

EDUCIT ET DOCEAT



31.8.509
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
1984-1989

LA REGLAMENTACION EN EL CODIGO DE COMERCIO
DE LAS PRINCIPALES REGLAS INTERNACIONALES
PARA LA INTERPRETACION DE TERMINOS COMERCIALES
DE LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
(INCOTERMS)

TESIS CON
PALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA: GABRIELA BARRIOS GARRIDO

ASESOR DE TESIS:

LIC. MAURICIO JALIFE DAHER

MEXICO, D.F.

1992.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE.

INTRODUCCION.....1

CAPITULO I.

LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL
COMO ORGANISMO INTERNACIONAL PRIVADO
CREADOR DE LOS INCOTERMS.....1

A.- CAMARAS NACIONALES DE COMERCIO,
SU NATURALEZA Y RELACION CON
LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.....4

CAPITULO II.

EVOLUCION HISTORICA DE LOS INCOTERMS.....9

CAPITULO III.

INCOTERMS DENTRO DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.....15

A.- NATURALEZA JURIDICA.....20

B.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.....21

C.- FUNCION.....22

CAPITULO IV.

OBLIGACIONES QUE ASUMEN LAS PARTES
Y CARACTERISTICAS DE LOS INCOTERMS.....25

A.- FRANCO FABRICA. EX WORKS. EXW.....	27
1).- Caracteristicas y Practica.....	27
2).- Obligaciones del Vendedor.....	28
3).- Obligaciones del Comprador.....	30
B.- FRANCO VAGON. FREE ON RAIL/FREE ON TRUK. FOR/FOT..	31
1).- Caracteristicas y Practica.....	31
2).- Obligaciones del Vendedor.....	33
3).- Obligaciones del Comprador.....	35
C.- FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE. FREE ALONGSIDE SHIP. FAS.....	36
1).- Caracteristicas y Practica.....	36
2).- Obligaciones del Vendedor.....	40
3).- Obligaciones del Comprador.....	42
D.- FRANCO A BORDO. FREE ON BOARD. FOB.....	43
1).- Caracteristicas y Practica.....	43
2).- Obligaciones del Vendedor.....	49
3).- Obligaciones del Comprador.....	51
E.- COSTO Y FLETE. COSTO AND FREIGHT. C&F.....	52
1).- Caracteristicas y Practica.....	52
2).- Obligaciones del Vendedor.....	54
3).- Obligaciones del Comprador.....	58
F.- COSTO, SEGURO Y FLETE. COST, INSURANCE AND FREIGHT. CIF.....	60
1).- Caracteristicas y Practica.....	60
2).- Obligaciones del Vendedor.....	63

3).- Obligaciones del Comprador.....	68
G.- FRANCO SOBRE BUQUE. EX SHIP. EXS.....	70
1).- Características y Práctica.....	70
2).- Obligaciones del Vendedor.....	72
3).- Obligaciones del Comprador.....	74
H.- FRANCO SOBRE MUELLE. EX QUAY. EXQ.....	75
1).- Características y Práctica.....	75
2).- Obligaciones del Vendedor.....	78
3).- Obligaciones del Comprador.....	79
I.- ENTREGA FRANCO FRONTERA. DELIVERED AT FRONTIER. DAF.....	80
1).- Características y Prácticas.....	80
2).- Obligaciones del Vendedor.....	85
3).- Obligaciones del Comprador.....	89
J.- ENTREGA LIBRE DE DERECHOS. DELIVERED DUTY PAID. DDP.....	92
1).- Características y Práctica.....	92
2).- Obligaciones del Vendedor.....	93
3).- Obligaciones del Comprador.....	97
K.- FRANCO A BORDO AEROPUERTO. FREE ON BOARD AIRFORT. FAB.....	99
1).- Características y Práctica.....	99
2).- Obligaciones del Vendedor.....	102
3).- Obligaciones del Comprador.....	105
L.- FRANCO TRANSPORTISTA. FREE CARRIER. FRC.....	107
1).- Características y Práctica.....	107
2).- Obligaciones del Vendedor.....	110

3).- Obligaciones del Comprador.....	112
M.- FLETE O PORTE PAGADO HASTA. FREIGHT/CARRIAGE PAID TO DCP.....	113
1).- Características y Práctica.....	113
2).- Obligaciones del Vendedor.....	116
3).- Obligaciones del Comprador.....	118
N.- FLETE/PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA. FREIGHT/CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO. CIP.....	119
1).- Características y Práctica.....	119
2).- Obligaciones del Vendedor.....	120
3).- Obligaciones del Comprador.....	123

CAPITULO V.

SOLUCIONES AL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CREADAS POR LOS INCOTERMS.....	125
A.- ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL DE LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	128
1).- Clausula Arbitral.....	137
2).- Convenio o Compromiso Arbitral.....	138
3).- Generalidades sobre el Arbitraje Comercial Internacional.....	141
4).- Ejecucion.....	144
B.- SOMETIMIENTO A LA LEGISLACION NACIONAL.....	146
1).- Ley de Comercio Exterior Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional.....	146
2).- Ley de Navegación y Comercio Maritimos.....	149

3).- Código de Comercio.....	152
C.- UNA PROPOSTA.....	157
CONCLUSIONES.....	159
BIBLIOGRAFIA.....	167

INTRODUCCION

El presente estudio tiene la intencion de hacer un analisis general de lo que son los Terminos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) dentro del Derecho Mercantil Internacional, quienes y como han contribuido a su desarrollo, asi como la necesidad de su reglamentacion en la Legislacion Mercantil Mexicana.

La investigacion abarcará solo un aspecto de la compra venta internacional de mercaderias. Esta ultima como un complejo campo de estudio que comprende aspectos tales como la formacion y validez de los contratos, forma de pagos internacionales, entrega de mercancías, transmision de los riesgos, tramites documentales para cruzar fronteras, etc.

Ante la imposibilidad de tratar todos los aspectos de los INCOTERMS, mi estudio versara sobre su creacion, evolucion, naturaleza juridica, principios, obligaciones asumidas por las partes e incumplimiento, asi como su necesaria reglamentacion nacional en un cuerpo normativo especifico en materia mercantil. Lo anterior con el fin de proporcionar al comerciante, quien no es especialista en cuestiones legales, un ordenamiento práctico y claro que solucione sus dudas y necesidades comerciales, imponiendo

justicia y equidad en sus transacciones de mercado internacional. Esto a través del conocimiento de los Términos Comerciales los cuales son producto de la práctica mercantil y describen lo que de hecho se acostumbra entender con ellos; es decir, los derechos y obligaciones que las partes se confieren y contraen al suscribir determinado contrato de compra venta internacional.

A través del análisis de los INCOTERMS abarcaré dos objetivos principales: primero, auxiliar al lector para una mejor comprensión de los mismos, y, segundo, fundamentándome en realidades prácticas, su posible codificación dentro del Código de Comercio o dentro de la Ley de Comercio Exterior en un apartado especial que se denomine "De la Compra Venta Internacional". Asimismo, y por ser de especial importancia, describo en forma general al arbitraje comercial internacional por ser otra de las formas de solución de conflictos generados por la compra venta internacional.

La conveniencia práctica de los INCOTERMS como recopilación de reglas de nomenclatura y terminología en base a la costumbre y usos internacionales para el uso uniforme de los comerciantes que realicen operaciones de comercio exterior salta a la vista, ya que dicho comerciante al

conocerlas, sabrá su situación legal respecto a los contratos de compraventa internacionales que celebre. Asimismo, podrá establecer en el contrato la aplicación expresa de la Legislación Mercantil Mexicana en caso de incumplimiento y controversia, misma que estaría de acuerdo con los usos internacionales sobre la materia. En base a lo anterior, el comerciante nacional en uso de su autonomía de voluntad, podría optar por sujetar el contrato a las disposiciones de la Legislación Mexicana -Codigo de Comercio o Ley de Comercio Exterior- o podría, a través de la Clausula Compromisoria o del Compromiso Arbitral, pactar el arbitraje como medio de solución a las controversias.

Hay que subrayar la realidad de nuestro país dentro del Comercio Internacional. A pesar de que a partir de 1985 se ha iniciado una política comercial neoliberal, ingresando al GATT, abriendo la economía en forma indiscriminada a la competencia externa y de las actuales negociaciones para un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, es evidente que falta aún mucho camino que recorrer: México participa raquíticamente en el Comercio Internacional frente al Mercado Mundial, lo que significa que el Comercio Exterior Mexicano es expresión del sistema productivo nacional y refleja las deficiencias de éste. En décadas pasadas se dio una importante intervención del Estado

en materia de recursos naturales, minerales y servicios sociales que provocaron un burocratismo ineficiente que se ha convertido en modo de vida del mexicano, situación que fue reflejada en administraciones gubernamentales anteriores y que es imposible modificar, por decreto, en la presente administración; una creciente monopolización y oligopolización del Sector Industrial; un Sector Agrícola subdesarrollado, improductivo e injusto, también convertido en modo de vida; una distribución de ingresos desigual y que margina a más de la mitad de la población nacional de los beneficios de la civilización contemporánea; una concentración geográfica desequilibrada, siendo un hecho conocido que cerca del setenta por ciento de la población económicamente activa se distribuye principalmente en tres ciudades de la República y sobre todo una tasa demográfica que marca la necesidad de crear mayor número de empleos anualmente. Estos datos son manejados abiertamente por la opinión pública y por la prensa nacionales, siendo indicadores que plasman de manera irónica la realidad de un país "en proceso de apertura", con virtual paz social y gran riqueza natural, condiciones que coadyuvan a la producción, a diferencia de otros países que carecen de ello.

Hasta la actual administración se dio importancia medular al Comercio Exterior, mismo que contribuirá

básicamente al desarrollo del Sector Económico Financiero de nuestro país. Se hace por lo tanto imperativa la creación de una legislación coherente que satisfaga y limite dicha actividad. lo cual generaría grandes beneficios a todos los sectores productivos del país, redundando en la realización del bien común, mismo que constituye un fin último del derecho.

El intercambio comercial es un aspecto fundamental de la economía contemporánea. Las importaciones y exportaciones registradas en una balanza comercial muestran el crecimiento y, generalmente, el desarrollo de un Estado, reclamando un orden sistemático que instituya justicia y seguridad en su práctica.

Consideramos que el Código de Comercio requiere modificaciones de fondo y forma en materia de Comercio Exterior, reformas que no pueden perder de vista que el derecho regula específicamente la actividad comercial de los miembros de la Sociedad Internacional a través de normas y prescripciones, por lo que los INCOTERMS resultan un fundamento inapreciable en la legislación nacional relativa a la compraventa internacional.

El Capitulo referente al Incumplimiento de las Obligaciones es muy importante, dado que de poco serviria tener los derechos y obligaciones de las partes plasmadas en un Contrato de Compra Venta Internacional si no existe un Sistema Legal de proteccion que asegure su observancia y respeto.

Realizamos asimismo un analisis de la figura juridica de la compraventa internacional dentro de la legislacion nacional aplicable, diversa alCodigo de Comercio, que son la Ley de Comercio Exterior, reglamentaria del articulo 131 Constitucional y la Ley de Navegacion y Comercio Maritimos.

CAPITULO I

LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL COMO ORGANISMO INTERNACIONAL PRIVADO CREADOR DE LOS INCOTERMS.

Las Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales son la recopilación de Reglas de nomenclatura y terminología en base a la costumbre y usos internacionales, para su uso uniforme de los comerciantes que realicen transacciones internacionales, creados por la Cámara de Comercio Internacional.

La Cámara de Comercio Internacional es un Organismo Privado creado en 1919 y se constituye como una Federación a nivel mundial de Organizaciones de Comercio y hombres de negocios de sesenta y siete países distintos. Una de sus mayores contribuciones al Comercio Internacional ha sido la creación de los INCOTERMS, el Tribunal de Arbitraje y su Reglamento y regulaciones de prácticas uniformes sobre Créditos Documentados.

La finalidad de la Cámara de Comercio Internacional fue la de facilitar un conjunto de Reglas Internacionales de carácter facultativo, que determine la interpretación de los principales Términos utilizados en los Contratos de Compra Venta Internacionales.

Dicha regulación recoge usos y prácticas de múltiples países que han sido codificados por dicho Organismo en forma de Catálogo Bipartita de las obligaciones que incumben a las partes dentro de una compra venta, las cuales, al ser facultativas, descansan en el uso de la autonomía de la voluntad.

Se trata de un organismo no gubernamental con miles de empresas activas en el ámbito internacional, repartidas en más de cien países.

Vemos así el papel trascendente de la Cámara de Comercio Internacional y su importancia en el Comercio Mundial. Al recoger los usos comerciales que gozan de aceptación generalizada ocupa un puesto activo en la regulación del Tráfico Mercantil, como normativa sin fronteras.

La Cámara de Comercio Internacional en la práctica constituye un mecanismo de promoción comercial que favorece un Comercio Internacional fácil y expedito, así como mecanismo de ejecución de transacciones una vez que existen acuerdos sobre las condiciones de éstas. Todo lo anterior con el propósito de desarrollar y promover mercados entre los países miembros.

La promoción del comercio mediante el desarrollo de estrategias determinando oportunidades de mercado para los productos de exportación, constituye uno de sus fines

principales, así como la adaptación y desarrollo de productos para la venta en los Mercados Internacionales.

Consideramos que su contribución a la práctica de un comercio sin conflictos se debe al establecimiento de servicios especializados de promoción de las exportaciones e importaciones, la capacitación de hombres de negocios y funcionarios, de promoción del comercio en materia de técnicas, importaciones y exportaciones.

Las Cámaras de Comercio integrantes de la Cámara Internacional de Comercio (CCI) realizan una importante labor en la compleja dinámica de las transacciones a nivel mundial dando relevancia a los siguientes puntos:

- a).- Reunir y difundir información sobre Comercio Exterior;
- b).- Organizar y ayudar a organizar programas de capacitación;
- c).- Promover la publicidad comercial en ferias y exposiciones;
- d).- Organizar encuentros entre compradores y vendedores de ciertos productos;

e).- Comprometerse en arbitros en litigios comerciales;

f).- Realizar función de exportación (expedición de Certificados de Origen, etc.);

g).- Asesoría en Comercio Exterior (transportes y operaciones bancarias);

h).- Proporcionar a empresas comerciales extranjeras informes de la situación financiera y la competencia de empresas nacionales.

Existe dentro de la Cámara de Comercio Internacional una Corte de Arbitraje, un Instituto de Derecho y Prácticas de Comercio Internacional, una Oficina Marítima Internacional, una Oficina de Inteligencia para Falsificaciones, un Centro de Cooperación Marítima y una Oficina Internacional para el Medio Ambiente.

A).- CAMARAS NACIONALES DE COMERCIO, SU NATURALEZA Y RELACION CON LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO.

Las Cámaras de Comercio nacionales son corporaciones cuyo fin es la representación legal y defensa de

los intereses de los comerciantes miembros. Se les reconoce personalidad jurídica propia, creadas al amparo de la libertad de asociación consagrada en el artículo noveno de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El origen de las Cámaras de Comercio nace con la idea romanista de las Corporaciones o Universitas Personarum y se remonta a la Edad Media, principalmente en los puertos de Italia, Francia y España, apoyando al florecimiento del comercio entre ellos y perfeccionando su organización, como fue la Cámara de Comercio de Marsella, del Siglo XVI, misma que constituyó varias Delegaciones en diversos puertos de Mediterráneo.

A nivel nacional se rigen como personas jurídicas públicas, autónomas englobando tanto a las Cámaras de Comercio como a las de la Industria (Diario Oficial de la Federación de 26 de agosto de 1941). Dichas Cámaras abarcan todo el territorio nacional a través de Delegaciones, salvo que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorice la creación de Cámaras con jurisdicción local.

El objetivo de las Cámaras de Comercio Nacionales consistente en representar los intereses generales de los comerciantes dentro de su jurisdicción; fomentar el desarrollo del comercio nacional; participar en la defensa de los intereses particulares de los comerciantes; ser órgano de

o

consulta del Estado; actuar como árbitros en los conflictos entre comerciantes e industriales, si así convienen en someterse a dicha Cámara y desempeñar la sindicatura en las quiebras de comerciantes e industriales inscritos en ella.

Prácticamente, la ley establece como obligatoria la inscripción por parte de los comerciantes a una Cámara, dado que todo aquel que manifieste un capital de dos mil quinientos pesos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, debe inscribirse a ella.

Los órganos son: La Asamblea General que actúa como Órgano Supremo; un Consejo Directivo y los demás que establezcan sus estatutos correspondientes. La ley en vigor autoriza a las diversas Cámaras para confederarse por Estados y por el Distrito Federal, confederaciones que son autónomas y gozan de personalidad jurídica propia, teniendo como domicilio social la capital de la República. (Art. 23 de la Ley de Cámaras de Comercio y de la Industria. Diario Oficial de 31 de diciembre de 1962). Su finalidad es la de representar legalmente los intereses de sus miembros a nivel local en el caso de las federaciones y a nivel nacional si son confederaciones; fomentar el comercio; organizar ferias nacionales e internacionales y editar directorios generales de comerciantes de la República.

Por lo que respecta al comercio exterior y en relación con nuestro tema, el Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, tal y como lo manifiesta en su artículo 14, la SECOFI promueve y estudia estrategias y medidas necesarias con objeto de obtener para el país las mejores condiciones en el intercambio de bienes y servicios en las negociaciones comerciales e industriales. Objetivo, este último, que comparte con las diversas cámaras de comercio del país.

La Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, dependiente de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, tiene como finalidad, la realización de acciones de negociación y cooperación económica; aplicar las medidas de defensa a derechos nacionales contra acciones restrictivas contra exportaciones mexicanas y prácticas desleales de comercio en perjuicio de productos nacionales; proporcionar información en materia de comercio internacional sobre políticas económicas y acuerdos de organismos internacionales de negociación y cooperación económica, fomento de la cooperación internacional en materia industrial y tecnológica, así como acuerdos de coinversión; dictaminar y autorizar, en coordinación con la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, dependiente también de SECOFI, las autorizaciones de importación de mercancías. Lo anterior

muestra el estrecho vínculo existente entre el organismo público Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el organismo privado, Cámara Nacional de Comercio, parte integrante de la Cámara de Comercio Internacional.

CAPITULO II

EVOLUCION HISTORICA DE LOS INCOTERMS.

Los INCOTERMS nacen en 1953. Dicha génesis está íntimamente ligada a los estudios realizados en el campo del Derecho Comparado por la Cámara de Comercio Internacional sobre los "Términos Comerciales".

A raíz del primer Congreso de la CCI celebrado en París, Francia, en 1920, se iniciaron los trabajos preparatorios, dando lugar a importantes investigaciones, siguiendo los métodos más experimentados del Derecho Comparado. El resultado de ellos fue un informe en síntesis muy sustancial que pudo ser presentado en un plazo relativamente corto. Sin embargo, la primera publicación de los "Términos Comerciales" completa no apareció hasta 1928. La obra recogía seis términos, aunque en ella había una serie de contradicciones e incertidumbre por el hecho de haberse sintetizado y examinado los usos de más de treinta países. A partir de aquel momento fue patente la idea de ofrecer una interpretación uniforme, elaborando un conjunto de reglas internacionales que fijasen unitariamente las obligaciones que habían de recaer sobre las partes al tenor del Término

Comercial empleado y designándose con estos términos las compra ventas que se celebran normalmente y de manera más frecuente en el tráfico internacional.

En 1936 la Cámara de Comercio Internacional puso por vez primera a disposición de los comerciantes internacionales una reglamentación uniforme completa: los INCOTERMS.

Diez años más tarde se preparó una nueva versión presentada en el Congreso de la CCI en Viena, en 1953. Este texto revisado tuvo más suerte que la edición original puesto que fue adoptado por unanimidad (folleto 166 de la CCI). Se acordó que, en lo sucesivo, los INCOTÉRMS deberían de ser publicados como el Título de INCOTERMS 1953, para evitar confusiones con la reglamentación precedente que, a partir de entonces, se conocería con el nombre de INCOTERMS 1936.

Los INCOTERMS 1953 regulan nueve Términos Comerciales considerados como los más comunes dentro del Comercio Internacional:

1).- FRANCO FABRICA.

2).- FRANCO VAGON.

3).- FAS.

4).- FDB

5).- C&F.

6).- CIF o CAF.

7).- FLETE O PORTE PAGADO HASTA.

8).- FRANCO SOBRE BUQUE.

9).- FRANCO SOBRE MUELLE.

Sin embargo, la CCI consideró la posibilidad de establecer reglas al estar definidos de manera clara dos términos comerciales descartaron en 1953, que son: "Entregando en frontera" y " Entregando...libre de derechos".

Posteriormente, se estableció el término "FOB Aeropuerto", en el año de 1976.

En 1980 se examinó la posibilidad de una revisión en la obra codificadora de los Usos en la Venta Comercial

Internacional, publicándose al final de ese año el folleto 350 de la CCI, mismo que contiene un número total de catorce términos, de los cuales, once anteriores se modificaron, uno fue revisado y fueron añadidos dos términos más. Las abreviaturas que han sido adoptadas de acuerdo con la CCI, por la Comisión Económica Europea de las Naciones Unidas, en forma de un Código neutro compuesto de tres letras y destinado a la informática -proceso electrónico de datos- son:

1.- FRANCO FABRICA	EX WORKS	EXW
2.- FRANCO VAGON	FOR/FOT	FOR
3.- FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)	FAS	FAS
4.- FRANCO A BORDO	FREE ON BOARD	FOB
5.- C&F (COSTO Y FLETE)	C&F	CRS
6.- CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE)	CIF	CIF
7.- FRANCO SOBRE BUQUE	EX SHIP	EXS
8.- FRANCO SOBRE MUELLE	EX QUAY	EXQ
9.- ENTREGA FRANCO FRONTERA	DELIVERED AT FRONTIER	DAF
10.- ENTREGA LIBRE DE DERECHOS	DELIVERED DUTY PAID	DDP
11.- FRANCO A BORDO AEROPUERTO	FREE ON BOARD AIRPORT	FOA
12.- FRANCO TRANSPORTISTA	FREE CARRIER	FRC
13.- FLETO O PORTE PAGADO HASTA	FREE CARRIAGE	DCP
14.- FLETE/PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA	FREIGHT/ CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	CIP

Los Términos están perfectamente adecuados a las necesidades de los comerciantes. Los tres últimos Términos han tenido tanta adhesión, que toda la nueva codificación está en vías de constituir los usos propiamente dichos, de la compra venta internacional.

En primer lugar, aparece el término "Franco Transportista", que corresponde a la Cláusula FOB de los términos INCOTERMS 1953, pero modificado para que pueda emplearse sean cuales fueren las condiciones de transporte que deriven de las nuevas técnicas, es decir, "Flete o Porte Pagado Hasta". Si esta Cláusula es equivalente a "CIF", el tercer Término es el equivalente a "CIF", tal y como se deduce de su denominación, "Flete o Porte y Seguro Pagados Hasta".

Precisando, "Flete o Porte Pagado Hasta" que era el número siete de los INCOTERMS 1953, se encuentra situado ahora en el penúltimo lugar, entre los dos nuevos Términos "Franco Transportista " y "Flete o Porte y Seguro Pagados Hasta".

En general la actualización de los últimos Términos es producto de la evolución que ha habido en la

esfera de los documentos de transporte, dando lugar en muchos casos a la sustitución del Conocimiento de Embarque Marítimo Clásico por otros documentos diferentes; o como la Carta de Transporte Marítimo Clásico por otros documentos de transporte combinado multimodal, etc.

Los contratantes deberán referir expresamente el año de los INCOTERMS elegidos, teniendo toda la libertad de estudiar la aplicación de las diferentes versiones. En todo caso se impone la simple indicación del año.

En la actualidad constituyen la costumbre internacional en materia de compraventa, siendo una regulación práctica y útil en el tráfico internacional.

CAPITULO III

INCOTERMS DENTRO DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.

El intercambio de mercaderías a nivel internacional es fundamental para la economía de los Estados. El grado de desarrollo de un país lo señala su Balanza Comercial, que registra las importaciones, exportaciones, producto interno bruto y el gasto público que se dan en éste. "El aumento de la producción mundial, resultante de la especialización y el comercio es lo que hace posible mejorar a todos". (1)

Los INCOTERMS juegan un papel importante dentro del mencionado intercambio comercial entre Estados, dado que "el comercio mundial ha venido creciendo a tasas superiores a las de producción mundial, no sólo en los años setenta sino en el decenio anterior. Se expesa allí un fenómeno de crecimiento del mercado mundial... que mucho tiene que ver

(1) Samuelson, Paul A., Curso de Economía Moderna, Edit. Aguilar, S.A., Madrid, 1981, p. 736.

con el desarrollo de las fuerzas productivas, la dinámica de la división internacional del trabajo y la creciente interrelación de las economías nacionales". (2)

Las Reglas Internacionales de Comercio, dentro del Derecho Mercantil Internacional se han establecido conforme a las más generalizadas en el comercio mundial, con el fin de que puedan ser adoptadas por todos los países. Es por ello que los INCOTERMS definen con la máxima precisión posible las obligaciones entre las partes, dando lugar a una mayor claridad y exactitud en el intercambio comercial internacional.

Se ha definido al Derecho Mercantil Internacional como el "Conjunto de disposiciones que rigen las relaciones comerciales de Derecho Privado en que se hayan implicados distintos países". (3)

(2) Martínez, Osvaldo, "Comercio Mundial y Nuevo Orden Económico", El Comercio Exterior de México, IMCE, Siglo XXI Editores, Vol. III, p. 519 (Ponencia presentada en el Segundo Congreso de los Economistas del Tercer Mundo, La Habana, del 26 al 30 de abril de 1981).

(3) Definición propuesta en el párrafo 10 del Informe del Secretario General de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Progresivo del Derecho Mercantil Internacional, 1966. (Doc. Núm. A/6396).

Las relaciones comerciales son relaciones derivadas del comercio, como lo establece el artículo 75 del Código de Comercio en el que se hace una relación de los actos que tienen ese carácter. Para el maestro Roberto Mantilla Molina, el Derecho Mercantil es el sistema de normas jurídicas que determinan su campo de aplicación mediante la calificación de mercantiles dadas a ciertos actos, regulándolos así como la profesión de quienes se dedican a celebrarlos. Es el Derecho de los Actos de Comercio.

Relaciones de Derecho Privado, con lo que se hace a un lado de la regulación del Derecho Mercantil Internacional la actuación de un organismo gubernativo en ejercicio de su Soberanía o Estado en su facultad de Imperio. Aunque sí quedan sujetas las relaciones de personas morales actuando como particulares en plano de igualdad. (4)

(4) Conforme al Informe del Secretario General de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Progresivo del Derecho Mercantil Internacional, 1966, (Doc. Núm. A/6396): "No abarca las relaciones comerciales internacionales que son del ámbito del Derecho Público como las que se refieren a la actitud y conducta de los Estados cuando regulan, en el ejercicio de su Poder Soberano, el Desarrollo del Comercio que afecta a sus territorios"

El hecho de que existan vínculos entre las transacciones mercantiles y las leyes de dos o más Estados, es necesario para que se hable de un Derecho Internacional.

Es así como se sitúa a los INCOTERMS dentro del Derecho Mercantil Internacional, ya que "no puede ser ajeno a una transacción mercantil entre países vender CIF o FOB, pues el efecto en la cuenta corriente por el pago de fletes y seguros es evidente y objetivo". (5)

Es así como, "al entrar a la década de los 80's asistimos al diseño y generalización de un modelo claramente "Neo Liberal" que impulsado ahora por algunos gobiernos y organismos internacionales se apresta a echar las bases objetivas de que el mundo nuevo, abierto e integrado...se trata del modelo aperturista o internacionalización global de las economías diseñado por los trilateralistas Milton-Freidianos e institucionalizados por el Fondo Monetario Internacional y por los cinco Códigos de Comercio Mundiales, aprobados en Tokio en la Ronda Multilateral de negociaciones del Acuerdo General Sobre Aranceles, Aduanales y Comercio (GATT) (6), así como en la pasada Ronda Uruguay del GATT.

(5) Witker, Jorge, Derecho del Comercio Internacional, EDUG, Jalisco, México, 1981, p. 14.

(6) Ibidem. p. 22.

Tampoco podemos perder de vista que en la actualidad el "Modelo Neoliberal de Internacionalización" busca aumentar una política económica de apertura al Comercio Exterior, susceptible de aplicarse con igual importancia tanto en los países desarrollados como en los periféricos".

(7)

Es así como nuestro país ha abierto su economía fronteriza a las maquiladoras y ha aumentado sus exportaciones aunque sea en un mínimo grado a los mercados internacionales. Sin embargo, la práctica de una política proteccionista dio lugar a deficiencias en la producción de todo tipo. Esta poca productividad y la política económica hasta hace poco tiempo practicada en materia de comercio exterior, hacen que México tenga una incipiente intervención dentro del Mercado Internacional. Es por ello que, dentro del marco del Derecho Mercantil Internacional debe fomentarse el intercambio comercial con otras naciones, fuente de riqueza para nuestro país, utilizando la infinidad de ventajas prácticas que trae consigo el uso de los INCOTERMS.

(7) Idem. p.p. 22 y 23.

A).- NATURALEZA JURIDICA.

Anteriormente, resaltamos el caracter facultativo de los INCOTERMS, con lo que se destaca que las partes que deseen someter su contrato a las disposiciones de esa reglamentacion internacional, deberán estipular de manera expresa una cláusula con ese fin.

Dichos Términos, han sido calculados de los usos con mayor frecuencia utilizados en los contratos de compra venta internacional. La semejanza entre INCOTERMS y Usos Comerciales Internacionales no ha dejado de aumentar, en virtud de lo que podríamos considerar como un efecto reflejo de los usos empleados en el mencionado Comercio Internacional, que se han ajustado a aquéllos. Efectivamente, son numerosos los contratos-tipo y las condiciones generales de compra venta que, siendo antes fuente principiapl de los usos, ahora se remiten a los INCOTERMS.

Podemos concluir con Phillippe Kahn que los INCOTERMS "representan una especie de redacción primaria de la costumbre internacional en materia de compra venta". (8)

(8) Citado por Eiseman, Frederic, INCOTERMS: Los Usos de la Venta Comercial Internacional, Segunda Edición, Banco Exterior de España, 1985, p. 40.

Es así como a los INCOTERMS se les puede reconocer un cierto valor normativo, como reglas supletorias interpretativas, reflejo de las practicas más corrientes en lo que se refiere a la compra venta internacional, sin perder de vista que dicha opinión no es compartida en todos los países a pesar de tener una mayor aceptación cada día, por los beneficios que ofrece.

B).- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.

Estos principios, en total tres, merecen especial atención, ya que en ellos radica la labor de normalización:

a).- Las reglas definen con la máxima precisión posible las obligaciones de las partes.

b).- Estas reglas han sido establecidas de acuerdo a las prácticas más generalizadas en el comercio internacional, con el fin de que puedan ser adoptadas por la mayoría de los países.

c).- Para los casos en que las prácticas vigentes acusen diferencias notables entre sí, se ha establecido el

principio de que el precio estipulado en el contrato celebrado basándose en los INCOTERMS, determinará las obligaciones mínimas del vendedor, dejando a las partes que estipulen en su contrato, si lo desean, otras obligaciones además de las previstas en las reglas.

Podemos añadir el principio de autonomía de la voluntad de las partes como parte de este último punto, que es principio motor de la compra venta en los diversos sistemas jurídicos nacionales. Ha sido este principio el que ha permitido el desarrollo de los usos comerciales y su actual vigencia.

C).- FUNCION.

Los INCOTERMS tienen una doble función. En primer lugar, son un método de identificación, mediante una denominación común. Esta evita largas discusiones y permite que las futuras partes contratantes delimiten la operación proyectada mediante el empleo de una corta fórmula. Con esto, los INCOTERMS responden a la necesidad de rapidéz que predomina en las transacciones internacionales de comercio. Es difícil de imaginar la celebración de una compraventa mediante un télex o fax, si las partes tuviesen que hacer una

exposición exhaustiva de las normas usuales cuya aplicación quieren estipular.

Por otro lado, los INCOTERMS tienen una función de armonización. Basta con que las partes se refieran a ellos, para que, automáticamente, se encuentren incorporadas al contrato todas las cláusulas que determinen las obligaciones que, en virtud de los usos, están comprendidas, de un modo característico, dentro del tipo de venta designado normalmente por el Término empleado.

Esta tipificación alcanza sólo a las obligaciones tipo del vendedor y del comprador, dándose siempre una serie de estipulaciones específicas que complementarán el contenido del contrato de compra venta internacional. Por otro lado, las cuestiones relativas al derecho general de las obligaciones tampoco estarán sometidas a esta reglamentación común aplicable al contrato por haberse utilizado un determinado Término Comercial; será el derecho nacional aplicable en cada caso el que regule esta materia, al menos por lo que respecta a sus disposiciones imperativas. (9)

(9) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 22.

"Esta doble limitación no debe dar lugar a falsas interpretaciones, ni permitir que los INCOTERMS se equiparen a las demás cláusulas del contrato de compra venta. No se tratará más que de una grave confusión, originada por el hecho de que muy frecuentemente, aquellos son conocidos con el nombre de cláusulas de "entrega", "riesgos" o "gastos", o en la práctica comercial americana con el de "Cláusulas de Precio" o de "cotización de precio". Esta dudosa terminología, se contenta con resaltar en cada caso uno de los elementos que forman parte del conjunto que constituyen las reglas cuya aplicación viene determinada por el empleo de cada uno de los INCOTERMS. Podemos ver que, en efecto, toda venta plantea problemas relacionados con los riesgos, los gastos, la entrega y el precio. Y la inserción de un contrato, de uno de los INCOTERMS, nos ofrecerá una serie de soluciones para estas diferentes cuestiones, de tal modo que sólo un abuso del lenguaje permitiría limitar sus efectos a uno de ellos, arbitrariamente privilegiado". (10)

(10) Idem. p.p. 22 y 23.

CAPITULO IV

OBLIGACIONES QUE ASUMEN LAS PARTES Y CARACTERISTICAS DE
LOS INCOTERMS.

Los INCOTERMS satisfacen la necesidad del comerciante de dar agilidad en el tráfico mercantil y gozan de una cierta seguridad, puesto que se valora el riesgo en que se incurre con la realización de las operaciones. Tiene características específicas que han quedado concretadas y definidas en cuanto a las respectivas responsabilidades, tanto del comprador como del vendedor.

Una parte esencial de la transacción comercial es el contrato de transporte internacional de mercancías, lo cual implica riesgos, mismos que pueden dar origen a un litigio.

Dentro de los INCOTERMS pueden estipularse cláusulas especiales, mismas que prevalecerán sobre lo establecido en éstos, pudiendo modificarlos o adicionarlos conforme a las necesidades de su comercio o las circunstancias del mercado. Así, "pueden algunos comerciales solicitar que la venta "CIF" incluya un seguro contra riesgos de guerra, además del seguro marítimo. En tal caso el

comprador podrá especificar el contratar: "INCOTERMS CIF", más seguros de riesgos de guerra". Entonces, el vendedor fijará su precio sobre esta base". (11)

En cuanto al contrato de transporte no hay que perder de vista que los INCOTERMS se aplican sólo a las relaciones entre comprador y vendedor. Esta relación no afecta directa ni indirectamente a las relaciones de alguno de ellos con el transportista. Sin embargo, la legislación sobre el transporte determinará la manera en que el vendedor deba cumplir su obligación de entrega de mercancía al transportista.

La siguiente descripción es una interpretación personal y tiene como fuente la Reproducción del Folleto 350 de la Cámara de Comercio Internacional sobre las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales: INCOTERMS 1980.

(11) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 221.

A).- FRANCO FABRICA. EX WORKS (EXW)

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

La compra venta en "fábrica", desde el punto de vista del vendedor es la fórmula más simple del Comercio Exterior, ya que las obligaciones del vendedor se limitan a tener la mercancía a disposición del comprador en la fábrica, para que éste pueda retirarla y transportarla. Es por ello que cuando una mercancía se ofrece en estas condiciones, generalmente su precio corresponde a su costo, aumentando en su caso el embalaje.

El comprador, al sufragar todos estos gastos originados por el transporte de la mercancía desde la fábrica hasta el lugar de destino, incluidos los de carga, soporta todos los riesgos. Lo anterior denota que este tipo de compra venta es menos favorable para el comprador, ya que carga con un máximo de responsabilidades: a éste corresponde realizar los trámites de exportación de mercancías, así como el pago de derechos de aduana, seguro de transporte y demás cargos. Esto explica el hecho de que en el ámbito del comercio internacional la compra venta "en fábrica" juega un papel secundario. Sólo se recurrirá a esta clase de compra venta

cuando las condiciones del mercado internacional permiten al proveedor imponérselas a sus clientes. Sin embargo, este tipo de compraventa es reconocido como habitual y con ese carácter se le conceptúa dentro del tráfico mercantil internacional, haciéndose patente en la práctica común.

2.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor debe entregar la mercancía conforme a los términos del contrato de compra venta, así como proporcionar todos los documentos que se exigen por el contrato en prueba de conformidad.

Es su obligación poner a disposición del comprador la mercancía, dentro del término pactado en el contrato y en el lugar convenido o que de manera habitual se utilice para la entrega de tales mercancías para que sean cargadas en los vehículos facilitados por el comprador.

Proporcionará el embalaje y los gastos necesarios para que el comprador se haga cargo de la mercancía, así como sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación, como lo son: el control de calidad, recuento, medida y peso.

Avisará al comprador de la fecha en que la mercancía estará a su disposición, debiéndose hacer este en un plazo razonable. El vendedor debe asumir todos los riesgos y sufragar todos los gastos que surjan de las operaciones de verificación (control de calidad, medida, recuento y peso) que deban realizarse para poner la mercancía a disposición del comprador.

El vendedor asume todos los riesgos y sufraga todos los gastos que las mercancías puedan provocar hasta que sean puestas a disposición del comprador, en los plazos previstos en el contrato y siempre que las mismas hayan sido debidamente individualizadas e identificadas como las mercancías objeto del contrato.

Deberá, asimismo, prestar al comprador toda la ayuda necesaria para obtener los documentos indispensables que se expidan en el país de entrega y/o de origen, que se requieran para la exportación o importación, o, en su caso, para tránsito por terceros países, siempre y cuando dicho comprador lo solicite y cargue con los riesgos y gastos.

3.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador debe hacerse cargo de la mercancía a partir del momento en que esté a su disposición en el lugar y en los plazos estipulados en el contrato, además de pagar el precio convenido.

Debe pagar los eventuales derechos arancelarios, tasas de exportación, sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde el momento en que se encuentre a su disposición, siempre y cuando haya sido especificado debidamente, es decir, separada o identificada claramente como las mercancías objeto del contrato.

Deberá sufragar los gastos adicionales originados en caso de que se reserve un plazo para retirar la mercancía y/o la elección del lugar de entrega y no hubiera dado tiempo a señalar las instrucciones necesarias. Asumirá los riesgos de la mercancía a partir del momento de vencimiento del plazo fijado, siempre y cuando haya sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato. Debe sufragar también los todos los gastos que se requieran para obtener los documentos que se expidan en el país de entrega o de origen y que se puedan necesitar para

efectos de la exportación, importación o para su tránsito por terceros países, el coste de los mismos e incluso los gastos del certificado de origen, licencia de exportación y tasas consulares.

B.- FRANCO VAGON. FREE ON RAIL/FREE ON TRUK.
FOR/FOT.

1.- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

"FOR" y "FOT" significan "Free on rail" y "Free on truk" siendo estos terminos sinonimos, ya que el término "truk" se refiere a los vagones de ferrocarril. La compra venta "Franco Vagon" es un tipo de venta muy extendido e inclusive predominante, alcanzando su mayor auge cuando las relaciones comerciales se dan entre países no costeros. Las fórmulas "free on rail" y "free on truck" se refieren al transporte ferroviario, pero sin excluir su aplicación al transporte de mercancías por carretera. Sin embargo, es muy difícil estipular este tipo de contrato cuando la compra venta se efectúa mediante transporte aéreo.

En la compra venta "franco vagón" el vendedor tiene un mayor número de responsabilidades y obligaciones que en la compra venta "en fábrica". En principio, se compromete a entregar la mercancía a bordo del vehículo estipulado, pero

el punto de partida no será el del domicilio comercial. La mercancía debe transportarse por cuenta y riesgo de dicho vendedor a una estación de ferrocarril o de autobuses y el punto de partida del vagón o del camión tiene que situarse de manera forzosa en el país del vendedor. "Cuando en el contrato se establezca que las mercancías han de ser entregadas en el puerto de destino, sobre un vagón o camión y después de haberse efectuado un transporte marítimo, haya corrido o no este por cuenta y riesgo del comprador, habrá que averiguar qué es lo que las partes han querido estipular; lo que sí podemos decir es que, en cualquier caso, no se podrá aplicar a este tipo de operación las reglas de compra venta "Franco Vagón". Quizá se pueda definir como una variante de la compra venta "CIF" o incluso como una compra venta al desembarque en la que la entrega se realiza en el destino una vez transportada la mercancía. En cambio, el Término "Franco Vagón", por oposición a la compra venta a distancia, supone una compra venta con expedición que es similar, en el ámbito terrestre, a la compra venta "FOB" (indicando puerto de embarque) en el marítimo". (12)

(12) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 57.

2.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor debe entregar la mercancía conforme a los términos del contrato de compra venta y proporcionar todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad. En caso de que las mercancías objeto del contrato constituyan la carga completa de un vagón o pesen lo suficiente para beneficiarse de las tarifas aplicables a los cargamentos en vagones completos, tiene la obligación de reservar con el suficiente tiempo, un vagón del tipo y dimensiones adecuados y equipado, en su caso, de lonas. Deberá cargarlo a su costa en el plazo acordado y en la fecha señalada. Dicho vagón será reservado y cargado de acuerdo al reglamento de la estación expedidora.

Cuando la mercancía no constituya la carga completa de un vagón o no alcance el peso completo para aplicar el beneficio de las tarifas de cargamentos en vagones completos, debe depositar la mercancía en un plazo o fecha acordados, en los depósitos de la estación ferroviaria o en un vehículo proporcionado por la misma, si este servicio estuviera comprendido en el precio del flete, salvo que el reglamento de la estación expedidora obligue al vendedor a cargar la mercancía por sí mismo dentro del vagón.

Sin embargo, si hay varias estaciones en el lugar de expedición, el vendedor podrá elegir la más conveniente, siempre y cuando en aquélla se acepte normalmente transportar mercancía al destino indicado por el comprador y salvo que éste se haya reservado el derecho a elegir la estación de expedición.

Debe el vendedor sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vagón cargado sea depositado en la estación de ferrocarril, o tratándose de que la carga no constituya un cargamento en vagón completo, hasta que la mercancía sea entregada en depósito en la estación de ferrocarril. Proporcionará por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía, a excepción de que se acostumbre, dependiendo de la naturaleza de la mercancía, expedirla sin embalar. Deberá asimismo, sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación -control de calidad, peso, medida y recuento- que sean necesarias para realizar el cargamento de la mercancía o para entregarla al cuidado del ferrocarril. Avisará inmediatamente al comprador que la mercancía está cargada o que ésta ha sido depositada en la estación de ferrocarril, y, si es costumbre, proporcionará por su cuenta al comprador la carta usual de porte. Facilitará, a petición del comprador y corriendo éste con los gastos, el

certificado de origen, prestando al mismo la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de procedencia y/o de origen y que pueden necesitar para efectuar la exportación, importación o su tránsito por terceros países, siempre y cuando sea expresamente solicitado por el comprador, corriendo éste con los gastos y riesgos.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador deberá proporcionar a su debido tiempo al vendedor las instrucciones necesarias para el envío de la mercancía, debiéndose hacer cargo de ésta desde el momento en que haya sido cargada o entregada en depósito en el ferrocarril. Pagará exactamente el precio contratado.

El comprador sufragará todos los gastos y asumirá los gastos y riesgos que pueda sufrir la mercancía desde el momento en que el vagón sobre el que esta cargada sea entregado al ferrocarril o en el caso de que no alcance el peso necesario para beneficiarse de las tarifas aplicables a los cargamentos en vagones completos, cuando la mercancía haya sido entregada al ferrocarril, debiendo pagar todos los derechos arancelarios y tasas exigibles en las exportaciones.

En caso de haberse reservado un plazo para dar al vendedor instrucciones precisas para la expedición y/o la elección del lugar de carga, y no las hubiera dado a tiempo, deberá el comprador sufragar los gastos adicionales derivados de esta situación y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía una vez que haya transcurrido el plazo concertado, siempre y cuando la mercancía hubiese sido debidamente individualizada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma como la mercancía objeto del contrato.

El comprador debe sufragar todos los gastos que haya de realizar para obtener los documentos que se expidan en el país de procedencia y/o de origen y que sean necesarios para efectuar la exportación, importación o tránsito por terceros países, incluso los del certificado de origen y tasas consulares.

C).- FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE. FREE ALONGSIDE SHIP. FAS.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

FAS significa "Free alongside ship" -Franco al costado del buque-. La característica principal de este

Término es que el vendedor cumple con sus obligaciones al depositar la mercancía al costado del buque, ya sea en el muelle o en lanchones, lo que significa que el comprador debe sufragar los costes y asumir todos los riesgos de la mercancía a partir de este momento. Es muy importante señalar que el presente Término exige que el comprador despache las mercancías para su exportación.

Anteriormente, se empleaba la expresión "franco borde", pero esta causó confusiones con la cláusula "franco a bordo", que es la traducción del vocablo inglés "free on board" y su abreviatura FOB.

Aquí el vendedor cumple con todas sus obligaciones en el momento en que la mercancía haya sido depositada en el lugar indicado para embarcarla, siendo el comprador responsable de los movimientos del barco y recibirá a bordo del mismo la mercancía, pagando el precio pactado. Correrá tanto con los riesgos como con los gastos de la mercancía cuando ésta sea puesta a su disposición en el muelle. "Debemos poner de relieve que la jurisprudencia inglesa no sigue el mismo criterio: se considerará que el vendedor no ha ejecutado el contrato "FOB" desde el momento en que no haya cargado la mercancía a bordo del buque de un modo efectivo, sea o no culpa del comprador. Además, no podrá

solicitar el precio como tal, sino como una indemnización por daños y perjuicios por incumplimiento de las obligaciones por parte del comprador; pero, desde el punto de vista inglés, se deriva otra consecuencia aún más importante, la no transmisión de los riesgos, lo que tiene una incidencia muy especial cuando se trata de compra venta de productos perecederos. (13)

En este tipo de compra venta son importantes los usos de determinados puertos marítimos, producto de las circunstancias técnicas portuarias, que crean serias complicaciones. Un ejemplo de ello es que el vendedor no puede entregar por si mismo al costado del buque o a bordo del mismo, o que las operaciones de manutención y embarque - cuyo coste suele estar comprendido en el flete- incumban a las autoridades portuarias competentes, a quienes deberán remitirse las mercancías. Tomando en cuenta lo anterior, algunos autores consideran que en esas condiciones es lo mismo contratar "FAS" que "FOB".

(13) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 71

Esto es una confusión grave que puede traer consecuencias significativas. Por ejemplo, un comprador firma un contrato tipo "FAS" respecto al suministro de papel. En este se añade, encima de la firma, una nota escrita a máquina que dice: Entrega "FOB". Esto daría lugar a un conflicto grave: mientras que el comprador cree que por haber agregado esta nota será el vendedor quien corra con los riesgos y gastos del embarque, el vendedor sostiene que a pesar de dicha cláusula, los gastos y riesgos recaen sobre el comprador porque así lo determinan los usos del ramo y del puerto, ya que a estos efectos la compra venta "FOB" se asimila a la compra venta "FAS". Esto es insostenible y por ello los INCOTERMS tienen el mérito de haber diferenciado en forma clara la compra venta "FAS" de la compra venta "FOB". Este último tipo de compra venta es más frecuente en el ámbito de las relaciones internacionales. La diferencia entre ambos tipos de compra venta no es solo "el hecho de que mientras que en la venta "FAS" los riesgos y los gastos se transmiten una vez entregada la mercancía al costado del buque, y en la compra venta "FOB" el criterio determinante sea el hecho de sobrepasar la borda del buque.

Más importante que esto es el hecho de que para los "Incoterms" la compra venta "FAS" es una compra venta interna. En otras palabras: la exportación es completamente

un asunto del comprador; es éste quien ha de sufragar los gastos de aduana y en su caso quien habrá de asumir el riesgo de la obtención de la licencia de exportación". (14)

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación es entregar la mercancía conforme a lo pactado en el contrato de compra venta y facilitar todos los documentos exigidos por el contrato como prueba de conformidad. Dicha entrega de mercancía en el costado del buque será en el lugar de carga que designe el comprador, en el puerto de embarque pactado, según la costumbre del puesto y en el plazo y fecha convenidos. Una vez realizada la entrega de mercancía al costado del buque, deberá notificarlo sin demora al comprador. Debe prestar al comprador toda la ayuda para obtener la licencia de exportación o cualquier tipo de autorización administrativa para tal efecto, siempre y cuando sea solicitado por el mismo comprador, siendo por su cuenta y riesgo.

(14) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 72.

A reserva de que el buque designado por el comprador no llegue a tiempo, no se pueda cargar la mercancía, termine el plazo hábil de carga del buque antes de la fecha acordada, no de a tiempo instrucciones detalladas o no haya designado a tiempo el barco, sufragará todos los gastos y asumirá todos los riesgos que la mercancía pueda sufrir hasta el momento en que haya sido efectivamente entregada al costado del buque en el puerto de embarque convenido, incluyendo los gastos derivados de cualquier trámite que deba realizar para entregar la mercancía al costado del buque. Deberá proporcionar por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía, a menos que la costumbre sea enviarla sin embalar, así como sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación -control de calidad, medida, peso y recuento- necesarios para la entrega de la mercancía. En cuanto a la documentación, deberá facilitar al comprador, cuando lo solicite y corra con los gastos, el certificado de origen, así como todos los demás documentos expedidos en el país de procedencia o de origen (exceptuando el conocimiento de embarque y/o los documentos consulares) que el comprador pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino y, en su caso, proporcionará por su cuenta el documento habitual que pruebe que se ha entregado la mercancía al costado del buque designado.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador deberá notificar al vendedor en tiempo, el nombre del buque, el lugar donde se efectuará la carga en el mismo así como la fecha en que se realizará el embarque.

Deberá sufragar todos los gastos ocasionados a la mercancía y asumirá todos los riesgos que ésta pueda correr desde el momento en que haya sido entregada efectivamente al costado del buque en el puerto que haya sido designado, en la fecha o dentro del plazo pactado y pagar el precio convenido.

Sufragará todos los gastos adicionales ocasionados si el buque designado por él no llega a tiempo, no se pueda cargar la mercancía o termina el plazo hábil de carga del buque antes de la fecha acordada. También asumirá los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde el momento en que el vendedor la haya puesto a disposición del comprador, siempre y cuando dicha mercancía haya sido debidamente individualizada.

Soportará cualquier gasto adicional en caso de no haber designado a tiempo el barco, o si, habiéndose reservado la posibilidad de fijar un plazo para hacerse cargo de la

mercancía o el derecho de elegir el puerto de embarque, no hubiera dado a tiempo las instrucciones detalladas. Asumirá todos los riesgos de las mercancías desde la fecha de vencimiento del plazo pactado para la entrega, siempre y cuando las mercancías hubiesen sido debidamente individualizadas.

En cuanto a los documentos, el comprador sufragará los costes y cargas producto de la obtención de la licencia de exportación o cualquier tipo de autorización administrativa necesaria para exportar la mercancía, del certificado de origen y otros documentos expedidos en el país de procedencia o de origen necesarios para importar o transitar por terceros países.

D).- FRANCO A BORDO. FREE ON BOARD. FOB.

1.- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

"FOB" significa "Free on board" -franco a bordo-. Su peculiaridad es que el vendedor entrega la mercancía a bordode un buque y en el puerto de embarque pactado, designado debidamente en el contrato de compra venta. Los riesgos de pérdida o daño que pueda experimentar la mercancía

se transfiere de vendedor a comprador desde el momento en el cual dicha mercancía sobrepasa la borda del buque.

Las compra ventas "FOB" y "CIF" son los dos tipos más comunes si el comercio marítimo se realiza sin utilización de contenedores. Dos terceras partes del comercio mundial es marítimo, de lo cual se desprende la importancia de este tipo de compra venta, mismo que se ha transformado por las diversas prácticas de asociaciones comerciales, "y al mismo tiempo, ha estado fuertemente influenciada por la jurisprudencia.

David Sasson, en un estudio que ha realizado en torno a la compra venta "FOB", describe más de dos mil resoluciones recogidas exclusivamente en el ámbito del derecho angloamericano". (15)

Por otra parte, en el Derecho Germánico la cláusula "FOB" "fue durante mucho tiempo objeto de una teoría muy peculiar. Se le consideraba como una simple estipulación relativa a los gastos.

(15) Sasson, David. CIF and FOB Contracts, Londres, 1968, citado por Eiseman, Op. Cit. p. 83.

Dichos gastos serían sufragados por el vendedor hasta que la mercancía fuese embarcada a bordo del buque; mientras que el comprador, a partir del momento en que la mercancía saliese de la fábrica, asumiría los riesgos que se derivasen de la pérdida o deterioro fortuito de la misma" (16)

Sin embargo, "los Incoterms tienen el mérito de haber contribuido a la consolidación de la práctica comercial vigente en el ámbito internacional y que ha sido confirmada por la Ley Francesa, cuyo artículo 35 establece que cualquier cláusula franco a bordo obliga al vendedor a efectuar la entrega a bordo del buque". (17)

Cuando se tienen relaciones comerciales con los Estados Unidos de Norteamérica, es especialmente importante señalar a los INCOTERMS, debido a que "no todo el mundo sabe que los americanos, aparte de emplear la cláusula "FOB" en su más amplio sentido, emplean otros cinco contratos "FOB".

(16) Eiseman, F., Op. Cit. p.484.

(17) Ibidem. p. 84

Si se estipula "FOB" "Boston" no hay que entender que se está ante una compra venta en la que deba efectuarse la entrega de la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en este caso Boston, y por cuenta y riesgo del vendedor. Tal compra venta sólo tiene lugar cuando se estipula la siguiente cláusula "FOB Vessel Boston". Si se omite la palabra "vessel" se puede haber estipulado cualquiera de los cinco siguientes contratos:

1).- "Franco a Bordo" (de un camión, de un vagón, de un avión, etc.) en Boston; 2).- Flete o porte pagado hasta Boston; 3).- Franco al puerto de Boston; 4).- Franco al costado del buque en Boston; y por último, 5).- Franco a bordo en Boston (puerto de destino) que es igual a "sobre buque Boston".

Ante esto, se comprende por qué, incluso, los mismos autores de las "Revised American Foreign Trade Definitions-1941", que emplean estas cláusulas llamadas "FOB", tienden a dar preferencia a los "Incoterms". (18)

(18) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 84.

En la práctica, existen confusiones surgidas del empleo de determinadas cláusulas de precio. Aunque el precio deba pagarse en base a la cantidad y calidad desembarcada, a la llegada, mientras que el vendedor efectúe la entrega en el puerto de embarques y el comprador se encargue del transporte y del seguro marítimo, estaremos frente a una compra venta "FOB".

Esta estipulación no afecta a la esencia de la compra venta "FOB". Por ejemplo, "en un contrato se estipula una entrega "FOB" Abidjan de 1000 toneladas de plátanos, a un precio de \$ U.S. 90 por tonelada, calidad verde con aceptación en el puerto de desembarque que es Marsella. El vendedor embarca 1050 toneladas de la calidad estipulada. Al llegar a su destino, y por razones ajenas a las partes, la inspección elimina 130 toneladas por no ser de calidad verde. Entonces, no podrá obligarse al vendedor a reembolsar al comprador una parte del flete, proporcional a la cantidad rechazada, ya que ha cumplido su contrato en el lugar concertado y no le atañe el transporte. Por otra parte, el comprador no tendrá que pagar más que el precio de la cantidad aceptada, es decir, 920 toneladas. Si, por cualquier riesgo marítimo -normalmente cubierto por el seguro- la mercancía se hubiese perdido, el comprador hubieree debido

abonar la cantidad embarcada que figurase como tal en el conocimiento de embarque". (19).

Otra variante de la compra venta "FOB" es que el vendedor intervenga como agente del comprador, para ocuparse del flete o del seguro.

El vendedor aquí, frente a los transportistas marítimos actúa en su propio nombre, pero por cuenta del comprador. Esta es la diferencia esencial entre la compra venta "C&F" y "CIF".

En estas últimas el costo del transporte y los trámites está englobado en el precio de la compra venta, mientras que en la compra venta "FOB", el vendedor hace una factura del precio "FOB" y otra separada de lo que haya pagado por cuenta del comprador y no en virtud del contrato de compra venta sino de una especie de mandato.

(19) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 85.

2.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía conforme a los términos del contrato de compra venta, facilitando todos los documentos que el contrato exija en prueba de conformidad. La entrega será a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según la costumbre del puerto y en la fecha o dentro del plazo pactado. Lo anterior será comunicado sin demora al comprador.

Deberá obtener la licencia de exportación y cualquier otra autorización administrativa necesaria para exportar la mercancía por su cuenta y riesgo. Respecto a la demás documentación proporcionará a su costa el documento habitual limpio que demuestra la entrega de la mercancía a bordo del buque designado. Facilitará al comprador si lo solicita y por cuenta de éste último, el certificado de origen. Asimismo, deberá prestar al comprador, si lo solicita y corre con los riesgos y gastos, toda la ayuda necesaria para conseguir el conocimiento de embarque y demás documentos aparte del certificado de origen, que se expidan en el país de embarque y/o origen y que pueda necesitar para exportar la mercancía en el país de destino o para su tránsito por terceros países.

Sufragará todos los riesgos y gastos que pueda sufrir la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque designado, incluyendo todos los impuestos, tasas y cargas exigibles por el hecho de la exportación así como todos los gastos derivados de cualquier trámite que deba realizarse para cargar la mercancía a bordo del buque.

Lo anterior a reserva de que se designe debidamente el término, o si, habiéndose reservado un plazo para hacerse cargo de la mercancía y/o elección del puerto de embarque, el comprador no diera las instrucciones precisas con la necesaria anticipación, el buque elegido no se presentare en la fecha fijada o antes de que termine el plazo previsto, o no se pudiese embarcar la mercancía.

Dicho vendedor deberá proporcionar el embalaje habitual de la mercancía, a excepción de que se tenga por costumbre en ese comercio mandarla sin embalar.

Asimismo sufragará todos los gastos de las operaciones de verificación necesarios para entregar la

3.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador deberá fletar un buque o reservar el espacio en el mismo, corriendo con los gastos correspondientes, notificando al vendedor con la debida identificación el muelle de carga, la fecha de entrega y el nombre del buque, además de la fecha de carga de las mercancías en el barco correspondiente.

En caso de que el buque que el mismo eligió no se presente en la fecha fijada o antes de que termine el plazo previsto, no se pueda embarcar la mercancía o termine el plazo hábil de carga antes de la fecha pactada, o antes de vencido el plazo previsto, sufragará todos los gastos adicionales y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha en que expire el plazo, siempre y cuando la mercancía esté debidamente individualizada e identificada como la mercancía objeto del contrato. Sufragará, asimismo, todos los gastos y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía a partir del momento en que se sobrepase efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque designado y pagar el precio contratado.

El comprador debe, en caso de no designar buque en tiempo o si habiéndose reservado un plazo para hacerse cargo de la mercancía o la elección del puerto de embarque y no diera las instrucciones precisas con la anticipación necesaria, sufragará todos los gastos suplementarios y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde la fecha en que se cumpla el plazo concertado para la entrega, siempre y cuando la mercancía esté debidamente individualizada e identificada como la mercancía objeto del contrato.

Deberá pagar los gastos de obtención y coste del conocimiento de embarque si lo solicitó al vendedor, además de los documentos necesarios para importar la mercancía en el país de destino o tránsito por terceros países. También sufragará los gastos realizados para obtener el certificado de origen y demás documentos mencionados, así como los de los documentos consulares.

E.- COSTO Y FLETE. COST & FREIGHT. C&F.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

Este Término se caracteriza porque el vendedor debe sufragar todos los gastos necesarios y el flete, para

transportar la mercancía al lugar de destino, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier incremento de los costes, se transfieren del comprador al vendedor desde el momento en que la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.

"La compra venta "C&F", jamás ha gozado de un gran favor en los medios comerciales afectados por ello. Cuando se ha estipulado esta variante, la mayoría de las veces no ha sido por razones de orden comercial, sino por atenerse a prescripciones administrativas promulgadas en el país importador. Y el fin que tienen estas disposiciones es obligar al importador a que se dirija a una compañía de seguros de su propio país y concluya el contrato en su moneda nacional. Esta restricción a la libertad contractual sigue siendo discutida". (20)

Este tipo de compra venta es producto de las técnicas modernas de navegación comercial y del desarrollo que ha alcanzado la utilización de este tipo de transporte.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

Es obligación del vendedor entregar la mercancía conforme a los términos de lo pactado, facilitando todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad.

Deberá contratar a su costa, en condiciones habituales, el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, siguiendo la ruta habitual en buques -se excluye a los veleros- del tipo generalmente utilizados para transportar el género de mercancías que fueron objeto del contrato. Es su obligación pagar el flete y los gastos de descarga en el puerto de desembarque que puedan exigir la línea regular de navegación, al efectuarse la carga en el puerto de embarque.

El vendedor deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa necesaria para tal efecto.

Deberá cargar a su costa la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en el plazo o fecha pactados. En caso de no haber estipulación de fecha o plazo concretos, embarcará la mercancía en un plazo razonable, notificando al comprador sin demora.

El vendedor asume todos los riesgos de la mercancía hasta que haya efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, a reserva de que no hubiese dado a tiempo las instrucciones, si se reservó un plazo para embarcar la mercancía o elegir el puerto de destino.

Deberá proporcionar sin demora y a su costa un conocimiento de embarque limpio y negociable para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía embarcada. El conocimiento de embarque debe amparar la mercancía contratada, ser fechado dentro del plazo pactado para el embarque y permitir que, a través de endoso o cualquier otra fórmula, pueda ser entregada la mercancía al comprador o representante autorizado por el mismo.

El conocimiento de embarque consiste en un juego completo de ejemplares de conocimientos de "a borda" o de "embarcado", o bien un conocimiento de "recibido y embarcado" debidamente endosado por la compañía naviera y que pruebe que la mercancía se encuentra a bordo del buque; este endoso deberá estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque. Si el conocimiento de embarque hace alguna

referencia a la póliza de fletamento, el vendedor deberá proporcionar también un ejemplar de este documento.

Cabe mencionar que un conocimiento de embarque limpio es aquél que no contiene cláusulas superpuestas en las que se declare de manera expresa que el embalaje o la mercancía son defectuosos. Sin embargo, no altera el carácter de conocimiento limpio la inclusión de:

a).- Cláusulas que no hagan constar expresamente que la mercancía o el embalaje tienen algún defecto -por ejemplo, "vidones usados", "cajas de segunda mano", etc.

b).- Cláusulas a través de las cuales el transportista declare ignorar el contenido, peso, medida, calidad o las especificaciones técnicas de la mercancía.

c).- Cláusulas que liberen al transportista de la responsabilidad por riesgos derivados de la naturaleza de la mercancía o del tiempo de embalaje.

El vendedor deberá proporcionar a su costa el embalaje habitual de la mercancía, a excepción de que se

tenga por costumbre en el comercio del ramo enviarla sin embalar.

Sufragará los gastos derivados de las operaciones de verificación o inspección -medida, peso, control de calidad y recuento- necesarios para cargar la mercancía. Asimismo, deberá pagar todos los derechos y tasas que deban abonarse por la mercancía hasta el momento de ser embarcado, incluyendo los impuestos, derechos y cargas exigibles por el hecho de su exportación, así como los gastos derivados de cualquier trámite que pueda realizarse para cargar la mercancía a bordo del buque.

El vendedor también tiene la obligación de facilitar al comprador, cuando lo solicite y corra con los gastos, el certificado de origen y la factura consular.

Prestará al comprador, si éste lo solicita y corre con los gastos y riesgos, toda la ayuda necesaria para conseguir cualquier documento, salvo el certificado de origen y la factura consular, expedido en el país de embarque y /o de origen y que pueda necesitar el comprador para importar la mercancía en el país de destino o para transitar por terceros países.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador deberá, primero que nada, pagar el precio acordado y aceptar los documentos cuando el vendedor se los presente, si se ajustan a las estipulaciones establecidas en el contrato de compra venta.

Tiene la obligación de recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y pagar, con excepción del flete, todos los gastos que hayan ocasionado las mercancías durante el transporte por mar hasta su puerto de destino, así como los gastos de descarga e incluso los gastos de gabarraje y derechos de muelle, salvo que se encuentren comprendidos en el flete o hayan sido cobrados por la compañía naviera a la hora de pagar dicho flete. Aunque es importante señalar que si la mercancía se vende "C&F landed" -Costo y Flete sobre muelle- los gastos de descarga, incluidos los de gabarraje y derechos de muelle, corren por cuenta del vendedor.

El comprador asume todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde el momento en que haya sobrepasado efectivamente la borda del buque en el puerto de embarque. En caso de que se hubiera reservado un plazo para embarcar la mercancía o elegir el puerto de destino y no hubiese dado a tiempo las instrucciones, soportará el comprador los gastos

adicionales que ello hubiese ocasionado y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha en que se extinga el plazo acordado para el embarque, siempre y cuando dicha mercancía haya sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Sufragará los gastos realizados para obtener el certificado de origen y los documentos consulares, así como su coste. Lo mismo ocurrirá con respecto a los documentos expedidos en el país de embarque o de origen y que sean necesarios para importar la mercancía en el país de destino o para transitar por terceros países.

Tiene la obligación de pagar los derechos arancelarios, así como los demás derechos y tasas exigibles por el hecho de la importación.

El comprador deberá obtener y facilitar por su cuenta y riesgo la licencia, el permiso de importación o documento similar que pudiese necesitar para la importación de la mercancía.

F.- COSTO, SEGURO Y FLETE. COST, INSURANCE AND FREIGHT. CIF.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

Este Término es idéntico a "C&F", con la salvedad de que el vendedor debe proporcionar, además, una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de pérdida o daño de las mercancías durante su transporte. El vendedor contratara la póliza con el asegurador y pagará la prima del seguro, mientras que el comprador debe tener en cuenta que, bajo este Término, en disparidad con lo que ocurre con "flete o porte y seguro pagados hasta" (FPA) el vendedor sólo está obligado a cubrir el seguro mínimo.

La compra venta "CIF" es generalmente marítima y se ha desarrollado a partir de la transacción "FOB". Ripert considera que "la compra venta "FOB" se convertiría en "CIF", cada vez que el vendedor "FOB" aceptase "ocuparse" del flete y del seguro; actuando entonces como un mandatario del comprador "FOB", o al menos por cuenta de éste". (21)

(21) Eiseman, Frederic, Op. Cit. p. 100.

Aquí se da al vendedor "CIF" la calidad de un mandatario al igual que R. Rodiere, "ya que éste enfoca la cuestión desde el punto de vista del derecho francés, sistema que, en contra de la mayoría, vincula la transmisión de la propiedad al mutuo consentimiento de las partes". (22) Sin embargo, los INCOTERMS se abstraen de cualquier cuestión relativa a la transmisión de la propiedad, cuestión que se regula por el derecho nacional aplicable en cada caso.

Además, conforme al "espíritu de los "Incoterms", el vendedor "CIF" no es un mandatario". (23) El precio "CIF" no es la suma del precio de la mercancía más el importe del flete y del seguro, sino que el precio "C&F" es un precio global. Y esta práctica comercial se ha capturado en los INCOTERMS por ser predominante en la práctica comercial internacional.

No hay nada que diferencie las obligaciones que incumben al comprador "C&F" de las que recaen sobre el comprador "CIF", salvo que el seguro contra riesgos de guerra correrá siempre a cargo del comprador.

(22) Rodiere, R., *Droit Maritime*, Dalloz, París, 1969, p. 332. Citado por Eiseman, F. Op. Cit. p. 100.

(23) *Idem*. p. 101.

"El contrato" CIF" apareció en Francia por primera vez en el año de 1862 ante los Tribunales de Apelación de Rennes y Rouen. Fuese o no pura coincidencia, también aparece en ese año en Inglaterra con el asunto Tregelles V. Sewell. En aquél momento la compra venta "FOB" ya se llevaba practicando desde hacía al menos cincuenta años. Pero no hay nada que pruebe que la compra venta "CIF" no se conociese con el comercio marítimo mucho antes de que apareciese públicamente en las audiencias". (24)

Este Término se modifica a través del progreso técnico y de los procedimientos mercantiles dados en el comercio internacional, proyectando, como consecuencia, las prácticas más comunes del comercio internacional en los INCOTERMS. En cuanto a las condiciones del seguro, "de acuerdo con uno de los principios fundamentales de los "Incoterms", en semejante caso excepcional, se debe entender que el precio fijado en el contrato determina las obligaciones mínimas que corresponden al vendedor, y que en este caso será la contratación de un seguro en las condiciones "FPA". (25)

(24) Sasson, CIF and FOB Contracts, Londres, 1968, p. 15. Citado por Eiseman, F., Op. Cit. p. 102.

(25) Eiseman, F., Op. Cit. p. 103.

Hay que tener en cuenta que las reglas de interpretación que son los INCOTERMS pueden ser sustituidas, siempre por lo que las partes acuerden expresa o tácitamente, debido a su flexibilidad.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es la de entregar la mercancía de acuerdo con los terminos del contrato de compra venta y facilitar todos los documentos exigidos por el mismo en prueba de conformidad. Deberá contratar a su costa y en las condiciones habituales, el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, siguiendo la ruta habitual y en buques -excluyendo a los veleros- del tipo generalmente utilizados para el transporte del género de mercancías que han sido objeto del contrato y deberá pagar, además, el flete y los gastos de descarga en un puerto de desembarque que puedan exigir la línea regular de navegación, al efectuarse la carga en el puerto de embarque.

El vendedor deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa que pueda ser necesaria para la exportación de la mercancía.

Deberá cargar a su costa, la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo convenido. Si no se estipuló fecha o plazo concreto, embarcará la mercancía dentro de un plazo razonable, notificándolo al comprador inmediatamente.

Proporcionará a su costa y con carácter de transferible una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte a que de lugar el contrato. El seguro deberá contratarse con una compañía de seguros de buena reputación, debiendo cubrir el precio "CIF" más un diez por ciento y formalizado en moneda estipulada en el contrato.

Los riesgos de transporte no incluirán a aquéllos que pertenezcan las actividades comerciales específicas o que el comprador desee asegurar por separado, salvo estipulación en contrario. Entre estos riesgos particulares que exigen consideración y acuerdos previos entre comprador y vendedor para quedar cubiertos, se encuentran los de robo, pillaje, derrame, rotura, desconchado, condensación, deterioro por contacto con otras mercancías, así como otros riesgos peculiares a cualquier rama de comercio.

Sólo a petición del comprador y por su cuenta, concertará el vendedor el seguro de riesgos de guerra, de ser posible en la misma moneda en que se realizó el contrato.

Deberá asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, salvo que se hubiere reservado un plazo para embarcar la mercancía o elegir puerto de destino y no se hubieran dado a tiempo las instrucciones.

El vendedor deberá proporcionar a su costa y sin demora un conocimiento de embarque limpio y negociable, para el puerto de destino convenido, así como la factura de la mercancía embarcada y la póliza de seguro. De no estar listo este último documento en el momento de presentar los documentos, deberá entregar un certificado de seguro expedido por los aseguradores, que conceda al portador iguales derechos a los que tendría que estar en posesión el de la póliza.

El conocimiento de embarque debe amparar la mercancía contratada, estar fechada dentro del plazo estipulado para el embarque y permitir que mediante endoso o cualquier otra fórmula pueda ser entregada la mercancía al

comprador o representante autorizado por el mismo. El conocimiento de embarque también consiste en un juego completo de ejemplares de conocimientos de "a bordo" o de "embarcado", o bien un conocimiento de "recibido y embarcado", debidamente endosado por la compañía naviera y que pruebe que la mercancía se encuentra a bordo del buque. Dicho endoso deberá estar dentro del plazo estipulado para el embarque. Si el conocimiento de embarque hiciera alguna referencia a la póliza de fletamento, el vendedor deberá proporcionar también un ejemplar de este documento. Es importante señalar que el conocimiento de embarque limpio no tiene cláusulas superpuestas que declaren que la mercancía o embalaje son defectuosos.

No cambia el carácter de conocimiento limpio:

a).- Las cláusulas que no señalen de manera expresa que el embalaje o mercancía son defectuosos.

b).- Las cláusulas liberatorias de responsabilidad para el transportista, por riesgos derivados de la naturaleza de la mercancía o del tipo de embalaje.

c).- Las cláusulas a través de las cuales el transportista declare ignorar el peso, contenido, calidad, medida o especificaciones técnicas de la mercancía.

Es importante la obligación del vendedor de proporcionar a su costa el embalaje acostumbrado de la mercancía, excepto que sea habitual enviarla sin embalar en el comercio del ramo.

El vendedor debe sufragar los gastos producto de la verificación -control de calidad, medida, peso y recuento- necesarios para cargar la mercancía.

Deberá pagar los derechos y tasas causados por la mercancía hasta que ésta sea embarcada, incluyendo impuestos, derechos y cargas exigibles de la exportación, además de los gastos producto de cualquier trámite que deba realizarse para cargar la mercancía a bordo del buque.

Facilitará al comprador el certificado de origen y la factura consular, cuando lo solicite y corra con los gastos, además de prestar al comprador la ayuda necesaria para conseguir otro documento expedido en el país de embarque o de origen y que pueda necesitar el comprador para importar la mercancía en el país de destino o para tránsito

por terceros países, siempre y cuando éste lo solicite y corra con los gastos y riesgos.

3.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Su principal obligación es la de pagar el precio convenido y aceptar los documentos cuando el vendedor se los presente, si se ajustan a lo pactado en el contrato de compra venta.

El comprador recibirá la mercancía en el puerto de destino señalado en el contrato y pagará, con excepción del flete y seguro marítimo todos los gastos ocasionados por las mercancías durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino. También pagará los gastos de descarga, los gastos de gabarraje y derechos de muelle, excepto que estén comprendidos en el flete o hayan sido cobrados por la compañía naviera a la hora de pagar el flete. Es importante señalar que si se concerta un seguro contra riesgos de guerra, será por cuenta del comprador.

Si la mercancía se vende "CIF Landed" (coste, seguro y flete sobre muelle) los gastos de descarga, incluidos los de gabarraje y derechos de muelle, corren por cuenta del vendedor.

El comprador asume todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento en que sobrepase de manera efectiva la borda del buque en el puerto de embarque.

Si el comprador se hubiese reservado un plazo para embarcar la mercancía y/o elegir el puerto de destino y no hubiera dado a tiempo las instrucciones, deberá soportar todos los gastos ocasionados por ello y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde la fecha en que se extingue el plazo acordado para el embarque, siempre y cuando aquella hubiese sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Deberá sufragar los gastos y costes realizados para obtener el certificado de origen, los documentos consulares y cualquier documento expedido en el país de embarque o de origen, y que sea necesario para el comprador con el fin de importar la mercancía en el país de destino o para que circule por terceros países.

El comprador pagará los derechos arancelarios, así como los demás derechos y tasas exigibles por el hecho de la importación. Asimismo, obtendrá y facilitará el permiso de importación o documento similar que pudiese necesitar para la

importación de la mercancía en destino, por su cuenta y riesgo. Lo mismo ocurrirá con la licencia de importación.

G.- FRANCO SOBRE BUQUE. EX SHIP. EXS.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

La compra venta "Sobre buque", a diferencia de la compra venta "CIF", venta a la salida o de expedición, es una venta a la llegada o en destino. En este tipo de compra venta, el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino indicado en el contrato de compra venta. Aquí, el vendedor corre con todos los gastos y asume todos los riesgos de transporte de la mercancía hasta el punto de destino.

La compra venta "EXS" -Ex ship o franco sobre buque- así como la compra venta "Sobre muelle", desempeña una función secundaria dentro del comercio internacional. "Se puede afirmar que las dos modalidades principales del contrato "al desembarque" reconocidas por el derecho francés, a saber, "la compra venta sobre buque a determinar" y la "compra venta sobre embarque" han sido sustituidas por las compra ventas "CIF" (o "C&F" Y "FOB"). (26)

(26) Eiseman, F., Op. Cit. p. 127.

Sin embargo, los INCOTERMS consideran a esta compra venta como usual, incluso "estando su empleo en regresión. Todo dependerá de la situación del mercado y de las posibilidades que se ofrezcan a las partes. Si la situación del mercado es favorable para el comprador, podrá estipular "peso entregado" incluso "sobre buque" pero, normalmente, en este caso tendrá que pagar un precio más elevado que si emplea una de las clásicas compra ventas "CIF" o "FOB". (27)

"Las reglas propuestas por la CCI tienen el mérito de haber contribuido a esclarecer la situación, evitando una serie de malentendidos que podrían producirse en torno a las obligaciones que corresponden al vendedor y al comprador.

De este modo disminuye el número de casos en los que las partes estipulando "CIF" lo que en realidad querían era contratar "Sobre buque" y viceversa. así, por ejemplo, en el mercado de la madera se estipula una compra venta "CIF" teniendo que ser transportadas las mercancías por vía fluvial, siendo en realidad un contrato al desembarque y no

(27) Eiseman, F., Op. Cit. p. 127.

al embarque, ya que el vendedor corre con los riesgos durante todo el transporte hasta que llega la madera a su destino".

(28)

Dichas indicaciones erróneas pueden evitarse debido a las facilidades que ofrecen a los contratantes los INCOTERMS. "Y en ello reside el principal interés de las reglas que regulan la compra venta "Franco sobre buque".

(29)

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor debe entregar la mercancía conforme a los términos pactados, facilitando todos los documentos exigidos por el contrato como prueba de conformidad.

Deberá tener la mercancía efectivamente a disposición del comprador, en los plazos previstos por el contrato, a bordo del buque, en el lugar de descarga habitual en el puerto convenido y de manera que pueda ser retirada del buque utilizando los medios de descarga que se adecúen a la naturaleza de la mercancía.

(28) Eiseman, F., Op. Cit. p.p. 127 y 128.

(29) Idem.

72

Deberá sufragar los gastos y asumirá los riesgos que pueda sobre la mercancía hasta ser puesta efectivamente a disposición del comprador, de conformidad con el párrafo anterior, y siempre y cuando haya sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Es su obligación proporcionar el embalaje habitual de la mercancía a su costa, excepto que sea costumbre en el comercio del ramo enviarla sin embalar.

Es obligación del vendedor sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación -control de calidad, peso, medida y recuento- necesarios para poner la mercancía a disposición del comprador, avisándole sin demora y por su cuenta, de la fecha prevista para la llegada del buque designado y proporcionarle a su debido tiempo el conocimiento de embarque u orden de entrega y /O cualquier otro documento que el comprador necesite para hacerse cargo de la mercancía.

Debe dar al comprador el certificado de origen y la factura consular, si éste lo solicita, corriendo por cuenta y riesgo de dicho comprador. Asimismo, le prestará la ayuda necesaria para conseguir cualquier documento que sea

expedido en el país de embarque o de origen y que el comprador pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino y, en su caso, para transitar por tercer país. Lo anterior, siempre y cuando el comprador lo solicite y corra por su cuenta y riesgo.

3.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Es obligación principal del comprador pagar el precio pactado en el contrato de compra venta, haciéndose cargo de la mercancía tan pronto como se haya puesto a su disposición.

Sufragará todos los gastos y asumirá todos los riesgos que pueda ocasionar y correr la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta de manera efectiva a su disposición y si fue debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Deberá correr con todos los gastos y costes que haya erogado el vendedor para conseguir el certificado de origen, la factura consular y demás documentos expedidos en el país de embarque o de origen, necesario para la importación o tránsito de la mercancía por terceros países.

Obtendrá por su cuenta y riesgo, todas las licencias o documentos necesarios para el desembarque y la importación de la mercancía.

Los derechos arancelarios y los gastos de despacho de las mercancías serán por su cuenta así como los demás derechos y tasas exigibles, causadas por la importación de las mercancías y/o su desembarque.

H.- FRANCO SOBRE MUELLE. EX QUAY. EXQ.

"Ex Quay" (franco sobre muelle), significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino indicado en el contrato de compra venta. El vendedor asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía hasta dicho punto.

Se usan dos contratos: "EX QUAY duty paid" (franco sobre muelle, libre de derechos) y, "EX QUAY, duties on buyers account" (franco sobre muelle, derechos por cuenta del comprador); en el segundo, la responsabilidad del despacho de la importación de la mercancía corre por cuenta del comprador y no del vendedor.

"Los "Incoterms" recogen en un sólo capítulo las dos variantes de la compra venta "sobre muelle", a saber: "libre de derechos" y "derechos por cuenta del comprador", siendo su uso bastante corriente en el comercio...un vendedor de ultramar preferirá utilizar la fórmula "derechos por cuenta del comprador", salvo que en el puerto tenga un agente o representante. Pero si el vendedor se encuentra en el mismo lugar de la venta, y como de cualquier manera va a tener que proporcionar la licencia de importación, preferirá entregar la mercancía "libre de derechos". Como quiera que sea, los "Incoterms" recomiendan que no se estipule simplemente "sobre muelle", sino que siempre se especifique si la compra venta se concluye "libre de derechos" o "derechos por cuenta del comprador". Será el único modo de evitar cualquier tipo de malentendido en cuanto a la determinación de la responsabilidad que incumbe a cada una de las partes en relación con el permiso de importación, derechos de aduana, etc." (30)

"La compra venta "sobre muelle" es un contrato tipo de venta a la llegada (o en destino) por oposición a las

(30) Eiseman, F., Op. Cit. p. 136.

compra ventas de expedición (o a la salida) como son las ventas "C&F" y "CIF".

Por eso no aparecen para nada en el contrato ni el puerto de embarque, ni el itinerario, ya que esto no atañe más que al vendedor. Por otra parte, es evidente que de acuerdo con la naturaleza del contrato, será el vendedor quien corra con todos los riesgos hasta el momento en que se ponga la mercancía a disposición del comprador en el lugar pactado en el puerto de destino. Se trata de una venta sencilla, como lo es, aunque en distinto ámbito, la compra venta "En fábrica". (31)

Por lo tanto, debe darse en el contrato una descripción completa de si es "EX QUAY" duty paid (franco sobre muelle, libre de derechos) o si es "EX QUAY", duties on buyers account" (franco sobre muelle, derechos por cuenta del comprador). Si no es así, puede surgir la duda sobre en quién recaen las responsabilidades de despachar la importación de la mercancía.

(31) Eiseman, F., Op. Cit. p. 136.

2.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es entregar la mercancía en términos de lo pactado en el contrato de compra venta y facilitar todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad.

Deberá poner la mercancía en el muelle del puerto designado a disposición del comprador. Lo anterior dentro de los plazos previstos en el contrato.

Es su obligación proporcionar, por su cuenta y riesgo, la licencia de importación y sufragar los derechos de importación e impuestos, incluso los gastos derivados del despacho de aduanas, así como todas las demás tasas, cargas e impuestos que deba satisfacer la mercancía por el hecho de su importación y entrega al comprador.

El embalaje habitual de la mercancía corre a cargo del vendedor, debiendo proporcionar a su costa el acondicionamiento y teniendo en cuenta la naturaleza de la misma, así como su entrega desde el muelle.

Deberá sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación, necesarios para poner la mercancía a disposición del comprador y asumirá todos sus riesgos hasta el momento en que haya sido puesta efectivamente a disposición del comprador debidamente individualizada.

Es su obligación proporcionar, corriendo con los gastos, la orden de entrega o cualquier otro documento que el comprador pueda necesitar para hacerse cargo de la mercancía y retirarla del muelle.

2.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Deberá pagar el precio estipulado en el contrato y hacerse cargo de la mercancía tan pronto haya sido puesta a su disposición en el muelle del puerto designado y dentro del plazo previsto en aquél.

Es su obligación sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta efectivamente a su disposición, y siempre y cuando haya sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

I.- ENTREGA FRANCO FRONTERA. DELIVERED AT FRONTIER. DAF.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

"Delivered at frontier" (entrega franco frontera) significa que el vendedor cumple sus obligaciones una vez que la mercancía llega a la frontera del país indicado en el contrato de compra venta.

Este Término se concibió de manera especial para el transporte de mercancías por ferrocarril y/o carretera, sin embargo puede aplicarse a cualquier otro medio de transporte.

Esta regla se puso a disposición del mundo mercantil en 1967 como un uso habitual en la práctica.

En los INCOTERMS 1953 se planteo un problema terminológico respecto a la cláusula "Flete o porte pagado hasta". Esta no es de uso general "incluso en algunos países se utilizaba en su lugar la expresión "Franco". Pero este último vocablo, que es de lo más ambiguo, era uno de los más considerados como una cláusula de riesgos y por otros como

una simple disposición relativa al coste del transporte. Sólo en este último sentido podrá confundirse la compra venta "Flete o porte pagado hasta", tal y como lo contemplan los "Incoterms", con una supuesta compra venta "Franco". (32)

En compra ventas "Entregada", la CCI ha tenido la ocasión de ocuparse de la segunda acepción del término "Franco". Las primeras se refieren a operaciones en las que los riesgos corren por cuenta del vendedor hasta que la mercancía se entrega directamente al comprador, o sea, compra ventas en destino. El vocablo "Franco" es ambiguo y comercialmente muy discutido, por lo que la CCI optó por rechazar la cláusula "Franco entregado", que a menudo se utiliza para designar algunas compra ventas en destino.

En cambio, al utilizar el vocablo "Entregada" se disipa cualquier duda. En la práctica se dispone de una terminología que permite elegir entre una venta a la salida y una venta en destino.

"Las reglas publicadas por la CCI en 1967 han supuesto una innovación en todos aquellos países en los que

(32) Eiseman, F., Op. Cit. p. 142.

los que las cláusulas "Franco", "Franco libre de derechos", "Franco frontera" o "Franco entregado" sólo concernían a la distribución de gastos. En este caso, por ejemplo, de Alemania, con excepción de Hamburgo, o el de Austria. Lo mismo ocurre en aquellos países en los que, quizá por la incertidumbre existente en torno a cuales son las recíprocas obligaciones que corresponden a las partes, la práctica ignoraba esta clase de compra venta. Esta parece ser la situación existente en Italia.

Por ello, las reglas relativas a las ventas "Entregada" proponen una interpretación uniforme de aquellos términos comerciales que aún no alcanzaron el mismo nivel de madurez que los recogidos en los "Incoterms 1953", y que por lo tanto no tienen el mismo valor normativo que éstos últimos. Pero, sin embargo, cabe esperar que esta misma normalización contribuya a consolidar los usos en este terreno.

Este es el deseo formulado en la introducción oficial de las Reglas de 1967:

"Aunque dichas reglas no tienen por ahora el mismo valor que los "Incoterms", se ponen a disposición del mundo de los negocios con la esperanza de que sean

reconocidas poco a poco como la práctica uniforme y universal en la materia". (33)

Además, "La cláusula "Entregada" se opone a la cláusula "Flete o porte pagado hasta"; la primera supone una venta en destino y la segunda una venta a la salida. pero ésta no es la única diferencia. Mientras que los "Incoterms" establecen expresamente que la cláusula "Flete o porte pagado hasta" sólo puede referirse a las compra ventas terrestres, en las compra ventas "Entregada" no aparece ninguna restricción de este tipo. Aunque en la práctica casi siempre se emplea para transacciones terrestres, esto no impide que pueda utilizarse cuando se trate de una compra venta por avión e incluso marítimo. Las Reglas aluden claramente a esta última hipótesis al estipular que el vendedor puede correr con los gastos de desembarque incluyéndose los de carga sobre lanchones "Entregada franco frontera" y, "Entregada libre de derechos". (34)

(33) Eiseman, F. Op. Cit. p. 143.

(34) Ibidem, p. 144.

Por lo anterior es necesario que se adapte la cláusula entregada a las diferencias y modalidades de transporte, ya que al ser el vendedor totalmente responsable del transporte, tiene el derecho a elegir libremente el transporte que quiera.

"Supongamos, por ejemplo, que se celebra una compra venta "Entregada en frontera Italo-Yugoslava (Trieste)". Salvo que haya estipulaciones específicas por el contrato, el vendedor podrá transportar la mercancía por carretera, ferrocarril, mar o aire. Esta libertad es todavía generalmente más amplia cuando se trata de una compra venta "Entregada libre de derechos", ya que las posibilidades de llevar la mercancía al lugar de destino en el país de importación serán múltiples, y esto permitirá a su vez diversas combinaciones". (35)

En resumen, lo más importante de la compra venta "Entregada en frontera" es que el vendedor ejecutará el contrato y se transmiten los riesgos al comprador antes de

(35) Eiseman F., Op. Cit. p. 147.

que la mercancía sea importada al destino, por lo que no tendrá que ocuparse de esta operación. En cambio, la compra venta "Entregada libre de derechos" supone una reducción al mínimo de las operaciones que corresponden al comprador, pues el empleo de esta cláusula le permite estipular que se haga cargo de la mercancía en su domicilio.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es entregar la mercancía conforme a lo pactado en el contrato de compra venta y facilitar todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad.

Deberá, por su cuenta y riesgo, poner la mercancía a disposición del comprador, en el lugar de entrega estipulado en la frontera, en la fecha o dentro del plazo pactado en el contrato y, a su vez, proporcionar al comprador la carta de corte habitual, resguardo de almacenaje, de depósito en el muelle, orden de entrega o documento análogo que asegure la entrega de mercancías al comprador o a su orden, en el lugar convenido en la frontera, entregándole la licencia de exportación y cualquier otro documento que el comprador pueda necesitar estrictamente para hacerse cargo de la mercancía en ese lugar y fecha para su traslado posterior.

Con el fin de evitar confusiones, las partes contratantes que opten por esta forma de entrega, deben especificar bien la frontera, indicando los dos países que están separados y también el punto en que debe efectuarse la misma. Puesta la mercancía a disposición del comprador, debe ser claramente separada o identificada la mercancía objeto del contrato, corriendo por cuenta y riesgo los trámites necesarios para cumplir con esta finalidad y pagar todos los derechos y tasas de aduana; los impuestos interiores, impuestos indirectos, tasas estadísticas y otras cargas análogas que exija el país de procedencia, y que tenga que cubrir como cumplimiento de sus obligaciones hasta el momento en que ponga la mercancía a disposición del comprador. Debe asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía hasta el momento en que haya cumplido sus obligaciones.

Por su cuenta y riesgo, conseguirá cualquier autorización de control de cambios o cualquier otro documento administrativo similar, necesario para cumplir los trámites aduaneros que haya que realizar para poder exportar la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera, y todos aquellos documentos necesarios para el tránsito por uno o varios países si es necesario, y para ponerla a disposición del comprador.

Es obligación del vendedor contratar por su cuenta y riesgo, y en las condiciones habituales el transporte de las mercancías incluyendo si es necesario, su tránsito a través de uno o varios países, hasta el lugar de entrega convenido en la frontera, pagar el flete y cualquier otro gasto ocasionado por el transporte hasta dicho lugar.

El vendedor podrá utilizar sus propios medios de transporte siempre y cuando cumpla con todas las obligaciones propias del vendedor.

El vendedor deberá notificar al comprador el punto de entrega elegido por el primero, poniendo a disposición del comprador las mercancías. Desde ese momento todos los riesgos serán asumidos por el comprador.

Proporcionará al comprador, cuando éste lo solicite y asuma los riesgos, un documento de transporte directo que pueda habitualmente obtenerse en el país de procedencia, que cubra el transporte de las mercancías en condiciones usuales, desde el punto de vista de dicho país, hasta su destino final en el país de importación indicado por el comprador, siempre que no implique que el vendedor haya de

asumir otras obligaciones, riesgos o gastos además de los que normalmente le corresponden.

Sufragara los gastos derivados de la descarga o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de entrega convenido en la frontera, incluyendo gastos de gabarraje y de manipulación de las mercancías.

En caso de que el vendedor utilice sus propios medios de transporte, sufragará los gastos derivados de dichas operaciones de descarga y desembarque.

Debe comunicar al comprador, por su cuenta, que la mercancía se ha enviado al lugar de entrega convenido, en la frontera. Lo anterior con la debida anticipación con el fin de que el comprador tome las medidas necesarias para hacerse cargo de la mercancía.

El vendedor tiene la obligación de proporcionar el embalaje utilizado normalmente para el transporte de la mercancía objeto del contrato hasta el lugar de entrega designado, salvo que en dicho ramo sea costumbre mandar la mercancía sin embalar.

Correrá con todos los gastos derivados de las operaciones de verificación (medida, peso, recuento o control de calidad) para poder transportar la mercancía al lugar de entrega pactado en la frontera y poder ponerla en dicho lugar a disposición del comprador. Cubrirá todos los gastos derivados de su obligación de poner la mercancía a disposición del comprador.

Finalmente, proporcionará a petición del comprador, por cuenta y riesgo de éste último y dentro de los límites razonables ayuda para obtener cualquier otro documento además de los ya mencionados, que pueda conseguirse en el país de procedencia o de origen, o en ambos, y que el comprador pueda necesitar para importar la mercancía en el país que se encuentre al otro lado de la frontera de entrega.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La principal obligación del comprador es el pago de la mercancía y hacerse cargo de la misma en el momento en que el vendedor la ponga debidamente a su disposición, en el lugar de entrega convenido en la frontera, y asumir la responsabilidad del traslado posterior de la misma.

Deberá realizar todos los trámites aduaneros, así como todos aquellos que se puedan exigir en el lugar de entrega convenido en la frontera o en otro lugar, y pagar todos los derechos exigibles en el momento de importar la mercancía en el país que se encuentra al otro lado de la frontera de entrega, al igual que los gastos de traslado posterior de la mercancía, una vez que haya sido puesta debidamente a su disposición. Tiene la obligación de pagar los gastos causados por la descarga de la mercancía a su llegada al lugar de entrega designado en la frontera, excepto que sea necesario o habitual que lo haga el vendedor.

Asumirá los riesgos que corre la mercancía y pagará los gastos producidos desde el momento en que se encuentre a su disposición en el lugar designado para la entrega de la frontera, incluyendo los derechos y gastos de aduana.

En caso de no hacerse cargo de la mercancía en el momento en que ésta se ponga a su disposición, sufragará todos los gastos adicionales que por tal causa realicen tanto el vendedor como el comprador y asumirá todos los riesgos en que se incurra por tal incumplimiento, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente identificada como la mercancía objeto del contrato.

Obtendrá la licencia de importación, autorización de control de cambios y cualquier permiso o documento expedido en el país de importación o en cualquier otro lugar y que sean necesarios para el tránsito posterior de la mercancía, una vez que la misma sea puesta debidamente a su disposición.

Deberá sufragar todos los gastos adicionales que haya realizado el vendedor para obtener el documento de transporte directo que se obtenga habitualmente en el país de procedencia y que cubra el transporte de las mercancías en condiciones usuales desde el punto de salida en dicho país hasta su destino final en el país de importación indicado por el comprador. A petición del vendedor y por cuenta del comprador, pondrá a disposición de aquél la licencia de importación, la autorización de control de cambios, los permisos y demás documentos o copia certificada de los mismos, que sean precisos para el exclusivo fin de obtener el documento de transporte directo.

El comprador debe indicar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el país de importación, en caso de que el vendedor necesitase esta información para solicitar y obtener las licencias y

demás documentos señalados en párrafos anteriores. Si se estipula en el contrato de compra venta, el comprador pagará por los gastos pagados por el vendedor para proporcionar al comprador, cualquier certificado de conformidad de mercancías expedido por una tercera persona, así como los gastos que el vendedor haya tenido que realizar para ayudar al comprador a obtener los documentos necesarios para la importación de la mercancía.

J.- ENTREGA LIBRE DE DERECHOS. DELIVERED DUTY PAID. DDP.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

La "Entrega Libre de Derechos", o "Delivered Duty Paid" DDP, tiene como característica esencial que es aplicable para cualquier medio de transporte que se utilice.

En la práctica las partes contratantes "en disparidad con lo que ocurre cuando la transacción se realiza bajo la condición EX WORKS, es decir "Franco Fábrica" en cuyo caso se establecen las mínimas condiciones para el vendedor, el término "Delivered Duty Paid" o Entrega de Mercancías Libres de Aranceles, seguido de aquellas palabras que señalen los locales del comprador, significa todo lo contrario al

citado EX WORKS, por cuanto implica las máximas obligaciones para el vendedor. Además, este Término "Delivered Duty Paid" (Entrega de Mercancías Libres de Derechos), es aplicable para cualquier medio de transporte que se utilice". (36)

Las partes contratantes pueden estipular que corren a cuenta del vendedor los gastos que ocasionen la importación de las mercancías, situación que se tendrá que hacer constar explícitamente.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es la de entregar la mercancía conforme a los términos del contrato de compra venta, así como los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad. Deberá por su cuenta y riesgo poner la mercancía objeto del contrato a disposición del comprador, libre de aranceles, en el lugar de destino convenido en el país de importación, en el término y plazo estipulado en el contrato de compra venta y, a su vez, proporcionará al comprador, dependiendo del caso, la Carta de

(36) Eiseman, Op. Cit. pág. 160).

Porte habitual, resguardo del almacén o depósito del muelle, orden de entrega o documento similar, que permita la entrega de la mercancía al comprador o a su orden en el lugar de destino convenido en el país de importación. Es obligación del vendedor proporcionar cualquier otro documento absolutamente necesario para que pueda el comprador hacerse cargo de la mercancía en esa fecha y lugar. En el momento en que se ponga la mercancía a disposición del comprador, debe ser claramente separada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Asimismo, el vendedor facilitará la licencia o el permiso de importación y sufragará los gastos que se deriven del pago de todos los aranceles, derechos e impuestos de importación, incluyendo los gastos de despacho de aduana, así como cualquier otro tipo de tasas, derechos o impuestos que se exijan en el lugar de destino convenido en el momento de la importación de la mercancía, siempre que el pago de estos derechos sea necesario para que el vendedor pueda poner la mercancía, libre de derechos, a disposición del comprador, en dicho lugar.

Debe asumir todos los riesgos que corra la mercancía hasta el momento en que haya cumplido sus obligaciones de obtener por su cuenta y riesgo, además de los

documentos mencionados, cualquier licencia o permiso de exportación, autorización de control de cambios, certificados, facturas consulares o cualquier otro documento expedido por la autoridad competente y que puedan precisarse para expedir la mercancía, exportarla desde el país de procedencia, hacerla transitar, si es necesario, a través de uno o varios países, e importarla en el país en que se encuentre el lugar de destino convenido, poniéndola a disposición del comprador en este lugar.

El vendedor debe contratar por su cuenta y riesgo y en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía desde el punto de expedición en el país de procedencia al lugar de destino convenido y pagará también cualquier desembolso que origine el traslado de la mercancía hasta que sea puesta debidamente a disposición del comprador en el lugar de destino convenido. Puede, por su cuenta y riesgo, utilizar sus propios medios de transporte.

En el caso en que en el contrato de compra venta no se establezca de manera expresa el punto -almacén, estación, muelle, etc- en el que deba de entregarse la mercancía en el lugar de destino convenido, en el país de importación, o no lo prescribe la reglamentación de aduanas o autoridad competente, no las normas por las que se rige el

transportista público, el vendedor podrá elegir el punto que más le convenga, siempre y cuando exista en ese lugar servicio de aduanas o las instalaciones adecuadas que permitan a las partes cumplir sus obligaciones respectivas.

Es importante señalar que, debe notificarse al comprador el punto elegido por el vendedor, y a partir de entonces se considerará que ese punto es el lugar de destino convenido en el cual deberá poner la mercancía a disposición del comprador y donde se efectuará la transmisión de riesgos. Deberá asimismo asumir y pagar los gastos derivados de estas operaciones, incluyendo los gastos de gabarraje, derechos de muelle, almacenamiento y manipulación, en caso de ser necesario o habitual descargar o desembarcar la mercancía cuando llegue al lugar de destino convenido para poder ponerla a disposición del comprador libre de aranceles.

Deberá notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada al cuidado del primer transportista para expedirla al lugar de destino convenido, o bien que ha sido expedida hacia su destino, utilizando los medios de transporte del propio vendedor. Este aviso tendrá que darlo con la suficiente anticipación para que el comprador pueda adoptar las medidas normalmente necesarias para hacerse cargo de la mercancía, pudiendo mandar este aviso por vía aérea al

comprador en su domicilio comercial indicado en el contrato de compra venta, en casos de distancias largas, y pudiendo realizar la notificación por medio de telegrama, fax o telex en distancias cortas.

Es su obligación proporcionar, por su cuenta, el embalaje habitual para el transporte de la mercancía descrita en el contrato hasta el lugar de destino convenido, salvo que exista en dicho ramo la costumbre de enviarla sin embalar.

Deberá pagar y asumir los gastos derivados de las operaciones de verificación necesarias para el transporte de la mercancía y la puesta a disposición de la misma, así como los gastos derivados del cumplimiento de la obligación del vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino acordado.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La principal obligación del comprador es la de pagar y de hacerse cargo de la mercancía tan pronto como el vendedor la haya puesto, en debida forma a su disposición en el lugar de destino convenido, y asumir la responsabilidad de cualquier traslado posterior de la mercancía.

Deberá pagar los gastos de descarga o desembarque de la mercancía en el momento de su llegada al lugar de destino convenido, si es necesario o habitual hacerlo.

Asumirá los riesgos que pueda sufrir la mercancía y pagará los gastos que se originen a partir del momento en que ésta se encuentre en debida forma a su disposición en el lugar de destino convenido. Sino se hace cargo de la misma, deberá pagar todos los gastos adicionales en que por tal causa incurra el vendedor y asumirá los riesgos de la misma, siempre y cuando la mercancía haya sido debidamente identificada como la mercancía objeto del contrato.

Si el vendedor se lo requiere, deberá notificarle la dirección del último destino de la mercancía en el país de importación, cuando el vendedor precise tal información para conseguir los documentos necesarios para dicho fin.

Debe pagar los gastos realizados por el vendedor para obtener cualquier certificado de conformidad expedido por un tercero y que hubiese sido estipulado en el contrato de compra venta, así como ayudar al vendedor dentro de límites razonables y cuando lo solicite (y por su cuenta y riesgo), a conseguir todos los documentos expedidos por el país de importación y que el

vendedor pueda necesitar para poner la mercancía a disposición del comprador.

K.- FRANCO A BORDO AEROPUERTO. "FREE ON BOARD AIRPORT" FOA.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

La normativa establecida para la entrega de mercancías FOB para su transporte por vía aérea se ha redactado cuidadosamente por la Cámara de Comercio Internacional para ajustarse a la costumbre en el comercio internacional. Sin embargo, terminológicamente "FOB Airport" (Franco Aeropuerto) no debe interpretarse, como se trata de transporte aéreo, en su sentido literal, sino en el de que indica que la palabra siguiente al término constituye el punto en el cual la responsabilidad del vendedor termina.

La determinación de las obligaciones que corresponden tanto al vendedor como al comprador en este tipo de compra venta internacional fue adoptada y publicada por la Cámara de Comercio Internacional en el año de 1976, y se mantiene fiel al principio fundamental de los INCOTERMS, que reflejan la práctica generalmente seguida en las relaciones de compra venta comercial internacional. "...los autores de

las nuevas reglas han acabado por mantener el término "FOB" cuyo significado en sentido estricto es "Franco a Bordo" (de un buque), codificando al mismo tiempo las obligaciones que corresponden a las partes en un contrato de compra venta que implique un transporte de las mercancías por vía aérea, en un sentido que difiere en varios extremos de la interpretación tradicional del término "FOB". (37).

En el caso concreto que nos ocupa, el punto determinante de la transmisión de la responsabilidad del vendedor al comprador ya no es la borda del buque ni cualquier otro lugar de la aeronave.

En principio la transmisión se efectúa en el aeropuerto de embarque convenido, prácticamente en el momento de la entrega de la mercancía al transportista aéreo.

En la actualidad el transporte aéreo sólo desempeña un papel importante en determinados sectores o en circunstancias específicas.

(37) Eiseman, Op. Cit. p. 170).

"En la compra venta "FOB" normalmente corresponde al comprador ocuparse del contrato de transporte: sólo excepcionalmente aceptará el vendedor encargarse del mismo, pero lo hará como mandatario del comprador y a petición de éste y por su cuenta y riesgo. En caso de flete aéreo la situación no es exactamente la misma: salvo oposición del comprador -o del vendedor notificada rápidamente- el vendedor está obligado a concluir un contrato para el transporte de la mercancía. He aquí una diferencia importante que es la consecuencia de una práctica muy extendida, aunque los gastos del transporte siguen siendo de cuenta del comprador. En otras palabras, no se impone el vendedor una obligación absoluta: no obstante el uso exige la conclusión del contrato de transporte incumba al vendedor, salvo que renuncie a tiempo, o el comprador se oponga a ello por preferir ocuparse él mismo". (38)

La transmisión de los riesgos y de los gastos del vendedor al comprador se efectúa no en el momento en que se embarca el flete, sino cuando el cargador entrega la mercancía al transportista aéreo. La situación presenta algunas similitudes con el término "Franco Vagón" en

(38) Eiseman, Op. Cit. p. 171.

el supuesto de carga inferior a un vagón completo; en este caso la transmisión de los riesgos y de los gastos se efectúa "en el momento en el que la mercancía se deposita en el servicio de ferrocarril".

El lugar de entrega puede ser entonces el aeropuerto, sin embargo, puede situarse en otro punto en el que el transportista se encargue de recibir por medio de agentes autorizados.

Con objeto de evitar confusiones con la cláusula "FOB" clásica se ha elegido la fórmula "FOA". Por lo que se refiere a la combinación de las tres letras para su uso común, "FOA" no significa "FREE ON AIRPORT", ni incluso "FREE ON AIR CRAFT", sino simplemente "FOB AEROPUERTO".

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor debe hacer entrega de la mercancía de conformidad con los términos del contrato de compra venta y facilitará los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad.

Deberá entregar la mercancía al transportista aéreo, a su agente o a cualquier otra persona designada por

el comprador, o sino es así cualquiera que el vendedor elija. Dicha entrega se efectuará en el plazo previsto o en la fecha señalada, en el aeropuerto de embarque convenido, según la costumbre del aeropuerto, o en cualquier otro lugar que haya indicado el comprador en el contrato.

Es obligación del vendedor contratar por cuenta del comprador el transporte de la mercancía, salvo que el vendedor o el comprador se oponga a ello y así se lo notifique sin demora a la otra parte. Cuando se contrate el transporte, el vendedor lo hará sujeto a las instrucciones que reciba del comprador, en las condiciones habituales hasta el aeropuerto de destino indicado por el comprador, o sino se ha designado aeropuerto alguno de destino, hasta el aeropuerto más cercano al domicilio comercial del comprador por la ruta habitual, en avión normalmente empleado para el transporte de las mercancías descritas en el contrato.

Deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar la mercancía.

Deberá pagar todos los impuestos, tasas y cargas exigibles a las mercancías por el hecho de su exportación, así como sufragar todos los gastos adicionales en que pueda

incurrir la mercancía hasta el momento de la entrega y asumirá todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta dicho momento, a reserva de que la mercancía sea recibida por el transportista aéreo, su agente o persona autorizada.

Es su obligación sufragar los gastos de verificación necesarias para la entrega de la mercancía y notificará que la carga ha sido entregada (al comprador) sin demora y utilizando los medios de telecomunicación al alcance.

Proporcionará asimismo al comprador la factura comercial en debida forma, con el fin de facilitar el cumplimiento de la reglamentación aplicable y, a requerimiento del comprador y por cuenta del mismo, proporcionarle el certificado de origen, además de prestarle cuando lo solicite y siempre que corra con los correspondientes gastos y riesgos toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento expedido en el país de procedencia y/origen, y que el comprador pueda precisar para importar la mercancía en el país de destino, o, en su caso, por el tránsito de terceros países.

Deberá prestar al comprador cuando lo solicite y siempre que corra con los correspondientes riesgos y gastos,

toda la ayuda necesaria para efectuar cualquier reclamación contra el transportista aéreo o su agente, en relación con el transporte de la mercancía.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

El comprador deberá comunicar al vendedor con la debida anticipación el aeropuerto de destino y dará las instrucciones adecuadas para el transporte de la mercancía por vía aérea desde el aeropuerto de embarque convenido.

Si el vendedor no está dispuesto a contratar el transporte de la mercancía, hacerlo por su propia cuenta, desde el aeropuerto de embarque designado y avisar con la debida anticipación al vendedor de que así lo ha hecho, indicándole el nombre del transportista aéreo o de su agente o de cualquier otra persona a quien haya que hacerle entrega de la mercancía.

Asimismo, deberá sufragar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento de la entrega, así como todos los gastos adicionales que se hayan de satisfacer por el hecho de que el transportista aéreo, su agente o cualquier otra persona designada por el comprador, no toma a su cargo la mercancía cuando se la entrega el

vendedor, y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde el momento de dicha entrega, siempre que haya sido debidamente individualizada e identificada como la mercancía objeto del contrato.

Es importante señalar que el comprador debe cumplir con su obligación principal de pagar el precio facturado previsto en el contrato, así como el costo del transporte aéreo si lo pagó el vendedor o se ha satisfecho por cuenta de éste último.

Si el comprador no hubiera facilitado al vendedor las instrucciones pertinentes cuando le fueron requeridas para el transporte de la mercancía, sufragará todos los gastos adicionales ocasionados por ello, y asumirá todos los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde la fecha o desde el final del plazo convenido para la entrega, siempre que la mercancía hubiese sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Asimismo, sufragará todos los costos, tasas y gastos para la obtención de los documentos expedidos en el país de procedencia o de origen necesarios para la importación, incluidos los documentos consulares y los certificados de origen. En este sentido también sufragará

todas las costas, tasas y gastos en que haya incurrido el vendedor al entablar y proseguir cualquier reclamación contra el transportista aéreo o su agente en relación con el transporte de la mercancía.

L.- FRANCO TRANSPORTISTA. FREE CARRIER. FRC.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

El presente INCOTERM responde a las necesidades del transporte moderno, especialmente del transporte MULTIMODAL, como el realizado mediante contenedores o "roll-on/roll-off" de remolques a transbordadores.

Se base en el mismo principio que el Término "FOB", salvo que el vendedor cumple sus obligaciones en el momento en que entrega la mercancía al cuidado del transportista en el punto convenido. Si en el momento de realizarse el contrato de compra venta no se pudiera señalar un punto determinado, las partes deberán hacer referencia al lugar o a una zona delimitada en el cual o dentro de la cual el transportista deberá hacerse cargo de la mercancía. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancía se transfieren del vendedor al comprador en ese momento y no al pasar la borda del buque.

"Este nuevo Término corresponde a la compra venta "FOB", excepto la diferencia de que su campo de aplicación no está limitado sólo a las compra ventas que impliquen un transporte marítimo; puede tratarse de cualquier otra modalidad de transporte. Esto es válido sobre todo para las nuevas técnicas de transporte. Así, se recomienda especialmente el empleo de este Término comercial cuando las partes programen un transporte múltiple. Un caso tipo es el sistema "Roll-on/roll-off": consiste en cargar la mercancía sobre un camión en un punto en el interior, después conducir el camión donde es embarcado con su carga en un buque, del que desciende, tal cual llegó y continúa su viaje por carretera hacia el punto de destino" (39)

La práctica actual en el supuesto de la compra venta "FOB" clásica cada vez es más frecuente, que no sea el mismo vendedor quien embarque la mercancía, sino que simplemente la entregue, en una terminal portuaria, al transportista marítimo. En tal caso el paso de la borda del buque pierde gran parte de la importancia que tiene como punto crítico para determinar la transmisión de los riesgos.

(39) Eiseman, Op. Cit. p. 190.

La venta FRC o "Franco Transportista" es mucho más adaptable a la realidad. La transmisión de los riesgos y gastos del vendedor al comprador se efectúa en el momento en que se entrega la mercancía al transportista, es decir, a la persona con la que el comprador concluye el contrato relativo al transporte de la mercancía, ya sea por carretera, ferrocarril o mar, o bien un transporte combinado.

"Desde el punto de vista de la documentación, el abandono del criterio relativo al paso de la borda del buque conlleva, vía consecuencia, el abandono de la exigencia de un documento que demuestre que se ha entregado la mercancía a bordo del buque, bastando la mayor parte de las veces un simple acuse de entrega...Estas particularidades permiten que las partes, en función especialmente del tipo de transporte que prevean utilizar, puedan escoger con conocimiento de causa entre el Término "FOB" tal y como fue definido en 1953 y la nueva cláusula "Franco Transportista". (40)

(40) Eiseman, Op. Cit. p. 190.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es la de entregar la mercancía en los terminos establecidos en el contrato de compraventa, facilitando todos los documentos exigidos en éste en prueba de conformidad y libre para ser exportada.

La entrega de mercancía puede ser hecha al transportista que designe el comprador, dentro del plazo o en la fecha previsto para la entrega, en el punto indicado y del modo expresamente convenido o se acostumbre en el lugar. Si no se ha acordado específicamente punto alguno y existen varios disponibles, el vendedor puede elegir el que más le convenga como lugar de entrega.

El vendedor deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial necesaria para exportar la mercancía, pagando todos los impuestos, tasas y cargas exigibles respecto a la mercancía por su exportación.

Sufragará todos los gastos y asumirá todos los riesgos que puedan correr a cargo de la mercancía hasta el

momento de su entrega y deberá proporcionar el embalaje habitual de la mercancía, salvo que la costumbre comercial sea enviarla sin embalar.

Deberá sufragar los gastos de las operaciones de verificación (control de calidad, peso, medida y recuento) que sean necesarias para la entrega de la mercancía y avisará sin demora al comprador dicha entrega utilizando los medios de telecomunicación disponibles.

Deberá facilitar al comprador, si esto es costumbre, el documento habitual o cualquier otro que evidencie que la mercancía ha sido entregada, proporcionando al comprador la factura comercial en la forma adecuada que facilite el cumplimiento de la reglamentación aplicable y, si el comprador lo solicita y por su cuenta, el certificado de origen.

Es necesario que preste el comprador, cuando lo solicite y por su cuenta y riesgo toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento expedido en el país de procedencia y/o origen y que el comprador pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino, y en su caso, para su tránsito por terceros países.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La principal obligación del comprador es la de pagar el precio previsto en el contrato.

Celebrará el contrato de transporte de la mercancía desde el punto convenido y pondrá en conocimiento del vendedor, en tiempo, el nombre del transportista y el momento en que se entregará la mercancía a éste último.

Deberá sufragar todos los gastos que corra a cargo de la mercancía a partir del momento que haya sido entregada, y asumirá todos los riesgos a partir de este momento.

Si el comprador no hubiera designado transportista, o si el designado por el comprador no se hace cargo de la mercancía en la fecha convenida, sufragará todos los gastos adicionales que esto ocasione y asumirá todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo estipulado para la entrega. Lo anterior, siempre y cuando la mercancía esté debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Correrá por cuenta del comprador los costes, tasas y gastos necesarios para la obtención de los documentos expedidos en el país de procedencia, incluidos los costes de los documentos consulares y los del certificado de origen.

M.- FLETE O PORTE PAGADO HASTA. FREIGHT CARRIAGE PAID TO. DCP.

Al igual que "C&F", el presente INCOTERM significa que el vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido. Sin embargo los riesgos de daño o de pérdida de la mercancía, así como de cualquier aumento de costes, se transfieren del vendedor al comprador desde el momento en que la mercancía se entrega al cuidado del primer transportista y no al sobre pasar la borda del buque. Este Término puede emplearse para todas las modalidades de transporte, incluyendo el multimodal y el que se realiza en contenedores, así como el tráfico "roll-on/roll-off", de remolques de transbordadores. En caso de que sea obligación del vendedor proporcionar conocimiento de embarque, carta de porte o resguardo del transportista, cumplirá debidamente la misma al presentar tal documento, expedido por la persona con la que haya contratado el transporte hasta el destino convenido.

El presente Término Comercial apareció en séptimo lugar de los INCOTERMS 1953, destinado exclusivamente a compra ventas que implicasen un transporte terrestre, es decir de tráfico interior o internacional por carretera, ferrocarril o vías fluviales...."Entonces únicamente se subrayaba la oportunidad de estipular para las compra ventas marítimas los terminos "C&F" o "CIF" cuya reglamentación refleja fielmente los usos en materia de compra venta de mercancías a transportar por mar, de un puerto a otro". (41)

"No obstante, esta limitación del campo de aplicación, así como el reenvío implícito a las cláusulas "C&F" y "CIF" no dejaron de crear problemas en cuanto aparecieran nuevas técnicas de transporte: operaciones múltiples, contenedores, tráfico roll-on/roll-off, mediante remolques y pontones, etc...En esta situación, la CCI estimaba oportuno, por un lado, mantener tales cuales, como parte indispensable de los INCOTERMS, los Términos "C&F" y "CIF". Consideraba que estas dos cláusulas corresponden siempre a las necesidades de la práctica en materia de compra ventas marítimas propiamente dichas.

(41) Eiseman, Op. Cit. p. 199.

En cambio se reconoció la necesidad de establecer una reglamentación similar que sería susceptible de aplicarse a todas las modalidades de transporte, incluidos especialmente los transportes "combinados"; para ello bastaba, por una parte, adaptar en consecuencia el séptimo Término de los INCOTERMS 1953 (correspondientes a "CIF"); su reglamentación sería textualmente idéntica a la de la cláusula revisada "FLETE O PORTE PAGADO HASTA" con la única diferencia de que contendría además la obligación para el vendedor de proporcionar, a sus expensas, un seguro de transporte". (42)

La presente adaptación ha encontrado una amplia aplicación, debida al hecho, tan necesario desde el punto de vista de la práctica, de que se haya aclarado tanto lo que concierne al momento en que se opere la transmisión de los riesgos de la mercancía, como lo relativo al tema de la documentación.

(42) Eiseman, Op. Cit. p. 200.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

El vendedor debe entregar la mercancía conforme al contrato facilitando todos los documentos exigidos por éste en prueba de conformidad, y contratará a sus expensas, el transporte de la mercancía, por una ruta habitual y conforme a la costumbre, hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si en el contrato no se hubiese previsto dicho punto de destino o éste no estuviera determinado por la costumbre, el vendedor puede elegir el punto que más le convenga en el lugar de destino.

Deberá asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta que se entregue al cuidado del primer transportista en la fecha prevista en el contrato, siempre y cuando dé a tiempo las instrucciones en caso de haberse reservado un plazo para enviar la mercancía o el derecho a elegir puerto de destino.

Como se trata de una venta a la salida, la transmisión de los riesgos será en el momento en que se entregue la mercancía al primer transportista.

Avisará sin demora al comprador, utilizando los medios de telecomunicación, que la mercancía ha sido entregada al cuidado del primer transportista. Es su obligación proporcionar por su cuenta el embalaje habitual de la mercancía, salvo que se acostumbre en el comercio de la misma, entregarla sin embalar.

Si es costumbre, facilitará al comprador, con gastos a su cargo, la carta de porte usual y sufragará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para cargar la mercancía o para su entrega al cuidado del primer transportista.

Deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa que pueda precisarse para exportar la mercancía, y pagar todos los impuestos y tasas que deban satisfacerse por la mercancía en el país de expedición, incluidos cualquier derecho de exportación, así como gastos de cualquier trámite que haya que hacer para cargar la mercancía.

Deberá proporcionar al comprador la factura comercial en la forma adecuada para facilitar el cumplimiento de la reglamentación aplicable, y el certificado de origen, si el comprador lo solicita y paga.

El vendedor prestará al comprador, cuando lo solicite y por cuenta y riesgo de éste, cuanta ayuda necesite para obtener cualquier otro documento expedido en el país de carga u origen y que se requiera para importar la mercancía en el país de destino o para su tránsito por terceros países. Los derechos de aduana que haya que pagar al salir la mercancía del país, corren a cargo del vendedor, pues vende la mercancía libre para exportar.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

La principal obligación del comprador es pagar el precio previsto en el contrato, haciéndose cargo de la mercancía en el punto de entrega convenido en el lugar de destino, sufragando, a excepción del flete, todos los gastos y desembolsos en que se incurra con respecto a la mercancía durante su transporte y hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descarga, a excepción de que estos gastos y desembolsos estuviesen incluidos en el flete o los hubiera ya cobrado el transportista al satisfacer el flete.

Asumirá todos los riesgos que la mercancía pueda correr a partir del momento de su entrega al cuidado del primer transportista.

En el caso de que se haya reservado un plazo para que se le envíe la mercancía y/o el derecho a elegir el punto de destino, y no hubiese dado a tiempo las instrucciones, deberá sufragar los gastos adicionales derivados de esta situación, asumiendo todos los riesgos de la mercancía a partir del término en que expire el plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido debidamente individualizada.

Deberá sufragar todos los gastos hechos para la obtención de los documentos expedidos en el país de origen y/o de carga necesarios para importar la mercancía en el país de destino o para tránsito por terceros países, incluidos el costo de los documentos consulares, así como los gastos de los certificados de origen. Los derechos de aduana correrán por su cuenta, así como cualquier otro derecho y tasa exigible en el momento y como consecuencia de la importación.

N).- FLETE/PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA. FREIGHT, CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO". CIP.

1).- CARACTERISTICAS Y PRACTICA.

Este Término es idéntico a "FREIGHT CARRIAGE PAID TO" (Flete, Porte Pagado Hasta), con la salvedad de que el

vendedor tiene además la obligación de facilitar un seguro contra los riesgos de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata con la compañía aseguradora y paga la prima del seguro. "Mientras que la cláusula 13 "Flete o Porte Pagado Hasta" corresponde en la esfera de la compra venta marítima al término "C&F", la nueva cláusula 14 se considera equivalente al Término "CIF", pero aplicable a cualquier modalidad de transporte". (43)

La reglamentación es textualmente idéntica a la venta "DCP" con la salvedad de que incluye dentro del precio de la compra venta estipulado el seguro de transporte.

2).- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

La principal obligación del vendedor es la de entregar la mercancía conforme a los términos del contrato, facilitando todos los documentos exigidos por el contrato en prueba de conformidad.

Deberá contratar, a sus expensas, el transporte de la mercancía, por una ruta habitual y de acuerdo a la

(43) Eiseman, Op. Cit. p. 209.

costumbre, hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si en el contrato no se hubiese convenido punto alguno de destino o este no estuviese determinado por la costumbre, el vendedor podrá elegir el punto que más le convenga en el lugar de destino, asumiendo todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta que se entregue al cuidado del primer transportista exactamente en la fecha prevista en el contrato y avisando sin demora al comprador, utilizando medios de telecomunicación.

Deberá proporcionar el embalaje habitual de la mercancía por su cuenta, salvo que se acostumbre en el comercio de la misma, expedirla sin embalar.

Sufragará los gastos de las operaciones de verificación que sean necesarias para cargar la mercancía o con el fin de entregarla al cuidado del primer transportista, facilitando al comprador la carta de porte habitual.

Deberá obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización administrativa que pueda precisarse para exportar la mercancía y pagar todos los impuestos y tasas que deban satisfacerse por la citada mercancía en el país de expedición, incluido cualquier

impuesto y tasa de exportación, así como los gastos de los trámites que deban realizarse para cargar la mercancía.

Es indispensable que proporcione al comprador la factura comercial, en la forma adecuada, que facilite el cumplimiento de la reglamentación aplicable y el certificado de origen, si el comprador lo solicita y paga, prestándole cuanta ayuda precise para obtener otro documento, expedidos en el país de carga y/o origen y que éste necesite para importar la mercancía en el país de destino. Y cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países.

Es importante asegurar a su cargo el transporte de la mercancía conforme a lo estipulado en el contrato y en condiciones tales que el comprador o cualquier otra persona con interés sobre la mercancía, susceptibles de ser cubiertos por el seguro, quedan facultadas para reclamar directamente al asegurador. El vendedor debe proporcionar al comprador la póliza de seguro o cualquier documento que acredite la cobertura de éste. El seguro debe concertarse con una compañía de buena reputación y, "a falta de acuerdo expreso", en condiciones tales que, a juicio del vendedor, sean las apropiadas a los usos y costumbres del comercio, a la naturaleza de la mercancía y a otras circunstancias que afecten el riesgo de ésta. En este último caso, el vendedor

debe informar al comprador sobre los riesgos cubiertos por el seguro y su extensión, de manera que éste último pueda contratar un seguro adicional, de considerarlo necesario, antes de que los riesgos de la mercancía se transfieran a él. El mencionado seguro debe cubrir el precio previsto en el contrato más un diez por ciento, y cuando sea posible, se extenderá en la moneda del contrato. A petición del comprador y a su costa, el vendedor debe suministrar un seguro contra los riesgos de guerra, extendido si es posible en la moneda del contrato.

3).- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Su principal obligación es la de pagar el precio convenido en el contrato y sufragar, salvo el flete y el coste del seguro de transporte, todos los gastos y cargas ocasionados durante el transporte de la mercancía, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descarga con el fin de hacerse cargo de la mercancía en el punto de entrega acordado en el lugar de destino.

Asumirá todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento de su entrega al cuidado del primer transportista y si se ha reservado un plazo para que se le envíe la mercancía y/o el

derecho de elegir el punto de destino, y no hubiera dado a tiempo las instrucciones, sufragará los gastos adicionales que se deriven de esta situación, asumiendo los riesgos a partir de la fecha en que expire el plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido debidamente individualizada o identificada como la mercancía objeto del contrato.

Deberá sufragar todos los costos, gastos y honorarios, motivados por la obtención de los documentos expedidos en el país de carga o de origen, incluidos el costo de los documentos consulares así como los gastos de los certificados de origen.

Asimismo, es su obligación sufragar todos los derechos de aduana, así como cualquier otro derecho y tasa exigible en el momento y como consecuencia de la importación.

CAPITULO V

SOLUCIONES AL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CREADAS POR
LOS INCOTERMS.

No debemos perder de vista que los INCOTERMS son producto de la costumbre en el comercio internacional y en su creación han participado, como miembros de la CCI, diversas Cámaras Nacionales de Comercio. La Cámara de Comercio Internacional, al igual que otras instituciones internacionales como la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Comercio Mercantil pretenden uniformar conceptos, leyes y normas en materia de Compraventa Internacional.

Encontramos así la fuerza de la Convención de la Haya de 1964 sobre la formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías, de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de la Comunidad Económica Europea como bloque económico, del Acuerdo General para Aranceles Aduanales y Comercio, la existencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el Tratado Centroamericano de Integración Económica, todos ellos dirigidos a una reglamentación uniforme internacional del

comercio y, por lo tanto, de la operación de comercio por excelencia, que es la compraventa, su incumplimiento y transmisión de los riesgos a nivel internacional.

Procesalmente, el incumplimiento de las obligaciones derivadas de un contrato de compraventa internacional basado en INCOTERMS es solucionado de manera general a través del arbitraje comercial internacional, mismo que debe ser pactado expresamente en el contrato. Sin embargo, las dificultades surgen en el momento de echar mano de alguna legislación nacional aplicable al caso concreto controvertido de alguna compraventa internacional, suscitándose un evidente Conflicto de Leyes en el Espacio y careciendo nuestro país de una legislación acorde con la realidad comercial mundial. Este problema, sin embargo, ha disminuido debido a la amplia aplicación de la mencionada Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías firmado en Viena en 1980 por múltiples países.

La Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es un ordenamiento internacional creado con el fin de lograr una legislación uniforme en materia de compraventa internacional

y facilitar la fluidez en el comercio entre Estados en base a la buena fe, igualdad y beneficio mutuo.

La Convención de Viena de 1980 permite a las partes, en uso de la autonomía de la voluntad, excluir la aplicación de la misma, o regirse con ella y establecer excepciones a alguno de sus preceptos. En ella se establece de forma clara que las partes se obligarán por los usos y costumbres que hayan tenido, o bien, por los usos y costumbre internacionales, salvo pacto en contrario, lo cual significa que los INCOTERMS no se contraponen a lo dispuesto en la Convención.

La normativa del Congreso de Viena de 1980 y los lineamientos de los INCOTERMS tienen en común la misma fuente, que es la Costumbre Internacional, adaptándose éstos a aquélla y basándose ambos en el principio de la Autonomía de la Voluntad.

Con fundamento en el artículo 133 Constitucional, que a la letra consigna: "Esta Constitución, las Leyes del

arreglarán a dicha Constitución, Leyes y Tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o Leyes de los Estados", el Congreso de Viena de 1980 tiene jerarquía Constitucional y carácter de Ley Suprema. Aunque es el particular quien en uso de su autonomía de la voluntad decide o no aplicarla, siendo marco de acción para nuestro comercio internacional.

El origen más frecuente de conflictos, son las modalidades de pago y el derecho aplicable a las cuestiones no reguladas por los INCOTERMS. Esta última cuestión, constituye la parte medular del presente capítulo.

A.- ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL Y LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

En el presente capítulo nos limitaremos a describir de manera general la institución jurídica del arbitraje comercial internacional, un breve esbozo de su historia y el papel como árbitro de la Cámara de Comercio Internacional. Con ese objetivo nos referiremos a su concepto y a las diferentes entidades que componen a esta institución jurídica.

Conceptualmente, el arbitraje es una actividad jurisdiccional que es encomendada a uno o varios individuos -árbitros- que no son necesariamente funcionarios judiciales, con el objeto de resolver un conflicto de intereses de índole internacional.

El arbitraje es un concepto tan antiguo como lo es la ciencia jurídica. "Carnelutti ha dicho que el árbitro nació antes que el derecho y la autoridad judicial" (43)

Se define de manera sencilla como el medio por el cual se resuelven las diferencias que se susciten entre las partes, a través de la sumisión voluntaria de las mismas al fallo o laudo que debe rendir una tercera persona o comisión, sin la investidura de autoridad jurisdiccional.

En las Siete Partidas (1263), ordenamiento que rigió como derecho positivo en la Nueva España se aludía al arbitraje, considerando a los árbitros como "avenidores"; pero la regulación del compromiso arbitral y otros pormenores relacionados con el Laudo y la ejecución del mismo se detallan en la Nueva Recopilación (1567) y la Novísima Recopilación (1805).

(43) DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO, Tomo I, Editorial Porrúa, México, 1985, p. 180.

En el arbitraje privado internacional, pueden plantearse tanto materias de orden estrictamente mercantil como conflictos puramente de derecho civil.

En nuestro país, desde el primer Código Procesal Civil de 1872, se reglamenta la institución del arbitraje permitiendo que los negocios civiles y mercantiles pudieran transigirse y comprometerse en árbitros. Esta actitud continúa en el Ordenamiento Adjetivo de 1884 y subsiste en el Código de Comercio de 1889 en cuyo Libro Quinto (De los Juicios Mercantiles), Título Primero, Capítulo I, establece que el procedimiento mercantil referente a todos es el convencional y que a falta de convenio expreso de las partes interesadas se observarán las disposiciones del citado Libro Quinto; únicamente en ausencia de aquél o de éstas se aplicará la Ley de Procedimientos Local respectiva.

Es una forma heterocompositiva dada por un tercero imparcial designado por las partes contendientes, "siguiendo un procedimiento que aunque regulado por la ley adjetiva tiene un ritual menos severo que el del procedimiento del proceso jurisdiccional. La resolución por la que se manifiesta el arreglo se denomina laudo, cuya eficacia depende de la voluntad de las partes o de la

intervención judicial oficial, según las variantes que se presenten." (44)

Este concepto, dada su complejidad, requiere ciertas aclaraciones. En primer lugar, el arbitraje propiamente dicho "es la actividad jurisdiccional por la que uno o varios árbitros resuelven un conflicto de intereses que les ha sido sometido por los interesados". (45)

Generalmente, un árbitro es una persona que por su conocimiento de una actividad determinada, en nuestro caso comercial, resuelve una controversia dada con gran eficacia, independientemente de que los interesados sean comerciantes o no. Es importante señalar que la controversia debe haberse suscitado a causa de un litigio internacional, esto es, tengan su domicilio en países diferentes o que las mercancías objeto del contrato se desplacen de un país a otro.

(44) Op. Cit. p. 178.

(45) PEREZNIETO, Leonel, y Jorge WITKER, ASPECTOS JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, Editorial Nueva Imagen, U.N.A.M. 1980, pág. 517, México).

Por último, el término arbitraje: "engloba a una serie de entidades que puede o no presentarse, y que cuando aparecen todas, su orden de presentación no es necesariamente el mismo en cada caso concreto". (46)

Es importante señalar que nuestro viejo ordenamiento mercantil establece una concepción privatista y obsoleta del proceso, que en la práctica se ha convertido en letra muerta o poco menos, subsistiendo tan sólo el juicio convencional ante arbitros.

El arbitraje comercial internacional se ha desarrollado sensiblemente en la actualidad, dado que constituye un medio eficaz y dotado de rapidez en la solución de conflictos de intereses, en vista de que el árbitro o los arbitros, desprendidos de lo negativo que significa el sistema burocrático judicial, pueden actuar de manera ágil, y sin las limitaciones inherentes a los jueces comunes, sobre todo cuando aquéllos actúan en conciencia. Se trata de arbitros que normalmente conocen la actividad comercial dentro de la cual surgen los conflictos, lo cual trae aparejada una resolución que tiende a ser más eficaz.

(46) Op. Cit. p. 518.

Es importante resaltar un punto importante que ha contribuido a su desarrollo, y es que se trata de un medio relativamente más económico que el jurisdiccional, toda vez que el procedimiento es más corto, lo que representa un considerable ahorro de tiempo y erogaciones en costas judiciales. Además, es un medio seguro, en la medida de que su resolución o laudo puede ser ejecutada con relativa facilidad en varios países, en nuestro caso, un fallo dictado por miembros de una comisión especial de la Cámara de Comercio Internacional; a diferencia de la ejecución de las sentencias jurisdiccionales en tribunales nacionales que traen aparejado un sistema burocrático judicial nacional, mismo que choca con la práctica mercantil internacional, la cual requiere celeridad en la solución de conflictos de orden comercial internacional.

Sin embargo, existen algunos problemas, como la dificultad de determinación de los árbitros, misma que resulta subsanable mediante los órganos arbitrales preestablecidos, pero la sujeción a un órgano arbitral extranjero como lo es la Cámara de Comercio Internacional, resulta que en ocasiones pone en desventaja al exportador mexicano. Es indudable que en ese caso aumentan los costos del proceso, por lo que ese tipo de operación sólo es

recomendable para exportadores con los recursos económicos suficientes que les permitan utilizarlo.

En la solución de conflictos de tráfico mercantil internacional y por las múltiples razones arriba señaladas, resulta recomendable una conciliación, que constituye la primera fase del arbitraje. En ella, las partes acuerdan someter sus diferencias a la mediación de uno o varios árbitros, mismos que cumplen una función de acercamiento de puntos coincidentes entre las partes; éstas, a su vez, cediendo parcialmente en sus pretensiones originales, tratan de aceptar el arreglo conciliatorio propuesto por el árbitro, el cual trata de ajustar intereses. Esta es una fase meramente autocompositiva en donde el árbitro juega un papel secundario y su finalidad es la de evitar que las partes radicalicen sus posiciones para permitir una continuación en sus relaciones comerciales.

Existe en el seno de la Cámara de Comercio Internacional una Corte de Arbitraje con dicha finalidad, así como la Comisión de Arbitraje Internacional, siendo ésta una de las múltiples comisiones de la CCI encargadas de elaborar políticas sobre aspectos técnicos generales del comercio internacional y de las inversiones. La Comisión está integrada por un grupo de personalidades especializadas y

hombres de negocios, nombrados por comités y Consejos Nacionales de la CCI, siendo un órgano independiente de la Corte de Arbitraje, concentrado sobre todo, en el estudio de soluciones a diferencias comerciales entre particulares de diversos países.

De acuerdo con el texto vigente del artículo 1052 del Código de Comercio, los jueces deberán sujetarse al procedimiento convencional que las partes hubieren pactado, si en él concurren las condiciones que el citado precepto establece en seis fracciones. De la drástica afirmación del legislador, no puede interpretarse que el procedimiento convencional pactado por las partes sea el arbitral, primero que nada porque la Ley Orgánica de los Tribunales de Justicia del Fuero Común del Distrito Federal, en su artículo 369, prohíbe a los funcionarios y empleados de la administración de justicia desempeñar el cargo de árbitro o arbitrador y, en segundo lugar, porque el artículo 1053 del mismo Código de Comercio en su fracción IX previene que la Escritura Pública, la póliza o el convenio judicial que contenga el procedimiento convencional acordado por las partes, deberá señalar al juez o árbitro que deba conocer del litigio para el cual se conviene el avenimiento. De lo anterior se desprende que el procedimiento arbitral es meramente

alternativo y sólo una variedad específica de un género más amplio, o sea, el procedimiento convencional.

Toda vez que el Código de Comercio no contiene en la parte concerniente a los procedimientos mercantiles ninguna norma que se refiera al juicio arbitral, se debe estar a lo dispuesto por el referido artículo 1051 y aplicar la Ley de Procedimientos Local respectiva, conforme con el artículo segundo del mismo ordenamiento mercantil, que previene que a falta de disposiciones de dicho Código serán aplicables a los actos de comercio las normas del derecho común. Como consecuencia de dicha disposición los códigos federales de procedimientos civiles que han regido en la República Mexicana -de 1897, de 1908 y el vigente de 1942- han sido totalmente omisos en materia de arbitraje dejando la regulación de esta materia a los ordenamientos adjetivos de cada Entidad Federativa.

Por lo tanto, ante una deliberada omisión del legislador federal en esta materia, el arbitraje mercantil se rige en toda la República Mexicana, de manera supletoria, con las disposiciones del Código de Procedimientos Civiles de cada una de treinta y dos Entidades Federativas del país.

1.- CLAUSULA ARBITRAL O CLAUSULA COMPROMISORIA.

La cláusula arbitral es "la disposición por la cual las partes acuerdan someter futuros conflictos a la solución de un arbitro o arbitros determinados, independientemente de que estos últimos acepten o no". (47)

Se trata de un acuerdo entre las partes y que es autónoma del contrato, aunque puede llegar a constar en él, situación que normalmente acontece.

Dicha cláusula compromisoria es un segmento de un contrato en virtud de que las partes estipulan que en caso de surgir una contienda jurídica entre ellas, se someterán a su arreglo a un arbitraje. Obviamente, esta cláusula es previa al nacimiento del litigio futuro y de su posterior arreglo arbitral.

A través de la cláusula arbitral sólo se identifica a los árbitros que intervendrán en el posible conflicto, distinguiéndose del convenio arbitral en que se trata de un acuerdo entre dos partes - en el caso concreto

(47) PEREZNIETO Leonel y Jorge WITKER, op. cit. p. 519

que nos ocupa vendedor-comprador - y no existe una tercera voluntad, que es la del árbitro o arbitros, y que no se agota en un solo litigio; es decir, sirve para solucionar todos los litigios que se susciten en el contrato donde conste.

2.- CONVENIO O COMPROMISO ARBITRAL.

El compromiso arbitral es el compromiso pactado entre las partes, una vez que ya se suscitó una controversia jurídica entre ellos, para que ésta sea dirimida por medio del arbitraje. Se conviene después de planteado el pleito.

El convenio arbitral es un compromiso mediante el cual las partes someten alguna diferencia específica a la resolución de un árbitro o arbitros, una vez surgido el conflicto, aún cuando este ya hubiese sido sometido al conocimiento de una autoridad jurisdiccional e incluso aunque ya se hubiese dictado una sentencia al respecto. (48)

(48) cf. G. FERNANDEZ del Castillo, EL ARBITRAJE COMERCIAL EN LA LEGISLACION DE MEXICO, en Boletín de Derecho Comparado de México (actualmente Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, U.N.A.M., Año IX, núm. 26, 1956, p. 55 y ss., citado por PEREZNIETO Leonel, Op. Cit. p. 520.

En este último caso, y de conformidad con el artículo 610 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal, el arbitraje sólo tendrá validez si los interesados hubiesen conocido previamente la sentencia.

Siguiendo los lineamientos del artículo 133 Constitucional, conforme el cual: "Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la ley suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados", nuestro país se adhirió a la "Convención de Nueva York de 1958, el 14 de abril de 1971, misma que también fue ratificada (49) y cuyo artículo Primero señala que "La convención se aplicará al reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales dictadas en el territorio de un Estado distinto de aquél en el que se pide y que tengan su origen en las diferencias entre personas naturales o jurídicas, y se aplicará también

(49) Diario Oficial: 22 de junio de 1971, p.39

a las sentencias arbitrales que sean consideradas como sentencias nacionales en el Estado en el que se pide su reconocimiento y ejecución". (50).

El Código Federal de Procedimientos Civiles no distingue entre compromiso y cláusula compromisoria, en el sentido técnico de estos dos conceptos, es decir, entre convenio arbitral celebrado por las partes para dirimir una controversia existente y el pactado para la resolución de controversias futuras. No obstante lo anterior, se establece expresamente que el compromiso puede celebrarse antes del juicio, antes de éste y después de dictada la sentencia judicial, sea cual fuere el estado en que se encuentre el litigio, aclarando que el compromiso pactado por las partes con posterioridad a una sentencia irrevocable, sólo será válido si ambos interesados conocieran la existencia y contenido del fallo.

La mayor parte de los códigos procesales han dividido la regulación del procedimiento arbitral en dos partes: preparación del juicio arbitral y la relativa al juicio arbitral propiamente dicho.

(50) Op. Cit. p. 39.

3.- GENERALIDADES SOBRE EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL.

En materia de arbitraje es notable la contribución internacional de la CCI, quien creó el Comité Permanente Internacional sobre el Arbitraje Comercial con delegados de múltiples Organismos, tales como la London Court of Arbitration y la Asociación Interamericana de Arbitraje, elaborando un proyecto de Ley Uniforme sobre Arbitraje en 1937. En 1947 se examinó dicho proyecto, dando lugar a un texto nuevo en 1953 y que más tarde constituyó el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de 1975, mismo que fue perfeccionado en su aplicación, dando lugar a las modificaciones de julio de 1986 y enero de 1988.

El arbitraje se inicia en el momento en que el o los árbitros aceptan su designación y el conocimiento del conflicto, entrando en funciones, esto es, cuando se perfecciona la relación tripartita vendedor-comprador-árbitro.

El o los árbitros se sitúan desde el inicio del proceso arbitral como juzgadores, pero a diferencia del juez, tienen mayores posibilidades de flexibilidad en su conducción. Es decir, mientras que el juez tiene que ceñirse estrictamente al derecho y a lo manifestado durante el

Juicio, el árbitro o los árbitros sólo tienen como límite lo acordado entre las partes en conflicto, estando obligados a recibir pruebas y a oír alegatos si cualquiera de las partes lo pidiera.

Desde la cláusula o compromiso arbitrales, las partes en conflicto pueden designar aplicables al procedimiento ciertos usos y costumbres, mismos que deberán ser respetados por el árbitro, lo cual resulta conveniente por tratarse de un sector específico de la actividad comercial internacional, que por su propia naturaleza tiene usos y costumbres poco comunes en el comercio en general.

La práctica más frecuente es establecer desde la cláusula o compromiso arbitrales la sumisión de las partes a un órgano arbitral existente que tenga sus propias reglas, como pueden ser: la AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION, la COMISION INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL o la CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, organismos de reconocido prestigio internacional, siendo este último el más importante para el presente estudio.

Este método tiene la ventaja de definir desde el comienzo el órgano y el procedimiento, teniendo las partes la

caso, tendrán el inicio de sus funciones a partir del momento en que se someta a su conocimiento la controversia de que se trate.

La cláusula o compromiso arbitrales y el arbitraje propiamente dicho constituyen la primera parte de todo el complejo denominado "arbitraje". La segunda parte se forma desde el momento en que el órgano arbitral dicta su resolución llamada laudo, hasta su posible ejecución.

La resolución arbitral o laudo es la solución imperativa de los diferentes intereses en conflicto de las partes tratándose de una verdadera sentencia que tiene su fundamento en la libre sumisión de las partes en conflicto, el cual debe ser, como la sentencia, claro, preciso y congruente con la demanda y la contestación, debiendo condenar o absolver al demandado en base a todos los puntos litigiosos.

El laudo, en general, es una decisión definitiva e inapelable, a excepción de que haya existido alguna irregularidad en el procedimiento o que el árbitro o árbitros se hayan extralimitado del poder que las partes en conflicto les otorgaron.

4.- EJECUCION.

La ejecución es la "aplicación, voluntaria o forzada, de la solución que se ha dado al conflicto de intereses. La parte que resulte condenada podrá aceptar voluntariamente el fallo en su contra o bien podrá oponerse a él". (51)

En caso de que alguna de las partes considere que existió alguna irregularidad en el procedimiento o que el órgano arbitral actuó con exceso de poder, puede recurrir el laudo ante un tribunal jurisdiccional, o, una vez declarada ejecutoria la resolución por el tribunal competente, por no haberse interpuesto en contra de ella ningún recurso, dicha resolución toma el carácter de cosa juzgada. En tal carácter, puede ser impuesta a la parte condenada, a través de las medidas de apremio que se consideren oportunas.

Internacionalmente, se han establecido medios idóneos con la finalidad de que este tipo de resoluciones se puedan ejecutar de manera fácil y rápida. Tal es "el caso de

(51) PEREZNIETO, Leonel, op. cit., p. 522.

la "Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras", que bajo los auspicios de la Organización de las Naciones Unidas se aprobó el 10 de junio de 1958 y de la que México forma parte...pueden mencionarse, entre otros, los siguientes: "Protocolo de Ginebra sobre Cláusulas de Arbitraje" (1923); "Convención de Ginebra sobre la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras" (1927); "Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional" (1961). Existen, además, formulados para el Consejo de Europa, la "Convención Europea sobre la Ley Uniforme en materia de Arbitraje", y el acuerdo de 17 de diciembre de 1962 sobre la aplicación de la "Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional". La Organización de las Naciones Unidas, por su parte, a través de sus diversas comisiones económicas regionales ha formulado otros instrumentos entre los que se pueden señalar el "Reglamento de Arbitraje para Europa" y el "Reglamento de Arbitraje Comercial Internacional para Asia y Extremo Oriente". De aparición más reciente y de gran importancia puede señalarse el Reglamento de Arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el desarrollo del Derecho Mercantil Internacional, aprobado por la Asamblea General el 15 de diciembre de 1974,...así como también la

Convencion Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional aprobada en Panama el 30 de enero de 1975, antes mencionada y de la cual México forma parte". (52)

B. SOMETIMIENTO A LA LEGISLACION NACIONAL.

1.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR, REGLAMENTARIA DEL ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL.

La Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en Materia de Comercio Exterior es una ley que tiene por objeto regular y promover el comercio exterior en beneficio del país. Sus disposiciones son de orden público y de interés general, y, como su nombre lo indica, reglamenta el artículo constitucional en materia de comercio exterior, siendo el instrumento jurídico que faculta al Ejecutivo Federal para intervenir en:

a) Aumentar, disminuir o suprimir los aranceles o cuotas de las tarifas de exportación e importación para crear otras, debiendo ser el Presidente de la República quien

(52) PEREZNIETO, op. cit., p.p. 523 y 524)

expida todos los decretos correspondientes a las medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías.

b) Restricción de la circulación o el tránsito por el territorio nacional de las mercancías procedentes del extranjero, por razones de seguridad nacional, de salud pública, de sanidad fitopecuaria o conservación o aprovechamiento de las especies.

El ejercicio de las facultades que se otorgan al ejecutivo federal, se llevará a cabo por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, excepto en el caso de la facultad arancelaria en que también intervendrá, para el refrendo correspondiente, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como en el caso de las restricciones relacionadas con la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional que quedan a cargo de la autoridad competente en cada caso.

c) Se eleva a rango de ley la existencia y funcionamiento de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior como órgano de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y las modificaciones que procedan en materia de

comercio exterior, y se faculta al Ejecutivo Federal para reglamentar la integración y funcionamiento de la misma.

d) Por lo que respecta a las restricciones consistentes en el establecimiento de permisos previos para exportar, se establece que dicho requisito sólo podrá ordenarse en casos específicos señalados por la ley, en beneficio nacional, así como las restricciones consistentes en el establecimiento de permisos previos para importar.

e) En el capítulo dedicado a las prácticas desleales de comercio internacional, se define lo que internacionalmente se entiende como dumping, así como los subsidios a la exportación, que son las dos únicas operaciones que la Ley considera como prácticas desleales de comercio internacional. Se define el dumping como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia, y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen o de procedencia, de manera directa o indirecta, estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente.

2.- LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMOS.

La Ley de Navegacion y Comercio Maritimos, entra en vigor el 10 de enero de 1963, estableciendo en su capitulo III, las modalidades maritimas de la compraventa y reglamenta algunas modalidades de las formas de compraventa FOB, FAS, C&f y CIF.

El tráfico marítimo recogido en esta Ley regula usos y prácticas internacionales relativos a los INCOTERMS, sin embargo, se refiere única y exclusivamente a la compra venta respecto al comercio marítimo y no toma en cuenta otros medios de transporte como son los terrestres y aéreos.

En la presente Ley, el legislador hace patentes las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en una relación de comercio marítimo. El artículo 210 del mencionado ordenamiento legal establece que "En las ventas sobre documentos, el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos."

En cuanto al comprador, su obligación principal es la de hacer el pago contra la entrega de los documentos,

pero quedarán a salvo sus acciones en relación con la calidad o el estado de la cosa comprada, según lo preceptuado en el numeral 211 del ordenamiento legal que analizamos.

Si la compraventa se realizare estando las cosas en ruta, y entre los documentos figurase la póliza del seguro, los riesgos se considerarán transmitidos al comprador desde el momento en que las mercancías fueron entregadas al porteador, a menos que el vendedor supiese de algún riesgo realizado y lo ocultare al comprador (artículo 212).

Por lo que respecta a la compraventa FOB, el artículo 213 de la Ley, preceptúa que "En la venta libre a bordo (LAB) o (FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempo convenidos. Desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador" y el precio de la cosa "comprenderá todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo" (artículo 214).

En cuanto a la compraventa FAS, el artículo 215, claramente establece: "En las ventas al costado del buque (CB on FAS) se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega de las

mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde ese momento operará la transmisión de la responsabilidad en los riesgos del comprador".

En relación con la compraventa CIF, el artículo 216, preceptúa: "En la compraventa costo, seguro flete (CSF, CIF o CAF) el precio comprenderá el valor de la cosa más el importe de las primas de seguro y el importe de los fletes hasta el lugar convenido para que la mercancía sea recibida por el comprador", y se establece que el vendedor "se entenderá obligado: I.- A contratar el transporte en los términos convenidos, a pagar los fletes y a obtener del porteador el conocimiento de embarque correspondiente. II.- A contratar y pagar, a favor del comprador o de la persona que éste indique, la prima del seguro sobre las cosas vendidas, el cual deberá cubrir los riesgos convenidos o los usuales, y a obtener del asegurador la póliza y el certificado correspondiente. III.- a entregar los documentos al comprador o la persona que él indique." (artículo 217). Asimismo, "la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro." (artículo 218).

Asimismo, respecto a la compraventa CIF, si el vendedor no contratase el seguro "en los términos convenidos o usuales, responderá ante el comprador como hubiere respondido el asegurador. En este caso, el comprador podrá contratar directamente el seguro, y, aunque no lo contratase tendrá derecho a deducir el importe de la prima del precio de la compra, o a exigir su devolución" (artículo 219).

La Ley reglamenta en esencia la venta C&F, en su artículo 220, mismo que establece que "En las ventas costo y flete (CF) se aplicaran las disposiciones de la venta CIF con excepción de lo relativo al seguro.

Finalmente, en el artículo 221, y sin señalar en concreto a que tipo de venta se refiere, por lo que se deduce sea una regla general en el contrato de compraventa marítima, se fija el derecho que tiene el comprador que recibiere las cosas empacadas o embaladas, quien podrá reclamar los defectos de cantidad o calidad de las mercancías, o sus vicios, dentro de los ocho días siguientes a su recepción.

3.- CODIGO DE COMERCIO.

El Código de Comercio, en vigor desde el 1 de enero de 1890, no contempla de manera expresa a la

compraventa internacional. Sin embargo, a pesar de no definir la compraventa, marca los principios básicos de la compraventa mercantil en general dentro del título sexto, denominado "De la Compraventa y permuta mercantiles y de la cesión de créditos comerciales".

Decíamos que el Código de Comercio no define la compraventa, por lo que tenemos que recurrir de manera supletoria a la definición del artículo 2248 del Código Civil, según el cual, "habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero".

La calificación de la mercantilidad de la compraventa depende de la intención o finalidad de los contratantes, de la cosa vendida y de la calidad de las partes.

El artículo 371 del Código de Comercio se refiere a la compraventa mercantil, para el que son de tal carácter todas las compraventas que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar. Dicho precepto recoge el concepto que establece el artículo 75 fracciones I y II del mismo ordenamiento legal, que atribuye el carácter de mercantil a

todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial respecto de bienes muebles, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados.

El propósito de especulación comercial debe ser el principal y existir en el momento de celebrarse el contrato, y se presume en quien es comerciante, en tanto que debe probarse respecto del que no tiene esa calidad.

La compraventa mercantil tiene, en general, las mismas características que la civil. Es un contrato sinalagmático, oneroso, conmutativo (a excepción de la compra de esperanza, que es aleatoria), consensual si se trata de muebles.

Según los artículos 379 y 380 del Código de Comercio, si no se hubiere fijado plazo para su entrega, el vendedor deberá tener a disposición del comprador las mercancías vendidas, dentro de las 24 horas siguientes al contrato. El comprador deberá pagar el precio en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio, lo deberá pagar de contado. Las cantidades que con el carácter de arras se entreguen en las ventas mercantiles, se reputarán dadas a

El artículo 374 de nuestro ordenamiento legal se refiere a las ventas de cosas que se acostumbra ver, gustar, pesar o medir, estableciendo que no se tendrá por perfeccionado el contrato mientras el comprador no las examine y acepte, siendo esta compra venta perfeccionada por el sólo consentimiento de las partes.

En las compra ventas mercantiles según el artículo 376, una vez perfeccionado el contrato el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera la rescisión o cumplimiento del contrato y la indemnización, además de los daños y perjuicios.

El artículo 377 establece que una vez perfeccionado el contrato, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercancías vendidas, serán por cuenta del comprador si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; y si no se le hubieren entregado de ninguna de estas maneras serán por cuenta del vendedor. En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que competa contra sus autores, serán éstos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por su causa sufrieren las mercancías.

En nuestro Código de Comercio se establece la obligación principal del comprador, quien "deberá pagar el precio de las mercancías que se hayan vendido en los términos y plazos convenidos". A falta de convenio se deberá pagar de contado y la demora en el pago, lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad adeudada.

Se considera que los gastos de entrega en las ventas mercantiles son a cargo del vendedor, todos los que se ocasionen hasta poner las mercancías pesadas o medidas a disposición del comprador, y los de su recibo y extracción fuera del lugar de la entrega serán por cuenta del comprador. (Art. 382).

El comprador que no reclame al vendedor por escrito dentro de los cinco días de recibir la mercancía las faltas de calidad o cantidad, o que dentro de treinta días contados desde que la recibió no le reclame por causa de vicios internos, perderá toda acción y derecho en contra del vendedor, quien está obligado a la evicción y al saneamiento. (Art. 383 y 384).

En el Código de Comercio la reglamentación de la compraventa mercantil no se justifica, dado que se compone de

una serie aislada de disposiciones que en parte coinciden y en parte difieren de las del Código Civil, lo que produce confusión e inseguridad, máxime en lo que se refiere a la compraventa internacional.

C. UNA PROPUESTA.

La comunidad Internacional actual se encuentra formada por aproximadamente 200 países reconocidos, de los cuales, cerca de la mitad alcanzaron su independencia hace poco más de 20 años, dando lugar a grandes contrastes económicos entre éstos y las tradicionales potencias mundiales. Lo anterior sumado a múltiples factores, hacen desproporcionadas las posibilidades de negociación de algunos países menos favorecidos. Nuestro país vive una realidad que fue señalada en la introducción del presente estudio y es evidente que se encuentra en franca desventaja respecto a países desarrollados. Lo anterior hace conveniente crear una legislación mercantil acorde con la realidad de la dinámica comercial nacional y mundial, pero que proporcione a nuestros nacionales seguridad jurídica en sus transacciones internacionales. Ello con el fin de que nuestros comerciantes puedan optar entre la aplicación de la Legislación Mexicana en sus contratos de compraventa internacional.

En nuestro país, la legislación mercantil prácticamente ha sido rebasada por la dinámica comercial tanto nacional como internacional, dada la antigüedad del Código de Comercio vigente, a cuyo lado se han creado una serie de legislaciones especiales, mismas que no incluyen a la compraventa internacional en sus cuerpos legislativos.

Nuestro Código de Comercio entró en vigor el 1 de enero de 1890, y, en un siglo, las relaciones comerciales a nivel internacional han cambiado de manera radical. Resulta obsoleto y se hace patente la necesidad de adecuarlo a cambios múltiples, pero sobre todo, y siendo la materia que nos ocupa, en todo lo relativo a actos jurídicos comerciales internacionales, específicamente, en el tema de compraventa.

CONCLUSIONES

El comercio exterior es una variable dependiente del sistema económico que tiene el fin de vincular al mercado nacional con los mercados de otros países, subsanando el hecho de que ningún país es absolutamente privilegiado en su geografía y en su desarrollo como para ser completamente autosuficiente.

Es así que el Derecho Mercantil Internacional tiene capital importancia, ya que regula las relaciones comerciales de Derecho Privado en que se encuentran implicados distintos países y cuya sistematización en la actualidad se hace necesaria día a día.

En el marco de los cambios profundos y de los problemas agudos generados por la revolución científico-técnica, la fuerza política nacional conducida desde el Poder Ejecutivo se ha planteado que nuestro país debe adaptarse a dichos cambios a través de la apertura total de nuestro mercado al capital extranjero, abandonando la posición intervencionista del estado en la economía, en un actual intento de vinculación progresiva con el mercado norteamericano especialmente, y de los mercados internacionales tendiéndose a la integración de mercados comunes.

Este cambio de orientación del Estado de titular de los derechos del pueblo a procurador de las mejores condiciones para el capital, mismo que será de hoy en adelante el motor de la actividad económica y de todos los procesos sociales del país, hace necesaria una legislación que tienda a incrementar el comercio exterior de manera efectiva y justa.

Se hace necesario, asimismo que dicha legislación impulse la producción de bienes exportables, creando y organizando las funciones de información en que se tenga un conocimiento confiable sobre mercados y sistemas jurídicos, crediticios y monetarios; promoviendo ferias y exposiciones con fines de propaganda a nuestros productos; organizando la obtención de conocimientos científicos, técnicos y económicos encaminados al mejoramiento de calidad, precios y costos de los productos mexicanos exportables. Asimismo, se requiere el impulso de programas de construcción de obras de infraestructura, sustentatorias de la producción en general, especialmente las de transportes (ferrocarriles, puertos, carreteras y aeropuertos), así como estímulos fiscales para exportadores.

Resulta inevitable la tendencia actual de la economía y comercio internacionales hacia la formación de bloques económicos en donde la posición geopolítica de nuestro país juega un papel importante. Muestra de ello son las actuales negociaciones sobre libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, que se traduce en la necesidad de promover nuestras exportaciones con mayor fuerza para obtener beneficios adicionales del comercio exterior.

Sin embargo, esta tendencia actual de internacionalización de la economía nacional implica transformaciones estructurales diversas, y sobre todo, y que es la materia que a nosotros nos interesa, en base a un marco jurídico firme y adecuado a las necesidades de nuestro país, reconocido por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduanales y Comercio, como país en desarrollo y cuyos productos de las diversas ramas de la planta industrial y agricultura nacional requieren aún protección.

El actual planteamiento neo-liberal de apertura al comercio exterior o libre cambista, requiere de una legislación actualizada a la realidad que se pretende.

El arbitraje comercial internacional ofrece una excelente forma de resolver conflictos entre las partes

comerciantes que tengan un sentido práctico de honestidad comercial, dentro de un término breve y eliminando lo costoso que resulta la tramitación judicial. Sin embargo, en la realidad procesal se requiere de un ordenamiento claro y actual que regule dichas relaciones comerciales y los conflictos generados por ellas.

La legislación mercantil mexicana, prácticamente ha sido rebasada por la realidad, dada la antigüedad del Código de Comercio en vigor, a cuyo lado se han creado una serie de legislaciones especiales, mismas que no incluyen una correcta y exhaustiva regulación de la compra venta internacional en sus cuerpos legislativos.

Nuestro Código de Comercio entró en vigor el primero de enero de 1890. Resulta obsoleto y se hace patente la necesidad de adecuarlo a cambios radicales, sobre todo en materia de actos comerciales internacionales.

Consideramos que es esencial la agilidad en el momento de concertar las operaciones de Comercio Internacional y en el cual los INCOTERMS, como fuente de derecho basados en la costumbre internacional, juegan un papel importantísimo. Es por ello que concluimos con la idea de la necesidad de una legislación práctica, basada en la

costumbre internacional y que a su vez tenga un apoyo, reglamentándose de forma clara y obligatoria en el Código de Comercio, como legislación nacional aplicable y por tener éste el carácter de federal.

Es en este campo en donde el legislador debe poner especial atención, reformando un Código de Comercio que se encuentra fuera de la dinámica económica en la cual nuestro país está incursionando, especialmente en lo que se refiere a la compraventa internacional. El legislador no debe dejar de analizar, con ese objetivo la costumbre internacional sintetizada en los INCOTERMS, los cuales deben ser tomados como base para la regulación nacional de la compra venta internacional.

No se desconoce por otro lado, al arbitraje comercial internacional su importancia, y, sobre todo, sus ventajas en el tráfico mercantil, pero consideramos que el comerciante nacional debe tener la seguridad jurídica suficiente y la opción, dentro de su libertad contractual, de poder pactar la aplicación de una ley nacional a un caso controvertido específico, que contemple el incumplimiento de las partes, teniendo acceso a la jurisdicción que se pacte dentro del contrato.

Se hace necesario que la legislación mercantil mexicana carezca de las lagunas jurídicas existentes en la actualidad, en contraste con la dinámica comercial del país.

Así, el comerciante mexicano podrá optar por la aplicación del derecho nacional que de una solución jurídica a los problemas surgidos, ya sea por el pago, la entrega, la transmisión de la propiedad, los riesgos, etc., en base a un sistema jurídico nacional coherente con la actual apertura comercial mundial, sobre todo si las partes no determinaron el derecho aplicable al caso concreto controvertido.

Urge un sistema legal de protección a los comerciantes nacionales que asegure la observancia y respeto de los derechos y obligaciones plasmados por las partes en un contrato de compra venta internacional.

Proponemos la reforma del Código de Comercio, incluyendo un apartado especial dentro de este cuerpo normativo denominado "De la Compra Venta Internacional", que contemple las diversas modalidades de entrega y transporte, producto de la costumbre mercantil internacional resumida en los INCOTERMS.

Lo anterior, como forma de regular, promover y expandir el tráfico de la riqueza nacional, en leyes que impulsen el desarrollo y normen los casos concretos controvertidos a favor del comerciante nacional, ya que estamos seguros que la pobreza no ofrece buen mercado para ningún producto y debemos evolucionar a una nueva conciencia de la necesidad de relaciones más justas, a pesar de correr el riesgo de que nuestro proyecto económico sea más tecnócrata que de "justicia social".

BIBLIOGRAFIA

- 1.- ACEVEDO GARAT, Miguel; EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, Siglo XXI Editores, México, 1982.
- 2.- ARRELLANO GARCIA, Carlos, LA DIPLOMACIA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL, Editorial Porrúa, S.A., México, 1980.
- 3.- ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO, ABC DE LAS EXPORTACIONES, ABM, México, 1971.
- 4.- BARRERA GRAF, Jorge, DERECHO MERCANTIL, INTRODUCCION AL DERECHO MEXICANO, U.N.A.M., Tomo II, México, 1981.
- 5.- BARRERA GRAF, Jorge, LA REGLAMENTACION UNIFORME DE LAS COMPRA VENTAS INTERNACIONALES DE MERCADERIAS (HACIA UN DERECHO INTERNACIONAL DE COMERCIO), U.N.A.M., México, 1965, 171 págs.
- 6.- BORJA SORIANO, Manuel, TEORIA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES, Editorial Porrúa, S.A., México, 1984, 732 págs.
- 7.- BRISEÑO SIERRA, Humberto, EL ARBITRAJE COMERCIAL, Editorial Limusa, Textos Jurídicos Universitarios, U.I.A., México, 1988, 278 págs.
- 8.- CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, REGLAS INTERNACIONALES PARA LA INTERPRETACION DE LOS TERMINOS COMERCIALES, C.C.I., México, 1953, 210 págs.
- 9.- COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, ANUARIO, Organización de las Naciones Unidas, Viena, 1983.
- 10.- DAY, D.M., THE LAW OF INTERNATIONAL TRADE, Butter Worths, London, 1981, 254 págs.

- 11.- DIAZ BRAVO, Arturo, CONTRATOS MERCANTILES, Colección Textos Jurídicos Universitarios, Editorial Harla, México, 1983, 253 págs.
- 12.- DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO, Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M., 1985.
- 13.- EISEMAN, Frederic, INCOTERMS: LOS USOS DE LA VENTA COMERCIAL INTERNACIONAL, Banco Exterior de España, Madrid, 1985, 312 págs.
- 14.- EISEMAN, Frederic, LOS USOS DE LA VENTA COMERCIAL INTERNACIONAL, Segunda edición, Banco Exterior de España, 1978, 223 págs.
- 15.- GARCIA LOPEZ Agustín, DERECHO DEL COMERCIO EXTERIOR, Asociación Nacional de Abogados, México, 1973.
- 16.- HELLEINER, G. K., ¿HACIA UN NUEVO ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL?, Traducción de Maria Elena Vela, Siglo XXI Editores, México, 1979.
- 17.- INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, CONTRATOS PARA LA EXPORTACION DE MERCADERIAS, Publicación I.M.C.E. No. 496, México, 1976.
- 18.- INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, VII SIMPOSIO SOBRE EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL Y LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, I.M.C.E., México, 1982.
- 19.- INFORME DEL SECRETARIO GENERAL SOBRE EL DESARROLLO PROGRESIVO DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, Organización de las Naciones Unidas, (Documento A.I. 6396), Nueva York, 1966.
- 20.- KAHN, Phillippe, LA VENTE COMMERCIALE INTERNACIONALE, Librairie Sirey, Bibliotheque de Droit Commercial, Paris, 1961, 465 págs.

- 21.- LABANCA, Jorge, LA VENTA INTERNACIONAL, Editorial Abeledo-Ferrot, Buenos Aires, 1968.
- 22.- MANTILLA MOLINA, Roberto, DERECHO MERCANTIL, Editorial Porrúa, S.A., 18a. edición, México, 1981.
- 23.- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS, CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, VIENA, 10 DE MARZO AL 11 DE ABRIL DE 1980, Nueva York, 1981, 519 págs.
- 24.- PEÑA, Rosa María de la, LAS PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL, U.N.A.M., México, 1980, 165 págs.
- 25.- PEREZNIETO CASTRO, Leonel y Jorge WITKER, ASPECTOS JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, U.N.A.M., México, 1980, 591 págs.
- 26.- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, Joaquín, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, Editorial Porrúa, S.A., 3a. edición, Tommo II, México, 1957.
- 27.- SIQUEIROS, José Luis, SINTESIS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO, U.N.A.M., México, 1971.
- 28.- SIQUEIROS, José Luis, EL ARBITRAJE MERCANTIL INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, Revista Jurídica de la Sociedad de Alumnos de la Escuela Libre de Derecho, 1977.
- 29.- TENA, Felipe de J., DERECHO MERCANTIL MEXICANO, Editorial Porrúa, S.A., 7a. edición, México, 1974.
- 30.- WITKER, Jorge, CODIGOS DE CONDUCTA INTERNACIONAL DEL GATT SUSCRITOS POR MEXICO, U.N.A.M., 1988, 229 págs.
- 31.- WITKER, Jorge, CURSO DE DERECHO ECONOMICO, Instituto de Investigaciones Jurídicas, U.N.A.M, 1989, 606 págs.

32.- WITKER, Jorge, DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, Facultad de Derecho, Universidad Autonoma de Guadalajara, 1981, 414 pags.

33.- WITKER, Jorge, EL GAIT Y SUS CODIGOS DE CONDUCTA, Editorial Guma, Mexico, 1982, 139 pags.

34.- WITKER, Jorge, EL REGIMEN JURIDICO DE LOS PRODUCTOS BASICOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, U.N.A.M., Mexico, 1984, 225 pags.

35.- WITKER, Jorge y PATIÑO MANFFER, LA DEFENSA JURIDICA CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL, Editorial Porrúa, S.A., México, 1987.

36.- INFORMACION RELEVANTE SOBRE COMERCIO EXTERIOR, Suplemento de Revista COMERCIO, Camara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, marzo, 1991, Vol. XXXI, No. 364.

LEGISLACION

I.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.

II.- CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL.

III.- CODIGO DE COMERCIO.

IV.- LEY REGLAMENTARIA DEL ARTICULO 131 DE LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR.

V.- LEY DE NAVEGACION Y COMERCIO MARITIMOS.

VI.- LEY DE CAMARAS DE COMERCIO Y DE LA INDUSTRIA.

VII.- CONVENCION SOBRE EL RECONOCIMIENTO Y EJECUCION DE SENTENCIAS ARBITRALES EXTRANJERAS (NUEVA YORK 1958)

VIII.- REGLAMENTO PARA EL TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL.

IX.- REGLAMENTO INTERIOR DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.