de la empresa consultora que sería responsable por este producto.

El estudio de mercadeo se llevó a cabo durante los meses de diciembre y enero de 2003. Este consultor tuvo acceso a la presentación realizada por Nueva Mayoría ante la CAC donde se volcaron los lineamientos de la estrategia de comunicación. Ella consiste en imponer la marca “Red Argentina de Centros de Mediación y Arbitraje” y el producto “cláusulas de mediación y arbitraje” por medio de una estrategia de diseminación en tres niveles: (i) “Enterar”, que consiste en instalar el tema mediación y arbitraje en la opinión pública

¹⁵ Para mayor detalle, ver informes de Carina Lion.

dentro de un target determinado; (ii) “Interesar”, que persigue relacionar los beneficios del servicio con la problemática de la empresa; y (iii) “Adoptar”, que consiste en facilitar el acceso a la normativa y los pasos a seguir para acceder a la mediación y el arbitraje.

La estrategia incluye un trabajo diferenciado a nivel nacional y a nivel local/regional. Esto reconoce las diferencias de los distintos públicos y del contexto en que operan las empresas. Uno de los principales desafíos de este producto es como conciliar el mercadeo de la red con el mercadeo de cada uno de los centros. Se debe valorar que tipo de difusión generará frutos mayores, especialmente teniendo en cuenta el estado actual de desarrollo de los centros adheridos a la Red.

Si bien la calidad del trabajo realizado por la firma consultora es de excelente nivel, no es posible determinar en esta instancia el resultado final de la misma. Resta observar su impacto una vez que haya sido puesta en funcionamiento.

Con respecto a los talleres de trabajo, la información provista por la Unidad Ejecutora señala que se llevaron a cabo aproximadamente 20 talleres con empresarios y operadores del sistema, lo cual representa el 20% de las metas previstas en el marco lógico. Dichos talleres sin embargo no responden a una estrategia coordinada con los centros sino que se han realizado según las necesidades y tiempos de cada uno de ellos. En algunos casos consistieron en eventos de difusión y no específicamente en talleres, como por ejemplo en el acto de lanzamiento de un centro de mediación y arbitraje. Los retrasos de este producto se deben principalmente a que los centros y la Unidad Ejecutora aguardaban la presentación de la estrategia de comunicación para luego organizar el grueso de las actividades. Este consultor no puede hacer juicio de valor respecto a la efectividad específica de cada una de las actividades realizadas hasta la fecha ya que no las presencié ni se instrumentó por anticipado mecanismo alguno para medir su impacto. Pero hasta el momento, tal como lo señala la estrategia de comunicación, el conocimiento del arbitraje y mediación como herramientas para resolver disputas es sumamente bajo, particularmente en el interior del país.

La página de Internet contiene escasa información y no todos los centros se hallan representados. La Unidad Ejecutora ha tenido que realizar grandes esfuerzos para lograr que los centros adheridos a la Red (y al Programa) proporcionen la información institucional necesaria para volcarla en la página web. Asimismo, no existe un enlace (*link*) desde la página de la CAC hacia la página de la Red. La nueva estrategia de comunicación pretende hacer un uso muy activo de la página web de la Red, lo cual implica un proceso de rediseño y una nueva selección de contenidos.

Con respecto a los acuerdos institucionales, los centros han sido poco activos en la suscripción de acuerdos institucionales con empresas para que estas utilicen los servicios de arbitraje y mediación. La Unidad Ejecutora cuenta con escasa información al respecto ya que los centros o bien no han realizado este tipo de acuerdos o no han proporcionado la información al respecto. Sólo los centros de Salta, Santa Fe y La Plata realizaron algunos

acuerdos o alianzas pero no hay cifras exactas ni detalles de su alcance. Esto es reflejo de la falta de participación activa de los centros para brindar información de manera oportuna la Unidad Ejecutora.

Este consultor solicitó la información respectiva a los centros en las entrevistas a sus directivos y vía correo electrónico y sólo el centro de la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Salta expresó haber trabajado estrechamente con el Colegio de Ingenieros y que las negociaciones con el Colegio de Abogados habían fracasado por la resistencia de estos últimos a los MARC¹⁶. La gran mayoría de los centros no contestó. Se pudo percibir que los centros no tienen una visión estratégica respecto de la importancia de las alianzas institucionales, ni de su rol como nexos y articuladoras entre los centros y los gremios profesionales. Tampoco conocen muchos antecedentes al respecto que pudieran servirles de modelo. El sentido común las lleva a acercarse principalmente a abogados, el poder judicial y escribanos. Se dejan de lado así otros actores y sectores potencialmente muy importantes, como las entidades bancarias y financieras, aseguradoras, universidades y la administración pública provincial.

En líneas generales los centros están a la espera de que la Unidad Ejecutora lance la campaña de difusión. Por ello no han realizado hasta el momento un número significativo de actividades para la promoción de sus servicios. Pero las actividades de difusión van más allá de grandes eventos y campañas publicitarias. Pueden realizarse eventos o establecer alianzas a pequeña escala, trabajando con cámaras de primer orden, gremios profesionales, universidades, etc. Se pueden organizar desayunos periódicos con empresarios y otros actores claves. Se pueden enviar a los directivos de los centros a realizar presentaciones institucionales a estudios jurídicos y empresas. Se pueden construir bases de datos con las listas de asociados de las cámaras y enviar material de difusión vía correo postal o electrónico. En general estas actividades son de muy bajo costo y se pueden además aprovechar sinergias con otras actividades de las cámaras. En síntesis, los centros no tienen una visión clara de como proceder en materia de difusión, no saben bien que pueden hacer y tienden a esperar el liderazgo y el financiamiento vía el proyecto BID/FOMIN/CAC.

Cuadro 2. Metas componente difusión.

Metas fijadas	Metas logradas	Comentarios
----------------------	-----------------------	--------------------

¹⁶ En muchos casos la falta de un rol proactivo de las cámaras y centros del interior dificulta el acceso a la información. Por ejemplo, los datos relacionados con la cantidad de alianzas institucionales no hay estimaciones oficiales. **La Unidad Ejecutora no ha logrado generar esa información debido a que los centros no comparten esa información principalmente por no reconocer la importancia de transmitir esos datos a la Unidad Ejecutora, quien tiene la responsabilidad de medir el cumplimiento de las metas e indicadores de avance.**

<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercadeo sectorializado (al mes 9). 	0%	El estudio se está llevando a cabo (al mes de diciembre 2003)
<ul style="list-style-type: none"> • 108 talleres de trabajo para 1620 empresarios y operadores del sistema de justicia (36 por año). 	20%	Los centros, CAC y la unidad ejecutora han sido poco activos en este respecto. Aproximadamente 20 eventos organizados.
<ul style="list-style-type: none"> • Información de los Centros disponible en la página Web (mes 7). 	10%	Pocos centros han provisto la información necesaria. La página cuenta con escasa información de los centros.
<ul style="list-style-type: none"> • 90 acuerdos institucionales suscritos entre los Centros de la Red y empresas locales (al mes 36). 	?	Santa Fe y La Plata han firmado algunos acuerdos pero en general no se ha avanzado. No hay cifras al respecto.
<ul style="list-style-type: none"> • Piezas promocionales como: Logo, artículos de prensa, folletos y afiches (al mes 6). 	30%	Logos diseñados, videos, fotos. Falta material de folletería y afiches.

Prevención de riesgos

La prevención de los riesgos inherentes al programa es un aspecto vital de la dimensión efectividad. La identificación de los obstáculos que potencialmente podrían surgir durante la ejecución permite adoptar medidas a fin de mitigar el impacto negativo de dichos obstáculos. De esta forma, se minimizan los riesgos tomando acciones preventivas ya en la misma etapa de diseño, incorporando dichas acciones bien como actividades específicas o bien entremezcladas de manera transversal en los diversos componentes.

El único riesgo descrito por el programa fue “...que la demanda por estos servicios (arbitraje y mediación) no sea suficiente para generar niveles de ingresos que aseguren la sostenibilidad financiera de los centros.”¹⁷ Esta afirmación se fundamenta, según el Memorando, en que hay una falta de conocimiento respecto a los MARC y que su uso requiere un cambio cultural previo. El programa propone mitigar dicho riesgo mediante “la formulación de una estrategia de difusión y penetración de mercado, además de educar a la comunidad empresarial y legal sobre la utilidad de los servicios de mediación y arbitraje y aportar a los Centros de la Red las herramientas y capacidad necesarias para ofrecer estos servicios con eficiencia y estándares de excelencia”.

El programa fue sin embargo poco eficiente en la identificación de riesgos. Existían muchos otros riesgos que no fueron previstos y por lo tanto no se tomó ninguna medida de mitigación al respecto. El primer riesgo no identificado fue la debilidad institucional de los

¹⁷ Memorando de Donantes, Sección VIII, página 12

centros adheridos a la Red. Como se explicó en secciones anteriores, casi no había centros en funcionamiento. En la mayoría de los casos existía una carta de intención de las cámaras de crear sus centros y adherirse a la Red. Pero no había una masa crítica de centros en actividad sobre la cual construir la Red. Este fue un factor que afectó negativamente al programa y que podía haberse previsto.

Otro de los riesgos no identificados fue la complejidad del esquema de ejecución. Trabajar con 32 centros era una tarea de por sí complicada debido a la multiplicidad de intereses, demandas y la necesidad de centralizar algunos aspectos del programa (contabilidad para efectos de la contrapartida, página web, planificación de las actividades de capacitación, etc.). Estrechamente ligado a este punto está la falta de experiencia de las cámaras con proyectos del estilo de la Red, lo cual es contrastante con la capacidad y dinamismo de la CAC. Muchos centros del interior tenían que enfrentar el desafío de crear un centro de arbitraje y mediación, dotarlo de personal y recursos, aprender nuevas prácticas gerenciales, e implementar y absorber todos los productos generados vía el proyecto (manuales de gerenciamiento, códigos de ética, indicadores de gestión, etc.). Todo ello en un lapso muy breve de tiempo y con un respaldo limitado del programa debido a la cantidad de centros adheridos.

La adecuada previsión de los riesgos permite tomar las medidas al alcance del programa para disminuir los potenciales efectos negativos y así aumentar la eficiencia de la intervención. Los riesgos no identificados descritos precedentemente tuvieron un impacto negativo sobre la ejecución del programa ya que dificultaron la implementación de algunas de las actividades o insumieron más tiempo o esfuerzo que el previsto por parte de la Unidad Ejecutora. El riesgo de mayor impacto fue sin dudas la debilidad institucional de los centros adheridos a la Red.

En síntesis, los resultados de la dimensión eficacia indican que hubo diferencias en la obtención de las metas fijadas tanto para el programa en general como para cada uno de los componentes. Estas diferencias se explican por las demoras que hubo en la ejecución, muchas veces producto de circunstancias ajenas al programa (crisis económica) y en otros casos producto de circunstancias internas u omisiones del diseño (situación real de los centros, factibilidad de las teleconferencias, etc.), de retrasos en implementar las actividades, de rotación del personal (coordinación de actividades de capacitación) y de un complejo esquema de ejecución (coordinación de actividades con más de 20 centros).

Cuadro 3. Objetivos y metas del programa.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA		RESULTADOS
Objetivo General	"Contribuir a mejorar la competitividad y eficiencia económica de la actividad empresarial, así como el clima para la inversión privada en el país, a través del apoyo a la consolidación y armonización de métodos alternativos de resolución de controversias comerciales en el ámbito nacional y garantizar eficiencia y calidad en la prestación del servicio".	Aún no se logró.
Objetivos Específicos	(i) Establecer una Red Nacional de Centros de Mediación y Arbitraje Comercial.	Red establecida pero aun no funciona.
	(ii) Fortalecer la capacidad institucional de los centros participantes en la Red.	Fortalecimiento de los centros muy heterogéneo.
Objetivo Secundario	"Armonización e integración de los procedimientos extrajudiciales de solución de conflictos en la región, principalmente a nivel de MERCOSUR".	No se logró.

Los objetivos específicos del programa están próximos a ser alcanzados. Si bien la Red aun no está en funcionamiento, ella ha sido conformada y se espera que próximamente esté operando. El mayor desafío será lograr que se genere demanda para sus servicios. El bajo volumen de casos propios atendidos por los centros en la actualidad pone en duda que pueda generarse una gran cantidad de casos para la Red. La campaña de difusión tendrá un rol clave en tal sentido. Resta esperar sus resultados. En cuanto al fortalecimiento institucional de los centros, se ha avanzado un largo trecho. Hay centros que se han fortalecido satisfactoriamente y otros que recién comienzan dicha labor. Muchos centros comenzaron más tarde con las actividades de fortalecimiento, por lo tanto sería deseable disponer los mecanismos para que dichas actividades puedan continuar incluso una vez terminada la ejecución del proyecto.

El objetivo secundario de armonizar e integrar los procedimientos extrajudiciales en el MERCOSUR no recibió atención alguna por parte del programa y por ello no se logró dicha meta. La falta de atención se debe principalmente a que no se previeron actividades específicas para alcanzar dicha meta. Sin embargo el programa, en caso de ser extendido, podría disponer los medios para generar una mayor interacción entre los centros de la Red y sus pares fronterizos de países limítrofes (ejemplo: Salta con Santa Cruz de la Sierra en Bolivia; Misiones y Formosa con Asunción del Paraguay, etc.)

Finalmente, el objetivo general del programa aun no se alcanzó debido a que la Red aun no está en funcionamiento. Una vez en actividad, se podrá contar con mayores elementos de juicio para evaluar si se logró el impacto esperado por el proyecto.

Eficiencia

La dimensión eficiencia tiene por finalidad evaluar el desempeño en la planificación y asignación de recursos, la gestión administrativa del proyecto y por último su productividad. Se concentra básicamente en la relación entre recursos invertidos y productos obtenidos.

Planificación de actividades

Tal como se adelantó en el análisis de la dimensión relevancia, la planificación de actividades incluyó la realización de múltiples visitas de identificación y orientación por parte del equipo de proyecto del BID, la contratación de la consultora colombiana Adriana

Polania Polania para realizar el diseño del proyecto y la activa participación del personal de la CAC especialista en arbitraje y mediación. Ello indica que el Banco y el FOMIN comprometieron recursos humanos y financieros adecuados para llevar adelante el diseño del programa.

Sin embargo hubo dos falencias que es necesario destacar. La primera, que ya se discutió anteriormente, se refiere a la pretensión de crear una Red de centros cuando en realidad prácticamente no había ni centros creados ni centros en funcionamiento. El Memorando de Donantes no incorporó actividades tendientes a atender dicha situación. Esto repercutió negativamente sobre la ejecución del programa ya que a poco de comenzar se evidenció que la falta de experiencia institucional de las cámaras en materia de arbitraje y mediación era un obstáculo para un avance rápido del proyecto.

Otra falencia importante de la planificación fue la falta de un estudio de factibilidad de la implementación del sistema de teleconferencias para el componente de capacitación de neutrales. Allí hubo dos omisiones que, como se explicará en detalle más adelante, tuvieron graves consecuencias para el desarrollo del programa. La primera se refiere a la factibilidad tecnológica de implementar dicho sistema. Una vez comenzada la ejecución la Unidad Ejecutora determinó que existían múltiples limitantes derivadas de la disparidad en la disponibilidad de tecnología en las provincias. Dicha disparidad se evidencia, por ejemplo, en que no todas las localidades con centros adheridos a la Red tuvieran acceso a la misma calidad de infraestructura de comunicaciones necesaria como para garantizar un sistema operando sobre bases uniformes. El servicio de cables telefónicos requerido no llegaba a todas las localidades. Frente a este inconveniente se podría haber recurrido a un servicio de transmisiones satelitales, pero sus costos no lo hacían viable.

La segunda omisión fue que no se indagó en profundidad acerca de los costos de equipamiento, administración y mantenimiento del sistema. Los costos presupuestados en el Memorando de Donantes (US\$164.000) eran muy inferiores a los costos reales. La empresa Visuatel presupuestó US\$208.000 en agosto de 2001 por un sistema que utiliza un cableado telefónico de alta calidad, pero este sistema no llegaba a todas las localidades. La empresa SAT36MIL presentó un presupuesto por el equipamiento e instalación de un servicio de teleconferencia vía satélite. Si bien este sistema no tenía inconvenientes técnicos y llegaba a todas las localidades, el costo de transmisión y mantenimiento eran excesivos para la capacidad financiera de los centros. La hora de transmisión vía satélite era de 650 dólares. Por ejemplo, un paquete de 26 transmisiones para 15 sedes ascendía a US\$156,000 dólares. Por su parte, la empresa COMSAT presentó un presupuesto de US\$253.000 por el equipamiento necesario para operar con 15 centros. A ello debía agregarse US\$400 por cada transmisión, más costos mensuales de mantenimiento y comunicación.¹⁸

¹⁸ Datos obtenidos de la documentación obrante en los archivos de la Unidad Ejecutora.

Dichos costos no sólo eran muy superiores que los presupuestados por el Programa sino que los gastos de mantenimiento estaban fuera del alcance de los centros adheridos. Al mismo tiempo, dado que los costos de este componente serían absorbidos en un 70% por los centros y un 30% por el FOMIN, los centros no estaban en condiciones financieras de hacerse cargo de los aumentos de contrapartidas requeridos en caso de optarse por alguno de los presupuestos descritos precedentemente.

Gestión Administrativa

La gestión administrativa del proyecto fue buena en líneas generales. Los recursos humanos comprometidos en la Unidad Ejecutora fueron de excelente nivel y se contó por un tiempo determinado con el apoyo adicional de los especialistas en arbitraje y mediación de la CAC. Ello se vio reflejado en que la fase de diseño incluyó la realización de actividades y presupuestos detallados, la definición de las consultorías claves del programa, la presentación de 28 cartas de intención de cámaras de comercio del interior del país y la confección del reglamento operativo de la Red Nacional de Arbitraje y Mediación.

Sin embargo hubo algunos contratiempos que afectaron la gestión administrativa del proyecto. Uno de los más importantes sin dudas fue la crisis económica argentina de fines de 2001 y comienzos del 2002. La devaluación y pesificación determinaron que las firmas consultoras contratadas o en proceso de contratación solicitaran la revisión de los términos de los contratos a fin de ajustar los montos de las consultorías. La crisis también generó inconvenientes para pagarle los honorarios a los consultores extranjeros ya que existían normas que impedían realizar transferencias al exterior.

Pero sin dudas el mayor efecto negativo de la crisis económica sobre el programa fue su repercusión sobre las finanzas de las cámaras de comercio del interior del país. Junto con la caída de la actividad económica cayeron los ingresos de las cámaras. Sus afiliados, empresarios y comerciantes de las provincias, en muchos casos se vieron impedidos de mantener su cuota de afiliación. De esta forma hubo un reacomodamiento en las prioridades de las cámaras y cierto resquemor para hacer frente a las obligaciones económicas asumidas como parte del programa BID/FOMIN/CAC.

Otras demoras fueron generadas por decisión de postergar algunos productos en el calendario de ejecución ya que lo previsto en el marco lógico no se adecuaba a la realidad del programa. Por ejemplo, las consultorías de mercadeo y otras relacionadas al componente de difusión no fueron llevadas a cabo en los tiempos originalmente previstos en principio porque no existían centros funcionando y se hacía muy difícil diseñar la estrategia de comunicación sin tener la Red armada.

Existieron también algunas demoras administrativas con respecto a contrataciones. Un ejemplo de ello fue la demora de casi ocho meses en la contratación de la consultoría de mercadeo, generada por desacuerdos entre el BID/FOMIN y CAC respecto a la selección. Otro caso de demoras en contrataciones fue el recambio de la coordinadora de las actividades de capacitación. Si bien la CAC determinó que era necesario su relevo, no

existen evidencias de contratiempos o circunstancias que justificaran la rotación del responsable de una de las actividades más exigente del programa (en términos de tiempo de la Unidad Ejecutora). Por último, la contratación de los consultores de capacitación para el dictado de cursos durante el 2003 fue una fuente muy importante de demoras. Las demoras se generaron en las graves irregularidades acaecidas en el proceso de selección de consultores, lo que motivó la revisión de los concursos y por ende demoras en la puesta en marcha de las actividades de capacitación (originalmente previstas para comenzar en febrero de 2003, comenzaron en agosto de 2003). Esto no sólo afectó los resultados de la capacitación sino que motivó una pérdida parcial de credibilidad del programa frente a algunos centros y cámaras de comercio del interior del país. Pero frente a las irregularidades acaecidas no había otra opción que revisar los resultados del proceso de selección.

Otro desafío del programa fueron los cambios institucionales de la CAC en las órbitas de mediación y arbitraje. La partida de los máximos especialistas de la CAC, Alejandro Ponieman y Horacio Zapiola Pérez, significó una pérdida importante para el programa ya que ellos fueron los gestores y líderes del mismo y quienes lograron comprometer a las cámaras del interior para adherirse a la Red. Asimismo ellos tenían dentro de la CAC la visión de hacia donde debía ir el programa y actuaban como una suerte de “padrinos” del mismo frente al Directorio. Ellos garantizaban el mantenimiento de la línea y espíritu original del proyecto. Uno aspecto negativo adicional, sin embargo, fue que su partida generó un notorio decaimiento de las áreas de arbitraje y mediación de la CAC y una disputa interna por la sucesión de los referidos especialistas y por obtener una mayor injerencia sobre el programa BID/FOMIN/CAC.

Finalmente, la complejidad del esquema de ejecución afectó la gestión administrativa del programa. Trabajar y coordinar esfuerzos con una multiplicidad de centros involucrados insumió una gran inversión de recursos y tiempo. Ejemplos de ello son las demoras por parte de los centros en enviar la información contable del programa (contrapartida, gastos del centro, etc.) y la voluntad de coordinar los deseos y demandas de todos los participantes de la red. La debilidad institucional de los centros, por su parte, también se reflejó en la dinámica de las comunicaciones y en el retraso en el cumplimiento efectivo de sus obligaciones para con el proyecto.

Productividad

En materia de productividad, no hubo mayores diferencias con respecto a la calidad de los productos generados por el programa. No hubo recursos innecesarios o excesivos para obtener los productos deseados. La crisis financiera de 2001 y 2002, sin embargo, generó una pesificación de los fondos del programa y por ende los fondos aportados por el FOMIN aumentaron de valor con respecto a la moneda local. Dado que el programa fue pesificado (todas las obligaciones y contrataciones en dólares se pasaron a pesos), los montos ejecutados aparentan ser bajos frente a los niveles de ejecución previstos para un programa

que está en su último mes de vida. El pari-passu al mes de septiembre de 2003 era de 31%-26%.

Continuará:

V. SECCIÓN PERICIAS: BREVES REFERENCIAS SOBRE HONORARIOS

Los honorarios constituyen la retribución por el trabajo y responsabilidad del profesional en la ejecución de la tarea encomendada.

Para definir a los honorarios debemos remitirnos a los arts. 505, 521 y 1627 del Código Civil.

ART. 505: Los efectos de las obligaciones respecto del acreedor son: (1ro). Darle derecho para emplear los medios legales, a fin de que el deudor le procure aquello a que se ha obligado; (2ro). Para hacérselo procurar por otro a costa del deudor; (3ro). Para obtener del deudor las indemnizaciones correspondientes. Respecto del deudor, el cumplimiento exacto de la obligación le confiere el derecho de obtener la liberación correspondiente, o el derecho de repeler las acciones del acreedor, si la obligación se hallase extinguida o modificada por una causa legal. Si el cumplimiento de la obligación, cualquiera sea su fuente, derivase en litigio judicial o arbitral, la responsabilidad por el pago de las costas, incluidos los honorarios profesionales de todo tipo allí devengados y correspondientes a la primera y única instancia, no excederá del 25% del monto de la sentencia, laudo, transacción o instrumento que ponga fin al diferendo. Si las regulaciones de honorarios practicadas conforme a las leyes arancelarias o usos locales, correspondientes a todas las profesiones y especialidades superaran dicho porcentaje, el juez procederá a prorratear los montos entre los beneficiarios. Para el cómputo del porcentaje indicado, no se tendrá en cuenta el monto de los honorarios de los profesionales que hubieren representado, patrocinado o asistido a la parte condenada en costas. (párrafo incorporado según ley 24.432).-

ART. 521: Si la inejecución de la obligación fuese maliciosa los daños e intereses comprenderán también las consecuencias mediatas. En este caso, no será aplicable el tope porcentual previsto en el último párrafo del art. 505. (párrafo incorporado según ley 24.432).-

ART. 1627: El que hiciere algún trabajo, o prestare algún servicio a otro, puede demandar el precio, aunque ningún precio se hubiese ajustado, siempre que tal servicio o trabajo sea de su profesión o modo de vivir. En tal caso, entiéndese que ajustaron el precio de costumbre para ser determinado por árbitros. Las partes podrán ajustar libremente el precio de los servicios, sin que dicha facultad pueda ser cercenada por leyes locales. Cuando el precio por los servicios prestados deba ser establecido judicialmente sobre la base de la aplicación de normas locales, su determinación deberá adecuarse a la labor cumplida por el prestador del servicio. Los jueces deberán reducir equitativamente ese precio, por debajo del valor que resultare de la aplicación estricta de los mínimos arancelarios locales, si esta

última condujese a una evidente e injustificada desproporción entre la retribución resultante y la importancia de la labor cumplida. (párrafo incorporado según ley 24.432).-

La legislación ha optado por relacionar el honorario con el valor en juego, criterio adoptado posiblemente porque el valor en juego es uno de los factores que más fácilmente puede relacionarse con el concepto de responsabilidad asumida.

El honorario debe contemplar y retribuir aspectos materiales, como son el tiempo empleado en llevar a cabo una tarea determinada, los gastos directos para el cumplimiento de dicha tarea y los gastos generales del Estudio.

Pero restan otros dos conceptos de índole puramente intelectual, los más destacables: la capacidad creadora y el sentido de la responsabilidad.

Los honorarios del arquitecto y de las demás profesiones relacionadas con la ingeniería y la agrimensura son regulados por el Decreto-Lev 7887 del año 1955.

Desde entonces, otros instrumentos oficiales fueron complementando y modificando esta norma, hasta que en el año 1991 el Decreto 2284 de desregulación de la economía derogó el los honorarios totales correspondientes se adicionará un 25% del monto de los mismos.

LEY 21.165:

Art. 1º -- El arancel regulado por dec.-ley 7887/55 y modificatorios, se actualizará periódicamente conforme al número índice del nivel de precios al consumidor evaluado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Art. 2º -- La Junta Central de los Consejos Profesionales de Agrimensura, Agronomía, Arquitectura e Ingeniería efectuará el cálculo de la relación producida entre los meses de junio y diciembre de cada año, de acuerdo con el número índice 19.792 (base 1960-100), promedio del año 1955.

Art. 3º -- Las disposiciones precedentes serán de aplicación al arancel profesional determinado por dec. 3771/57, debiéndose tomar en este caso el número índice 27.995 (base 1960-100), promedio del año 1957.

Art. 4º -- Los coeficientes de relación aludidos tendrán vigencia para cada uno de los semestres del año, a cuyo fin la Junta Central de los Consejos Profesionales les dará publicidad pertinente.

Art. 5º -- Comuníquese, etc.

LEY 24.441

- ARTICULO 91.- Derógase el artículo 2 y la obligación de percibir honorarios por etapas prevista en los capítulos II, III y IV del arancel aprobado por decreto ley 7887/55.
- ARTICULO 92.- Derógase el artículo 2.1.1.4. del libro segundo del Código de Ética para la Agrimensura, Arquitectura e Ingeniería, aprobado por decreto 1099/84.
- ARTICULO 93.- Derógase la intervención del Consejo Profesional respectivo en la extensión del certificado de encomienda de tareas profesionales, previsto en el

apartado 4, inciso a), del artículo 2 1.2.2. del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515).

- ARTICULO 94.- Prohíbese a los colegios profesionales de agrimensura, arquitectura e ingeniería exigir a sus matriculados, en forma previa a la realización de actividades en que éstos asuman responsabilidad profesional, cualquier clase de certificado de habilitación y registro de encomienda.
- ARTICULO 95.- Suprímese el Registro Municipal de Profesionales al que se refiere el artículo 2.5.9.1. y concordantes del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515) y créase, en su reemplazo un Registro de Profesionales Sancionados, donde figurarán exclusivamente aquellos profesionales que hayan sido suspendidos o inhabilitados para ejercer en el ámbito municipal. Podrán ejercer libremente su profesión en el ámbito de la Capital Federal, de conformidad con lo establecido por el decreto 2293 del 2 de diciembre de 1992, quienes no se encuentren incluidos en el Registro de Profesionales Sancionados mencionado en el párrafo anterior.
- ARTICULO 96.- Derógase el visado del consejo profesional respectivo del letrado reglamentario de obra, previsto en el apartado 5, inciso a), del artículo 2.1.2.2. del Código de la Edificación (ordenanza 33.387, oficializada por ordenanza 33.515).
- ARTICULO 97.- Déjase sin efecto toda norma legal que se oponga al contenido de la presente ley.

VI. SECCIÓN: “CONTRASTANDO IDEAS” – “HOY SE POSTERGA LA SEGUNDA PARTE DE LA SEGUNDA REFUTACIÓN DE LA POLÉMICA MANTENIDA CON EL SR. DEODORO LUQUE – PARA PUBLICAR LA CARTA QUE REMITIERA EL LECTOR JUAN PRIETO, TERCIANDO CON LOS SRES. BESTANI Y LUQUE”

Buenos Aires, 6 de septiembre de 2009.

Newsletter del TAI

Dr. Horacio R. Zapiola Pérez

Presente

Estimado Sr. Director

Me dirijo al Sr. Director como lector del Newsletter y para terciar en la polémica suscitada como consecuencia de la carta abierta del Sr. Bestani que publicara oportunamente y agradecerle la publicación de la presente.

No me detendré en la misiva aludida pues no conozco a su autor, la situación interna que relata, cuales son los motivos que lo llevaron a escribirla y mucho menos cual es la inserción o compromiso político del mismo y de la fundación que preside.

Me interesa sí expresar en principio la diferencia existente entre “disculpas” y “perdón”, comenzando por aquella del refranero popular que proclama que "Dios perdona y el hombre disculpa"

Las disculpas nacen, cuando alguien repara haber cometido un acto equivocado que ha repercutido sobre otro(s) y por lo tanto hace conocer al ofendido su pesar por haberlo cometido.

El perdón, parte del arrepentimiento que sufre quién ha ofendido severamente a otro(s), y que para repararlo hace conocer su error y promete un cambio de actitud y conducta, para que esa acción no vuelva a repetirse.

Como vemos ambos son actos de consideración, respeto y abandono del orgullo personal, hacia otro ser vivo, por el dolor que uno pueda haberle causado, pero lo que los diferencia es que en el perdón contiene un cambio de actitud para no volver a cometer ese error con nadie más.

Pero además el perdón necesita que sea aceptado como tal por el ofendido.

Si algunas de estas condiciones no se dan, el acto del perdón es fallido y nulo, por más que se emitan las palabras y todas las demás condiciones como inteligibilidad, y circunstancias apropiadas a esos efectos.

Esta moda que se diera de pedir perdón por lo que ocurrió en tiempos preteridos de la historia, por aquellos que no fueron parte de los acontecimientos, es una tarea vana que no corrige lo acaecido en el pasado y desvirtúa el concepto del perdón, ya no se cumplen los requisitos para su validez. A modo de ejemplo: ¿que error se adjudica haber cometido quién lo requiere y en su caso cual será su cambio de actitud? y también ¿quién lo acepta por el ofendido?.

El perdón con la esperanza de cerrar el libro de la violencia y abrir el del dialogo, es como sí realmente se creyera que las responsabilidades de las gentes del pretérito pudieran imputarse, sin más, a los habitantes del presente.

Agrego que la actitud que reprocho se asemeja al apetito carnal que algunas personas tienen de dar a conocer las faltas de los demás. Me permito señalar a Job que cuando se estaba quejando de sus padecimientos, el Señor le preguntó: "¿Me condenarás a mí, para justificarte tú?"

Finalizo la presente haciendo saber que comparto totalmente el siguiente párrafo, que expusiera el historiador Horacio Vázquez Rial, al respecto en su página (ver www.vazquezrial.com) “Tengo para mí que la costumbre de pedir perdón desvirtúa tanto la culpa como el perdón mismo, que no es cosa de los hombres: para caer en la idea de que una sociedad o un individuo está en condiciones de perdonar, la secularización de una sociedad debe ser absoluta. Y lo curioso es que, al parecer, todo el mundo está dispuesto a pedir perdón, no a Dios, desde luego, sino a cualquier grupo político, o religioso, si es islámico. Dispuesto a pedir perdón no por arrepentimiento, que es un sentimiento superior, sino por

simple cobardía o conveniencia. Es decir, por miedo o por un pago. ¿Acaso no tiene precio la alianza de civilizaciones?”.

Saludo al Sr. Director con aprecio.

Juan Prieto

Juanprieto1812@hotmail.com

**VII. SECCIÓN BIBLIOTECA Y HEMEROTECA DEL NEWSLETTER DEL TAI:
SECCIÓN BIBLIOTECA Y HEMEROTECA DEL NEWSLETTER DEL TAI:
“COMENTARIOS A LIBROS RECIBIDOS” HOY “PROBATION E INSTITUTOS
ANÁLOGOS”, ELEONORA DEVOTO, 2DA. EDICIÓN, EDITORIAL HAMMURABI,
BUENOS AIRES. (2005).**

POR JORGE ALBERTO PEREZ

A pedido del Director es que me animo a realizar un breve comentario del libro “Probation e Institutos Análogos”, 2da. Edición, Editorial Hammurabi, Buenos Aires. (2005), de la profesora Eleonora Devoto, que donara a la biblioteca del TAI, que funciona dentro de la del CAI.

La obra de carácter doctrinario, redactada con excelente estilo y cuidado lenguaje, nos brinda un panorama muy interesante con relación al instituto de la “suspensión del juicio a prueba” llamado vulgarmente “probation”, anticipándonos que la suspensión del juicio a prueba, no configura una alternativa de pena para el sujeto procesado, porque la “probation” no es una pena, sino que resulta una alternativa válida y evitadora de un proceso penal que puede conducir a la aplicación de una pena.

El libro que goza de buen parecer en su adhesión por la jurisprudencia, pero de mejor aceptación en doctrina, seguramente porque como nos explica la autora, para la aplicación práctica del instituto, se adoptó un criterio restrictivo que obstaculiza la posibilidad de su admisión y que opera como una suerte de exclusión automática de dicha vía.

Se observa que la Profesora Devoto, ha sido por carácter y formación una defensora de la llamada tesis amplia de aplicación y tesis que fundamenta en el libro que comento, recordando que una posición “restringida” termina consagrando una interpretación distinta de la ley penal, mientras que la postura amplia es la interpretación que mejor favorece la utilización del derecho penal como última ratio del ordenamiento jurídico y da la plena vigencia del principio “pro homine”, (principio en virtud del cual deberá siempre privilegiarse la interpretación más extensiva de los derechos reconocidos al imputado).

No habré aquí de abordar todos los disensos y discusiones que rodean al instituto de la suspensión del juicio a prueba y acerca de las cuales la autora (actual Defensora General de la Casación) brinda su atinado punto de vista y por ello me remito a la lectura de la obra.

Destacaré a modo de colofón, que como expresa Eleonora Devoto, frente a la conocida crisis por la que atraviesa el sistema punitivo en general y la pena de prisión en particular, el instituto en análisis, se encuentra en sintonía con la idea de la necesaria búsqueda de alternativas a los modos tradicionales de solución del conflicto penal.

Ante la ley vigente y sin soslayar los principios rectores en la interpretación de la ley penal, es importante que sume y no reste. A esos fines correspondería una interpretación analógica y determinar que tipo de delitos se encuentran excluidos del beneficio en cuestión, de manera de no vulnerar el principio de legalidad previsto en los arts. 18 y 75 inc. 22 de la C.N.

Jorge Alberto Perez

VIII. SECCION "SERVICIOS A LOS LECTORES":

- **Servicio: "MICROJURIS ARGENTINA"** ofrece atención personalizada a los lectores del Boletín, para la suscripción del Servicio de Inteligencia Jurídica. Contactar a los teléfonos: 5031-9300 int. 234 / 15-6360-5827.
- **Servicio: "WINE GALERY ALMACEN DE VINOS"** ofrece atención personalizada a los lectores del Boletín, para la compra de vinos de alta gama, en cualquiera de sus tres locales. Contactar al Sr. Maximiliano Videla a los teléfonos: celular 15 67304336 y línea 4706 2112, quien se encuentra facultado para bonificar los precios hasta en un 30% de acuerdo a la bodega y el monto de la compra.





• *Wine Gallery* •

almacén de vinos