

007617
29.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE AZÚCAR

TESIS QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRO EN DERECHO

PRESENTA:

LIC. FELIX COROMINAS RUIZ

México, Ciudad Universitaria

Abril, 1997.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 esta 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.

ÍNDICE

Introducción	1
1. El contrato de compraventa mercantil.	6
1.1. Concepto y generalidades.	6
1.2. Elementos esenciales y formales para la validez del contrato.	10
1.3. Derechos y obligaciones de las partes.	15
1.3.1 Derechos y obligaciones del vendedor.	15
1.3.2. Derechos y obligaciones del comprador.	20
2. La compraventa internacional.	26
2.1. Concepto y generalidades.	26
2.2. Obligaciones de las partes.	35
2.2.1. Obligaciones del vendedor.	38
2.2.2. Obligaciones del comprador.	46
2.2.3. Derechos y acciones en caso de incumplimiento	54
2.3. Modalidades atendiendo a la entrega de las mercancías.	55
3. El contrato de compraventa de azúcar.	62
3.1. Cláusulas del contrato.	68

3.1.1. Partes del contrato. El vendedor y el comprador.	69
3.2. Cantidad.	69
3.2.1. País de origen.	70
3.2.2. País de destino.	71
3.2.3 Embarque / Entrega	72
3.3. Calidad.	73
3.3.1 Liquidación.	73
3.4. El precio.	80
3.4.1. Fórmulas para la fijación de precios.	84
3.5. El pago.	88
3.5.1. Formas de pago mas utilizadas.	90
3.5.1.1. Recomendaciones sobre la forma de pago.	95
3.6. Impuestos y otras cláusulas.	98
3.7. La Asociación de azúcar de Londres. Sus reglas y regulaciones.	100
4. La comercialización bursátil.	110
4.1. Mecánica del comercio bursátil.	115
4.1.1. Tipos de ordenes a los corredores.	117

4.2. Ventajas de las bolsas de productos.	120
4.3. Mercado de opciones.	122
4.3.1 Tipos de opciones.	125
4.4. América Latina y la bolsa de azúcar de Nueva York.	128
4.5. El mercado azucarero mexicano.	135
5. Almacenamiento y transportación marítima internacional del azúcar.	140
5.1. El conocimiento de embarque.	141
5.2. Condiciones de carga.	146
5.2.1. Modalidad FOB.	153
5.2.2. Modalidad CFR.	156
5.3. Los certificados de almacén como forma de financiamiento.	158
Conclusiones.	164
Anexos.	168
Bibliografía.	185

INTRODUCCIÓN

Con la presente tesis pretendemos cumplir el requisito que exigen las autoridades universitarias para obtener el título de maestro en Derecho. Más que una obligación, realizar este trabajo, constituyó la oportunidad de sintetizar un serio estudio y la experiencia de mas de 10 años de trabajo en la comercialización internacional del azúcar.

Nos propusimos realizar un estudio de la compraventa internacional del azúcar, producto que constituye la mayor fuente de ingresos de Cuba. La relevancia económica de una correcta contratación internacional del azúcar, amerita, serios estudios que no se habían realizado.

No existe en México ni en Cuba, un documento que reúna una serie de consejos prácticos para la contratación internacional de este producto, además de servir en buena medida para otros bienes exportables de los cuales somos los principales exportadores mundiales. Pensamos que la tesis que presentamos viene a cubrir este vacío y dar, en particular, a los exportadores del tercer mundo sugerencias sobre lo que deben incluir y lo que no deben aceptar en la contratación internacional de productos básicos.

Sin ánimo de hacer historia, es preciso recordar, que por mas de 30 años, en Cuba no se realizaban contratos de compraventa mercantil, bajo ningún concepto, por lo que su estudio fue subestimado en nuestras escuelas de derecho. La compraventa internacional tampoco fue objeto de estudio, provocando un desconocimiento entre los egresados de nuestras escuelas.

Las ausencias señaladas en los dos párrafos anteriores, unidas a las solicitudes expresas del organismo exportador de azúcar en Cuba y la Facultad de Derecho de la Universidad de la Habana, nos comprometió a la realización de este trabajo. Para el primer organismo servirá como guía de elaboración de contratos de venta internacional de azúcar y para la escuela de derecho, como material para la impartición docente del tema.

Pensamos que instituciones como la compraventa internacional, deben ser estudiadas tomando ejemplos de la realidad, como es el del azúcar o cualquier otro producto y de ninguna forma mediante el análisis exegético de un texto legal como una convención. Es importante que se lleve a las aulas, la práctica diaria del comercio para que el alumno vea la aplicación de lo que aprende y de toda suerte esté mas motivado.

Ante el desconocimiento generalizado que existe sobre la compraventa en mi país y con la doble intención que el presente texto sirva de material de

consulta en la escuela de Derecho de la Universidad de la Habana, creímos necesario partir del estudio de la compraventa mercantil, aunque algunos elementos parezcan muy elementales, servirán como base para una cabal comprensión del tema.

La tesis está estructurada en 5 capítulos, partiendo de la compraventa mercantil, donde son analizados los elementos esenciales del contrato y las obligaciones fundamentales de las partes. No se podría entender la compraventa internacional si no se conoce la mercantil, de ahí la inclusión de este capítulo inicial.

El segundo capítulo trata sobre la compraventa internacional de mercaderías desde una perspectiva general, haciéndose énfasis en los mismos aspectos que la mercantil y sus elementos específicos en la internacional. Con toda intención basamos este capítulo en el estudio de la Convención de Viena, como forma de promocionar su conocimiento ya que Cuba no es signataria de la mencionada Convención.

En el tercero nos dedicamos a un detenido estudio del contrato internacional de compraventa del azúcar. Decidimos que la mejor forma de realizar dicho estudio, era el análisis de cada una de las cláusulas que se

insertan en este contrato y sugerencias de lo que se debe incorporar en las mismas y, que no se debe aceptar.

Debemos destacar que premeditadamente nos ubicamos en la posición de exportadores vendedores por dos razones fundamentales; Cuba y México son países netamente productores-exportadores de productos básicos y, en segundo lugar, la estructura del mercado mundial es a favor de los compradores de estas mercancías.

Ha sido un error, a nuestra consideración, tratar a la compraventa internacional, como un contrato independiente y separado de otros contratos sin los cuales no sería posible la realización de la venta. Por esta razón decidimos incluir dos capítulos, que son de vital importancia en cualquier transacción internacional, nos referimos a la comercialización bursátil y a la transportación marítima internacional del producto.

No se puede, de ninguna forma, ver separadas, la comercialización bursátil de la comercialización física de productos como el azúcar, petróleo, café, cacao y muchos otros, ya que constituye una parte importante de la contratación. Otro tanto sucede con la transportación marítima internacional de estos productos, que con independencia de sus particularidades, tienen que realizarse por esta vía debido a los grandes volúmenes que se manejan.

Una parte de la tesis que presentamos, está basada en la experiencia del trabajo diario y de una serie de entrevistas realizadas a exportadores de azúcar. Fue de mucha ayuda el estudio bibliográfico que apoyara o refutara lo que planteamos en el texto.

CAPITULO 1

1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

1.1 Concepto y generalidades

No existe contrato alguno que refleje con mas detalle la esencial característica del tráfico mercantil, como el contrato de compraventa, el cual tiene como función intrínseca el facilitar la circulación de los bienes, pues, en esencia, comerciar es comprar y vender con el consiguiente beneficio económico de la diferencia entre el precio de reventa superior al precio inicial de compra, tipificándose de esta forma el interés de lucro.

La compraventa constituye el instrumento jurídico más frecuente y de mayor importancia para la circulación de mercancías en la economía moderna, tanto en el orden nacional como internacionalmente; es el negocio de más utilización en el grande y pequeño tráfico, y como mecanismo de cambio mediante el dinero, aparece como fórmula predominante en el comercio desde sus orígenes hasta el presente.

Al contrato de compraventa se le aprecia como el contrato tipo sinalagmático perfecto, y sus principios y normas se extienden a los restantes contratos de prestaciones recíprocas. En diferentes textos legales, la

compraventa significa el acto mercantil por excelencia, al extremo de considerarse expresiones equivalentes.

Podemos afirmar que la compraventa es una institución jurídica regulada, en una u otra forma, en todos los textos legales de los diferentes ordenamientos nacionales y por su función se considera fundamentalmente como eje del intercambio de mercancías.

En un primer análisis del concepto del contrato de compraventa, encontramos que el Código Civil para el Distrito Federal lo conceptúa en el artículo 2248 como: "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 un precio cierto y en dinero".¹

Por su parte, el Código Civil español define como compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar un precio cierto en dinero o signo que lo represente. A simple vista, notamos que el Código Civil español no hace referencia alguna a la transmisión de la propiedad de lo comprado, tampoco señala los derechos como posible objeto de la misma, teniendo éstos un significativo peso en el tráfico actual.

¹ Código Civil para el Distrito Federal. Leyes y Códigos de México 61a.edición.Porrúa S.A. México 1997.

El Código Civil Ruso estipula que “por contrato de compraventa el vendedor se compromete a transmitir la propiedad de los bienes al comprador y éste se compromete a aceptarlos y a pagar por ellos determinado precio en dinero”². En relación a lo anteriormente reproducido, no estamos de acuerdo con la frase “se compromete”, ya que un texto legal debería decir “se obliga”, pues el contrato de compraventa genera obligaciones inexorables para las partes contratantes.

Si bien partimos de la crítica de este texto, no podemos dejar de reconocer que es uno de los pocos textos que distinguen la aceptación del bien objeto de la compraventa como una obligación del comprador, ya que sin lugar a dudas el vendedor debe llevar a cabo una serie de gestiones y sus consiguientes gastos para la ejecución de tal propósito. La no aceptación de los bienes implicaría una lesión patrimonial del vendedor.

Apoyando lo anteriormente planteado, se expresan los códigos civiles francés e italiano, cuando no sólo obvian esta obligación del comprador, sino que al tratar la compraventa, señalan como obligación del vendedor dar la cosa comprada, surgiendo la duda, no aclarada, consistente en si la entrega se refiere al traslado de la propiedad.

² Código Civil Ruso. Legislación Civil Rusa MIR . Rusia 1993

La compraventa parte del supuesto de un traslado de la propiedad de la mercancía objeto del contrato, con independencia del momento de determinación del traslado de la misma, el cual puede darse en la manifestación del consentimiento de las partes o en la entrega real de la cosa "*traditio*", por lo que obviar estos elementos, hace incompletas tales definiciones.

El carácter mercantil de la compraventa se desprende del ánimo de lucro y el interés de adquirir mercancías para revenderlas y no para satisfacer necesidades de consumo. Este es el elemento por el que se distingue de la compraventa civil, siendo necesario diferenciar el consumo de necesidad del que realizan las empresas productivas para la elaboración de determinados bienes que sí serán objeto de comercialización con fines lucrativos, muy diferente a la satisfacción de necesidades de tipo doméstico.

Como hemos venido analizando, el contrato de compraventa tiene una naturaleza jurídica que lo sitúa en ser un contrato, en primer lugar, principal, pues como se advirtió, no requiere de ningún otro para que surta de plena vigencia, o en otras palabras, existe y subsiste por sí mismo. Otra de las características fundamentales del contrato de compraventa, consiste en ser, por lo general, un contrato conmutativo, ya que de cualquier forma, y con

independencia de algún comentario en especial que realicemos al respecto, la cuantía de las prestaciones es cierta y determinada desde su celebración.

Lo oneroso de la compraventa viene dado por el hecho de que de cualquier forma, otorga gravámenes y beneficios recíprocos. Por un beneficio determinado, como puede ser recibir el dominio de un bien, hay un gravamen consistente en el pago del precio, ubicándonos como comprador y, viceversa, en el caso del vendedor.

Es importante que destaquemos, debido a la trascendencia que revestirá en ulterior desarrollo de esta tesis, que el contrato de compraventa presenta, como expondremos en su momento, una naturaleza aleatoria por excepción. En el caso de la compra de cosa futura o en el caso de la compra de esperanza, la cuantía de las prestaciones no estará determinada total y absolutamente desde la celebración del contrato, pues dependen de un hecho futuro e incierto, sin que esto afecte la naturaleza onerosa a la cual acabamos de referirnos.

1.2 Elementos esenciales y formales para la validez del contrato

Aun cuando por costumbre la venta mercantil es aquella considerada sobre cosas muebles, es criterio generalizado que para el tráfico mercantil toda cosa mueble o inmueble, corporal o incorporal, fungible o no fungible, puede

ser objeto de dicha figura, cuando ello acontece en el ejercicio de una explotación mercantil.

En la práctica encontramos ventas mercantiles de una universalidad de cosas como pueden ser los derechos de propiedad industrial, literaria, artística, muy habitualmente los derechos sobre el registro de una marca, los títulos de crédito, valores públicos y privados, energía eléctrica, en fin, una gran variedad de modalidades pueden verse conformadas como elemento esencial en un contrato de compraventa mercantil.

No se excluye del tráfico mercantil que se desarrolla a través del contrato de compraventa a los bienes inmuebles, aunque en algunos lugares, como es el caso de España, la calificación de " mercantil " a las ventas de bienes inmuebles la realizarán los tribunales, atendiendo a las características de cada caso concreto. Un ejemplo de tráfico mercantil sobre bienes inmuebles lo da el maestro Rodrigo Uría al referirse a "... las empresas dedicadas a la compra de terrenos para urbanizarlos, dividirlos y revenderlos en parcelas o a la promoción y venta de pisos. " ³

Un elemento de singular característica lo constituye la constante necesidad de hacer más viable el flujo mercantil, y se reputen como objeto del

³ URÍA, Rodrigo. Derecho Mercantil. Vigésimo tercera edición. Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales. S.A. 1996. p. 658.

contrato de compraventa cosas inciertas o futuras e incluso la opción de la compra o venta de las mismas para plazos futuros, llegando a poder vender cosas ajenas con una evidente diferencia con relación al derecho civil. En este último caso sí se requiere, como elemento esencial de validez, la correspondiente obligación del vendedor de adquirir las mercancías para garantizarle al comprador su futura legítima posesión.

Analizando el precio, como segundo elemento esencial del contrato de compraventa mercantil, consideramos que representa la contraprestación de la entrega de un bien objeto de la compra, por lo que implica la intervención del dinero o signo que lo represente, como forma de instrumentar la obligación principal del comprador. La intervención del dinero vino a marcar la diferencia entre un trueque de mercancía por mercancía, hacia una compraventa en la concepción actual de la misma, como intercambio de mercancías por una mercancía de corte especial, es decir, el dinero.

Erróneamente se ha interpretado que el precio debe que estar inexorablemente determinado en el contrato o, de lo contrario, carece de uno de los elementos esenciales del contrato; nada más lejano de la verdad, ya que establecer que el precio ha de ser cierto y expresado en dinero o signo representativo, no significa su determinación al momento de la perfección del contrato. El precio puede ser fijo o determinado al momento de la perfección del

contrato por el consentimiento de las partes, pero también puede ser determinable o de posterior fijación y sólo deberá estar en el contrato, por acuerdo de las partes, las posibles fórmulas de la futura determinación del precio para la plena validez del negocio. La fijación del precio también puede ser remitida a la decisión de una tercera persona sin afectar la validez del contrato.

La no determinación del precio en el acto mismo de formalización del contrato, responde a una necesidad práctica del comercio, pues en numerosas ocasiones, se contratan bienes de constante variación en su valor. No sería lógico fijar precio a un producto que presentará esta variación sobre todo si media un determinado tiempo entre la concertación y la ejecución del contrato y la entrega de dicha mercancía.

En el transcurso de nuestra tesis, tendremos la oportunidad de referirnos con bastante amplitud a varias de las fórmulas más utilizadas para la determinación posterior del precio en el contrato de compraventa internacional de azúcar y cómo una incorrecta utilización de las mismas, puede traer resultados no deseados para una de las partes contratantes.

En cuanto a la exigencia de formalidades para la eficacia de la compraventa, la mayoría de los ordenamientos jurídicos nacionales brindan una

gran autoridad a la autonomía de la voluntad de las partes, siendo consecuentes con la naturaleza consensual de este tipo de contrato, sin señalar diversos requisitos formales para la validez del contrato, no obstante lo anterior, en algunos casos, se exige la forma escrita según la naturaleza del bien o de su valor, lo cual reviste trascendencia para su validez intrínseca, o bien, para determinados fines probatorios. En el caso de México, existen consideraciones especiales al efecto, ya que el Código Civil del Distrito Federal, con su carácter supletorio a la materia mercantil, establece una serie de supuestos respecto de diversas formalidades, expresadas en los artículos 730, 2316, 2317, 2320, y 2321 de dicho ordenamiento legal.

Es criterio de total aceptación, que la falta de algunos de los elementos formales que sean establecidos por la ley producen los efectos de nulidad relativa que la misma ley estipula, sin impedir que el acto produzca de forma provisional sus efectos, los cuales, según señala Ricardo Treviño García "... serán destruidos retroactivamente cuando el juez pronuncie la sentencia de nulidad. Dicha nulidad desaparece por la confirmación o la prescripción; la acción y la excepción de nulidad por falta de forma competente a todos los interesados."⁴

⁴ TREVIÑO, Ricardo. Los contratos civiles y sus generalidades. Quinta edición. McGraw-Hill. Serie Jurídica . México. 1995. p.34.

1.3. Derechos y obligaciones de las partes

1.3.1 Derechos y obligaciones del vendedor

Cada una de las partes en el contrato objeto de este trabajo, contrae una diversidad de obligaciones principales, las cuales comenzaremos a analizar por la parte del vendedor. Por tanto, podemos considerar a las mismas como:

a) Custodiar y conservar la cosa vendida antes de su entrega. Es uno de los principios fundamentales del Derecho, que en el caso de realizar una venta de determinadas mercancías, la parte vendedora conserve y custodie la cosa vendida hasta el momento de su entrega real a la parte compradora. El interés fundamental consiste en mantener las características y condiciones de lo vendido ya que lograron su consentimiento. La conservación debe darse con la diligencia normal que se supone debe hacerlo.

b) Entregar la cosa vendida en el lugar y en el tiempo pactado: El vendedor tendrá la obligación de entregar la cosa, objeto de contratación, de acuerdo a las manifestaciones de voluntad de su parte y del comprador. Este elemento tiene trascendencia fundamental, ya que como analizaremos en otro momento de este trabajo, tiene repercusiones muy importantes en el buen desarrollo del contrato.

En este caso en particular, debemos destacar una diferencia entre puesta a disposición y entrega de la mercancía, consistiendo la segunda, en el aviso del vendedor al comprador que los bienes están disponibles para su entrega. La entrega como tal consiste en el traslado del dominio de una a otra parte del contrato.

El traslado de la propiedad es uno de los elementos más importantes y que provoca el mayor número de controversias en el contrato de compraventa internacional, el cual será analizado a profundidad en el transcurso de este trabajo. Este punto tiene sus raíces teóricas en sendas variantes de cómo se traslada la propiedad y los consiguientes riesgos de vendedor a comprador, distinguiéndose el llamado " principio del contrato o del consentimiento ", y el "principio de la tradición ". Al tenor del primero, basta para la transmisión de la propiedad al comprador, el acuerdo de voluntad entre las partes sin ningún acto efectivo de entrega o tradición. A *contrario sensu*, el segundo principio propugna que para lograr el efecto traslativo de dominio, hace falta un acto complementario de entrega real.

Ambos sistemas en la práctica, producen resultados similares en cuanto al reconocimiento concedido a la voluntad de las partes para definir, en algunas ocasiones, el sentido y alcance de la tradición o la limitación del mero consentimiento. Así, en la realidad, principio consensual deviene ineficaz en las

ventas de cosas genéricas, pues se requiere para su efectividad de la determinación del objeto a entregar, lo cual implica la previa individualización de la cosa como condicionante del mismo. De otra parte, el sistema que requiere la entrega, aconseja estar prevenido por cuanto se reconocen distintos supuestos de *traditio ficta* y en materia mercantil, es fundamental el concepto de puesta a disposición del comprador como equivalente de aquélla.

Como no existe la necesaria coincidencia entre el momento de traslado de la propiedad y el traslado de los consiguientes riesgos, observamos que si el vendedor realiza algún acto para entregar las mercancías o si han de ser medidas, probadas, o pesadas, no se traslada la propiedad sino cuando la prestación pendiente se verifica, dándose aviso al comprador.

También está entendido que si el vendedor se reserva el derecho de disposición de las mercancías sujetas a condición, la propiedad no se transfiere hasta el cumplimiento de la misma, aun cuando se hubieren entregado al comprador o su agente.

Queda más claro que la responsabilidad del vendedor por los riesgos de los bienes no entregados en el caso de venta de cosas genéricas, ya que el género no perece.

c) El saneamiento, que se contrae a garantizar la posesión legal y pacífica del comprador en la cosa vendida y a responder el vendedor por los vicios o defectos ocultos que tuviere la misma.

Esta última de las obligaciones elementales del vendedor se obvia en alguno de los textos que se han escrito, no obstante constituye uno de los elementos fundamentales a tener en cuenta para cualquier relación de intercambio, como sucede en el caso de la compraventa, en virtud de que no serviría el cumplimiento de los deberes anteriores por parte del vendedor, si no se le garantiza a la contraparte, es decir, al comprador, la legítima posesión del bien objeto del contrato y, en su caso, de responder por eventuales vicios o defectos ocultos que pudiera presentar dicho bien, imposibilitando la utilización del mismo para los fines propuestos.

El supuesto de evicción se presenta cuando el adquirente es privado del bien comprado en el caso de que por sentencia firme, se le reconozca a una tercera persona como anterior propietario. En este caso el comprador tendrá derecho a exigir del vendedor la restitución del precio del bien al tiempo de la evicción y a ser indemnizado de los gastos y daños sufridos.

En el saneamiento de vicios o defectos ocultos, el vendedor responderá al comprador por los mismos, aun cuando existan, pero no responderá de los

manifiestos o estén a la vista del comprador, ni en el caso de que dicho comprador sea perito en la mercancía comprada y deba reconocer cualquier defecto fácilmente, quedando entendido que no es posible confundir vicio o defecto oculto, con el defecto de calidad o cantidad.

ch) Otra de las obligaciones del vendedor, considera la de sufragar los gastos para ejecutar la entrega del bien objeto de la compraventa y el transporte hasta el lugar acordado para que se ejecute la entrega.

El punto que acabamos de relacionar tiene sus variaciones atendiendo al término de venta marítima que se elija en las compraventas internacionales, a las cuales nos referiremos en el capítulo siguiente.

d) No obstante aceptarse pacto en contrario, brindando potestad a la autonomía de la voluntad de las partes, y funcionando como un principio con carácter supletorio a la ausencia de tal voluntad, las partes deberán pagar la mitad de los gastos originados por las posibles escrituras y registros notariales.

Dentro de las garantías fundamentales gozadas por el vendedor, en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales del comprador, nos encontramos que el vendedor tendrá, en primer lugar, el derecho de retención de la cosa objeto del contrato, el derecho de preferencia en cuanto al precio de

los bienes vendidos y no pagados, la acción de rescisión con el pago de los daños y el resarcimiento de los perjuicios en que se incurrió por incumplimiento.

El artículo 1949 del Código Civil señala una norma general aceptada también en el Derecho Mercantil y válida en la mayoría de los ordenamientos nacionales cuando expresa :

“Art.1949.- La facultad de resolver las obligaciones se entiende impli⁵cita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe. El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y perjuicios en ambos casos. También podrá pedir la resolución aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.”⁶

1.3.2 Derechos y obligaciones del comprador

En la compraventa mercantil como contrato sinalagmático perfecto, encontramos al comprador con una serie de obligaciones que complementan las que realiza el vendedor y son, a saber :

⁶ Código Civil para el D.E. Op. Cit pág. 7

a) Pagar el precio de la mercancía comprada, lo cual puede realizarse de dos formas fundamentales ya bien en el lugar y momento en que se realiza la entrega de la mercancía, o en el lugar y momento que se estipule en el contrato. En el primer supuesto, el comprador estará obligado a pagar el precio al momento que manifieste su conformidad con las mercancías puestas a su disposición o, como variante también utilizada, en el caso de que las mismas fuesen depositadas judicialmente por una demora en la recepción de éstas.

b) Como esbozamos en la primera parte de este capítulo, no son muchos los tratadistas que sitúan al hecho de recibir la cosa comprada como una obligación y, en muchos casos, se sitúa como un derecho el que las reciba, no obstante creemos interesante el tratamiento que Rodrigo Uría hace al respecto y nos permitimos citarlo como un elemento que apoya nuestro criterio en el sentido de ser considerada como una obligación, a pesar de que la propia legislación española, expresamente no la contempla como tal.

"La obligación de recibir la cosa comprada no está explícitamente recogida por la ley, pero resulta implícita en el artículo 332, que, tanto en el supuesto de que <<el comprador rehusare sin justa causa el recibo de los efectos comprados >>, como el de simple demora << en hacerse cargo de las mercaderías >>, faculta al vendedor para optar por la rescisión del contrato o por el cumplimiento del mismo, depositando judicialmente las mercancías (ver.

sent. de 25 de febrero de 1964). De ese precepto resulta también que el comprador puede rehusar con justa causa el recibo de los géneros comprados.

No viene obligado el comprador a admitir entregas parciales de las mercaderías compradas, pero puede aceptarlas, en cuyo caso quedará consumada la venta en cuanto a los géneros recibidos, sin perjuicio del derecho del comprador a pedir por el resto el cumplimiento del contrato o su rescisión.”⁷

El Código de Comercio mexicano no señala expresamente la obligación del comprador de recibir la mercancía comprada, no obstante en el artículo 377 se señala que con sólo la perfección del contrato, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercancías vendidas serán por cuenta del vendedor. De esta forma, al trasladarle los riesgos al comprador, tácitamente se le reconoce la obligación de recibir las mercancías, al comprador.⁸

Es necesario apuntar, que hasta el momento nos hemos referido a las obligaciones fundamentales de las partes en la compraventa mercantil, las cuales de ninguna forma son las únicas, pero para que se tenga una mayor comprensión de éstas, preferimos detallarlas en los siguientes capítulos al tratar la compraventa internacional, con el fin de adicionar un elemento importante,

⁷ URÍA. Rodrigo . Derecho Mercantil. op.cit. p. 11.

⁸ Código de Comercio. Diario Oficial de la Federación. 15 de septiembre de 1889.

constituido por la transportación internacional de las mercancías, fundamentalmente marítima, y como es conocido, las obligaciones de las partes varían en relación con el tipo de venta marítima utilizadas en la contratación.

El incumplimiento de las obligaciones asumidas por alguna de las partes del contrato, genera las acciones y derechos inherentes a todo negocio sinalagmático, siendo su exposición en forma simple y generalizada difícil por cuanto se aprecian diferentes soluciones, tanto en los diversos derechos nacionales como, inclusive, entre las acciones civiles y mercantiles.

No obstante lo anterior, el comprador está protegido por una serie de garantías en el caso de incumplimiento por parte del vendedor, el cual, en este supuesto, puede exigir la acción de cumplimiento, así como exigir el pago de los daños y el resarcimiento de los perjuicios ocasionados por la demora en la entrega. Podrá también, ejercer la acción de rescisión con el consecuente pago de los daños y resarcimiento de los perjuicios, o en su caso, retener el precio.

Una institución importante que ha de tenerse presente en el contexto de las relaciones obligacionales de la compraventa es, sin duda, la que constituyen los supuestos de exoneración de la responsabilidad en este contrato, en especial cuando se presentan supuestos de caso fortuito o fuerza mayor.

Francisco Soto Nieto destaca una serie de requisitos o condiciones para que en supuesto de caso fortuito o fuerza mayor tengan virtud de exoneración y las identifica de la siguiente forma:

a) Hechos imprevisibles o, aún previstos, inevitables. Dentro de estos hechos podemos encontrar como casos típicos a los hechos naturales, los hechos ajenos y disposiciones legales o de autoridad que impidan el cumplimiento.

b) Imposibilidad absoluta o relativa de cumplimiento de la prestación. Aquí es preciso determinar, que debe tratarse como imposibilidad subsiguiente al momento de concentración de la obligación, la posibilidad de sustitución de la persona del deudor en el cumplimiento de la prestación, así como el análisis del grado de dificultad en el cumplimiento de la obligación.

c) Inimputabilidad del deudor, respecto al acaecimiento fortuito y sus consecuencias. Para que se presente la mencionada inimputabilidad, es preciso la inexistencia, tanto de todo acto provocador del suceso fortuito, como de todo acto facilitador de sus consecuencias por parte del deudor.

d) Realización de los actos necesarios tendentes a evitar el agravamiento de los efectos del evento fortuito.⁹

⁹ SOTO NIETO, Francisco. El caso fortuito y la fuerza mayor. Los riesgos en la contratación. Ediciones Nauta S.A. España. 1965. pp. 31 y siguientes.

Francisco Soto Nieto destaca una serie de requisitos o condiciones para que en supuesto de caso fortuito o fuerza mayor tengan virtud de exoneración y las identifica de la siguiente forma:

a) Hechos imprevisibles o, aún previstos, inevitables. Dentro de estos hechos podemos encontrar como casos típicos a los hechos naturales, los hechos ajenos y disposiciones legales o de autoridad que impidan el cumplimiento.

b) Imposibilidad absoluta o relativa de cumplimiento de la prestación. Aquí es preciso determinar, que debe tratarse como imposibilidad subsiguiente al momento de concentración de la obligación, la posibilidad de sustitución de la persona del deudor en el cumplimiento de la prestación, así como el análisis del grado de dificultad en el cumplimiento de la obligación.

c) Inimputabilidad del deudor, respecto al acaecimiento fortuito y sus consecuencias. Para que se presente la mencionada inimputabilidad, es preciso la inexistencia, tanto de todo acto provocador del suceso fortuito, como de todo acto facilitador de sus consecuencias por parte del deudor.

d) Realización de los actos necesarios tendentes a evitar el agravamiento de los efectos del evento fortuito.⁹

⁹ SOTO NIETO, Francisco. El caso fortuito y la fuerza mayor. Los riesgos en la contratación. Ediciones Nauta S.A. España. 1965. pp. 31 y siguientes.

Analizados los elementos mas relevantes de la compraventa mercantil, estamos en condiciones de estudiar las características que presenta la compraventa internacional y los elementos que la distinguen en el siguiente capítulo.

CAPITULO 2

2. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

2.1 Concepto y generalidades

En el análisis que realizaremos en este capítulo, se tratará de complementar los elementos brindados en el primero, en lo referente a las características de la compraventa, esta vez desde la óptica internacional, la cual representa uno de los instrumentos jurídicos de mayor utilización en el desarrollo del intercambio internacional de productos entre los más distantes países, tanto desde el punto de vista geográfico, como socioeconómico y político. Sin embargo, deben recurrir a esta como fórmula de recepción de los bienes con los que no cuentan y vender los que producen.

No hay país autosuficiente y que pueda mantenerse al margen del intercambio internacional de mercancías debido, entre otras causas, a la división internacional del trabajo y a la especialización lograda por algunos en determinada esfera de la producción, condiciones de las regiones o territorios.

Para identificar la compraventa internacional, se exigía la concurrencia de un elemento calificador consistente en la relación contractual entre extranjeros y,

que las mercancías objeto del mismo, requirieran la transportación entre territorios sujetos a diferentes soberanías.

Si bien tal criterio puede en sentido técnico considerarse correcto, es necesario profundizar en la naturaleza del elemento "extranjero", por cuanto en el orden práctico, ciudadanos de distintos países pueden devenir sujetos de una compraventa perfeccionada al amparo de la ley de un Estado, sin que ello implique la calificación de internacional.

En efecto, el carácter internacional de la compraventa aparece conformado en forma algo distinta en los textos y documentos internacionales. Si bien, en definitiva, Joaquín Garrigues tiene su cuota de razón cuando, refiriéndose a la enorme complicación legislativa generada en la compraventa mercantil internacional, por la diversidad de ordenamientos de eventual aplicación a la misma, califica como ventas internacionales "...aquellas que se celebran entre partes contratantes que tienen su establecimiento o residencia en territorios de Estados diferentes" ¹⁰.

De tal suerte, la Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional de La Haya de 1964, prevenía su aplicación a los contratos celebrados entre partes que tuvieran su establecimiento en el territorio de países diferentes y que, en su

¹⁰ GARRIGUES, Joaquín Curso de Derecho Mercantil. Pons. S.A. España. 1980. p. 68.

defecto, se tomaría en consideración su residencia habitual. Distinguía tres hipótesis para el caso de considerar que las partes se encontraban establecidas en territorios diferentes en los siguientes supuestos: el contrato suponía transporte internacional de mercancías; cuando la oferta de contrato y aceptación tenía lugar en territorios de países diferentes; y, cuando la entrega de la mercancía se realizaba en un país distinto al del vendedor.

En la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena,1980), la cual será abordada en buena medida en este capítulo, se le da un tratamiento completamente distinto a la conceptualización del contrato de compraventa y, desde su primer artículo, define el ámbito de aplicación de la ley, al señalar:

1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

- a) Cuando esos Estados sean estados Contratantes; o
- b) Cuando normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2. No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los contratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier

momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración. A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato ¹¹

Como podemos observar, no es importante ni que las mercancías sean transportadas de un país a otro, ni que los actos de oferta y aceptación tengan lugar en diferentes países.

Este elemento no fue el único en discordancia con los preceptos de las Convenciones de La Haya, a tal punto de estipularse en la Convención de Viena, que los países parte de la Convenciones de La Haya tienen que denunciarlas si quisieran ratificar o adherirse, total o parcialmente, a la nueva convención.

No obstante ser el objeto fundamental de nuestra tesis el realizar un estudio del contrato de compraventa internacional de azúcar, estamos convencidos de la importancia de abordar elementos teóricos que facilitarán la comprensión de algunos elementos de particular presencia en dicho instrumento, los cuales, en ocasiones, se apartan de la Convención de Viena, la

¹¹ Convenciones y Leyes modelo de la CNUDMI/ UNCITRAL. "Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. (Viena,1980)". Revista de Derecho Mercantil. Núm.207.España. 1993.

cual, de forma incuestionable, constituye uno de los instrumentos de unificación más importantes dentro del comercio internacional. En tales circunstancias, entendemos necesario hacer algunas consideraciones de tal convención, con el objeto de facilitar el estudio de la compraventa de azúcar.

La Convención debe entenderse como una legislación supranacional y autónoma, teniendo un ámbito de aplicación con sus propios principios, sin tomar en cuenta las reglas de aplicación o principios de determinado país. No debe interpretarse como un derecho nacional y su aplicación es uniforme en cada uno de los países signatarios.

Lo señalado anteriormente, no excluye la posibilidad de aplicar el derecho nacional con carácter supletorio cuando la Convención no tenga un pronunciamiento al respecto o, que al acudir a sus principios, no se encuentre solución al problema. Tal es el caso de las llamadas lagunas. También suele acudir al derecho nacional en la determinación de la responsabilidad extracontractual, en la determinación de la adquisición de las mercancías y respecto de la propia validez del contrato.

No observamos en la redacción del art. 3 de la Convención, intención alguna de los legisladores en conceptualizar la compraventa en sentido tradicional, ya que el motivo fue hacerlo lo más amplio posible y de general aceptación,

como lo son la mayoría de sus preceptos. Tampoco define en caso de estar presente el suministro de mano de obra o la prestación de otros servicios.

Creemos que el artículo medular de la Convención es el número 4, el cual expresa: "La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de este contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

a) A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso.

b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas".

Por la claridad en que se expresa este artículo, no es menester comentarlo, ya que deja claramente determinado el ámbito de aplicación de la Convención, por lo que preferimos transcribirlo íntegramente.

Cualquier intento de unificar la legislación internacional, resultaría infructuoso sin darle a las partes destinatarias del mismo, el rango de poder aceptarla o excluirla según sus intereses comerciales, lo cual fue previsto al establecer dicha posibilidad en la Convención, establecer excepciones a

cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos, según lo señala el artículo 6.

Es aquí donde encontramos un punto de especial atención con el tema objeto de la tesis, ya que una cláusula insertada con bastante frecuencia en los contratos de compraventa internacional de azúcar es la exclusión de cualquier convención y la autorregulación contractual de las partes acorde a sus intereses.

Del análisis del articulado del instrumento internacional mencionado, se desprenden una serie de aspectos de suma importancia. Tales condiciones son el carácter internacional de la Convención y la observancia de la buena fe en el comercio internacional, elementos éstos, que son el ingrediente fundamental de cualquier relación de intercambio.¹²

Resulta importante apuntar que la mayoría de los contratos de compraventa internacional de mercaderías se celebran valiéndose de los medios modernos de comunicación, como el telex, el facsímil (fax), la carta e incluso una llamada telefónica como es el caso de productos bursátiles, los cuales se caracterizan por la agilidad necesaria con el fin de cerrar una negociación. En este sentido la Convención, no establece como requisito de

¹² Vid infra. Cap 3. p. 103

validez la celebración de contratos o su prueba por escrito, sin sujetarse a requisito alguno de forma. Su existencia se puede probar por testigos.

La oferta constituye la propuesta de celebrar un contrato con la intención de obligarse en caso de aceptación y, lógicamente, se dirige a una o varias personas. Será suficientemente precisa, si indica las mercancías y expresa los elementos esenciales del futuro contrato, como pueden ser, la cantidad, el precio y la calidad de las mismas.

Según el contenido de la convención, se formaliza al momento de llegar al destinatario, siendo revocable cuando el mismo la recibe, entendiéndose que el derecho del oferente a revocar su oferta, termina en el momento de celebrar el contrato. Se aplica en los casos en que el destinatario acepta verbalmente la oferta o indica su asentimiento sin notificación al oferente. Cabe aclarar, que no podrá revocarse si expresamente así se señala y en los casos de silencio, no se considerará como aceptación.

Se deduce de la redacción del texto analizado, que en virtud de la oferta o como resultado de las prácticas que establecidas entre las partes, el destinatario puede indicar su asentimiento mediante la ejecución de un acto, sin necesidad de notificar al oferente, surtiendo efecto la aceptación en este momento.

En cuanto a las Disposiciones Generales de la compraventa de mercancías, notamos interesante el hecho de definir, como esencial, al incumplimiento de una de las partes que cause un perjuicio importante que la prive de recibir lo que esperaba del contrato, teniendo que demostrar, la parte obligada, la falta de razones para prever un resultado no deseado. En el caso de existir controversia por dicho incumplimiento, y de preverse el mismo, se deberá acudir a la decisión de las cortes nacionales, pues el artículo no especifica nada al respecto.

La notificación de resolución de un contrato surtirá efectos desde su comunicación a la otra parte, transmitida por cualquier medio. En plena correspondencia, se estipula que el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes, lo cual a nuestro entender tiene la intención de eliminar una diferencia entre el derecho escrito y el "common law", por la diversa forma en que cada uno regula la modificación de un contrato.

El problema de la validez en los usos mercantiles ha sido una constante en el tratamiento de la compraventa internacional, el cual contempla todo el contrato en sí: su formación, las obligaciones de las partes, el cumplimiento de los acuerdos y las acciones que puede intentar la parte perjudicada por el incumplimiento.

La Convención es clara al destacar en su artículo 9 la obligación de las partes a cumplir con los usos convenidos y de aquellos que existen en el comercio internacional, entendiéndolos como acordados tácitamente y suponiendo su existencia por las partes. La posibilidad de impugnar su uso, la brinda la legislación de cada Estado contratante y estará en correspondencia con la eventual violación de una norma interna.

2.2 Obligaciones de las partes

En este punto del trabajo propondremos que el análisis de las obligaciones de las partes se realice no sólo partiendo de las tradicionales, las cuales se relacionan en la convención, y procederemos a ofrecer nuestros criterios, sino también desde la óptica de los tipos de ventas, en especial las marítimas por la característica de ser Cuba una isla y la totalidad del comercio internacional se realiza por vía marítima con la utilización de los internacionalmente conocidos como INCOTERMS¹³.

En cuanto a consideraciones generales válidas para cualquiera de las partes, se han instituido varios supuestos que brindan sencillez a las relaciones vendedor comprador y, en resumen, al objetivo principal de legislaciones sobre comercio internacional, lograr su fluidez, y tratar por todos los medios posibles,

¹³ INCOTERMS. Siglas en Inglés que significan. International Comercial Terms. Términos Comerciales Internacionales.

de no entorpecerlo. Nos referimos a las diferencias en el cumplimiento de las obligaciones, si con posterioridad al acto formal de la celebración del contrato una de las partes sufre un grave deterioro de sus condiciones, deberá hacer manifiesta su imposibilidad de cumplir con lo que se obligó.

En atención a lo anterior, es necesario destacar que de tomarse la decisión, ésta deberá ser comunicada de inmediato a la otra parte. Si recibe suficientes seguridades de cumplimiento en todas las obligaciones, deberá actuar como lo había establecido originalmente en el contrato.

En toda relación de intercambio en el comercio internacional, es importante el mayor grado posible de comunicación entre las partes contratantes, lo cual permitirá, en primer lugar, obtener un buen desarrollo de la relación y en caso de no suceder así, también para recibir o enviar información relacionada con la resolución del contrato. De esta forma se dan suficientes seguridades del cumplimiento de obligaciones. Así mismo, es indispensable para el caso de tomar las medidas necesarias para reducir las consecuencias económicas de la resolución del contrato.

La Convención hace un especial pronunciamiento en su artículo 73 para las entregas sucesivas, considerando que su ubicación debía corresponder al capítulo de las acciones que puede ejercer el comprador por incumplimiento de

las obligaciones del vendedor, las cuales resultan muy frecuentes en el comercio internacional.

En el citado artículo se establece el caso del incumplimiento de una de las entregas que puede ser considerada como incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, situándose evidentemente en bienes como equipos complejos, los cuales quedarían inutilizados por la falta de una de las entregas. Sin embargo, por el tema de esta tesis, no existirá incumplimiento esencial pues una entrega, por ejemplo, de azúcar, no depende de la otra y, como detalle, el comercio de mercancías agrícolas en forma de graneles y con entregas sucesivas es cada vez más amplio en el ámbito del comercio mundial.

En el apartado 2 del citado artículo 73 se señala que un incumplimiento de una de las entregas da a la compradora "fundados motivos" para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato respecto a futuras entregas. Esa parte tendrá el derecho de resolver el contrato. Notamos un cierto grado de subjetividad en lo anterior y, como en otros preceptos de esta Convención, queda muy vago qué se puede entender por "fundados motivos", pues como expresamos anteriormente, hay una gran variedad de productos que no se ven afectados por la falta de entrega en un plazo en relación con la totalidad del contrato.

2.2.1 Obligaciones del vendedor.

El artículo 30 de la Convención establece las obligaciones esenciales del vendedor, las cuales pueden enumerarse como:

- A) Entregar las mercancías ;
- B) Entregar los documentos relacionados con ellas; y
- C) Transmitir la propiedad de las mercancías vendidas.

Éstas son las principales obligaciones del vendedor, según son reconocidas por la Convención, pero como expresamos anteriormente, se le añaden otras en dependencia del tipo de venta que se seleccione para el contrato.

Jorge Adame en su libro *El contrato de compraventa internacional*¹⁴ es del criterio de reducir a una sola las obligaciones del vendedor: la de entregar las mercancías, constituyendo la obligación peculiar y específica mientras que las otras son consideradas por dicho autor como no peculiares y tendentes a asegurar el cumplimiento de la entrega.

¹⁴ ADAME GODDARD, Jorge. El contrato de compraventa internacional. McGraw Hill.(Serie Jurídica). México. 1994. página 139.

Si bien en principio estamos de acuerdo con lo planteado por el autor citado, es preciso tener en cuenta que en algunas mercancías, la entrega de documentos atinente a la posesión y la eficiente utilización de los bienes, de cualquier forma indispensables, como parte del bien mismo que se contrató.

A) La entrega de la mercancía consiste en ponerla en poder del primer porteador para trasladarlas o ponerlas a disposición del comprador en un lugar, aunque en el primero de los casos, se entiende puesta a disposición del comprador, tan es así que en las ventas marítimas se traslada el riesgo sobre las mercancías en el momento de la entrega al porteador.

De cualquier suerte es necesario aclarar, que es insuficiente poner los productos, las cuales deben reunir los requisitos de cantidad y calidad acordados en el contrato, características estrechamente vinculadas a la esencia misma del objeto comprado, pues al entregar, por ejemplo, mercancías de distinto género, se está incumpliendo con el contrato.¹⁵

Otro aspecto de singular relevancia, es la determinación del lugar donde deben entregarse los bienes y el lugar de destino, pues, dependiendo del término de venta utilizado, corresponderá al vendedor la obligación de situarla para su entrega en origen. Si incluye un término de recepción conjuntamente

¹⁵ Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.-Art.31 Op. Cit. Pág. 29

con el transporte, la obligación del vendedor consistirá en ponerlas a disposición en destino, con independencia de la transmisión de los riesgos como veremos en este capítulo.

Jorge Adame plantea que en la entrega de mercancías, según establece la Convención, se podrá estipular, entre otras variantes, por los usos y costumbres del comercio¹⁶. Estamos de acuerdo, pero nos parece que se obvió en tal comentario, la fecha de entrega, la cual tiene una importancia particular al depender del cobro de las mercancías, según el mecanismo que se utilice, de la fecha exacta de entrega de las mismas, y como principio generalmente aceptado en el comercio internacional se utiliza como tal la del conocimiento de embarque, en el caso de las transportaciones marítimas.

Lo anterior, no significa la falta de estipulación en el contrato de períodos aproximados de tiempo cuando las distancias y las características de la producción lo requieran, así como el volumen de las mismas. Lo que falta por definir a muchos de los autores es la marcada diferencia entre el período de entrega, fecha de entrega y la entrega de la mercancía como tal, pues en el primero de los casos o período de entrega, podrá ser en un lapso muy amplio, por ejemplo, el mes de enero, pudiéndose realizar la misma en cualquier momento de un día del mes acordado.

¹⁶ *Ibidem* p 140

B) La entrega de documentos se regula en el artículo 34, el cual dispone que los documentos vinculados con las mercancías deben entregarse en el momento, lugar y forma fijados en el contrato.

Como hemos podido observar, en este artículo se regula una de las obligaciones más importantes del vendedor, es decir, la entrega de la documentación. Entre los documentos que se requieren sean entregados por el vendedor, ubicándonos dentro de las ventas de tipo marítimas, encontramos el conocimiento de embarque, al cual le dedicaremos un apartado especial, póliza de seguro, facturas comerciales, certificados de peso y calidad, certificados de origen y algunos otros que dependerán de la cláusula de pago, y tendrán estipulación particular en cada contrato, además de poder variar por el tipo de entrega o venta acordada.

Deliberadamente, dejaremos un estudio más amplio sobre la incidencia de la entrega de los documentos representativos de la ejecución de la obligación principal, para el capítulo en el que analicemos las diferentes cláusulas de pagos que presentadas en el comercio internacional, debido a la relación tan estrecha y las consecuencias que puede traer aparejada, no sólo para la eficiente utilización y sana posesión de los bienes por el vendedor, sino también para el correcto y oportuno cobro de las mismas por el comprador.

No basta que el vendedor entregue las mercancías en lugar y momento adecuado si éstas no tienen las especificaciones técnicas establecidas en el contrato, así como que se encuentren envasadas y embaladas en la forma acordada, pues el comprador espera legítimamente las mercancías con estas cualidades. Es por estas razones sumamente importantes, que en los contratos celebrados por escrito se especifiquen lo más posible las características de la mercancías, así como su calidad y empaque, pues de lo contrario, en una gran cantidad de casos, la determinación de la falta de conformidad de las mercancías con el contrato, dependerá de la interpretación dada a las declaraciones y conductas de las partes, pudiendo ser discutibles.

C) Normalmente, se ha distinguido el momento en el cual el vendedor se libera de la responsabilidad de entregar las mercancías de acuerdo al contrato y pasa a manos del comprador el riesgo por cualquier deterioro o pérdidas, el cual se conoce como de transmisión de riesgos del vendedor al comprador. Es necesaria la determinación de este momento cuando se presenta el incumplimiento del vendedor por la conformidad de las mercancías con el contrato o como consecuencia de los riesgos inherentes del comprador en el proceso de transportación y éste asumió los riesgos.

Resulta independiente la traslación del riesgo de las mercancías realizada por el vendedor la responsabilidad por el incumplimiento de sus obligaciones en cuanto a las especificaciones de cantidad o calidad, el comprador demuestra en todo caso, que dichas incongruencias existían antes del traslado de los riesgos, pues sólo es posible hablar de estos cuando no existe incumplimiento previo.

Por las condiciones económicas y políticas que presenta Cuba, este elemento ha sido discutido con bastante frecuencia desde diferentes enfoques. Uno de estos deriva de los productos comercializados que provienen de propiedades nacionalizadas por la revolución a ciudadanos norteamericanos, todo esto en el marco de los alegatos del embargo norteamericano a Cuba. Desde otra óptica, se sitúa la incompetencia de las empresas exportadora para enajenar productos cuyo único dueño es el Estado. Éste último no ha tenido mayor significación y sólo fueron vagos intentos que tropezaron con la realidad internacional de países no socialistas que tienen control sobre fuentes de recursos naturales de determinada importancia, comercializados por empresas públicas.

Es una constante en el desarrollo del articulado de la Convención, la preocupación por dejar bien establecidas las diferentes obligaciones del vendedor, basados, claro está, en el principio del artículo 7 relativo a la buena fe de las partes contratantes como premisa en la ejecución del comercio.

Encontramos vinculada a la obligación del vendedor consistente en entregar las mercancías libres de pretensiones de terceros, la transmisión de la propiedad de las mismas. Por manifestación expresa de la Convención, en su artículo 4 b, no se realiza referencia alguna al respecto dejando intencionalmente a las legislaciones nacionales, el determinar los actos necesarios a realizar por el vendedor con el fin de adquirir la propiedad por parte del comprador, no siendo obligación del primero que el anterior la adquiriera. La obligación de transmitir la propiedad en lo atinente a la Convención se reduce al hecho de entrega de los productos o la transmisión del dominio.

A diferencia de las antiguas Condiciones Generales de Entrega de Mercancías entre los países miembros del desaparecido Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), donde coincidían los momentos de entrega real de las mercancías al del traslado de los riesgos y la propiedad de las mismas (en el momento que las mercancías pasaran sobre la barandilla del buque en el puerto de embarque), la Convención establece la propiedad de las mercancías como un elemento indispensable para determinar cuál de las partes asume los riesgos de deterioro o pérdida de las mismas durante su transportación, sino que señala un conjunto de reglas para la determinación de tan importante momento.

Como un requisito esencial para poder efectuar la transmisión del riesgo, se señala la clara identificación de las mercancías como las del contrato por medio de señales inconfundibles, a través de los documentos de expedición. A partir del requisito anterior, cuando en el contrato se estipula un lugar determinado de entrega y un porteador específico, la transmisión de los riesgos ocurre en el momento de ponerlas en el lugar indicado en poder del porteador. Si por el contrario, no se especifica un lugar determinado, se transmitirá el riesgo cuando se entreguen al primer porteador. Baste aclarar que no es de interés que el vendedor esté autorizado a retener los documentos relativos de la mercancías.

Como ya comentamos, el Código de Comercio mexicano señala en su artículo 377 que "Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieran a las mercaderías vendidas, serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas, real, jurídica o virtualmente..."¹⁷

Por su parte el Código de Comercio cubano señala en su artículo 333 que "Los daños y menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías, perfecto el contrato y teniendo el vendedor los efectos a disposición del comprador en el

¹⁷ Código de Comercio mexicano. Diario Oficial de la Federación. 15 de septiembre de 1889.

lugar y tiempo convenidos serán de cuenta del comprador, excepto en los casos de dolo o negligencia del vendedor."¹⁸

2.2.2 Obligaciones del Comprador

- A) Pago del precio.
- B) Recepción de las mercancías.

Como contrato clásico generador de obligaciones para ambas partes contratantes, el contrato de compraventa internacional, no puede verse de otra forma si no es vinculando las obligaciones de ambas partes, las cuales se complementan recíprocamente en un sistema cuya finalidad es lograr las pretensiones de las partes.

Es por el razonamiento anterior, que en los comentarios generalmente realizados sobre la Convención, se sugiere analizar los artículos rectores de las obligaciones de las partes de forma interrelacionada; el artículo 31 relativo a las obligaciones del vendedor, con el 53 que enumera las obligaciones del comprador de pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención.

¹⁸ Código de Comercio de la República de Cuba. Gaceta de La Habana. 23 de febrero de 1886.

A) Pago del precio

El pagar el precio es la primera y fundamental de las obligaciones del comprador en su relación contractual con el vendedor. Ésta no comprende la única obligación del pago, sino que debe ejecutar una serie de conductas previas e imprescindibles para el logro de tal fin, la cual, en dependencia del tipo de cláusula empleada en el pago, corresponderá una cantidad de características determinadas para el tipo de transacción, pues varían de unas a otras.

Como plantea Jorge Adame: "La posición de pagar el precio es una obligación de dar, el compromiso de realizar los actos previos es una obligación de hacer", pues el pago implica la realización, por parte del comprador, de otras conductas previas e incuestionablemente necesarias para lograrlo.¹⁹

Se ha abordado el tema de la conveniencia de incorporar esas otras obligaciones dentro de la fundamental de pagar el precio, pero de cualquier forma prevalecen dos tipos genéricamente bien diferenciadas. Con base a esta distinción se opina que la falta de cumplimiento de algunas de las medidas previas al pago del precio, constituye también un verdadero incumplimiento.

¹⁹ *Ibíd*em p 185.

Al inicio del estudio de esta obligación fundamental del comprador, tuvimos a bien señalar que el contenido de la misma, así como el desempeño de otras obligaciones de las partes dependía de la forma de venta marítima que se adoptara en el contrato y, en especial, de la cláusula de pago regida en este rubro. En relación con lo anterior, si nos encontramos con una carta de crédito como forma de pago, el aviso del inicio de los preparativos para su realización (se abrió una carta de crédito para ejecutar el pago) será uno de los requisitos fundamentales para comenzar con la entrega de la mercancía o, como es el caso típico, a cargar el buque, pues debe estar señalado en el contrato como un requisito para el inicio del cumplimiento o carga de la mercancía.

Como en el caso anterior, los actos previos pueden resultar decisivos en el cumplimiento de la otra parte. En diversas ocasiones, se supone a éstos como el contratar la constitución de garantías con bancos, compañías de fianzas, transportistas y compañías de seguro, requiriendo el comprador de terceras personas. Inclusive, la legislación nacional puede prever otro tipo de requisitos para la importación, el pago y la exportación de divisas.

Uno de los preceptos que más llama la atención y que de forma particular tiene relación con Cuba, es lo atinente a la moneda de pago, la cual tiene un interés especial ya que, como es conocido, no podemos tener como tal, en el caso de las importaciones, al dólar, pues existen prohibiciones al respecto por el

Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América y, en el caso de las exportaciones, se presenta la misma historia, pero con un matiz diferente, mermando los dividendos por la exportación de nuestros principales rubros económicos.

Cuando nos detuvimos al analizar los elementos esenciales de la compraventa, dentro de ellos vimos el precio, y logramos determinar que el precio pagado por el comprador debe ser acordado en el contrato o, en su defecto, puede quedar a la determinación posterior y convenido de manera expresa o tácita.²⁰

Ha llegado tan lejos la discusión de si es válido o no un contrato que en sus cláusulas deje de expresar cuál es el precio del mismo, que con independencia de la clasificación convertida en mundialmente aceptada sobre las dos posibilidades de precios; los precios determinados o fijos y los determinables o de posterior fijación, ha surgido una nueva clasificación de contratos de precio abierto, en los cuales no se determina el monto del precio ni una fórmula utilizada para la determinación ulterior del precio; y tomando como ciertas, las definiciones de Jorge Adame, los contratos de precio abierto contienen, de cualquier forma, un acuerdo tácito sobre el precio y al perfeccionarse, prueba que la voluntad de las partes es superior a cualquier precepto que regule la formación del contrato en lo atinente a la oferta.

²⁰ Los precios pueden ser determinados en el contrato o posteriormente fijados como es el caso de los productos bursátiles.

El artículo 55 brinda una útil fórmula para la determinación del precio abierto y es tomando en cuenta, las condiciones de entrega, transporte y seguro, y la forma de pago, las que influyen en la determinación del precio directamente.

No obstante, haber dejado, para el capítulo de la compraventa internacional de azúcar, el cual es el centro de nuestra tesis, algunos elementos de la compraventa internacional, no es ocioso expresar, que el lugar de ejecución del pago tendrá como elemento definitorio al tipo de cláusula de pago elegida en la transacción. Tanto precio, moneda, documentos para el cobro y lugar en que se ejecutará el pago, dependen en buena medida de lo estipulado en el contrato respecto a dicha cláusula. La Convención sólo trata de unificar los criterios más generales para aceptación universal.

La fórmula clásica de primero entregar la mercancía y después realizar el pago, ha venido en desuso, especialmente si el vendedor de las mercaderías es un país del tercer mundo. Es decir se recibe dinero en crédito y posteriormente se paga con la entrega del producto, invirtiendo la lógica del contrato de compraventa.

También sucede qué, cuando a través de un contrato de compraventa se utilizan las mercancías, como colateral de una obligación anterior del vendedor

con el comprador. Estas fórmulas no resultan típicas en el comercio internacional, ocasionadas por la falta de liquidez financiera y ser necesario acudir a mecanismos de solución. La utilización de las mercancías físicas, como forma de pago de obligaciones, se realiza bajo el régimen de un contrato de compraventa, y constituye uno de estos mecanismos de pago.

No obstante, nos encontramos que el vendedor puede exigir el pago de las mercancías a partir del instante que se estipuló en el contrato, y si el momento del pago no está definido, podrá exigirlo cuando avise al comprador que los productos están a su disposición.

La Convención exige un requisito previo para poder solicitar el pago, consistente en brindarle al comprador la seguridad de poder examinar las mercancías. En principio resulta de limitada aplicación ya que varias de las formas de pago o entrega que se utilizan en tráfico mercantil internacional son incompatibles, a menos que el comprador estipule que el certificado de inspección de los bienes sea emitido por una compañía de supervisión internacional. El certificado será un documento a presentar para hacer efectivo el cobro.

Recepción de la mercancía

Como expusimos, las obligaciones del comprador están relacionadas con las del vendedor, no se puede hablar de recibir la mercancía si no se refiere a entregarlas, al poder el comprador rehusar a la recepción de las mismas si éstas fueron entregadas con demora excesiva, por entrega anticipada, o no son conforme al contrato. Se definen otros aspectos como el contenido, lugar y tiempo de la recepción, en dependencia del cumplimiento y características de éste.

La compraventa internacional, desde la posición del comprador, implica una serie de actos por parte de éste, como los actos preparatorios para el pago del precio. Para el cumplimiento de la obligación de la recepción de la mercancía es necesario ejecutar otro tipo de actos que hagan posible la entrega, como nos señala el artículo 60 de la Convención, dependen del tipo de entrega pactado.²¹

Los términos recibir o hacerse cargo de las mercancías son diferentes al hecho de que dichos bienes se acepten de acuerdo con el contrato. Pudiendo

²¹ vid. infra pág. 39

de cualquier forma rechazarlas si hay inconformidad con los términos contractuales, aún después de recibirlas.

El momento y lugar de entrega de los productos, depende de las estipulaciones contractuales. Las reglas para determinar estos elementos en caso de ausencia de acuerdo expreso de las partes, fue expresada en el artículo 31, al cual nos referimos.

Uno de los principios del comercio internacional, reconocido en los acuerdos internacionales, es que las partes deben prestarse la mayor colaboración y actuar siempre de buena fe. Este principio se traduce en actuar de forma diligente tomando las medidas que permitan conservar las mercancías independientemente de quien se encuentre a cargo de los riesgos por daño o deterioro de las mismas.

El comprador está obligado a realizar medidas que sean adecuadas y razonables para la conservación de los bienes, entendiéndose por razonable que no implique un gasto que no esté en correspondencia con el valor real de las mercancías. Por lo general, estas medidas pueden darse mediante el almacenaje o la venta para conservar su valor, en la medida posible, pero deberá avisar el vendedor sobre tal decisión. Posteriormente, entregará el precio cobrado por la venta, después de deducir a lo que tiene derecho, si no ha

pagado las mercancías al vendedor, pues de ser así, se entenderá resuelto el contrato y retendrá el precio de la venta hecha por él.

2.2.3. Derechos y acciones en caso de incumplimiento.

Como analizamos, las partes están sujetas a una serie de obligaciones, las cuales deben cumplir, para la mejor ejecución de lo convenido y evitar el infringir daños a la otra parte de la relación. En tal razón, el comprador podrá ejercer un recurso, siempre después de probar que existió un incumplimiento previo del vendedor y, si no existe exoneración de responsabilidad del vendedor, el comprador podrá ejercer entre otros, los recursos siguientes:²²

- A) Fijar un plazo complementario para que el vendedor cumpla con su obligación.
- B) Declarar la terminación del contrato.
- C) Rebajar proporcionalmente el precio de las mercancías no entregadas conforme a lo contratado.
- D) Requerir la indemnización de daños y perjuicios.
- E) Exigir el cumplimiento de las obligaciones.

²² Sección III de la Convención de Viena 1980

Cada uno de estos recursos tienen requisitos y circunstancias como las ya expresadas, para poder ejercer dichos recursos. Los mismos deben realizarse en plazos determinados, de acuerdo al tipo de incumplimiento que se efectuó. Un elemento esencial, consiste en quien declare un recurso, en este caso el comprador, no puede haber intervenido como causante del incumplimiento.

Si el que no cumple las obligaciones es el comprador, al vendedor le asisten, una serie de recursos como los señalado anteriormente, a los cuales se incorporan: el reclamar garantías de cumplimiento o hacer unilateralmente la especificación de mercancías. Podrá también retenerlas o venderlas y no devolver parte del precio, en el caso de que se observe ausencia de colaboración en la ejecución del contrato.

2.3. Modalidades atendiendo a la entrega de mercancías

En este capítulo analizamos con frecuencia lo importante de atender al término de venta o modalidad de entrega de las mercancías. El contrato de compraventa internacional debe verse estrechamente vinculado a la transportación internacional, a los contratos bancarios y a la supervisión de las mercancías objetos del contrato, ya que son estos contratos los cuales hacen posible la ejecución de la compraventa.

Una de las dos obligaciones más importantes de este contrato, junto al pago del precio, es la entrega de las mercancías, ésta última se puede realizar de diferentes formas según el término de venta que escojan las partes para la transacción, y en dependencia de ella se generan obligaciones para las partes.

En una perspectiva docente, nos ha sido de mucha utilidad, un recurso muy sencillo para determinar en un primer momento y a simple vista, las obligaciones fundamentales de las partes, teniendo como único elemento, saber ante que tipo de venta o forma de entrega de las mercancías nos encontramos. Aunque obvio, cuando se le presentan determinados casos prácticos al estudiante, o inclusive a ciertos profesionales, los mismos dudan y deben acudir de inmediato a los INCOTERMS²³, para cerciorarse de algo evidente.

Las modalidades o condiciones de entrega de las mercancías presentan en sus siglas, hasta donde el vendedor asume las obligaciones contractuales, y a partir de este momento será el comprador quien tendrá a su cargo el resto de las obligaciones.

²³ Como se cita en la página 35, los INCOTERMS son términos comerciales internacionales que la Cámara de Comercio Internacional de París compil para hacer más viable su interpretación, pero de ninguna forma son obligatorios hasta que las partes no los señalen contractualmente. Última revisión 1993.

Con las características y condiciones de Cuba, un país que es una isla, la totalidad de las exportaciones se realizan por vía marítima; por esta razón, específicamente analizaremos las modalidades de entrega marítima.

Iniciaremos el estudio, con las formas de entrega que menos obligaciones o gestiones, debe realizar el vendedor y continuaremos con las que implican un mayor número de obligaciones y que como en su momento destacaremos conllevan un incremento del precio final del contrato

En la entrega FAS o franco al costado del buque, las obligaciones del vendedor llegan hasta el momento de la entrega en el muelle en el puerto de origen o embarque, estas mercancías deben estar debidamente identificadas y separadas como en el contrato. El resto de las obligaciones, como son trámites de exportación, contratar el transporte y correr con los riesgos desde el momento de la entrega al costado del buque los asumirá el comprador.

En la entrega FOB o libre a bordo del buque, las obligaciones del vendedor llegan un poco más lejos, pues será responsable de entregar las mercancías sobre el buque, debiendo correr con todos los trámites de exportación y de carga. El riesgo por deterioro, pérdidas de las mercancías, se trasladan de vendedor a comprador al cruzar la barandilla del buque en el puerto de embarque, buque que será contratado por el comprador.

Quando nos encontramos en presencia de una entrega CFR o costo y flete, además de las obligaciones antes señaladas de correr con los trámites de exportación y de carga de la mercancía, se suma que deberá contratar el transporte hasta el puerto de destino; para hacer efectivo el cumplimiento de la obligación deberá entregar copia del conocimiento de embarque así como del contrato de fletamento y el resto de los documentos necesarios para que el comprador pueda demostrar que es titular y, por lo tanto, reciba las mercancías en el puerto de destino haciéndose cargo de todos los gastos que dimanen.

Un punto que ha dado lugar a dudas en la interpretación de esta forma de entrega de las mercancías y de la siguiente o venta CIF, y consiste en que, con independencia de que la gestión de contratación del transporte corra a cargo del vendedor, los riesgos por daños o deterioro de la mercancía se seguirán trasladando de vendedor a comprador, cuando las mercancías crucen la barandilla o borda del buque en el puerto de embarque. Por costumbre internacional, éste punto está considerado como el de entrega de las mercancías y se debe ver independiente de las obligaciones asumidas por el vendedor.

El punto señalado tiende a confusión en el término CIF o costo, seguro y flete, ya que a las obligaciones se han incrementado para el vendedor, se

agrega el de contratar y pagar el seguro de mínima cobertura. Esta última obligación deberá realizarla el vendedor obteniendo una póliza de seguros que sea transferible, para cederla al comprador, el cual será quien entable cualquier reclamación contra el seguro, en caso de cualquier evento. Al igual que en la venta FOB ó en la CFR, los riesgos, como ya explicamos, empezarán a correr por su cuenta, al cruzar las mercancías la borda o barandilla del buque en el puerto de embarque y antes de iniciarse la travesía marítima

Como hemos demostrado, el estudio de los INCOTERMS, se facilita, fundamentalmente, para los estudiantes, si se parte de la premisa que las siglas especifican una forma de entrega determinada, reflejan hasta donde llegan las obligaciones del vendedor y, los consiguientes actos para completar el ciclo de la exportación- importación corresponden al comprador.²⁴

Sólo analizamos las modalidades de entrega, más frecuentemente utilizadas en el comercio exterior de Cuba. Al respecto, debemos añadir, que en el ámbito comercial se acude con frecuencia a señalar, refiriéndose a la cláusula de precio de un contrato de compraventa internacional, si es un precio FOB, si es un precio CFR o CIF, y esto se explica en el hecho de que al precio que se tiene como patrón de venta internacional, el FOB le va incorporando

²⁴ vid. supra capítulo 2 (pag.56).

nuevos elementos según la modalidad de entrega, como puede ser el flete y el seguro.

A modo de ejemplo tomemos un exportador que vende 100 toneladas de azúcar a un precio de USD 300 x ton. Si se escoge un término de entrega FOB, el precio no debe variar. Si se elige una entrega, CFR el precio se verá incrementado con la cantidad de dinero que necesitó para contratar el transporte. Al adicionar el precio del seguro, además del flete marítimo si la venta es CIF. Si a modo de ilustrar el ejemplo le diéramos un precio al flete marítimo de USD 20x ton y al seguro como total de USD 500 para todo el cargamento, resultarían estas variantes de precios:

Precio FOB	USD 30,000.00
Precio CFR	USD 32,000.00
Precio CIF	USD 32,500.00

En años anteriores, cuando en nuestro país se contaba con una flota mercante amplia y en buenas condiciones técnicas, era de muy buen resultado realizar ventas CFR pues como acabamos de ver, se incorpora el elemento flete marítimo y, por tanto se obtiene un beneficio con el precio total. Debido a las conocidas necesidades y el consiguiente deterioro de la flota mercante, Cuba se

vio en la necesidad de acudir, a la venta FOB, pues se encareció el mercado de fletes internacional no siendo rentable su contratación.

Con estos dos capítulos introductorios, estamos en condiciones de comenzar con un estudio profundo del contrato de compraventa internacional de azúcar, el cual constituye la espina dorsal de la economía cubana.

CAPÍTULO 3

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE AZÚCAR

Después de haber realizado un recorrido por la compraventa mercantil y la internacional, estamos en condiciones de realizar un estudio más a detalle del contrato de compraventa internacional de azúcar. El análisis realizado en los capítulos anteriores sirve para no detenernos en elementos inherentes a toda compraventa, con independencia de su clasificación, los cuales no necesitamos reiterar en lo sucesivo.

Existen diferentes formas de comercialización internacional del azúcar. Cada una responde a los intereses de las partes involucradas en la negociación y podemos resumirlas de la siguiente forma:

- Por subastas públicas. Éstas son más utilizadas por parte de los países importadores, que por los exportadores. Se lleva a cabo mediante la circulación de las condiciones de contratación de la subasta, indicando: cantidad, calidad, meses de embarque y, en algunos casos, un precio de referencia. Una de las características de las subastas de azúcar, ya sea para comprar o vender, consiste en que el país organizador de la subasta no está en la obligación de otorgar el contrato a ninguna de las partes que hagan ofertas o liciten, si por

alguna razón ese país decide no comprar o vender el azúcar en ese momento específico.

La subasta puede suspenderse o diferirse sin ninguna explicación y sin cerrar operación alguna, aun cuando una o más de las partes asistentes hayan cumplido todos los requisitos. El contrato se adjudica a quien ofrezca las condiciones más ventajosas para quien lanzó la subasta. Este procedimiento es muy típico como forma de comercialización de los países del Medio Oriente, los cuales son grandes importadores; aunque recientemente se han incorporado, tradicionales exportadores como la India y Australia. En esta forma de comercialización, las ofertas son firmes y tienen una duración de veinticuatro horas, para poder analizar las ofertas de entrega inmediata.

- Negociaciones directas entre importadores y exportadores a nivel de gobierno.

En las mismas, no intervienen ni corredores ni operadores y su efecto en el precio del mercado es de poca influencia, pues, por lo general, tiene un alto componente político o como acuerdos regionales de comercio, en los cuales, no es el nivel de sus precios un factor influyente en el precio mundial. En tiempos pasados, fue muy utilizado por Cuba en las exportaciones al desaparecido mercado socialista de la Europa oriental. Otra característica de esta forma, consiste en sus largos periodos de vigencia, como mínimo un año.

- Negociaciones privadas entre comprador y vendedor. Esta modalidad se puede formalizar por las vías utilizadas de comunicación: teléfono o telex, ya sea para entregas cercanas o lejanas. Es la forma de comercialización más utilizada en la actualidad y se efectúa por intercambio de comunicaciones con las diferentes posiciones en cuanto al negocio (oferta y contraoferta), hasta que se llegue a un acuerdo sobre todos los elementos del contrato. En Cuba, esta modalidad pasó a ocupar el lugar preponderante, la cual, la negociación directa entre los gobiernos.

Aun cuando la legislación varía de un país a otro, una vez que se ha hecho una oferta en firme, ésta no puede ser retirada, debiendo mantenerse hasta su expiración. Por consiguiente es de gran importancia que la oferta especifique claramente el tiempo expiración, por existir la posibilidad de la diferencia de horario entre las ciudades donde residan las partes, es importante no sólo especificar la hora sino de qué ciudad se trata.

La oferta, como el primer paso de lo que será el contrato de compraventa, tiene una especial connotación y debe ser redactada en los términos mas claros y sin inducir a confusión. De tal forma, se debe tener mucho cuidado cuando son varios los mensajes intercambiados por las partes respecto a oferta y contraofertas. A fin de evitar cualquier confusión, originada por un amplio intercambio de mensajes donde se discutan términos y se llegue a acuerdo, es

recomendable realizar una oferta final con las conclusiones arribadas sin hacer referencia a cualquier mensaje anterior.

Con independencia de que en subsiguientes capítulos se realizarán estudios y recomendaciones concretas sobre algunas cláusulas del contrato de compraventa internacional de azúcar, en el presente, estudiaremos cada una de las cláusulas fundamentales del contrato. En este estudio, pretendemos incorporar las variantes que consideramos deben aparecer en dichos contratos, para lograr situarnos en una mejor posición negociadora.

Como se explica en su momento, el contrato de compraventa internacional de azúcar, tiene, a diferencia de otros contratos de este tipo, la característica de ser en un volumen importante de su contenido, requiriendo de la autorregulación. La incorporación de cláusulas que le otorguen al contrato la tan controvertida autorregulación, debe estar precedida de un serio estudio que propicien a México y Cuba, incorporar las que mejor respondan a nuestros intereses.

El contrato de azúcar se entiende como un negocio jurídico con características propias. Es un contrato consensual, perfeccionado por el consentimiento de las partes, produciendo obligaciones entre ellas, derivando su bilateralidad.

Es aquél por el cual, una parte llamada vendedor, se compromete a entregar una cantidad determinada de azúcar, en propiedad, a otra parte llamada comprador, la cual se obliga a recibir la mercancía y pagar el precio cierto en dinero, acordado. Es un contrato *principal*, al no requerir la vigencia previa de ningún otro contrato para su plena validez, por lo contrario, es el sostén jurídico para la aparición de otros, como puede ser el de transportación marítima, el aseguro del azúcar y otros bancarios para la efectiva ejecución del pago por el comprador.

La inclusión del contrato de fletamento, amplía el término de compraventa internacional, adicionándole la condición de marítima, al tener que ser transportada el azúcar, por mar. Somos del criterio que la compraventa internacional no ha sido estudiada de una forma integradora, tomando en consideración sólo al contrato en sí, sin una alusión a estos otros contratos, sin los cuales no se puede ejecutar el principal.

Como en toda compraventa, los elementos esenciales, son aquellos que, de no existir, el contrato no puede surgir; sin alguno de ellos el contrato carecería de valor. En sentido general, los elementos esenciales son: los sujetos del contrato, vendedor y comprador; el objeto del mismo, en este caso el azúcar; el precio; y la relación jurídica establecida por la entrega del azúcar por el vendedor y el pago del precio pactado por el comprador. Por ser una venta de

carácter marítima internacional, creemos que el tipo de venta marítima elegido por las partes debe considerarse como un elemento esencial.

Pudiera entenderse como elementos no esenciales al resto de las cláusulas de un contrato de compraventa; sin embargo, en los contratos de azúcar, existen un buen número de ellos, considerados tan esenciales como los anteriormente citados, pues su no inclusión traería como consecuencia que las partes no puedan lograr sus objetivos en el contrato, por citar algunos: el pago, la entrega y liquidación, y el embarque.

Es necesario apuntar que en el estudio del contrato de compraventa internacional de azúcar, se centra en el análisis del azúcar crudo, la materia prima o el producto semielaborado, del cual, después de un proceso de refinación, se obtiene el azúcar blanca refinada, de comercialización minorista para el consumo humano.

Si bien es cierto que el azúcar refinada también se contrata internacionalmente, el volumen de comercialización de este producto es insignificante comparado con el crudo. Otro elemento que nos condujo a centrarnos en el estudio de éste, radica en que la casi totalidad de las exportaciones cubanas son, del de azúcar crudo.

La exportación del crudo se debe, en lo fundamental, a lo costoso del proceso de refinación, compuesto por grandes volúmenes de petróleo de importación. Sólo pequeñas cantidades de azúcares son refinadas en Cuba y su destino fundamental es el consumo interno, por lo cual, el estudio del contrato internacional de refino no reviste la importancia económica, hasta el momento, como la del crudo.

El azúcar crudo es una sustancia compuesta casi exclusivamente de sacarosa cristalizada, siendo el componente responsable de sus propiedades edulcorantes. El por ciento de pureza con que se comercializa, es sobre 96% de pureza o polarización.

3.1. Cláusulas del contrato

A continuación, analizaremos las principales cláusulas del contrato, aunque es importante señalar, por la afinidad con otros componentes del tráfico mercantil, algunas cláusulas se estudian en capítulos distintos. Las cláusulas de embarque y mecanismos de protección de precios, son una muestra de lo anterior.

3.1.1. Proemio. Partes del contrato. El vendedor y el comprador.

Los nombres y direcciones de las partes que intervienen en el contrato deben quedar correctamente especificadas, como es común en cualquier otro tipo de contrato. Es imprescindible este detalle, ya que todas las comunicaciones, facturación comercial, impuestos y otros muchos elementos emergentes del contrato, tomarán como base el nombre y la correcta dirección de las partes que intervienen.

3.2. Cantidad

La cláusula de cantidad es una de las que por el poco cuidado de quienes tienen a su cargo la elaboración de los contratos, presenta deficiencias que pueden ser realmente perjudiciales para el vendedor, si éste elaboró el contrato. La cantidad de azúcar objeto de un contrato, se puede expresar en toneladas métricas o en toneladas largas. Si se expresa en toneladas largas, se entiende su equivalencia a 1.016 kg. o 2.240 libras inglesas. El error en situar una u otra tonelada, conlleva una diferencia de 36 libras inglesas en una tonelada, entendiéndose la magnitud en un contrato de 30 o 40 mil toneladas.

Aunque parezca muy obvio, este error es frecuente, debido a la poca atención de los encargados de la redacción del contrato, quienes utilizan las

proformas o machotes anteriores y los llenan sin detenerse en detalles tan importantes como el señalado. Se recomienda, que además de expresar en números la cantidad, hacerlo en letras, al igual que situar la tolerancia²⁵ permitida en el contrato.

3.2.1. País de origen

El nombre del país que produjo el azúcar en cuestión, tendrá que estipularse en el contrato. Lo anterior, resulta especialmente importante para los casos del régimen aduanal específico según el país de origen, ya sea por acuerdos regionales de comercio u otras ventajas de acuerdos bilaterales.

No es extraño que un exportador realice ventas de azúcares de producción no nacional, con el objetivo de cumplir compromisos importantes y no tener disponibilidades del producto. También, puede darse el caso de destinar azúcares comprados en otras plazas para estos compromisos, con el objetivo de obtener una ganancia por la diferencia de fletes. De lo anterior, se desprende que no siempre un exportador vende azúcar de su país y la necesidad de dejar establecido en el contrato, el origen del mismo.

²⁵ Vid infra. cap. 5 p.146.

Recientemente y como resultado del recrudescimiento de la conocida ley Helms Burton, algunos compradores de azúcar cubano, han empezado a solicitar un nuevo certificado. Los clientes piden en cuestión, se les certifique, si los azúcares fueron producidos en territorios, (dentro de Cuba), que fueron nacionalizados, al triunfo de la revolución, a propietarios norteamericanos o a cubanos residentes en los Estados Unidos.

Creo necesario apuntar que jurídicamente es inaceptable acceder a esta petición ya que de hacerlo estaríamos reconociendo la validez de la mencionada ley y su carácter extraterritorial.

3.2.2. País de destino

Otro tanto sucede con el país de destino del azúcar, el cual debe quedar expresamente señalado en el contrato. Cuando el azúcar se le vende a comercializadores internacionales del producto, por lo general, se deja abierto el país de destino del cargamento, ya que el comprador lo ubicará en el lugar mas conveniente para sus intereses.

En nuestros contratos de compraventa internacional de azúcar, se acostumbró a realizar, durante muchos años, la exclusión a determinados destinos. La exclusión tenía como base fundamental, elementos de carácter

político, pero a raíz de los cambios en la configuración política del mundo, los mismos han desaparecido; tales son los casos de Sudáfrica e Israel. En Cuba no se excluyó como destino a los Estados Unidos y esto responde al hecho de que el embargo económico y financiero es de ellos con Cuba y no a la inversa.

3.2.3 Embarque/ Entrega.

Con independencia de que esta cláusula será objeto de un tratamiento individualizado en el capítulo sobre transportación marítima del azúcar, es conveniente adelantar que su nombre depende del término de venta marítima elegido, como vimos al finalizar el capítulo 2. En ambas situaciones, sea el vendedor o el comprador quien corra con la gestión del transporte marítimo de la mercancía, el período en que el embarque/entrega deba efectuarse, es necesario estipularse claramente. Una definición precisa y clara de los términos y condiciones facilitará la ejecución del contrato.

En contratos FAS y FOB, el vendedor dispone el azúcar para el comprador desde el primero hasta el último día estipulado en el contrato como período de entrega. En contratos CFR y CIF, el vendedor debe fletar el buque y

tener éste completamente cargado, con el Conocimiento de embarque²⁶ fechado dentro del período.

3.3 Calidad

Se deberá mencionar que el azúcar es de caña y no de remolacha, con la calidad promedio del país productor y su producción en la zafra en curso. Aunque en ocasiones se ha aceptado que los compradores estipulen un rango de polarización para los azúcares, como es el caso de Japón, por requerimientos de sus refinadores, no es aconsejable que tengamos tan poco margen pues el salirnos del mismo, ocasionaría una reclamación comercial que debemos asumir.

Normalmente, en los contratos de compraventa internacional, la cláusula de calidad, es una de las que con mayor frecuencia es objeto de reclamaciones por incumplimiento del vendedor.

3.3.1 Liquidación

Estrechamente vinculado a la calidad, nos encontramos con el hecho de ser el azúcar un producto, vendido de acuerdo a los pesos y grado de

²⁶ Vid infra. cap. 5 p. 139).

polarización o pureza de la misma, sea al momento de la carga en el puerto de origen o a la descarga en el destino. Los resultados de esta supervisión, la realizan compañías de amplio prestigio en esta materia a nivel internacional, actuando como independientes.

Cuando el producto ha sido pesado y analizado en el país de origen, el pesaje y muestreo se hacen en el puerto de embarque, por personal contratado por el vendedor o el comprador. Si es el vendedor, podrá contratar los servicios de la empresa CUBACONTROL, la cual tiene el monopolio de la supervisión en todo el territorio nacional; si es el comprador, podrá designar a la compañía internacional que le resulte más confiable, pero ésta solo podrá estar presente en el momento de la supervisión para testificar su correcta ejecución, pero de cualquier forma, deberá acudir a la empresa cubana señalada anteriormente, ser ella quien realice la inspección de las mercancías y expida un documento certificando los pesos y polarizaciones obtenidos. Sobre esta base, se emitirá una factura final para su pago.

Los costos de supervisión en el puerto de embarque, son sufragados por el comprador, por ser quien necesita este servicio, pero en ocasiones no se atiende a ello y es el vendedor, el cual, por ignorancia, lo estipula así en el contrato y debe correr con los costos de supervisión. Al no haber una regulación concreta al respecto, proponemos se incluya en el contrato que será siempre el comprador quien corra con los gastos de supervisión, así como la empresa

cubana de supervisión encargada, como forma de obtener recursos por este concepto. Si el comprador rehusa designar y pagar la supervisión en el puerto de origen, se emitirá la factura por el vendedor, según los resultados obtenidos por su propia supervisión.

Si el pesaje y polarización final del azúcar se realiza en el puerto de destino, entonces el vendedor es quien debe nombrar los supervisores que inspeccionen el producto en ese puerto. Aunque es costumbre cobrar al vendedor este requisito, como experiencia, en algunas circunstancias, se ha logrado que el comprador sea quien corra con estos gastos. Todo está basado en costumbres, pero ninguna responde a un mecanismo lógico de comercio y, por tanto, es preciso por lo menos intentarlo.

Antes de explicar, el por qué es importante que el vendedor trate de negociar la supervisión de peso y polarización se completen en el puerto de origen o embarque del azúcar; al respecto debemos señalar cuales son las dos escalas para el cobro de los azúcares atendiendo a su polarización.

La inspección del azúcar, para los fines de liquidación o determinación del precio, debe entenderse separadamente de la supervisión comercial ordinaria realizada en todo tipo de producto con el objetivo de saber si las mercancías se ajustan a lo contratado. En el caso particular del azúcar, como dijimos, el grado

de pureza será un elemento que podrá incrementar o disminuir el precio base acordado.

Las reglas de Londres, referidas en este capítulo, estipulan dos tipos de escalas de polarización para el pago de las primas o descuentos sobre el fundamento del precio base acordado para el azúcar, y los contratos deben ajustarse a una de ellas para su determinación. Las dos escalas son, en conclusión:

Escala del Reino Unido o Europea

Por cada grado completo

más de 96 grados hasta e incluyendo 97 grados agregue 1.40% de prima

más de 97 grados hasta e incluyendo 98 grados agregue 1.40% de prima

más de 98 grados hasta e incluyendo 99 grados agregue 1.40% de prima

Por cada grado completo

menor de 96 grados hasta e incluyendo 95 grados reste 1.50% de descuento

menor de 95 grados hasta e incluyendo 94 grados reste 2.00% de descuento

menor de 94 grados hasta e incluyendo 93 grados reste 2.00% de descuento

Cada uno de los descuentos será adicional.

Las fracciones de un grado se calculan en la misma proporción, ningún azúcar inferior a 93 grados es aceptado, excepto sobre condiciones de descuento mutuamente acordadas contractualmente entre el vendedor y el comprador.

La supervisión y determinación de la polarización de los azúcares vendidos, tiene dos aspectos que se deben dejar bien estipulados en el contrato de compraventa. En primer lugar, como producto agrícola, tiene una merma desde el proceso de producción hasta el consumo final del mismo. Esto se debe tener muy en cuenta, ya que el peso del azúcar va a ser indiscutiblemente mayor al momento de su pesaje en el puerto de origen, al obtenido en el puerto destino, sobre todo si es una larga travesía marítima.

Otro elemento que se debe tener presente, es la humedad que absorbe el azúcar cuando se realiza la transportación por mar, restándole calidad al producto, pues tiende a compactarse, perdiendo parte de sus características. Si, como hemos analizado, el acto de entrega real del azúcar se efectúa cuando la misma cruza la barandilla del buque en el puerto de embarque, en los términos de venta marítima utilizados, es imprescindible incorporar en los contratos de compraventa internacional de azúcar, que la supervisión de peso y calidad de la misma se efectúe en su país de origen.

La recomendación anterior traería un importante beneficio a países exportadores, pues se estaría facturando un azúcar con base a la calidad y cantidad real al momento de la entrega y no, como se acostumbra, a facturarse provisionalmente por el 98% del valor del cargamento y cuando se obtienen los resultados de la supresión en destino, se realiza una factura final por el valor de los resultados obtenidos en destino. Lo anterior genera evidentemente una mayor cantidad de trámites y demoras para cobrar el azúcar vendida.

Los azúcares que se producen en Cuba tienen una muy alta polarización, o lo que es lo mismo, tienen una gran calidad en cuanto al grado de pureza de los mismos. Históricamente, el azúcar cubano promedia entre 98 y 99 grados de polarización; sin embargo, por costumbre, más que por razones lógicas, se utilizan ambas escalas de polarización según sea el destino del producto.

A simple vista, se observa que al contar con altos porcentajes de calidad del azúcar, es provechoso utilizar la escala europea o del Reino Unido, pues obtendríamos un 0.05% más que con la escala internacional. Parece una diferencia poco sustancial, pero cuando se piensa en un volumen de millones de toneladas, la cantidad obtenida es sustancial.

Proponemos incorporar como regla general, que se incluya en los contratos la escala europea para la determinación de la polarización final del

azúcar por el beneficio económico que reportaría. Asimismo, proponemos incorporar a los contratos de compraventa internacional de azúcar, que la supervisión y determinación de la polarización del azúcar se realice en el puerto de embarque.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Sabemos que el proceso de cambio en las condiciones contractuales no es proceso fácil, al estar permeado de un hecho concreto, el de haberse realizado de otra forma. Esto, unido a la presión que ejercerían los grandes comerciantes de azúcar, quienes constituyen una buena parte de los habituales compradores, haría mas difícil la tarea, pero la ventaja económica que representa, amerita el esfuerzo.

En ciertas ocasiones, las partes estipulan la ausencia de primas y descuentos. En estos casos, el comprador, por línea general, estipula una polarización mínima para el azúcar a entregarse. Este contrato no beneficia al vendedor, al citarse como mínima por ejemplo 98 grados, pues el comprador calculará en el momento de cerrar el contrato, el precio que esté dispuesto a pagar.

Si el azúcar, en estos casos, tiene una polarización menor de la estipulada, el comprador reclamará al vendedor, pero si tiene una polarización mayor, será beneficio del comprador, no recibiendo el vendedor ventaja alguna.

Como en el caso de Cuba, no es difícil rebasar los 98 grados de polarización; este tipo de venta, llamada " tel- quel ", resultará una ganancia neta para el comprador.

De este modo, parece aconsejable tratar de vender de acuerdo a la práctica común en el comercio internacional del azúcar; sobre 96 grados de polarización, más primas o menos descuentos por aumentos o disminuciones en la polarización del azúcar. Debe erradicarse la costumbre de los países productores, de incorporar este tipo de cláusulas en los contratos de venta de azúcar, pues en nada beneficia las exportaciones al dejar de ganar importantes sumas de dinero por la buena calidad del producto.

3.4 El precio

Como expusimos en el final del segundo capítulo²⁷, el precio de los productos y, en particular, del azúcar, se fijan de acuerdo al tipo de venta marítima escogida en la negociación. De acuerdo a lo expresado, el precio puede ser FOB, CFR o CIF, aumentando el volumen del precio a pagar por el comprador al vendedor, en la medida que se le adicionan componentes como flete marítimo o seguro.

²⁷ Vid supra cap. 2 p. 60.

Como regla general, todos los contratos se refieren al azúcar crudo, base 96 grados de polarización. Esto último se conoce como precio base, y los contratos establecen una fórmula, recién explicada, para liquidar el grado de contenido de sacarosa mas bajo o mas alto, del cargamento real. Como se observa el precio real fluctuará y será distinto al precio base, en dependencia de lo que arrojen los resultados de la polarización real del azúcar.

Existe un punto realmente controvertido y con grandes diferencias entre compradores y vendedores por un deficiente trabajo de determinación del cálculo de la prima por polarización. Se recomienda realizar el cálculo de la prima teniendo como base el tipo de venta marítima utilizada. Si nos encontramos ante una venta CFR, el cálculo de las primas deberá incluir el componente flete.

Los compradores han tratado realizar el cálculo sobre el precio FOB, ya que, como expusimos es menor que cualquiera de los otros dos utilizados y, por tanto, el porcentaje de primas será sobre una cantidad menor. Para este particular, se recomienda como justificación de los vendedores, el hecho de que al vender en condición CFR, la venta a un solo precio, conformado por los costos y, el flete del azúcar no está separado del costo de la venta del producto.

Proponemos incorporar a nuestros contratos el emplear como precio base para la determinación de las primas por polarización, todos los componentes del costo de la venta de azúcar. Esta inclusión nos traería beneficios económicos indudables al verse aumentado el precio final al que se facturará el producto.

El precio del azúcar se expresa comúnmente en la forma de cotización de la bolsa tomada como referencia. Como de cualquier forma la bolsa de Nueva York es la que tiene un mayor volumen de operación en la actualidad y el precio de referencia está basado en azúcares para ser entregados en el continente americano, los precios del azúcar en nuestros contratos están expresados en centavos de dólar por libra.

Como casi todos los productos básicos expresan sus cotizaciones en dólares norteamericanos, es muy poco factible que en negociaciones se acepte otra moneda, pues traería problemas de conversión. Este hecho ha sido particular con respecto a nuestra contratación internacional de productos básicos, entre ellos el azúcar, por contar con una moneda reconocida como parámetro para fijar el precio que será el dólar, y otra moneda de pago, pues como expusimos, no podemos realizar transacciones financieras con el dólar debido al bloqueo económico y financiero impuesto a Cuba.

La dualidad monetaria trae aparejado un mayor trabajo y pérdidas económicas por la necesidad de realizar cambio de la moneda para recibir el

pago y las consiguientes fluctuaciones del mercado. En el estudio de la cláusula de precio nos detendremos en sugerir cuáles deben ser las estipulaciones contractuales más beneficiosas para mitigar estos resultados adversos.

Como en su momento expusimos, el precio en los contratos de compraventa internacional, puede ser fijo e invariable durante toda la vigencia del contrato o establecerse fórmulas en las cuales se fije posteriormente, en lo general mas cercanas en tiempo y reales al momento de la entrega del producto. En el caso del azúcar, por ser un producto de cotización bursátil, la utilización de fórmulas para la fijación posterior de precios, es casi una constante.

En nuestro comercio internacional del azúcar, durante un periodo amplio, se utilizó un precio fijo para la venta. Nos referimos a nuestro intercambio bilateral con la desaparecida Unión Soviética, la cual pagaba el azúcar a un precio muy superior al existente en el mercado mundial, no siendo necesaria la utilización de fórmulas para la fijación de los precios.

Es de destacar, que una importante parte de nuestras exportaciones, se destinaba a cubrir el mercado de los países europeos miembros de la comunidad socialista. No obstante lo anterior, se mantuvieron también

volúmenes significativos de ventas con otros países no socialistas, con los cuales sí se utilizaban las fórmulas de fijación posterior de precios.

Antes de exponer las fórmulas más utilizadas para la posterior fijación de los precios en el comercio del azúcar, es imprescindible señalar que en buena medida, la utilización de una u otra depende de los estudios de mercado realizados por los departamentos de análisis de cada uno de los exportadores. Lo que expondremos, se basará en la correcta redacción elegida, producto del análisis realizado. Una mala redacción de esta cláusula puede dar al traste con un buen estudio del comportamiento futuro de los precios.

3.4.1 Fórmulas para la fijación de precios

Entre las fórmulas más utilizadas para la fijación posterior del precio encontramos:

- Promedio de los precios diarios de un periodo de tiempo determinado.

Ésta funciona, cuando vendedor y comprador acuerdan, que el precio final del contrato será del que resulte del promedio de los precios " spot ", de los 15 días o del mes anterior al mes de embarque real del azúcar. Esta fórmula asegura que el precio final se ajustará al precio que debe tener el producto al

momento de su entrega, pero como los precios pueden variar substancialmente en cuestión de minutos, se opta también por otras.

En ocasiones, se pacta que el promedio sea el del propio mes de ejecución del embarque, en cuyo caso, se deberá convenir un precio provisional que entendemos debe ser el de la fecha de los conocimientos de embarques, pues en el momento de facturar el producto, no se conocerá el precio promedio. Cuando termine el periodo estipulado para la determinación del promedio, se debe reemplazar el precio provisional por el promedio obtenido.

Producto de lo sencillo de esta fórmula, y la facilidad de conocer, inclusive por publicaciones periódicas, el precio del azúcar día a día, es de las más aconsejables para los exportadores que no tengan un gran andamiaje técnico. La desventaja de esta fórmula es el no poder especular en bolsa y obtener una protección de los precios en el caso de que los mis mismos caigan.

- Las llamadas contra los precios spot.

Este sistema establece la posibilidad de una sola de las partes para fijar o llamar un precio determinado de los spots. Se ha hecho costumbre que el comprador realice las llamadas, brindándole mayor beneficio, pero no está, de ninguna forma, excluido de que el vendedor las realice.

La fórmula supone, por parte del comprador, la opción de notificar al vendedor, cuándo y qué cantidad del volumen de azúcar contratado, desea fijar al precio del mercado prevaleciente. En el caso de decidir incorporar esta variante, es imprescindible en la redacción de la cláusula la estipulación de restricciones o limitaciones al tonelaje a fijar por día y por mes, así como cuando son varios los embarques a realizar, contra cuál de ellos se están emitiendo las llamadas, evitando, de esta forma, el beneficio del comprador respecto a una baja circunstancial del mercado y fije todo el tonelaje contratado, al precio más bajo.

La esencia de esta variante radica en que el vendedor está día a día, ofertando la cantidad máxima a estipular y es opción del comprador, aceptarla o no. Otro de los aspectos importantes, a incorporar a la cláusula, es la determinación de un periodo de gracia o días en específico, en los cuales el vendedor puede retirarse de realizar la oferta. Es importante incluir, además, la hora tope de cada día para realizar las llamadas, al ser necesario tener cuidado de que todavía no se conozca el precio spot del día siguiente.

- Órdenes ejecutables

Entre las variantes de fórmulas para la fijación posterior de precios, se encuentra la de órdenes ejecutables, ya sea por el vendedor, o por el comprador. La más usada de las dos, a nivel internacional, es la de órdenes ejecutables por el vendedor, donde éste, a su conveniencia, dará órdenes de venta de contratos futuros de la posición correspondiente a los meses de entrega física del producto.

Es lo más justo y debería ser usual, que las órdenes se emitan cualquier día entre la firma del contrato de compraventa y la fecha en que expire la posición²⁸ o mes en cuestión negociado. No obstante ser lo mas justo, se ha impuesto por los compradores con la posición preponderante en el mercado, de aceptar restricciones en cuanto al periodo de ejecutar órdenes, llegando, incluso, a dos meses anteriores a la expiración de la posición. La restricción del periodo de ejecutar órdenes, trae una evidente inferioridad en la negociación, por lo que, bajo ningún concepto, se debe incluir en los contratos.

Las órdenes emitidas por el vendedor, serán ejecutadas por el comprador, y el precio promedio de todas las ventas ejecutadas por el comprador, por órdenes del vendedor, será el precio del contrato. Es menester señalar que, en este tipo de fórmula, no está asumiendo posición alguna en la

²⁸ Se entiende que expira la posición, el último día de mercado del mes anterior al mes de cotización.

bolsa, sino que poniendo en una posición "corta"²⁹ a su comprador, compensado con la compra de las posiciones.

El inconveniente de este tipo de cláusulas, radica en que el intermediario bursátil sitúe márgenes³⁰, constituyendo una erogación adicional de recursos, pues el intermediario bursátil está tomando una posición en la bolsa, absolutamente por su cuenta, pudiendo resultar en pérdida. Como se explica en el siguiente capítulo, si el vendedor diese órdenes y lograse fijar niveles de precio y el mercado sube sin que el comprador haya fijado nada, la posición corta ocasionará que la casa de compensación pida márgenes al intermediario bursátil. Si por el contrario, el mercado se cae después de haber fijado el precio por el vendedor, dará al intermediario una utilidad, representando un crédito ante la casa de compensación.

3.5 Pago

El proceso de producción y exportación del azúcar, es un fenómeno integral e indisoluble en todas sus partes. Resulta tan importante conocer el

²⁹ Se refiere a quien mantiene una posición neta que muestra un exceso de ventas sobre las compras.

³⁰ Es la diferencia entre el precio original acordado en el contrato, el precio al cual se compra o se vende un contrato de futuros y el precio oficial del mismo mes de entrega registrado al cierre de las operaciones de cada día en la bolsa.

momento adecuado para la siembra, su corte y elaboración, como el proceso de venta, embarque y un adecuado análisis de las técnicas bancarias y financieras.

Lo expuesto, se explica en razón de que un buen resultado en todo el proceso agrícola industrial, se puede ver disminuido o eliminado por erróneas decisiones financieras. Es una constante en el estudio de la contratación internacional de azúcar, el lograr determinar cuáles son las condiciones más favorables para implementar la cláusula de pago y sus consecuencias financieras.

Factores tales como gastos bancarios, costos y riesgos en el cambio de la moneda y las tasas de interés, no son los únicos a tener en cuenta en el análisis de los costos financieros de una exportación de azúcar. El período de tiempo durante el cual se requiere el financiamiento, es de suma importancia.

Aún a riesgo de extendernos, pretendemos exponer algunas de las principales técnicas financieras y bancarias empleadas en las exportaciones de azúcar. Nuestro objetivo en la tesis es, entre otras, que la misma sirva de fuente de consulta a los países exportadores, para poder obtener mayores beneficios por las exportaciones.

Resulta imposible imaginar que en la actualidad se realice la exportación y venta de mercancías, entre ellas el azúcar, por el simple intercambio de la

misma por dinero. El comercio internacional ha evolucionado hacia mecanismos de pagos indirectos, a través de más de una institución de crédito.

Cualquier forma de pago seleccionada, tendrá como primer ingrediente para el éxito, la regla de oro de cualquier exportador "Conozca a su comprador". El primer paso de cualquier exportador es adquirir un buen conocimiento de la otra parte, como forma esencial de asegurar el pago del producto; después de este paso, se podrá empezar a analizar cuál será la forma de ejecutarlo de forma acorde con los intereses del exportador.

3.5.1 Formas de pago más utilizadas

Entre las formas de pago más utilizadas en el comercio internacional de azúcar se encuentran:

- Pago contra presentación de documentos (CAD).
- Transferencia cablegráfica.
- Cartas de crédito.

Pago contra presentación de documentos. Mediante esta forma de pago, ésta suele efectuarse a la vista o primera presentación de los documentos a través de un banco o agente del mismo. De forma general, los fondos son remitidos vía cablegráfica, lo cual le brinda una gran rapidez y un costo relativamente bajo.

Entre las desventajas atribuidas a este tipo de cláusula de pago, encontramos que, como cualquier forma de pago, requiere de un buen conocimiento del comprador y su banco para reducir el riesgo por falta de pago. En esta forma, los exportadores están expuestos a riesgos de embarque y de derechos de aduana, al cambiar los derechos de ésta entre el período de concertación del contrato y el arribo del buque a destino, y el comprador acepta el azúcar únicamente si el vendedor acepta cubrir el aumento del costo del derecho.

No menos importante, resulta la bajada de los precios en el intervalo entre la venta del azúcar y el momento de presentación de los documentos, con la posibilidad del comprador a no querer llevar a cabo la transacción y la dificultad del vendedor de poder exigir su cumplimiento. A lo anterior se suma, que el vendedor no contará con otros documentos diferentes al contrato de compraventa para obtener financiamiento previo a la exportación.

Transferencia cablegráfica.

Según esta forma de pago, el comprador paga al vendedor al recibir un telex donde se informa la carga de un buque con el azúcar convenida. Esta forma funciona sobre la base de un absoluto conocimiento de las partes y mutua

confianza de la no existencia de falta de pago, por representar, por lo general, un acuerdo informal de las partes con los bancos.

La rapidez, el bajo costo y reducido riesgo en el tipo de cambio, son las ventajas fundamentales de esta forma de pago. Si agregamos que no ocupa líneas de crédito del comprador, como el caso de los créditos documentarios, la hacen, de cualquier forma, atractiva.

Así como reconocimos las ventajas presentadas por esta forma de pago, se observan desventajas, estando latente un alto riesgo por falta de pago, al no existir una seguridad previa de pago. Otra desventaja resulta en reducir las posibilidades de obtener financiamiento previo a la exportación con los bancos, pues estos suelen hacer préstamos contra cartas de crédito y no contra contratos de venta.

El sistema de transferencia cablegráfica es una forma de pago muy rápida y eficiente, producto del alto riesgo de no pago, no la recomendamos, a menos de contar con absoluta confianza hacia el comprador. En nuestra experiencia cuando empleamos esta forma, no nos fue satisfactoria por la demora incurrida por el comprador para realizar el pago, aún siendo clientes habituales y de reconocida solvencia económica.

Pago mediante carta de crédito.

Esta forma de pago constituye una de las más utilizadas en el comercio internacional del azúcar, y es la más aceptada entre los vendedores por las ventajas que expondremos. Las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, definen al crédito en su artículo 2 de la siguiente forma:

“A efectos de los presentes artículos, las expresiones Créditos Documentarios y Cartas de Créditos Standby (en adelante Créditos), se refieren a todo acuerdo, cualquiera que sea su denominación o descripción, por el que un Banco (Emisor) obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante) o en su propio nombre:

1. se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (instrumentos de giro) librados por el Beneficiario, o,
2. autoriza a otro banco para que se efectúe el pago, o para que acepte y pague tales instrumentos de giro,...”³¹

Este sistema de pago cuenta con ventajas y desventajas, que deben sopesarse para realizar una buena elección. Entre las desventajas que Robert

³¹ Créditos Documentarios. Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios. Publicación de la C.C.I No. 500.

Hilliard le atribuye, se encuentra que, de cualquier forma, representa una forma de pago muy costosa, por los cargos adicionados por los bancos al comprador ordenante del crédito, los cuales son muy difícil de enmendar, una vez que la misma se encuentre abierta, son demasiado complejas y no resulta sencillo entenderlas, y presentan una tendencia a ser lentas por los trámites.³²

Entre las ventajas reconocidas por el mismo autor, se encuentran el proporcionar al vendedor la prueba de una exportación, reduce los riesgos de tipo de cambio, si se emiten en la moneda requerida por el embarcador. Al estipularse los giros cablegráficos, representar una vía rápida de pago, y el riesgo por falta del mismo, se reduce considerablemente si los documentos están de acuerdo a los requerimientos de la carta de crédito, ya que quien paga es el banco.

Al respecto Ricardo Torres Gaytán, reconoce como ventajas las siguientes: El exportador cobra de inmediato, en su país y su propia moneda, en tanto el banco que interviene, sólo anota un saldo a su favor en divisas, contra un banco de otro país. El importador, pagará a plazos, en su moneda y en su propio país. Al final, los bancos se transfieren fondos por el importe del saldo neto únicamente, simples anotaciones de crédito o débito.³³

³² HILLIARD, Robert. S. Letter of Credits. Basic Theory and Facts. Nueva York: Bankers Trust Co. n.d.

³³ TORRES GAYTÁN, Ricardo. Teoría del Comercio internacional. Décimo octava edición. Siglo veintiuno editores. S.A. España. 1993. p. 231.

Esta forma de pago le proporciona al vendedor una gran facilidad para poder obtener financiamiento previo a la exportación. También, como hemos analizado, está cubierta por reglas y usos uniformes de aplicación internacional para la interpretación, lo que reduce el riesgo de controversias.

3.5.1.1 Recomendaciones sobre la forma de pago

Recomendamos, que las empresas exportadoras inserten como forma de pago la utilización de la carta de crédito, por cuanto es la que más asegura la realización del pago. A continuación exponemos un proyecto de cláusula de esta forma de pago, para ser incorporado en la exportación de nuestros azúcares, con la intención de servir de guía para la redacción de esta forma de pago, por considerar que reúne los elementos fundamentales que protegen los intereses económicos de los exportadores de este producto.

PAGO:El Comprador abrirá a su costo una Carta de Crédito, irrevocable y confirmada a favor de Cubazúcar³⁴, La Habana, Cuba, a entera satisfacción de ésta, quien deberá recibirla por lo menos con 10 días de anticipación a la llegada del buque al puerto de carga, efectiva y pagadera en La Habana.

³⁴ CUBAZÚCAR. Empresa Cubana Exportadora de Azúcar y sus Derivados. Única empresa facultada por el Estado para realizar funciones de exportación de azúcar.

Dicha Carta de Crédito será abierta en un Banco de primera clase, aceptable para el Banco Nacional de Cuba y cubrirá el tonelaje máximo a embarcar por el total del contrato, más primas por polarización, basado en el precio del contrato. Será pagadera en cualquier otra moneda libremente convertible, de las más fuertes del mercado, diferentes al dólar norteamericano; la tasa de cambio a utilizar, será la vigente para la moneda seleccionada en relación al dólar, vigente en el Banco Emisor el día de pago y estará disponible contra la presentación de documentos que se relacionan, al Banco Nacional de Cuba, el cual estará autorizado para obtener reembolso cablegráfico, de las sumas por él pagadas a Cubazúcar, contra aviso cablegráfico del propio Banco Nacional de Cuba, debidamente autenticado, certificando que se han cumplido las condiciones del crédito.

El comprador instruirá al Banco emisor del crédito, a enviar al Banco Nacional de Cuba, cable con el texto completo, debidamente autenticado, dando todos los detalles del crédito. Siendo este cable, el instrumento operativo.

El buque no comenzará la carga del azúcar hasta que la Carta de Crédito está en orden. Los gastos de demora en que incurra el buque, por este concepto, serán por cuenta del comprador.

Documentos para la negociación:

- 1.- Factura Comercial.

2.- Tres originales del Conocimiento de embarque, limpios a bordo, emitidos a la orden y endosados en blanco. Se aceptarán conocimientos sujetos a un Contrato de Fletamento.

3.- Certificado de peso y calidad, emitidos por la Empresa Cubana de Control.

4.- Certificado de origen emitido por la Cámara de Comercio de la República de Cuba.

Todos los gastos bancarios en Cuba serán por cuenta del vendedor. Todos los gastos bancarios fuera de Cuba serán por cuenta del comprador.

Es importante explicar, la restricción en el sentido de que no todo banco puede ser emisor de un crédito donde el beneficiario sea una empresa Cubana, pues este Banco puede tener participación de los Estados Unidos y por disposición del Departamento del Tesoro de este país, quedarse la empresa Cubana sin recibir el pago. Otro tanto sucede con la utilización del dólar, el cual, por la misma disposición, no puede ser utilizado en transacciones comerciales Cubanas, a riesgo de ser embargadas.

A modo de resumen, Carlos Felipe Davalos Mejía, señala que el crédito documentario, permite conciliar intereses opuestos, al poner en presencia, con igual rango de importancia a tres personas; el comprador, el vendedor y el

banco, éste último que sirve de puente. Con la mecánica del crédito documentario, las partes suplen la innata ausencia de confianza mutua basando la operación en la confianza mutua que tienen en una tercera persona, el banco.

35

3.6 Impuestos y otras cláusulas

Generalmente, en la cláusula de impuestos, se hace referencia a lo estipulado por las reglas de la Asociación de azúcar de Londres, las cuales señalan que el contrato debe especificar que se encuentran a cargo del vendedor cualquier impuesto que grave el azúcar contratado en el país de origen. Si los impuestos al azúcar son en el país de destino, serán a cargo del comprador, tal como sucede en el caso de las licencias de exportación e importación.

Las cláusulas de "Fuerza Mayor y de Arbitraje" preferimos analizarlas cuando estudiemos las reglas de la asociación de azúcar de Londres, pues las mismas, por lo general, se incluyen en el contrato como que se encuentran redactadas en las reglas. No obstante poder estipular en ambos casos las consideraciones estimadas por los contratantes, pensamos que su aceptación, le da una unidad legislativa a dos instituciones del derecho, con tratamientos muy distintos, según el ordenamiento jurídico respectivo.

³⁵ DÁVALOS MEJÍA, Carlos Felipe. Derecho Bancarios y contratos de crédito. Segunda edición. Harla. México. 1992. p. 339.

A continuación, pasamos a estudiar las Reglas de la Asociación de Azúcar de Londres, las cuales son de incorporación en los contratos de compraventa internacional de azúcar y de amplia utilización en muchas de sus recomendaciones. Debemos reiterar que estas reglas no tienen un carácter imperativo y cualquier estipulación contractual distinta a lo señalado en las mismas prevalecerá.

3.7 La asociación de azúcar de Londres. Sus Reglas y regulaciones.

Una de las instituciones de apoyo a la compraventa internacional de azúcar es, sin duda, y a pesar de las críticas que merece, la asociación de azúcar de Londres y sus reglas para la comercialización. El hecho histórico de ser Inglaterra la madre de la revolución industrial y ocupar un territorio poco extenso y nada favorable para la agricultura azucarera, hizo que durante mucho tiempo las colonias le suministraran azúcar crudo para su refinación³⁶.

Inglaterra fue desde remotas épocas, un centro de comercio mundial, fundamentalmente a través de su actividad marítima, la cual contribuyó a mantenerla, hasta el día de hoy, como un importante centro de comercio mundial. Lo expuesto, explica la fundación de la asociación de azúcar de Londres, integrada por firmas y personalidades europeas del mundo azucarero, dedicados por siglos a la comercialización de este producto.

Las características energéticas y edulcorantes del azúcar, hicieron que el mundo entero estuviese vinculado al producto, unos países como productores y otros como consumidores. Este comercio internacional se vio necesitado de reglas para establecer un orden al mismo, orden necesario a los países refinadores receptores del azúcar crudo.

³⁶ MORENO FRAGINALS. Manuel. El ingenio. Ciencias Sociales. Cuba. 1978. p 27.

Es importante señalar que estas reglas son utilizadas por los países europeos y sus colonias. En América y como producto de situaciones particulares, surgieron también reglas azucareras aplicables fundamentalmente en el territorio americano.

Es preciso saber que las reglas azucareras de Nueva York, aplicadas en territorio americano, proceden de reglas específicas para azúcares físicos, las cuales ha emitido la bolsa de azúcar, café y cacao de Nueva York, y no como las de Londres, las cuales fueron emitidas por una asociación internacional del producto. A pesar de haber sido Cuba una neocolonia de los Estados Unidos durante más de medio siglo, el triunfo de la revolución y el prehistórico bloqueo económico a Cuba, ha hecho de las reglas emitidas por la asociación de Londres, las más utilizadas en el comercio azucarero.

No es propósito de este trabajo, el hacer un estudio comparativo de estas reglas. El centro de estudio es demostrar lo positivo de las reglas de Londres, al servir de alguna forma como regulador del comercio de este producto.

La asociación de azúcar de Londres (para el azúcar crudo), en sus reglas, entre otros aspectos específicos, contempla los siguientes:

- Reglas de constitución
- Definiciones

- Reglas para la contratación en términos CIF y CFR.
- Reglas para la contratación en términos FAS y FOB.
- Cláusula de seguro en cuanto a mercadería bursátil
- Contratos tipos.
- Reglas de supervisión.
- Reglas de arbitraje.

Dentro de las reglas de constitución, en la parte general, llama la atención la imposición en los azúcares destinados a Inglaterra, en cuanto a la supervisión, cuyo importe por tonelada es determinado por el consejo de la asociación y pagadero por el vendedor, excepto en el caso de que una de las partes del contrato sea miembro de la asociación, quien la pagará a mitad con la otra parte.

La membresía de la organización estará formada siempre por personas naturales, que sean sujetos de derecho en la Comunidad Económica Europea, los cuales muestren un continuado interés en la comercialización del producto, según pueda decidir el consejo de la organización. En estos dos elementos de la asociación, podemos ver el carácter, extremadamente elitista de la misma, lo que da al traste con cualquier intento de crear reglas de favorable aceptación, tanto para productores como comercializadores.

En la Asociación se establece que si algún miembro o compañía representada por éste, refutara cualquier previsión de las reglas o cualquier decisión del consejo o mantuvo negocios considerados en detrimento de la asociación o el comercio de azúcar, estará sujeto a ser suspendido o expulsado de la asociación. La asociación tiene absoluta discreción para hacer pública cualquier decisión de este tipo, sin que el perjudicado pueda recurrir esta decisión.

Se hace referencia a las reglas de contratación de los términos CIF y CFR, ambas en una misma sección, ya que las cláusulas son muy afines, señalándose las salvedades pertinentes. Otro tanto sucede con los términos FAS Y FOB, los cuales son analizados de igual forma.

Al ser, los negocios azucareros, realizados entre un reducido número de firmas conocidas entre sí, es poco probable que las diferencias alrededor de una negociación, no pueda ser resuelta de forma amigable entre las partes. Los comerciantes azucareros evitan someter éstas a arbitraje, no sólo por las molestias, sino porque al presentar un caso al arbitraje de la asociación, éste es seguido por todo el mundo azucarero.

Otro de los aspectos de la inoperancia del arbitraje de la asociación de azúcar, es lo costoso que resulta el procedimiento, incluso para la parte

ganadora de la demanda arbitral. Lo anterior, unido a lo público del proceso, trae como consecuencia, que en el caso de un fallo adverso, se vea afectada la credibilidad de la parte perdedora, resultando difícil obtener un espacio dentro de tan cerrado mercado, por la cautela del resto de los componentes del mercado. Se hace presente en el negocio azucarero la premisa muy utilizada en el comercio internacional, relativa a ser preferible un mal arreglo entre las partes, que un buen procedimiento arbitral.

Como hemos señalado, las reglas de la asociación hacen constante referencia a la autonomía de la voluntad de las partes, para contratar lo que entiendan sea mejor para sus intereses particulares. Un aspecto de vital importancia resulta en el hecho de que si los países exportadores pudieran contar con contratos bien redactados, y ajustados jurídica y técnicamente a sus intereses, debían señalar en los mismos que cualquier estipulación contractual, prevalecerá sobre las reglas, con independencia de ser consideradas como parte integrante del mismo.

El problema se basa en el gran desconocimiento técnico jurídico de quienes intervienen en la elaboración del contrato, la mayoría de las veces, personas sin la menor idea del derecho y les resulta mucho más sencillo adherirse a las reglas, sin pensar en cláusulas con mayores beneficios para las empresas que representan.

Un ejemplo de la amplitud y poca exigencia de las reglas, en regular aspectos muy concretos del contrato de azúcar, es el caso de lo atinente a la cláusula de precio, la cual sólo se refiere a que debe ser en letras y números. Las reglas dejan al mutuo acuerdo de las partes, el determinar un precio fijo o bien acordar una fórmula de fijación, en cuyo caso, el establecimiento del número sólo sería vigente en caso de existencia de primas sobre el valor total del precio.

Las reglas hacen referencia a las licencias, responsabilidad de los vendedores, si las mismas son requeridas por los países de origen para su exportación (licencias de exportación), o de los compradores, si las mismas son requeridas por los países de destino (licencias de importación), aclarando que la no obtención de las mismas, será considerado objeto de fuerza mayor, si las regulaciones vigentes al momento de la contratación, estipulaban la obtención de las mismas.

A partir de estas cláusulas, se señalan los requerimientos para embarque y entrega, según sea la contratación FAS/FOB o CFR/CIF. Las mismas serán objeto de estudio y análisis crítico en un capítulo independiente, debido a la importancia que las mismas revisten en el proceso de transportación marítima y a la poca regulación de que son objeto en este cuerpo de normas. Resulta muy difícil dar orientaciones concretas sobre la entrega o el embarque del azúcar a

cada participante en el mercado, pues depende de aspectos tan particulares como las características de los puertos sus usos y costumbres, así como otros analizados.

Es de especial atención la documentación necesaria a presentar para el cobro de los azúcares, así como la posibilidad de documentos adicionales, se establece el plazo para requerir estos documentos y quien correrá con su costo. Los documentos usuales son: Juego completo de conocimientos de embarque "limpios", certificado de origen, certificado de peso y calidad, factura comercial y en el caso de venta CIF, la póliza de seguro.

Las reglas dan una gran facilidad para solicitar por los eventuales compradores, documentos adicionales de conformidad de la entrega del azúcar con las condiciones del contrato. Si bien es cierto que estos documentos adicionales serán pagados por el comprador, en ocasiones se piden algunos de ellos, como análisis que requieren de laboratorios muy especializados y sofisticados, con los cuales no contamos. Como ejemplo, es el pedir certificados de que los azúcares estén libres de radioactividad y en la mayoría de nuestros países exportadores de azúcar, no existen centrales nucleares en funcionamiento.

En las cláusulas de fuerza mayor, se mezclan los aspectos jurídicos del término, con la práctica del comercio internacional azucarero, con la característica de cubrir situaciones concernientes tanto al azúcar como al buque que la transporta.

Al especificar en el contrato de compraventa de azúcar la adhesión a las reglas de la Asociación, se está automáticamente aceptando la cláusula de fuerza mayor, tal como aparece en dichas reglas; claro está, si no se redactó esta cláusula en el contrato de forma distinta, pues la redacción del contrato, siempre prevalecerá a las reglas. Esta cláusula protege al vendedor en aquellos casos de verse impedido de cumplir el contrato por causas ajenas a su voluntad.

Las reglas enumeran las posibles causas de incumplimiento, entre las que sitúa la intervención gubernamental, guerra, huelgas, rebelión, incendio, conmoción civil o cualquier otra fuera del control del vendedor. Somos del criterio que esta cláusula debe estar recogida en los contratos de compraventa de azúcar según las reglas de la Asociación, pues no tiene un impacto contra los intereses del vendedor ni económico ni jurídico.

La última cláusula de las reglas tiene cierta novedad, bajo el título de exclusión de convenciones, la cual establece la no aplicación menos que los contratos contengan cualquier declaración expresamente en contrario. La

Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 1980, no será de aplicación.

Pensamos como uno de los logros importantes de las reglas, el consistente en incorporar, como uno de sus anexos, a las cláusulas fundamentales del seguro para la transportación de una serie de mercancías entre las que se encuentra el azúcar. Estas cláusulas fueron acordadas con la Federación de Comercializadoras de Productos Básicos e incluye, entre otros, al cacao, café, azúcar, té y algodón.

En las referidas cláusulas de seguro, se prevén los riesgos cubiertos, las exclusiones, la duración del seguro, las reclamaciones, los beneficiarios del seguro y cómo minimizar las pérdidas. Resultan provechosos, pues viene a traer una uniformidad en la forma de tratamiento de tan importante institución al estipularse que la leyes y prácticas aplicables serán las inglesas, las cuales, si bien no son las de muchos exportadores, por lo menos le da unidad.

Otro aspecto a destacar, es la estipulación sobre las reglas para la supervisión del azúcar, haciendo una salvedad si los azúcares tienen como destino a Inglaterra, donde sólo se aceptarán como válidos los resultados de calidad y peso obtenidos a la descarga de otros utilizados para azúcares de cualquier origen y destino. Aquí vemos la prerrogativa de ser el anfitrión de

estas reglas, pues siempre va a estar situado el interés de Inglaterra sobre el de cualquier exportador, al no dejar ningún margen de negociación con respecto al análisis de la calidad y peso del azúcar pueda ser en origen.

CAPÍTULO 4

LA COMERCIALIZACIÓN BURSÁTIL

En la actualidad, resulta imposible realizar la comercialización internacional de productos bursátiles, sin tener un conocimiento de las bolsas y las ventajas para productores exportadores. En el contexto de las nuevas corrientes neoliberales, la privatización y atomización en muchos productores exportadores, quienes antes estaban unidos, provoca que estos nuevos exportadores se vean totalmente desprovistos de los instrumentos esenciales para realizar una eficiente comercialización de productos como el azúcar.

Las grandes empresas comercializadoras internacionalmente, se ven beneficiadas con esta situación al poder negociar directamente con empresas productoras de muy pocos conocimientos jurídicos y de comercio internacional. Ante esta situación alarmante, proponemos implementar cursos que contemplen los rudimentos esenciales para poder operar en el mercado de futuros y el uso de las opciones que permitan proteger niveles de precios de sus producciones y hacer mas eficiente sus exportaciones.

La nueva concepción de las bolsas de productos está basada en ser un instrumento para efectuar funciones de aseguramiento y brindar protección contra los riesgos inherentes al mercado, difíciles de cubrir por las compañías

aseguradoras tradicionales. Es de cualquier forma, el mecanismo idóneo para la fijación de los precios, facilitando el movimiento de los productos en todas las fases de la producción.

Existen dos mercados muy diferenciados pero se complementan. El mercado de físicos o de entrega real de las mercancías, mediante la contratación internacional, no necesitando estar reunidos en un lugar común. Un detalle a destacar, resulta de los términos negociados, confidenciales, no pudiendo ser dados a conocer sin el consentimiento expreso de las partes, facilitando la dispersión de uniformidad en la contratación.

En el mercado de futuros, el objetivo de los que a él acuden, es utilizarlo como medio de protección y especulación. "Debido a la naturaleza centralizada de la bolsa de productos y por la facilidad con que pueden efectuarse las compras y las ventas, el precio de cualquier venta en bolsa, constituye un reflejo fiel de del estado de la oferta y la demanda, en ese momento para los contratos de esa entrega futura."³⁷

Los mercados de físicos y de futuros, aunque están claramente separados e independientes, constituyen en efecto un solo mercado. Las mercancías cotizadas en bolsa, no se pueden negociar en la actualidad,

³⁷ LELAND. L. Johnson. Teoría de la especulación en los mercados de futuros. Review of Economic Studies. 1959-1960. vol. XXVII. p. 140.

obviando el mercado de futuros y los niveles de precios reflejados por el mismo, además de las ventajas ofrecidas en este capítulo.

El producto que nos ocupa en este trabajo, tiene un componente muy importante en su comercialización internacional al ser un producto bursátil, casi por naturaleza. No se puede estructurar un estudio del contrato de compraventa internacional de azúcar, sin recurrir a la institución de la bolsa de productos como complemento de la circulación mundial del mismo.

Teniendo como un objetivo muy importante en la realización de este trabajo, el aspecto metodológico para la enseñanza de aspectos del tráfico mercantil, el cual hasta la actualidad, se han tratado de forma dispersa, sin un interés integrador que permita al estudiante y al profesionista ver el fenómeno del intercambio mercantil como un todo formado por elementos supuestamente dispersos, proponemos incorporar a los planes de estudio de las carreras de derecho y otras afines, los rudimentos de trabajo en las bolsas de productos.

En dos productos fundamentales para la economía de México y de Cuba, nos referimos al petróleo y al azúcar, las bolsas de productos tienen un papel destacado; sin embargo, ninguno de los dos posee instituciones de este corte en sus respectivos países. Un acercamiento al estudio de esta institución reportará

claros beneficios para el momento que la voluntad política, permita la creación de tales instituciones en nuestros países.

Las bolsas de productos son mercados de futuros, aunque cada vez con más frecuencia se realizan entregas del producto contratado en ellas. En estas instituciones, no se pretende realizar entregas en el caso de situarnos como vendedores o recibirlas, si somos compradores.

Lo que se pretende, fundamentalmente, con las operaciones de bolsa, es especular con el precio del azúcar, comprando barato y vendiendo caro. Si una persona vende 10.000 Tm para ser entregadas, por ejemplo, en octubre, podrá liquidar esta posición corta en el mercado con la operación contraria, la cual sería comprar 10.000 Tm para ser recibidas en el mismo mes de octubre, recibiendo las ventajas o abonando la diferencia del precio de venta y el de compra.

Si la operación no se liquida con la contraria en el mismo mes, deberá hacerla efectiva al llegar al momento de compra o de venta. En las bolsas, lo negociable, es el derecho de traslado futuro de las mercancías.

Con independencia de que cada vez es mayor el número de mercancías comercializadas en bolsa, se debe partir, para su estudio, de los requisitos

indispensables para poder ser comercializadas en este lugar. De forma general, podemos afirmar que todas las mercaderías comercializadas en bolsa, tienen características comunes a saber:

- a) Producción o uso no monopolizado,
- b) Mercadería homogénea,
- c) Durabilidad.

a) Una mercadería, con alta concentración de la producción o del consumo, no responde a la ley de la oferta y la demanda, sino a la voluntad de estos productores o consumidores monopólicos. Es necesario que existan condiciones de competencia en ambas posiciones; de lo contrario, un productor o grupo de ellos, absteniéndose de vender, puede provocar un alza indiscriminada de los precios. Sucede muy parecido en el caso de abstención de compra de un consumidor monopólico.

b) Homogeneidad significa que la producción de distintos productores tengan patrones de calidad muy similares. Los patrones homogéneos de calidad, imposibilitan la preferencia de un consumidor con relación a una producción específica. Es de señalar, que el comprador en bolsa no ha visto la mercancía y, por lo general, ésta no se ha producido todavía.

c) Otro elemento importante es que la mercancía de comercialización bursátil, no debe ser un producto perecedero. Dado el largo período entre la concertación del contrato bursátil y la posible entrega de las mismas, es frecuente necesitar de almacenaje prolongado.

4.1 Mecánica del comercio bursátil.

En la bolsa, el comercio está reservado a los miembros de la organización del mercado. El cliente, deberá entregar sus órdenes a un miembro de la bolsa, siendo quien maneje la operación, en la cual pueden participar varias partes.

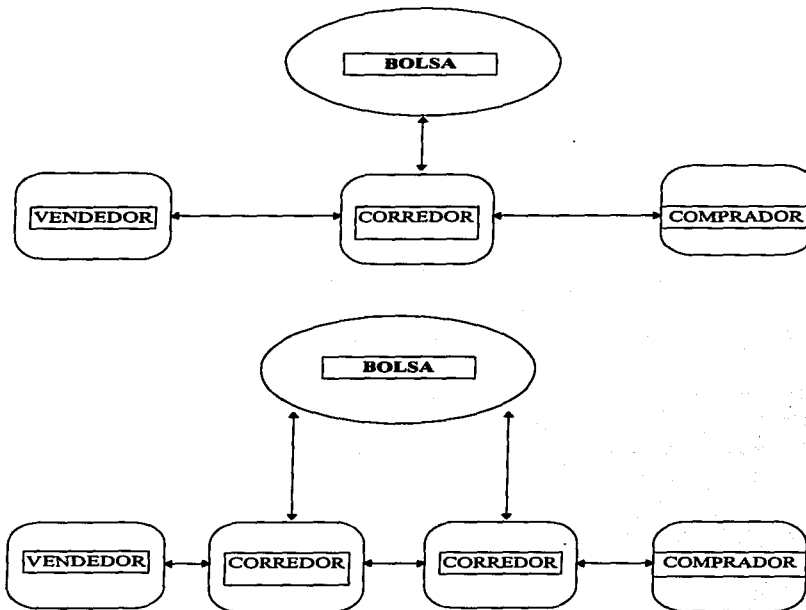
Cuando participan dos personas, la operación tiene lugar entre dos miembros de la bolsa que actúan por su cuenta. Cuando participan tres partes, se dan dos posibilidades.

- Un corredor u operador con dos clientes y órdenes contrarias y que él mismo puede manejar.

- Un corredor u operador actuando para un cliente y operador actuando por su cuenta.

Las operaciones que incluyen la participación de cuatro personas, son las comunes. En este caso, participan dos corredores, que actúan representando a un cliente, efectuando operaciones entre ellos mismos.

El corredor podrá cruzar la orden de compra de un cliente con la de venta de otro, en este sentido se tendrá como premisa que la orden de compra se realice al menor precio posible, mientras que la de venta sea al mayor, pues obtendrá su comisión de acuerdo a su gestión por separado.



4.1.1 Tipos de órdenes a los corredores.

Existen muchas maneras de ordenar la compra o la venta de contratos en bolsa, aunque las más comunes son:

- Una orden a precio fijo para el mismo día. Aquí el cliente solicita al corredor la compra de 50 lotes³⁸ para ser entregados en el mes de mayo a un precio de 10 centavos de dólar por libra, la cual se deberá efectuar en el transcurso del día en que fue emitida. Ante esta situación, el corredor, podrá comprar a un precio igual o menor al señalado en la orden, lo que no podrá realizar en una compra a un precio mayor al ordenado.

- En una orden abierta a precio fijo, las instrucciones de compra o venta, quedan vigentes hasta ser efectuada o cancelada por el cliente.

Existen órdenes según las cuales, el cliente puede señalar la realización de la operación, si el precio alcanza determinado nivel. Esto significa la sujeción de la orden a condiciones, las cuales pueden variar. Puede darse también un tipo de orden para ejecutarse en ciertos períodos de tiempo; ya sea a la apertura o al cierre de las operaciones del mercado en cuestión.

³⁸ Cada bolsa de productos tiene sus condiciones de contratación. En el caso de azúcar en el mercado de New York, un lote tiene 50 toneladas largas, mientras que en Londres será en toneladas métricas.

Es frecuente que los clientes dejen en manos de los corredores la decisión de cuándo cerrar una operación, con una discrecionalidad marcada en ambos sentidos.

Quienes por razones de trabajo observan los movimientos de la bolsa, varían constantemente sus órdenes, atendiendo a los cambios del mercado. Quien no se encuentre al tanto, ordenará de forma flexible.

Las bolsas y sus corredores operan en nombre de sus clientes, utilizan una serie de documentos para registrar todas las operaciones efectuadas. El primero de estos documentos es una hoja que contiene información general sobre el cliente y su firma. En algunos países se exige el formulario llenado por el cliente y enviado a las autoridades de la bolsa.

Cuando una operación se liquida, el corredor envía a su cliente el contrato cerrado, el cual lo consiste en un simple modelo con la fecha de operación, la cantidad negociada, el precio y el período de entrega.

Cuando se llega a finales del mes, el corredor envía a su cliente un estado de cuentas, el cual señala las posiciones abiertas³⁹, las ganancias, las pérdidas y el balance del mes, a favor o en contra del cliente.

Los contratos se registran en la casa de compensación.⁴⁰ Una vez cerrada una operación, cada miembro de la bolsa registrará sus operaciones y a partir de este momento, cada uno tratará directamente con la casa de compensación, la cual se sitúa entre comprador y vendedor de los contratos de futuros, asumiendo una posición inversa a las partes, frente al comprador como vendedor y frente y viceversa.

El miembro de la casa de compensación, debe hacer un depósito por cada contrato registrado, como garantía de cumplir con las condiciones del mismo. Además del depósito señalado, se requiere del miembro los llamados márgenes⁴¹, los cuales serán negociados según su situación en el mercado.

³⁹ Posiciones abiertas se entienden aquellas que no fueron liquidadas con la operación contraria, si se compró, se liquida vendiendo la misma cantidad contra el mismo mes de entrega.

⁴⁰ Organización creada por la bolsa, a través de la cual, todas las operaciones ejecutadas en la bolsa, son cumplidas. Tiene la responsabilidad de garantizar la conducta adecuada de todos los procedimientos de la bolsa, así como del adecuado financiamiento del comercio.

⁴¹ Margen es la diferencia entre el precio original acordado en el contrato y el precio oficial del mismo mes de entrega, registrado al cierre de las operaciones de cada día de la bolsa.

4.2 Ventajas de las bolsas de productos

Con independencia de la posición en el mercado, ya sea como comprador o vendedor, las bolsas de productos llevan implícito una serie de ventajas, de mucha utilidad para todos los participantes en el comercio de estos productos.

La primera de las ventajas resulta de lograr que sea la bolsa un mecanismo a través del cual se pueda lograr una *reducción de los riesgos de pérdidas por caída o alza de los precios*. Para lograr esta reducción de los riesgos, existen operaciones de protección de determinados niveles de precios, en dependencia de la posición, sea comprador o vendedor. Estas operaciones de protección pueden ser de venta o de compra, para la reposición de físicos o contra mercancías físicas.

Otra de las ventajas de las bolsas de productos consiste en resultar un método para lograr financiamientos menos costosos, como consecuencia de la primera de las ventajas pues las condiciones del préstamo estarán garantizadas por una protección de los niveles de precios. El banco, además de otorgar los fondos requeridos, ofrecerá mejores condiciones.

Por lo general, los bancos exigen un colateral equivalente a un porcentaje de la cantidad solicitada. Si como colateral se da una materia prima como el café, azúcar o cualquier otro producto básico, el banco correrá un riesgo

relativamente alto de la caída en el precio del producto, no cubriendo el monto del préstamo. Lo contrario sucede, si el producto en cuestión ha sido protegido, de esta forma se convierte en un perfecto colateral.

Un mejor conocimiento de las condiciones del mercado, es considerada la tercera de las ventajas. La gran concentración de vendedores y compradores que concurren en la bolsa, unido a los informes emitidos por esta última sobre el resultado de las transacciones, la convierten en una fuente de información segura de lo ocurrido en el comercio del producto.

Comúnmente, si se desea conocer el precio de un producto no comercializado en la bolsa, es necesario comunicarse con uno o mas participantes en el mercado. Esta tarea, puede tomar un tiempo considerable, dependiendo de muy variados factores. A través de la bolsa, es posible conocer, a cada instante, la cotización del producto para la fecha de entrega deseada

Garantía de cumplimiento de los contratos de futuro es otra de las ventajas ofrecidas por esta institución. Sin la garantía de cumplimiento de lo contratado en la bolsa, serian inútiles las otras ventajas. La bolsa, bien de forma directa, o a través de la casa de compensación, garantiza financieramente el cumplimiento de todo contrato de futuro.

En esencia, el procedimiento que posibilita la garantía de cumplimiento, radica en que la casa de compensación se convierte en comprador para cada vendedor y viceversa, asumiendo la responsabilidad de proteger a quienes intervienen en el mercado, garantizando el pago de cada contrato, al situarse como principal en el contrato de cada parte. De esta forma, en caso de incumplimiento de una de las partes, la otra no se ve afectada.

4.3 Mercado de opciones

En los últimos años ha tenido un auge importante en el comercio internacional, el comercio de opciones, las cuales juegan un papel cada vez mayor en los mercados. La opción es un contrato por el cual, una parte cede a la otra por tiempo fijo y en condiciones específicas, la posibilidad de dejar a su libre decisión, la posibilidad de pronunciarse, asumir o celebrar un contrato posterior con el carácter de principal.⁴²

Proponemos incorporar el estudio del contrato de opción en módulos implementados tanto para diplomados en especialidades afines, a nivel de posgrado, basado en el desconocimiento que se tiene en la actualidad de este contrato y la importancia del mismo en la nueva forma de contratación bursátil.

⁴² CASTÁN TOBEÑAS, José. Derecho Civil español Común y Foral. Derecho de obligaciones. T III. 5a. edición. Reus. España. 1941 .p. 340.

Como explicaremos, la opción es un instrumento de vital importancia para la protección de niveles de precios de nuestras exportaciones.

Particularmente, en el mercado mundial de opciones, ésta concede al comprador de la misma, el derecho y la facultad para comprar o vender una cantidad definida de un activo, a un precio fijado de antemano, ya sea durante el período de tiempo contractual o a la fecha de su vencimiento, en correspondencia con la modalidad adoptada. La forma más frecuente de estos contratos es la de preparar o garantizar posteriores contratos traslativos de dominio.

La opción es un contrato preparatorio, específicamente unilateral, el que tiene como elementos importantes:

- La concesión por una parte a la otra, de la facultad de decidir sobre la celebración o no del contrato principal o definitivo. Una parte, tendrá por sí sola, el derecho potestativo de exigir o no, la ejecución de un vínculo ya asumido por quien le ofreció la opción.

- La entrega o el otorgamiento de la concesión de un modo individual y exclusivo.

- La concesión ofrecida por un período de tiempo determinado previamente.

- La ausencia de condiciones para el optante.

En la esfera mercantil, el contrato de opción a nivel internacional, no obstante tener una naturaleza de promesa, es de carácter consensual, pues en la práctica así se ha manejado por quienes trabajan en el mercado bursátil. Es un contrato preparatorio y en ocasiones se implementa por una declaración unilateral de voluntad.

Para darle efecto de surgimiento a la opción, se requiere de una nueva manifestación de voluntad en tal sentido, conocida en el lenguaje del mercado como *ejercer la opción*, pudiendo hacerse efectiva la contratación posterior, de acuerdo a los términos fijados de manera exclusiva.

En el mercado de opciones, cuando se refieren a la compra o venta de algún bien, el vendedor está obligado a vender o comprar el activo especificado al precio fijado con anterioridad, si el comprador decide ejercer la opción, de acuerdo a los términos del contrato. El comprador de la opción tiene el derecho de escoger y el vendedor tiene la obligación de cumplir.

4.3.1 Tipos de opciones.

A este nivel se manejan dos tipos fundamentales de opciones:

- Las opciones *Call*: aquellas negociables para comprar un activo subyacente.
- Las opciones *Puts*: aquellas negociables para vender un activo subyacente.

No obstante la relación que existe entre ellas, las opciones put, no son el complemento de las opciones call: Las opciones para vender y comprar tienen finalidades diferentes y no deben considerarse como opuestas de la misma transacción. El comprador de un call, tiene el derecho, pero no la obligación, de comprar el activo al precio establecido. El vendedor de un call, está obligado a vender el producto acorde con el precio pactado, si el call llega a ser ejercido.

Ante la complejidad del tema y con el interés de brindar una mayor claridad al mismo, preferimos darle un enfoque metodológico que permita utilizarlo como material didáctico, exponiendo un ejemplo que permitirá comprender este novedoso mercado. El ejemplo lleva implícito la posibilidad de los exportadores en proteger los niveles de precio de sus productos.

Una empresa tiene la intención de vender 1000 Tm de azúcar por un precio total de USD 100. 000. y otra empresa tiene la intención de comprar 1000 Tm. Ambas partes se ponen de acuerdo en el precio, pero el comprador no

desea comprarla en ese momento, sino tener la opción asegurada, de comprarla o hacerla efectiva en el plazo acordado en el contrato de opción (por ejemplo 3 meses). En el momento que el comprador quiera ejercer la opción dentro del plazo señalado, podrá hacerlo, teniendo la posibilidad de seguir buscando en el mercado un precio menor.

Para que el vendedor quede obligado a mantener el tonelaje sin venderlo mientras transcurra el tiempo establecido, el comprador de la opción debe abonar una cantidad de dinero determinada por las partes, representando un por ciento del precio total a pagar. En caso de que transcurran los tres meses y el comprador no ejerciera la opción, el vendedor se quedará para sí el monto pagado por el comprador para retener la opción por este tiempo.

Motiva este actuar de las partes, el realizar estudios de mercado que reflejan para el comprador, el incremento en el precio del azúcar en un corto tiempo y quiere asegurar el precio de la opción. Caso contrario es el del vendedor, cuyos estudios arrojaron que el precio del azúcar caería y gracias a este contrato de opción, aseguró también un precio. En el caso de que el comprador no ejerciera la opción, se quedaría con el dinero recibido por brindar la opción.

El contrato de opción constituye una forma de especial utilidad para la protección de precios; sin embargo, el estudio de este contrato está ausente en los planes docentes de posgrado de las especialidades afines. En la actualidad, resulta muy difícil encontrar contratos de compraventa internacional de mercaderías bursátiles, en los que no se presente, fundamentalmente en la cláusula de precio, constantes referencias a las opciones.

El especialista en contratación internacional de estos productos, no sólo debe dominar las regulaciones jurídicas fundamentales sobre la materia. Para poder ejercer con eficiencia su labor, debe dominar todos y cada uno de los elementos que conforman el contrato, desde las fórmulas de fijación de precios, condiciones de entrega y transportación, formas de pago y todo lo que permita confeccionar un contrato que responda al intereses fundamental, obtener el mayor beneficio económico.

Leonel Pereznieto y Jorge Witker se referían al respecto como “ ...la elaboración final del contrato debe realizarse por un especialista, es decir, un jurista que domine las diferentes técnicas de elaboración de contratos internacionales y con conocimientos profundos de los usos y costumbres del comercio internacional de mercaderías.”⁴³

⁴³ PEREZNIETO, Leonel, WITKER, Jorge. Aspectos Jurídicos del Comercio exterior de México. Nueva Imagen. UNAM. México. 1980. p. 491.

4.4 América Latina y la bolsa de azúcar de Nueva York

La CSCE⁴⁴ es la bolsa donde se negocia una buena parte del azúcar proveniente de Latinoamérica y el Caribe. A pesar de los esfuerzos realizados por los países del área para fomentar el uso racional de los mercados de futuros, la situación sigue marcada por la apatía y la preferencia por las operaciones extra bursátiles. Mientras cada día se identifica el empleo de las opciones en los mercados, nuestros países limitan su uso al terreno de la negociación de físicos. El empleo de opciones sobre futuros es prácticamente nulo.

Del conjunto de factores que inciden en el comportamiento de los exportadores frente a la bolsa, podemos definir dos grupos: uno conformado por aquellos elementos propios del diseño del mercado y otro integrado por cuestiones intrínsecas a los productores exportadores, en su naturaleza individual. Entre los elementos asociados a la estructura de la bolsa, podemos destacar los siguientes:

La vulnerabilidad de la bolsa a la política exterior norteamericana, puede verse claramente en el funcionamiento del sistema de cuotas a los países

⁴⁴ Siglas en Inglés que significan Coffee, Sugar and Cocoa Exchange. Bolsa de Café, Azúcar y Cacao, radicada en Nueva York.

exportadores de la región, el cual ha constituido desde su creación, un instrumento de presión política internacional, para las relaciones de los Estados Unidos con los países de la región. El caso mas notable fue la suspensión de la cuota cubana a inicios de los años 60 y la prohibición explícita a la negociación de azúcar producida en Cuba en el mercado norteamericano.

Una de las funciones primarias de las bolsas de productos, es la determinación de los precios, siendo el resultado de la libre competencia entre las apreciaciones de un elevado número de oferentes y demandantes de contratos sobre azúcar. Cuba, aún en medio de una severa crisis, continúa siendo uno de los primeros exportadores de azúcar del mundo y su ausencia en la bolsa de Nueva York conspira contra la determinación del precio real al cual se debe negociar el producto. La limitada capacidad de este mercado para fijar precios, es también un elemento que resta atractivo, no solo para los exportadores, sino para todos los participantes.

-Ausencia de representación en los mecanismos de gobierno de la bolsa.

Se sabe que ser miembro de la bolsa tiene un costo muy elevado sumado a los gastos que acompañan la operación en el mercado; sin embargo, en dependencia de quién se encuentre a cargo del control y de la toma de decisiones es mas o menos factible que unos intereses sean tomados en cuenta y otros no.

La nula representación directa de los países latinoamericanos dentro de los órganos de dirección del mercado de futuros de Nueva York, nos deja indefensos y sin posibilidad de poder acceder a modificaciones de las estructuras de este mercado. Sin una representación en el seno del organismo bursátil, y estando dirigido por operadores y corredores, es difícil que un contrato propuesto por los exportadores pueda tener aceptación, pues como es de suponer, se verán afectados los intereses de los importadores integrantes del gobierno de la bolsa.

No existen barreras legales que impidan a cualquier productor interesado obtener una membresía dentro de la bolsa, no obstante existen muchos otros factores que desestimulan la idea. El más importante de estos factores, es la escasa participación directa en el mercado. Es hacia donde deben dirigirse los esfuerzos de los países exportadores, aunque no debe ser abandonada la posibilidad de una representación efectiva en el gobierno.

- Los problemas de liquidez

Ya hemos expuesto que la casa de compensación es una de las garantías institucionales que destacan al mercado de futuros ante otros mercados. Cuando nos referimos a esta institución, explicamos el mecanismo

de participación, el cual, constituye la base de garantía de cumplimiento de las obligaciones de ambas partes del contrato en función del comportamiento de los precios.

El origen de la incapacidad de los productores latinoamericanos y caribeños para disponer oportunamente de recursos financieros líquidos, radica esencialmente en la propia condición económica de los países, producto de crisis endémicas provocadoras de un desequilibrio en sus balanzas de pagos.

Una práctica generalizada entre los productores exportadores, es utilizar la bolsa en forma indirecta para evadir los depósitos a que se verían obligados. La desventaja de esta estrategia, radica en los montos de las pérdidas, los cuales rebasan determinado nivel y es requerido cubrir las pérdidas.

Lo anterior demuestra que el diseño técnico del mecanismo bursátil castiga y aleja del mercado a los productores exportadores, estructuralmente limitados para participar en el mismo. La capacidad de nuestros productores para sostener una relación normal en este frente del mercado, debe ser solucionada por las vías propias, mediante la posible creación de bolsas en países con las condiciones económicas necesarias.

Como planteamos, la eficiente utilización de los mercados de futuros por los países latinoamericanos, se ve afectada por dos grupos de problemas. Acabamos de referirnos a los problemas con origen en los elementos característicos del diseño de estos mercados, pero existe un grupo de problemas con origen en limitaciones propias de los productores exportadores.

Uno de los problemas fundamentales afrontados los países productores exportadores de la región, es la limitación ocasionada por los deficientes sistemas de información. Si bien es cierto que algunos gigantes de la región como Brasil, México, Argentina y Chile, cuentan ya con adelantados sistemas de información que facilitan la rápida comunicación con los mercados, la mayoría de los países de América Latina y en especial, de la zona centroamericana y caribeña, no cuentan con los elementos indispensables para su actualización y mejor operación de los mercados, en el momento adecuado a sus intereses.

Otro de los factores que inciden negativamente en la participación en los mercados de futuros, se encuentra la fragmentación de las estructuras comercializadoras. La atomización de productores exportadores en un mismo país hace imposible la participación en los mercados de futuros. En lo interno, un pequeño productor aislado, independiente e inexperto, no se sentirá atraído por participar en la bolsa, pues el reducido volumen de sus operaciones no justifica el costo financiero de penetrar este mercado. En lo externo, esas

empresas, no son tomadas en cuenta por los operadores internacionales, por el mismo hecho.

Para resolver el problema de la exportación atomizada y la nula participación en los mercados de futuros es necesario crear instituciones que agrupen a los productores y se presenten como un verdadero sujeto a tener en cuenta en los mercados de futuros externos como es el caso de Nueva York. La ausencia de estas instituciones ha dejado un vacío en la estructura de este sector en varios países, redundando en desventajas para los pequeños productores, quienes no pueden utilizar las ventajas de un mercado de futuros.

Un ejemplo de lo anterior se puede ver en la experiencia brasileña al privatizar las exportaciones en el año 1989. A partir de este momento, los operadores o grandes casas comerciales del mundo occidental, fueron a contratar directamente con productores pequeños y desunidos, lo que facilita recibir el producto a precios mas bajo que si estuvieran unidos y más fuertes.

El proceso de descentralización se ha hecho presente en varios países además de Brasil. Tal ha sido el caso de México, Ecuador, Guatemala y Trinidad Tobago. Prácticamente sólo quedan en la defensa de la intervención centralizada en las exportaciones de azúcar a República Dominicana y Cuba. La experiencia ha demostrado que, al menos en el aspecto de comercialización, la centralización es mas conveniente.

En nuestros países en desarrollo, muchos responsables de la formulación de políticas económicas y comerciales, no están familiarizados con los mecanismos de gestión de riesgos y ven con desconfianza la exportación apoyada en los mercados de futuros. A nivel nacional, encontramos barreras reglamentarias y de política, a la utilización de los mercados, que incluye desde la prohibición directa hasta la existencia de factores disuasivos indirectos, pasando por la ausencia de una reglamentación.

Los controles de precios internos, vigente en casi todos los países de la región productores de azúcar, tuvo el efecto de haber mantenido aislado a los productores de los precios internacionales, ya que los gobiernos absorbían los diferenciales. Los países que descentralizaron su industria y la exportación, se encontraron abruptamente ante un mercado nacional abierto a los precios internacionales y su falta de experiencia en la comercialización, tanto del azúcar físico, como en la participación en los mercados de futuros.

Otro de los factores que pesan negativamente en la participación de los exportadores de Latinoamérica y el Caribe en el mercado de futuros, tiene su base en la organización, modo de operar y sistemas de control que caracterizan a las empresas de la región. El personal ejecutivo y técnico posee un pobre

conocimiento de las alternativas y posibilidades ofrecidas por la participación en la bolsa, así como la mecánica de funcionamiento del mercado.

La muy socorrida frase de "será otro quien se las entenderá con el mercado" ha provocado, en especial, que los abogados a quienes se encomienda la elaboración de contratos de compraventa internacional, dejen a un lado, el centro de la negociación. La inercia de los procedimientos establecidos y practicados durante años, opone una fuerte resistencia al cambio, y la superación de los que trabajamos en este sentido.

El jurista dedicado a trabajar de asesor en una empresa comercializadora, debe ser la persona domine el proceso del bien en cuestión desde la producción inicial , en este caso el azúcar, hasta el cobro o el procedimiento arbitral, pues debe pasarse de una concepción clínica de aplicación del derecho, cuando aparece un problema, a una preventiva, en la que se eviten dichos problemas. Para una nueva mentalidad, es necesario un conocimiento mas universal y no limitado a los aspectos supuestamente legales de la contratación.

4.5 El mercado azucarero mexicano.

Como parte del proceso de privatización de la economía, desarrollado por el gobierno mexicano durante el sexenio 1988-1994, fueron transferidos al

sector privado, mediante su desincorporación, la totalidad de los ingenios poseídos por el Gobierno Federal. La función comercializadora ejercida por la extinta Azúcar, S.A de C.V, empresa paraestatal reguladora del mercado nacional, también pasó a manos privadas.

La modificación de las estructuras de propiedad y de comercialización trajo, como consecuencias, serios desequilibrios en el mercado azucarero del país. Los nuevos propietarios, muchos de los cuales jamás habían incursionado en este sector, debieron enfrentar prácticas de comercialización desconocidas. Se produjo un cambio en las condiciones de financiamiento, las importaciones quedaron liberadas, creándose una sobreoferta del producto. Este acontecer, unido a los elevados costos de financiamiento y almacenamiento, obligó a los productores a vender su azúcar a precios inferiores a los del mercado, con los consiguientes quebrantos financieros.⁴⁵

Como una respuesta a los problemas surgidos a raíz de la privatización de esta industria y, bajo uno de los programas del gobierno en el sexenio, el referido a la modernización del campo mexicano, se constituyó el Fideicomiso Ordenador del Mercado Azucarero (FORMA), en un mercado de físicos, como canal único para la comercialización de ese producto. Debemos dejar establecido, que no compartimos la denominación de bolsa atribuida a este

⁴⁵ SOLÓRZANO SPENGENBERG. Alejandro. "FORMA: La Bolsa azucarera de México". Revista GEPLACEA: Vol. XI. No. 2, julio- agosto. 1994. México.

fideicomiso, en el sentido de las características reunidas por estas instituciones y las cuales analizamos en este capítulo.

Este mercado, está constituido por un agente *fiduciario*, el Banco Nacional de Comercio Exterior, como *fideicomitentes* todos los productores de azúcar de la República Mexicana y *fideicomisarios*, a todos los participantes, personas físicas o morales e instituciones financieras. Entre los objetivos de esta institución, se encuentra el de realizar operaciones de compra y venta de azúcares concentradas y garantizadas, contando con un sistema de información y difusión de precios a nivel nacional. El propósito será dar transparencia y equilibrio al mercado, evitando las prácticas monopólicas, propiciando un mercado abierto y ordenado, con precios de referencia.

El FORMA es un foro, donde vendedores y compradores pueden realizar operaciones de compraventa de azúcar de entrega inmediata y diferida, las cuales estarán totalmente garantizadas a través de contratos estandarizados, con la calidad adecuada. Los contratos son de 10 toneladas métricas envasadas en sacos de 50 kilogramos, con vigencia de 48 horas para entrega inmediata y hasta 6 meses para entrega diferida. A los efectos de entrega, los puntos de referencia son: Ciudad México, Córdoba, Guadalajara, Monterrey, Villahermosa y Culiacán, ciudades seleccionadas por su importancia como centros de consumo.

Somos del criterio que uno de los elementos de influencia en la actual situación por la que atraviesan nuestros países subdesarrollados es, sin duda, la manipulación sobre los productos básicos, a lo largo de muchos años por compañías transnacionales, con la función esencial de circular nuestros productos a través de una muy clara especulación.

Es evidente la necesidad de nuestros países de utilizar sus recursos naturales de una forma más efectiva. Uno de los elementos fundamentales para la creación o existencia de bolsas de productos, es la condición de que el lugar donde se encuentre, sea o un gran productor o consumidor del producto en cuestión.

Tanto México como Cuba, poseen recursos naturales con las características para ser cotizados en bolsa; sin embargo, tienen que acudir a otros mercados, tanto para la cotización, como para la protección de precios de productos, de los cuales somos de los mayores productores mundiales.

Un estudio sobre la posibilidad de creación de condiciones jurídicas y económicas para la institución de bolsas de productos en nuestros países, resultaría de gran ayuda. No existe ni regulación jurídica ni condición económica en México que imposibilite la creación de bolsas de determinados productos en su territorio, ocasionando un incremento de la circulación financiera.

En el caso de Cuba, nos encontramos situados como uno de los mayores exportadores de azúcar del mundo. En el año 1989 se produjeron 7.1 millones de toneladas métricas de azúcar crudo, para representar un 25% de las exportaciones mundiales. En 1995 y producto de la crisis económica que atraviesa Cuba, las exportaciones cubanas sólo constituyeron el 11.4% de las exportaciones mundiales. No obstante la reducción, Cuba continúa como uno de los países mayores exportadores del mundo.⁴⁶

Lo anterior, unido a la situación geográfica privilegiada, nos brinda la posibilidad de convertirnos en uno de los mercados de azúcar y de fletes marítimos más importantes. Es el aspecto político el que no responde, siendo necesario el cambio de concepciones en aras de poder lograr resultados económicos, entre ellos la recuperación de la flota mercante cubana.

La esfera de los servicios, la intervención bancaria y el movimiento de capitales, son de las esferas que conforman más de la mitad del PIB de cualquier país. La creación de bolsas de productos en nuestros países, no es una idea nueva o descabellada y los intereses políticos o de ciertos sectores económicos no debe primar sobre los intereses de la nación.

⁴⁶ Fuente: Organización internacional del azúcar. Sugar Year Book. 1989 y 1995. Inglaterra.

CAPÍTULO 5

ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTACIÓN MARÍTIMA INTERNACIONAL DEL AZÚCAR

La importancia del transporte marítimo para nuestras economías, radica en los grandes volúmenes de mercancías transportadas a un costo relativamente bajo, siempre en correspondencia con el mercado de fletes, siendo acompañada por un mínimo de riesgos por pérdidas o deterioros hasta el destino, en óptimas condiciones de seguridad. El costo del transporte representa un porcentaje elevado del valor de las mercancías.

En un país como Cuba es de trascendental importancia, como ya se ha expresado, el componente transportación marítima en la comercialización internacional de cualquier producto, pero en especial, del azúcar. Importancia que llega al extremo de no poder ejecutarse de otra forma, en consecuencia, no se puede ver separadamente, la compraventa de la transportación marítima internacional.

Los países en desarrollo están constantemente preocupados por el nivel de los fletes, pues deben soportar el costo de los mismos, tanto para las importaciones como para las exportaciones. El elevado nivel de los fletes repercute negativamente en sus balanzas de pagos, al provocar una reducción

de los ingresos o un aumento de los gastos, acentuándose cuando se acude con cierta frecuencia a la utilización de buques extranjeros.

En la ejecución de los contratos de compraventa internacional es esencial que el ciclo de transportación de las mercancías se realice de manera más eficaz y rentable, resultando únicamente así beneficioso a las partes.

Los buques de carga se emplean normalmente, en virtud de contratos por los que el Armador (propietario del buque), a cambio de una cantidad de dinero (flete), conviene en transportar mercancías por mar o en proporcionar los servicios de un buque para el transporte. Este contrato de fletamento, tiene el carácter de un arrendamiento.⁴⁷ El contrato de fletamento o de transporte, suele constar de un conocimiento de embarque, elemento al cual nos referiremos a continuación.

5.1 El conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque reviste una importancia especial en el rubro de la transportación marítima internacional, pues el mismo constituye documento de prueba de la existencia del contrato de transporte de mercancías por mar. Este particular ha llegado a confundirse con el contrato mismo.

⁴⁷ HERNANDEZ IZAL, Santiago. Economía Marítima. Cadi. España. 1968.

El objetivo de este epígrafe se basa en el conocimiento de embarque, como documento requerido en las más disímiles situaciones de un contrato de compraventa internacional, como es el caso de una cláusula de pago por carta de crédito u otras que son necesarias para la determinación del momento de entrega de las mercancías.

José Eusebio Salgado y Salgado señala: "En la actualidad el conocimiento de embarque se define como: El documento expedido por el capitán (armador o agente marítimo) que acredita la recepción a bordo de las mercancías especificadas en el mismo para ser transportadas al puerto de destino, conforme a las condiciones estipuladas y entregadas al titular de dicho documento."⁴⁸

Dentro de los muchos elementos desprendidos de éste, o muchos de las otras parecidas definiciones, nos encontramos que el conocimiento de embarque es, sin lugar a dudas y principalmente, un recibo de entrega de las mercancías a bordo del buque. Como se plantea en el texto anteriormente citado, también constituye una existencia del contrato de transporte internacional de mercancías por mar. De cualquier forma, constituye un título

⁴⁸ SALGADO Y SALGADO, José Eusebio. El Conocimiento de Embarque. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. Distrito Federal. México. 1996. p.22.

representativo de las mercancías, representando un verdadero título de crédito presentable ante el armador o su agente marítimo.

Los títulos de créditos, incluyendo al conocimiento de embarque, poseen literalidad, consistente en el derecho consignado en este tipo de documento, expresado en la letra del documento, lo escrito en él. Además, representa incorporar un derecho real sobre las mercancías referidas en el título, es decir, un derecho de propiedad sobre las mismas.

El conocimiento de embarque lleva consigo un derecho incorporado al título y su ejercicio se condiciona a la exhibición y entrega del documento. Este documento permite a su titular exigir del obligado el pago o el cumplimiento de la prestación consignada en el documento. Puede presentarse de dos formas, o bien el deudor se libera de la obligación cubriendo el importe, o al entregar las mercancías al tenedor del documento.

Cuando un contrato de compraventa se negocia con la condición del pago del flete marítimo a cargo del vendedor, es usual, que el comprador solicite un conocimiento de embarque "limpio"⁴⁹ y negociable. Esto constituye una

⁴⁹ Se entiende como "limpio", en el lenguaje marítimo, a los conocimientos de embarques u otros documentos similares a los cuales no se le han insertado cláusulas que demuestren que las mercancías no fueron entregadas en tiempo y de acuerdo al contrato.

práctica invariable cuando el comprador efectúa el pago a través de una carta de crédito.

El conocimiento de embarque marítimo tiene una importancia tal, que las reglas y usos uniformes para los créditos documentarios le dedica uno de los artículos de mayor connotación. Sin lugar a dudas es el conocimiento de embarque uno de los documentos fundamentales, como expusimos, para la negociación de una carta de crédito, si el mismo se exige.

El artículo 23 de las mencionadas reglas señala que:

a. Si el crédito exige un Conocimiento de embarque que cubra un envío de puerto a puerto, los bancos, salvo estipulación contraria en el crédito, aceptarán un documento, cualquiera que sea su denominación que:

1. aparentemente, indique el nombre del transportista y haya sido firmado, o autenticado de otra forma, por el transportista o un determinado agente, por o en nombre del transportista, o el capitán o un determinado agente por o en nombre del capitán y.

2. indique que las mercancías han sido cargadas a bordo o embarcadas en un buque determinado.

La fecha de emisión del conocimiento de embarque se considerará como la fecha de carga a bordo y fecha de embarque.

En un análisis muy sencillo de este artículo, nos percatamos del lenguaje cuidadosamente empleado para salvar la responsabilidad de los bancos en el examen de los documentos y hacer efectivo el crédito. Como se expresa en el texto del artículo 3 de las Reglas y Usos uniformes para los créditos documentarios, "... el compromiso por parte de un banco de pagar, aceptar y pagar instrumentos de giro o negociar y/o cumplir cualquier otra obligación incluida en el crédito no está sujeto a reclamaciones o excepciones por parte del ordenante, resultantes de sus relaciones con el Banco emisor o con el beneficiario."

A continuación señala, la imposibilidad del beneficiario, de hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor.

Si bien la apertura de una carta de crédito es un contrato completamente diferente a la compraventa internacional, notamos una evidente laguna en cuanto a la seguridad de las transacciones de este tipo. No obstante ser el crédito documentario, a nuestro entender, la forma de pago con mayor seguridad para el vendedor, no representa lo mismo para el comprador.

Ante la innumerable cantidad de riesgos que se corren en el comercio internacional, aparece la falsificación de documentos de cobro como una de las

más difíciles de atacar, no obstante haberse logrado avances en este sentido. Como señala José Eusebio Salgado⁵⁰ es imprescindible tomar medidas para que documentos como el conocimiento de embarque se conviertan en seguros, pudiendo adoptar reglas uniformes, tanto para las cartas o guías de transporte marítimos y conocimientos de embarques, y lo que, a nuestro entender, sería uno de los grandes logros de la legislación internacional mercantil contemporánea, lograr una ley uniforme internacional sobre el transporte de mercancías por mar.

5.2 Condiciones de carga

Consideramos un vicio generalizado en la contratación internacional, el poner especial atención a determinadas cláusulas del contrato, las referentes al precio o forma de pago, las cuales, sin lugar a dudas, son de las más importantes. Independientemente de las anteriores cláusulas, somos del criterio que una mala elección de los términos de carga y descarga de las mercancías, conlleva a serios perjuicios económicos.

No existen dos contratos idénticos en el comercio internacional. La utilización de proformas con cláusulas preestablecidas conlleva, en reiteradas ocasiones, a no realizar un análisis específico de cada contrato, así como a incorporar lo tradicional. Hay que considerar, que lo acostumbrado no es lo

⁵⁰ *Ibidem*, p.133

conveniente y cuando nos encontramos ante términos de carga y descarga de los bienes, reviste especial importancia incorporar lo especialmente necesario.

Nos proponemos realizar una serie de recomendaciones para ser incorporadas a los contratos de venta. De cualquier forma, pensamos se puede constituir una sistematización de términos de carga y descarga que, metodológicamente, ayude a los encargados de la ejecución de contratos de compraventa de azúcar y otras mercancías masivas y homogéneas.

Debemos señalar, que nuestra posición será casi siempre desde la óptica de vendedores, pues como expusimos en su momento, nuestro país es uno de los mayores exportadores de este producto en el mundo. Si el término de venta es CFR, el comprador deberá declarar el embarque con suficiente tiempo, alrededor de 45 días anteriores al mes efectivo de embarque y no con 30 días como se ha venido realizando hasta este momento. La ampliación se debe, como vimos en el capítulo 2⁵¹, a ser el vendedor encargado de la contratación del transporte requiriéndose de mayor tiempo en el actual mercado de fletes.

No sucede de esta forma en el tipo de venta FOB, pudiendo el comprador declarar el embarque, con 10 días de antelación al mes programado de embarque ya que la gestión de contratar el transporte corre a su cargo. Este

⁵¹ Vid. Supra Cap. 2 página 56.

plazo es necesario para una correcta planificación y ubicación del buque en el puerto con disponibilidades físicas del producto y no se encuentren otros que demoren la carga.

Debemos precisar, en el comercio internacional de las cargas masivas y homogéneas se utiliza una tolerancia de aproximadamente el 5% del tonelaje a embarcar, otorgada a la parte encargada del flete del transporte. Lo anterior, es aplicable a los casos en que un solo buque transporte la cantidad total del contrato. Si es por embarques parciales, se utilizará generalmente para el último embarque con el fin de facilitar la transacción.

La tolerancia es un elemento muy importante, especialmente al tratarse de un contrato por una cantidad representativa, por ejemplo, de 200,000 toneladas, pues el 5% puede constituir 10,000 toneladas y un exceso sobre dicha cantidad está comúnmente acordado, se cobre por los precios del mercado al momento de realizar el embarque.

Ha quedado como costumbre, que la tolerancia, sea por el comprador en los típicos embarques FOB, pero en los casos de términos de venta o embarques CFR ó CIF, la tolerancia se le debe facilitar al vendedor. En la práctica de esta contratación, muy pocas veces aparece el vendedor con la

posibilidad de la tolerancia, no sabemos si por desconocimiento o presiones del comprador, pero somos del criterio de que se debe incorporar a los contratos.

En los contratos de venta de azúcar crudo a granel, bajo un término de venta FOB, es preciso establecer como opción que el buque tome el producto en 2 puertos de carga y un muelle en cada puerto. Aunque lo más conveniente sería un solo puerto, las condiciones de nuestra infraestructura portuaria, nos recomienda contratar la carga en dos puertos por razones tales como el calado, desabasto de mercancía o ineficiencia, obligando a transferir al buque a un segundo puerto sin pagar este nuevo movimiento, de haberse acordado.

En el caso de los movimientos del buque dentro de un mismo puerto y, partiendo de una venta tipo FOB, es necesario establecer en los contratos, un solo movimiento por puerto. Si el contrato estipula dos puertos para la carga, se deberá dejar establecido que el movimiento entre un puerto y otro no podrá ser contado dentro del Lay Time⁵².

En el caso anterior, se acostumbra otorgar en los términos a negociar, que el Lay Time comenzará a contarse en la próxima sesión de trabajo después

⁵² Se entiende por Lay Time o Tiempo de Plancha a la expresión que significa el número de días permitidos por el contrato de fletamento para efectuar la carga y descarga de mercancías

de haber recibido el Notice of Readiness (NOR)⁵³; a modo de ejemplo, si se extiende a las 11:00 AM. comienza a contarse a las 13:00, con una evidente falta de tiempo para la correcta ubicación del buque en el puerto y muelle donde menos tiempo invierta en realizar la carga. El comienzo del Lay Time no viene regulado en ningún texto al respecto; sin embargo, es una de las costumbres que considero se deben cambiar, situando el inicio del Lay Time en relación a un número de horas para hacer posible la correcta ubicación del buque, pudiendo tener como mínimo 12 horas si el próximo período de trabajo comienza antes de este tiempo.

En cuanto a empezar a contar el Lay Time es beneficioso exceptuar los sábados, domingos y días feriados, no tomando en cuenta si empezara a cargar en estos días, comenzando a transcurrir el tiempo a primera hora del mas próximo día hábil.

La utilización de términos ambiguos al expresar el Lay Time, suscita frecuentemente controversias, como ocurre, por ejemplo, cuando se indica el tiempo de carga con un número determinados de días laborales si el tiempo lo permite. Es evidente que las partes interesadas pueden tener opiniones diferentes sobre las clases de condiciones atmosféricas que imposibilitan las

⁵³ Se conoce como Notice of Readiness o Aviso de disponibilidad, al aviso que brinda el Armador del buque o naviero a través del Capitán de que ya se encuentra en disposición de cargar la mercancía.

operaciones de carga. Asimismo, debe evitarse frases relativas a "las costumbres del puerto, o lo mas rápido posible".

En conclusión, el Lay Time, al igual que las demoras a la carga, constituyen una materia técnica y jurídicamente complicada. Las normas aplicables en los distintos ordenamientos jurídicos difieren en muchos aspectos. Además, hay grandes diferencias en la forma de regular el tiempo de plancha y la demora en las distintas pólizas tipo; pero esto es inevitable, porque al ser diferentes los tráficos y las mercancías, así como las circunstancias de cada viaje, puede ser necesario incluir cláusulas especiales.

Con el objeto de hacer más eficiente el proceso de carga del azúcar, en una venta FOB, se deben establecer las características de los buques presentados por el comprador, tales como contar con 5 bodegas y sus respectivas escotillas. Las bodegas deben ser presentadas con todas las condiciones necesarias para la transportación de productos destinados al consumo humano, limpias, libres de olores, entre otras.

Como explicaremos en otro momento de la tesis, no es función única la venta, aunque seamos exportadores netos, sino que en ocasiones nos hemos visto en la necesidad de realizar compras, que en realidad, no llegan a Cuba para el consumo. Estas compras están destinadas a satisfacer compromisos

anteriores no cubiertas con existencias de producción nacional. Ante esta necesidad, es imprescindible estar preparados también para discutir e incluir los mejores términos en las compras realizadas.

Al analizar estos términos en la descarga del azúcar en los puertos de destino, nos centraremos en el término CFR pues, como explicamos, es el más utilizado en nuestras contrataciones y, por lo general, son buques de bandera cubana.

El buque en el país de destino, sólo debe tener un puerto con un muelle, debiendo el vendedor cobrar flete adicional por el uso de un segundo puerto. En el puerto de destino sólo deberá realizarse un movimiento y cualquier otro adicional será por cuenta del comprador, comenzando el Lay Time el próximo período posterior a la extensión del aviso de disponibilidad.

La cláusula de carga suele ser la de mayor extensión dentro de un contrato de compraventa internacional de azúcar. Pretendemos recomendar el texto de dicha cláusula en las dos formas de entregas mas utilizadas, la FOB y la CFR.

5.2.1 Modalidad FOB

“Carga: La carga del azúcar se efectuará en uno o dos puertos seguros de la costa norte o uno o dos puertos seguros de la costa sur de Cuba, uno o dos fondeaderos seguros en cada puerto, a opción del vendedor, en buques designados por el comprador.

El comprador se obliga a contratar los buques con un máximo de calado de 33 pies y un máximo de eslora de 200 metros,⁵⁴ que habrán de tomar los azúcares vendidos por el presente contrato, bajo las condiciones establecidas en el tipo usual de contrato de fletamento en vigor para embarques de azúcar de Cuba. Buques con divisiones internas de las bodegas, no son aceptables.

La declaración de cada buque será notificada por el comprador al vendedor como mínimo con 10 días de anticipación a cada mes de embarque y el capitán del buque cablegrafiará al vendedor cuando se encuentre a 7 días calendario, a 72 horas de Cuba y a 24 horas anteriores a su llegada al puerto de carga.

⁵⁴ Los buques deben ajustarse a estas medidas señaladas para facilitar los movimientos en el muelle y la circulación portuaria.

El vendedor informará el puerto o los puertos de carga al comprador, dentro de las 72 horas siguientes a haber recibido el primer aviso cablegráfico del capitán, antes de su llegada a Cuba.

Los buques recibirán el cargamento con la mayor rapidez posible. El vendedor se obliga a suministrar la carga a un promedio de toneladas métricas por día de trabajo que el estado del tiempo lo permita, de acuerdo con la costumbre del puerto. Quedan excluidos los sábados, domingos y los días festivos, aunque se use.

La norma de carga estará basada en buques de al menos 4 escotillas disponibles al comienzo de la carga. En caso de buques con menos escotillas la norma de carga será prorrateada.

Si la carga es suministrada a un promedio superior al pactado, se devengará pronto despacho, al tipo establecido en el contrato de fletamento, el cual será por cuenta y a beneficio del vendedor por todo el tiempo ganado. El tiempo de carga se computará reversible entre los puertos de carga. La liquidación de despacho / demora se efectuará entre comprador y vendedor.

El tiempo de carga en cada puerto comenzará a contar 12 horas posteriores a haberse recibido el aviso de disponibilidad o el próximo periodo de trabajo más cercano a este lapso, exceptuándose los sábados, domingos y días

festivos. La notificación de estar listo para la carga será dada durante horas de oficina solamente, de acuerdo a las costumbres del puerto.

El vendedor realizará los arreglos pertinentes para que los azúcares sean estibados en forma adecuada, de forma tal que asegure la buena transportación de los mismos. El acondicionamiento del azúcar se realizará a riesgo y bajo la responsabilidad del capitán del buque.

El tiempo empleado en mover el buque entre diferentes fondeaderos o lugares de carga dentro del mismo puerto, no se contará como tiempo de carga, a menos que el buque haya incurrido en demora.

El tiempo utilizado en mover el buque entre los puertos de carga, nunca se contará como tiempo de carga. El vendedor tendrá la opción de hacer dos movimientos dentro de cada puerto, o su jurisdicción, libre de gastos.

El tiempo extra de trabajo de la carga, será por cuenta de quien lo ordene. El tiempo extra de trabajo de la tripulación será por cuenta del buque.

Las huelgas, cualquier accidente o impedimento en ferrocarriles y/o canales y/o ríos, por cualquier causa que ocurran fuera de control del vendedor, que eviten o demoren la carga, serán siempre exceptuados.

El comprador suministrará al vendedor, 3 copias del contrato de fletamento antes del arribo del buque al puerto Cubano.

Si el comprador dejare de facilitar tonelaje según el programa de entregas del contrato, el vendedor podrá facturar y almacenar los azúcares a riesgo a cuenta del comprador. El vendedor hará la entrega desde el almacén hasta la cubierta del buque, sin cargo extra, excepto el costo real de almacenaje y la pérdida probada por mantener los azúcares.

Queda pactado que los gastos originados por la estiba de los azúcares objeto del contrato son por cuenta del vendedor, excepto el costo extra de estiba en "deep tanks", bodegas refrigeradas, galerías y otros lugares no habituales. También se exceptúan el importe de los jornales por tiempo perdido a causa de roturas, si el buque está cargando, así como la apertura y cierre de escotillas."

5.2.2 Modalidad CFR

Descarga: El azúcar será entregada libre de flete al comprador en la bodega del buque, en un lugar seguro de descarga, en el puerto de destino. Todos los gastos de descarga, pesaje, tara y muestreo en el puerto de destino serán por cuenta y cargo del comprador. El azúcar será descargada a un promedio de _____ toneladas métricas por día de trabajo de 24 horas consecutivas que

el estado del tiempo permita. Los sábados, domingos o equivalentes y días de fiesta se exceptúan, a menos que se usen.

El aviso de estar listo para la descarga (Notice of Readiness) será entregado por el capitán del buque, dentro de las horas normales de oficina, esté el buque en puerto o no, en muelle o no, a libre plática o no, y el tiempo concedido para la descarga (lay time) comenzará a contarse a partir de la 13:00 horas del mismo día si el aviso de disponibilidad se entregó antes del mediodía y a las 8:00 horas del día siguiente de trabajo, si el aviso es entregado después del mediodía. Si la descarga comienza antes, el tiempo realmente utilizado en ese periodo se contará.

El despacho/demora, de acuerdo con los tipos establecidos en el contrato de fletamento, serán liquidados directamente entre el vendedor y el comprador. El despacho será la mitad del tipo por demora, pagadero por todo el tiempo de trabajo ganado y la demora, por días consecutivos o proporcional por fracción de día.

Los gastos de aligeramiento en el puerto de descarga, si fueren necesarios, serán por cuenta y cargo del comprador, y el tiempo utilizado se contará como lay time.

El agente del buque en el puerto de destino, será nominado por los armadores del buque. Vendedor y Armador no se comprometen a dar garantía alguna de cualquier clase, requerida por cualquier organismo o agencia en el puerto de destino.

Cualquier impuesto por muellaje, si lo hubiera, será por cuenta del comprador. Si la descarga se efectúa en un segundo puerto, el comprador pagará sobre el total del cargamento el extra flete, por puerto adicional establecido en el contrato de fletamento”

5.3 Los certificados de almacén como forma de financiamiento.

Debido, entre muchas otras razones, al bloqueo económico sometido por Estados Unidos a Cuba es imposible la obtención de financiamiento externo. Esta capacidad de obtención se ha visto reducida a la mínima expresión, ya que los mercados financieros que se arriesgaran a ofrecerlos, quedarían en muy mala posición en relación a Norteamérica.

Una de las pocas vías de financiamiento que todavía se puede utilizar, es la comercial o a través de empresas exportadoras nacionales, que ofrecen como colateral de cumplimiento de la obligación de pago, a los productos usualmente exportados. Uno de los productos utilizados tradicionalmente como colateral es

el azúcar, la cual constituye una de las formas de pago de los insumos necesarios para el país.

Una de las maneras de financiamiento más accesibles a los exportadores, es el financiamiento previo a la exportación, financiamiento éste suministrado por los compradores o por sus bancos, cuando el azúcar ya ha sido comprometida. Si el azúcar no se ha vendido o protegido por algún mecanismo bursátil, la cantidad adelantada a los exportadores generalmente representará un pequeño por ciento del valor total del azúcar.

La forma más común de financiamiento a la exportación de azúcar usada por los bancos son los préstamos directos. Teóricamente estos préstamos pueden ser asegurados o no pero, por lo general, los bancos no los otorgan si no existe seguro, como resultado del riesgo de falta de pago. En los préstamos asegurados, este riesgo se reduce por los certificados de almacén u otro tipo de títulos requeridos al beneficiario (exportador) para ser presentados como garantía.

Comerciar con certificados de almacén significa comerciar con títulos de mercancías, implicando una entrega futura del azúcar. Como papel negociable de las mercancías, sirve como documento probatorio de la posesión del colateral. Con independencia de que lo usual en el comercio mundial de productos básicos sea el pagar el monto del financiamiento más los intereses,

con dinero, para liberarse de la necesidad de entregar el colateral, en el caso concreto de Cuba, se realiza la entrega del producto por no contar con la suficiente liquidez para realizar el pago.

Concretamente, en Cuba funcionan de la siguiente forma. El productor del azúcar se la vende a la empresa exportadora, ambas empresas estatales, y la empresa exportadora es quien negocia cualquier tipo de financiamiento. El productor del azúcar le brinda un certificado de almacén a nombre del exportador y éste se lo endosa a la empresa o banco que otorgó el financiamiento, cubriendo el monto del mismo más los eventuales intereses.

Nos centramos en analizar esta forma de financiamiento por dos razones fundamentales; en primer lugar, toda forma de financiamiento que utilice como garantía de cumplimiento el colateral, azúcar, tendrá como soporte, independiente del acuerdo de préstamo, un contrato de compraventa internacional de azúcar. La segunda razón consiste en el procedimiento de ejecución de la entrega del certificado de almacén, el cual tiene fallas visibles en lo legal.

Uno de los aspectos legales enfrentado por los prestamistas que tienen como colateral de garantía certificados de almacén, radica en el hecho de que la ley aplicable a al almacenamiento de los productos y su correspondiente

certificado, varían de un país a otro, incluso la terminología utilizada. Otro de los aspectos, se encuentra en el supuesto de incumplimiento de pago por parte del beneficiario del crédito, lo cual demorará mucho por los trámites internos del país donde se encuentre el almacén, para que el prestamista pueda obtener los bienes contenidos en el certificado.

Nuestra experiencia nacional, demuestra la sobreutilización de los certificados de almacén como forma de obtener financiamiento, comprometiendo grandes volúmenes de azúcar físico y la consiguiente ausencia de capacidad de negociación. Si a lo anterior se le añade los términos leoninos a que están sujetos nuestros contratos de financiamiento, hacen de su utilización, una forma más explotación de nuestros recursos naturales.

Uno de las lagunas jurídicas, presentadas en nuestro ordenamiento, es la ausencia total de regulación sobre los almacenes generales de depósito, así como del uso de los certificados de almacén. Proponemos la creación de una legislación sencilla y coherente que permita regular la principal fuente de financiamiento nacional.

Uno de los elementos que le restan credibilidad a los certificados de almacén emitidos, es sin lugar a dudas, la imposibilidad del otorgante del financiamiento, en caso de incumplimiento del beneficiario, para recibir el azúcar

que representa el certificado de almacén que posee a su nombre. La imposibilidad se basa en el hecho de estar, exclusivamente autorizada a exportar azúcar del país, a una empresa, por añadidura, la beneficiaria de los financiamientos y quien, lógicamente, puede incumplir con el pago.

Lo anterior se convierte en un círculo vicioso, contando como supuesta única "solución", que quien incumple con el pago de un financiamiento, es el exclusivo autorizado para sacar el azúcar del territorio nacional, aún cuando esta azúcar es el colateral de la obligación incumplida.

Pensamos que si hasta el momento ha funcionado, es por la necesidad de los otorgantes de financiamiento, los cuales son comercializadores puros de azúcar, las cuales cuentan con la entrega, no obstante sea tarde, pues no tienen otra opción. En este sentido y en aras de lograr una mayor credibilidad, es necesario hacer factible, a través de la mencionada legislación reguladora de los almacenes de depósito, el procedimiento para hacer efectiva la posesión del azúcar que se encuentra como colateral, en caso de incumplimiento. Es indispensable esta iniciativa legislativa para salvar tan importante fuente de financiamiento.

Quando analicemos los anexos, con los contratos tipos que proponemos deben ejecutarse en las exportaciones de azúcar, es preciso tener en cuenta que las cláusulas referidas a las condiciones de carga se han tratado en el transcurso de este capítulo. Otro tanto sucede en las de precio, pues preferimos no perder la oportunidad de comentarlas en el transcurso de la tesis y sólo nos referiremos a ellas en sus aspectos no tratados.

Es importante destacar que toda sugerencia ofrecida en esta tabala de anexos, debe seguir una lógica en el proceso de negociación y de ninguna forma constituyen verdades absolutas a tener en cuenta. De acuerdo a las condiciones específicas de contratación, y las características de la entrega, se podrá elegir, cada una de las variantes, según las necesidades de las partes.

CONCLUSIONES

PRIMERA. El contrato de compraventa internacional es necesario estudiarlo y entenderlo de manera integral, unido indiscutiblemente a la transportación, los mecanismos bancarios y bursátiles sin los cuales no se puede ejecutar de forma eficiente. El jurista debe dominar todas y cada una de las partes o momentos por los que atraviesa la compraventa, desde la oferta inicial de compra o venta hasta la ejecución y pago, o bien, el arbitraje que se derive de un eventual incumplimiento de las partes.

SEGUNDA. Proponemos la adhesión de Cuba a la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías, Viena 1980, por cuanto la misma representa un ejemplo de uniformidad en el tratamiento de tan importante tema. No existen razones de índole económico que dificulten tal decisión.

TERCERA. La cláusula de precio en los contratos de azúcar es la más compleja técnicamente. Debe redactarse con sumo cuidado y participando tanto el jurista como un especialista en precios para complementar conocimientos. La elección de una u otra fórmula de precios, depende de las características del mercado, pero se debe tener en cuenta las sugerencias expresadas en la tesis, tales como no aceptar un período corto de tiempo para fijar precio en el caso de las

órdenes ejecutables y cuando sea por llamadas contra los precios spot, establecer el tonelaje máximo a llamar por día y por mes, en el caso que la opción de las llamadas corresponda al comprador.

CUARTA. En los contratos de compraventa de azúcar, la cláusula de pago es una de las más importantes, ya que da seguridad a los exportadores de recibir el pago del azúcar vendida. En consecuencia, recomendamos la utilización de la Carta de Crédito, irrevocable y confirmada como pago, pues además de su seguridad cuenta con reglas y usos uniformes para su interpretación y ejecución.

QUINTA. Las reglas de la Asociación de Azúcar de Londres, constituyen una uniformidad en el tratamiento del contrato de compraventa internacional del azúcar. No obstante lo anterior, se debe poner especial atención en su vaguedad y parcialidad, recomendamos acudir a la autorregulación contractual que estipule lo que más nos beneficie.

SEXTA. La comercialización bursátil es un instrumento indispensable de apoyo en la venta de productos como el azúcar y el petróleo. En correspondencia debe ser estudiado íntegramente en todos sus mecanismos y regulaciones, por la influencia que tiene en los contratos de compraventa.

SÉPTIMA. La creación de bolsas de productos en México y Cuba, reportaría un gran beneficio económico a nuestros países al convertirse en centros de circulación monetaria. Las condiciones geográficas y ser grandes productores de mercancías bursátiles, facilitan este propósito.

OCTAVA. El contrato de opción es un mecanismo eficaz en la protección de niveles de precios en los contratos de compraventa internacional del azúcar y, constituye, si se domina su naturaleza, un efectivo medio de especulación para la obtención de beneficios económicos adicionales.

NOVENA. La transportación marítima internacional es una parte esencial del proceso de exportación de azúcar. Se debe tener especial cuidado en la redacción de los términos de transportación pues una incorrecta selección puede traer serias consecuencias económicas para el vendedor. En el capítulo V de esta tesis sugerimos nuevas cláusulas con los términos más beneficiosos como puede ser que en las ventas CFR, el comprador declare el embarque con 45 días de antelación al mes de la entrega para dejar mayor tiempo al vendedor de gestionar el transporte o en el caso de la venta FOB, establecer la opción de dos puertos sin costo adicional, para poder planear mejor la entrega y evitar posibles incumplimientos.

DÉCIMA. Los certificados de almacén constituyen una buena fuente de obtención de financiamiento externo, previo a la exportación, para que continúen siendo utilizables es necesario que se legisle en forma sencilla y coherente en Cuba sobre los almacenes de depósito y el uso de los certificados. Es imprescindible que se reestructuren las relaciones de propiedad para que no coincidan en una misma persona moral, la única autorizada a exportar azúcar y la beneficiaria de los financiamientos.

ANEXO 1

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE AZÚCAR CRUDO FOB⁵⁵- CUBA QUE CELEBRA POR UNA PARTE LA EMPRESA CUBAZUCAR. (EMPRESA CUBANA EXPORTADORA DE AZÚCAR Y SUS DERIVADOS) CON DOMICILIO LEGAL EN CALLE 23 No. 55 7^{mo} PISO LA HABANA CUBA Y REPRESENTADA POR SU DIRECTOR GENERAL Lic. WILLIAM PARRA PROENZA; Y POR LA OTRA PARTE, VITOL SUGAR. S.A. CON DOMICILIO LEGAL EN PASEO DE LA CASTELLANA No. 13 MADRID ESPAÑA REPRESENTADA POR EL Lic. PEDRO ATIENZA AMBOU. EN SU CARÁCTER DE GERENTE COMERCIAL, A QUIENES EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ VENDEDOR Y COMPRADOR RESPECTIVAMENTE :

ctto. 1305/97

DECLARACIONES

1. El representante del VENDEDOR declara:

A) Que la empresa CUBAZUCAR es una empresa estatal constituida por resolución ministerial No. 2 de fecha 12 de marzo de 1961, con plena capacidad jurídica para contratar y ser sujeta de derechos y obligaciones que dimanen del presente contrato.

B) Que para el cumplimiento y ejecución del presente contrato cuenta con los recursos técnicos y económicos necesarios, así como el personal con la experiencia y capacidad requerida.

⁵⁵ El incorporar anexos con dos tipos de contratos distintos, uno FOB y otro CFR, responde a que su cláusulado varía en razón de un elemento fundamental, quien corre con la gestión del transporte marítimo.

C) Que de acuerdo al Reglamento interior de la empresa, como Director General, tiene conferidas facultades para celebrar contratos en los que esta empresa interviene como parte.

2. El representante del COMPRADOR declara:

A) que la empresa VITOL SUGAR. S.A. es una empresa privada constituida mediante escritura No. 4783 de fecha 23 de abril de 1996, otorgada ante la fe del notario público no. 69 de la ciudad de Madrid, España. Lic Vicente Hurtado de la Pot, inscrita en el Registro Público de comercio con el folio 55.522.

B) Que para el cumplimiento y ejecución del presente contrato cuenta con los recursos financieros necesarios para cubrir la erogación del presente contrato.

C) Que de acuerdo al Reglamento interior de la empresa, como Gerente Comercial, tiene conferidas facultades para celebrar contratos en los que esta empresa interviene como parte.

3.- Visto lo anterior, las partes acuerdan celebrar el presente contrato bajo las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. Cantidad 100, 000 Cien mil toneladas métricas de azúcar crudo, 5% más/ menos, a opción del comprador.

SEGUNDA. Calidad. Azúcar crudo de la calidad estándar, de la zafra en curso, mínimo de polarización 96 grados al momento del embarque.

TERCERA. Entrega	50 000 tm	julio
	50 000 tm	octubre

CUARTA. Origen: Cuba.

QUINTA. Destino: Abierto.

SEXTA. Envase: Granel.

SÉPTIMA. Precio: Promedio de los precios Spot. del contrato No. 11 Bolsa de Nueva York. De los primeros quince (15) días calendario del mes anterior al mes contratado para embarque, FOB, por TM, uno o dos puertos cubanos, base 96 grados, granel.

OCTAVA. Carga: La carga del azúcar se efectuará en uno o dos puertos seguros de la costa norte o uno o dos puertos seguros de la costa sur de Cuba, uno o dos fondeaderos seguros en cada puerto, a opción del vendedor, en buques designados por el comprador.

El comprador se obliga a contratar los buques con un máximo de calado de 33 pies y un máximo de eslora de 200 metros, que habrán de tomar los azúcares vendidos por el presente contrato, bajo las condiciones establecidas en el tipo usual de contrato de fletamento en vigor para embarques de azúcar de Cuba. Buques con divisiones internas de las bodegas, no son aceptables.

La declaración de cada buque será notificada por el comprador al vendedor como mínimo con 10 días de anticipación a cada mes de embarque y el capitán del buque cablegrafiará al vendedor cuando se encuentre a 7 días calendario, a 72 horas de Cuba y a 24 horas anteriores a su llegada al puerto de carga.

El vendedor informará el puerto o los puertos de carga al comprador, dentro de las 72 horas siguientes a haber recibido el primer aviso cablegráfico del capitán, antes de su llegada a Cuba.

Los buques recibirán el cargamento con la mayor rapidez posible. El vendedor se obliga a suministrar la carga a un promedio de _____ toneladas métricas por día de trabajo que el estado del tiempo lo permita, de acuerdo con la costumbre del puerto. Quedan excluidos los sábados, domingos y los días festivos, aunque se use.

La norma de carga estará basada en buques de al menos 4 escotillas disponibles al comienzo de la carga. En caso de buques con menos escotillas la norma de carga será prorrateada.

Si la carga es suministrada a un promedio superior al pactado, se devengará pronto despacho, al tipo establecido en el contrato de fletamento, el cual será por cuenta y a beneficio del vendedor por todo el tiempo ganado. El tiempo de carga se computará reversible entre los puertos de carga. La liquidación de despacho / demora se efectuará entre comprador y vendedor.

El tiempo de carga en cada puerto comenzará a contar 12 horas posteriores a haberse recibido el aviso de disponibilidad o el próximo periodo de trabajo más cercano a este lapso, exceptuándose los sábados, domingos y días festivos. La notificación de estar listo para la carga será dada durante horas de oficina solamente, de acuerdo a las costumbres del puerto.

El vendedor realizará los arreglos pertinentes para que los azúcares sean estibados en forma adecuada, de forma tal que asegure la buena transportación de los mismos. El acondicionamiento del azúcar se realizará a riesgo y bajo la responsabilidad del capitán del buque.

El tiempo empleado en mover el buque entre diferentes fondeaderos o lugares de carga dentro del mismo puerto, no se contará como tiempo de carga, a menos que el buque haya incurrido en demora.

El tiempo utilizado en mover el buque entre los puertos de carga, nunca se contará como tiempo de carga. El vendedor tendrá la opción de hacer dos movimientos dentro de cada puerto, o su jurisdicción, libre de gastos.

El tiempo extra de trabajo de la carga, será por cuenta de quien lo ordene. El tiempo extra de trabajo de la tripulación será por cuenta del buque.

Las huelgas, cualquier accidente o impedimento en ferrocarriles y/o canales y/o ríos, por cualquier causa que ocurran fuera de control del vendedor, que eviten o demoren la carga, serán siempre exceptuados.

El comprador suministrará al vendedor, 3 copias del contrato de fletamento antes del arribo del buque al puerto Cubano.

Si el comprador dejare de facilitar tonelaje según el programa de entregas del contrato, el vendedor podrá facturarlos y almacenar los azúcares a riesgo a cuenta del comprador. El vendedor hará la entrega desde el almacén hasta la

cubierta del buque, sin cargo extra, excepto el costo real de almacenaje y la pérdida probada por mantener los azúcares.

Queda pactado que los gastos originados por la estiba de los azúcares objeto del contrato son por cuenta del vendedor, excepto el costo extra de estiba en "deep tanks", bodegas refrigeradas, galerías y otros lugares no habituales. También se exceptúan el importe de los jornales por tiempo perdido a causa de roturas, si el buque está cargando, así como la apertura y cierre de escotillas."

NOVENA. Pago: El comprador abrirá a su costo una Carta de Crédito, irrevocable y confirmada a favor de CUBAZUCAR, La Habana, Cuba, a entera satisfacción de ésta, quien deberá recibirla por lo menos con 10 días de antelación a la llegada del buque al primer puerto de carga, valedera y pagadera en la Habana.

La Carta de Crédito será abierta en ____ Bank. S.A. y confirmada por ____ Bank. S.A. ambos aceptables por el Banco Financiero internacional. S.A. y cubrirá el tonelaje máximo a embarcar por el total del contrato, más primas por polarización hasta 99 grados, basada en el precio del contrato.

Será pagada en la Habana, utilizando la tasa de cambio / US Dólares vigente en el Banco Emisor el día del pago y estará disponible contra presentación de los documentos abajo relacionados al Banco Financiero internacional S.A., el cual será autorizado a obtener reembolso cablegráfico de las sumas por él

pagadas a Cubazúcar, contra aviso del propio Banco Financiero internacional, S.A., debidamente autenticado, certificando que los términos y condiciones del crédito han sido cumplidos.

El comprador instruirá al Banco emisor a enviar al Banco Financiero internacional S.A., cable texto completo, debidamente autenticado, dando todos los detalles del crédito. Este cable será el instrumento operativo.

El buque no comenzará la carga hasta tanto la Carta de Crédito esté en orden. Los gastos por demora en que incurra el buque serán por cuenta del comprador.

Documentos para la negociación:

1.- Factura Comercial

2.- Tres originales del Conocimiento de embarque, limpios a bordo, emitidos a la orden y endosados en blanco.

3.- Certificado de peso y calidad emitido por la Empresa Cubana de Control o por CUBAZÚCAR, según sea el caso.

4.- Certificado de origen emitido por la Cámara de Comercio de la República de Cuba.

Todos los gastos bancarios en Cuba serán por cuenta del vendedor y todos los gastos bancarios fuera de Cuba serán por cuenta del comprador.

DÉCIMA. Liquidación: Los azúcares se liquidarán por los pesos obtenidos al momento del embarque, teniendo el comprador la opción de nombrar, por su

cuenta y gastos a la Empresa Cubana de Control, para que efectúe la supervisión de los azúcares.

DECIMOPRIMERA. Polarización: Las primas por polarización se liquidarán al precio establecido en este contrato de acuerdo a la siguiente escala:

Por grado completo

Sobre 96 hasta 97 inclusive se aumentará en	1.40%
Sobre 97 hasta 98 inclusive se aumentará adicionalmente	1.40%
Sobre 98 hasta 99 inclusive se aumentará adicionalmente	1.40%

Las fracciones de grado en proporción. Ningún azúcar con polarización inferior a 96 grados, será entregado bajo este contrato.

DECIMOSEGUNDA. Seguro: El seguro será cubierto por el comprador según los términos de la Asociación de Azúcar de Londres.

DECIMOTERCERA. Fuerza Mayor: La ejecución de este contrato en cuanto a Fuerza Mayor estará regulada por las Reglas de la Asociación de Azúcar de Londres.

DECIMOCUARTA. Licencias: El comprador será enteramente responsable de la obtención de las licencias de importación, si las mismas fueren necesarias en el país de destino.

DECIMOQUINTA. Impuestos: Cualquier impuesto, tasa contribución, gravamen o derecho consular aplicable a los azúcares objeto del presente

contrato en el país de destino, será por cuenta y cargo del comprador. Cualquier impuesto en el país de origen será por cuenta y cargo del vendedor.

DECIMOSEXTA. Arbitraje: Cualquier controversia que pudiera suscitarse con motivo de este contrato, quedan desde ahora sometidas al Consejo de la Asociación de azúcar de Londres. Este contrato está regido por la Ley Inglesa.

DECIMOSÉPTIMA. Reglas: El presente contrato está sujeto a las Reglas de la Asociación de azúcar de Londres tal como si éstas hubieran sido expresamente incorporadas al presente documento, no obstante que una o ambas partes sean o no miembros de dicha asociación, salvo acuerdo en contrario establecido en este contrato, el cual prevalecerá sobre las mencionadas Reglas.

Se suscribe el presente contrato en la Ciudad de La Habana, a 3 de septiembre de 1997 en 4 ejemplares, dos para cada parte.

COMPRADOR

VENDEDOR

ANEXO 2

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE AZÚCAR CRUDO CFR QUE CELEBRA POR UNA PARTE LA EMPRESA CUBAZUCAR. (EMPRESA CUBANA EXPORTADORA DE AZÚCAR Y SUS DERIVADOS) CON DOMICILIO LEGAL EN CALLE 23 No. 55 7mo PISO LA HABANA CUBA Y REPRESENTADA POR SU DIRECTOR GENERAL Lic. WILLIAM PARRA PROENZA; Y POR LA OTRA PARTE, VITOL SUGAR. S.A. CON DOMICILIO LEGAL EN PASEO DE LA CASTELLANA No. 13 MADRID ESPAÑA REPRESENTADA POR EL LIC. PEDRO ATIENZA AMBOU. EN SU CARÁCTER DE GERENTE COMERCIAL, A QUIENES EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ VENDEDOR Y COMPRADOR RESPECTIVAMENTE :

ctto No. 0110/97.

DECLARACIONES

1. El representante del VENDEDOR declara:

A) Que la empresa CUBAZUCAR es una empresa estatal constituida por resolución ministerial No. 2 de fecha 12 de marzo de 1961, con plena capacidad jurídica para contratar y ser sujeta de derechos y obligaciones que dimanen del presente contrato.

B) Que para el cumplimiento y ejecución del presente contrato cuenta con los recursos técnicos y económicos necesarios, así como el personal con la experiencia y capacidad requerida.

C) Que de acuerdo al Reglamento interior de la empresa, como Director General, tiene conferidas facultades para celebrar contratos en los que esta empresa interviene como parte.

2. El representante del COMPRADOR declara:

A) que la empresa VITOL SUGAR. S.A. es una empresa privada constituida mediante escritura No. 4783 de fecha 23 de abril de 1996, otorgada ante la fe del notario público no. 69 de la ciudad de Madrid, España. Lic Vicente Hurtado de la Pot, inscrita en el Registro Público de comercio con el folio 55.522.

B) Que para el cumplimiento y ejecución del presente contrato cuenta con los recursos financieros necesarios para cubrir la erogación del presente contrato.

C) Que de acuerdo al Reglamento interior de la empresa, como Gerente Comercial, tiene conferidas facultades para celebrar contratos en los que esta empresa interviene como parte.

3.- Visto lo anterior, las partes acuerdan celebrar el presente contrato bajo las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. Cantidad 100. 000. Cien mil toneladas métricas de azúcar crudo, 5% más/ menos, a opción del vendedor.

SEGUNDA. Calidad. Azúcar crudo de la calidad estándar, de la zafra en curso, mínimo de polarización 96 grados al momento del embarque.

TERCERA. Entrega	50 000 tm	julio
	50 000 tm	octubre

CUARTA. Origen: Cuba.

QUINTA. Destino: Abierto.

SEXTA. Envase: Granel.

SÉPTIMA. Precio: El precio será fijado por Ordenes ejecutables del vendedor contra la posición de Octubre de 1997 de la Bolsa de Nueva York. contrato No. 11 más _____centavos de dólar por libra. Uno o dos puertos cubanos, a granel, base 96 grados de polarización.

OCTAVA. Carga: El azúcar será entregada libre de flete al comprador en la bodega del buque, en un lugar seguro de descarga, en el puerto de destino. Todos los gastos de descarga, pesaje, tara y muestreo en el puerto de destino serán por cuenta y cargo del comprador. El azúcar será descargada a un promedio de _____ toneladas métricas por día de trabajo de 24 horas consecutivas que el estado del tiempo permita. Los sábados, domingos o equivalentes y días de fiesta se exceptúan, a menos que se usen.

El aviso de estar listo para la descarga (Notice of Readiness) será entregado por el capitán del buque, dentro de las horas normales de oficina, esté el buque en puerto o no, en muelle o no, a libre plática o no, y el tiempo concedido para la descarga (lay time) comenzará a contarse a partir de la 13:00 horas del mismo día si el aviso de disponibilidad se entregó antes del mediodía

y a las 8:00 horas del día siguiente de trabajo, si el aviso es entregado después del mediodía. Si la descarga comienza antes, el tiempo realmente utilizado en ese período se contará.

El despacho/demora, de acuerdo con los tipos establecidos en el contrato de fletamento, serán liquidados directamente entre el vendedor y el comprador. El despacho será la mitad del tipo por demora, pagadero por todo el tiempo de trabajo ganado y la demora, por días consecutivos o proporcional por fracción de día.

Los gastos de aligeramiento en el puerto de descarga, si fueren necesarios, serán por cuenta y cargo del comprador, y el tiempo utilizado se contará como lay time.

El agente del buque en el puerto de destino, será nominado por los armadores del buque. Vendedor y Armador no se comprometen a dar garantía alguna de cualquier clase, requerida por cualquier organismo o agencia en el puerto de destino.

Cualquier impuesto por muellaje, si lo hubiera, será por cuenta del comprador. Si la descarga se efectúa en un segundo puerto, el comprador

pagará sobre el total del cargamento el extra flete, por puerto adicional establecido en el contrato de fletamento”

NOVENA. Pago: Se realizará por el pago de contado contra la primera presentación de los documentos de embarque en un banco de primera clase aceptable para el Banco Financiero Internacional. S.A. El pago se efectuará en Libras Esterlinas a una tasa de cambio acordada mutuamente con la oficina de Cubazúcar en Londres.

Documentos a presentar:

- 1) Juego completo de Conocimientos de embarque, emitidos a la orden y endosados en blanco, marcados “flete pagado”.
- 2) Certificado de origen Cubano, emitido por la Cámara de Comercio de la República de Cuba.
- 3) Certificado de peso y calidad emitido por la Empresa Cubana de Control.

DÉCIMA. Liquidación: Los azúcares se liquidarán por los pesos obtenidos al momento del embarque, teniendo el comprador la opción de nombrar, por su cuenta y gastos a la Empresa Cubana de Control, para que efectúe la supervisión de los azúcares.

DECIMOPRIMERA. Polarización: Las primas por polarización se liquidarán al precio establecido en este contrato de acuerdo a la siguiente escala:

Por grado completo

Sobre 96 hasta 97 inclusive se aumentará en	1.40%
Sobre 97 hasta 98 inclusive se aumentará adicionalmente	1.40%
Sobre 98 hasta 99 inclusive se aumentará adicionalmente	1.40%

Las fracciones de grado en proporción. Ningún azúcar con polarización inferior a 96 grados, será entregado bajo este contrato.

DECIMOSEGUNDA. Seguro: El seguro será cubierto por el comprador según los términos de la Asociación de Azúcar de Londres.

DECIMOTERCERA. Fuerza Mayor: La ejecución de este contrato en cuanto a Fuerza Mayor estará regulada por las Reglas de la Asociación de Azúcar de Londres.

DECIMOCUARTA. Licencias: El comprador será enteramente responsable de la obtención de las licencias de importación, si las mismas fueren necesarias en el país de destino.

DECIMOQUINTA. Impuestos: Cualquier impuesto, tasa contribución, gravamen o derecho consular aplicable a los azúcares objeto del presente

contrato en el país de destino, será por cuenta y cargo del comprador. Cualquier impuesto en el país de origen será por cuenta y cargo del vendedor.

DECIMOSEXTA. Arbitraje: Cualquier controversia que pudiera suscitarse con motivo de este contrato, quedan desde ahora sometidas al Consejo de la Asociación de azúcar de Londres. Este contrato está regido por la Ley Inglesa.

DECIMOSÉPTIMA. Reglas: El presente contrato está sujeto a las Reglas de la Asociación de azúcar de Londres tal como si éstas hubieran sido expresamente incorporadas al presente documento, no obstante que una o ambas partes sean o no miembros de dicha asociación, salvo acuerdo en contrario establecido en este contrato, el cual prevalecerá sobre las mencionadas Reglas.

Se suscribe el presente contrato en la Ciudad de La Habana, a 3 de septiembre de 1997 en 4 ejemplares, dos para cada parte.

COMPRADOR

VENDEDOR

BIBLIOGRAFÍA

- ABREU FERNÁNDEZ, Alberto Fundamentos de Derecho marítimo y Comercial. Universidad de La Habana. Cuba. 1990
- ADAME GODDARD, G Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. UNAM. México. 1991.
- BATISTA DIÉGUEZ, Delio Economía marítima Internacional. Científico Técnica. La Habana. Cuba. 1983
- BLITZ, J. F. Introducción al mercado de futuros y las Bolsas de Productos. Plymouth. Macdonald and Evans. 1988
- CAPATINA, Octavian Litigio Arbitral de Comercio Exterior. Ciencias Sociales. Cuba. 1985.
- CASTAN TOBEÑAS, José El Derecho Civil común y Foral. Derecho de Obligaciones. t III. 5 ta edición. Reus. España. 1941.
- CEPERO BONILLA, Raúl Azúcar y Abolición. Echevarría. Habana. Cuba 1959.

- CERVANTES AHUMADA, Raúl Derecho Mercantil. ed. Herrero. México. 1978.
- CLIVE M, SCHMITTHOFF El Derecho y la Práctica del Comercio Internacional. Novena edición. de Stevens & Sons. Inglaterra. 1990.
- DÁVALOS MEJÍA, Carlos. F Derecho Bancario y contratos de crédito. segunda edición. Harla. México. 1992.
- DE BUEN LOZANO, Nestor La decadencia del contrato. Porrúa. S.A. México. 1986
- DÍAZ BRAVO, Arturo Contratos Mercantiles. ed. Harla. México. 1991.
- ETCHEVERRY, Raúl. Derecho comercial y económico. Astrea. Argentina. 1991.
- EICHEMENDIA, José. M. Derecho Internacional Privado. Universidad de La Habana. Cuba. 1980
- FERNÁNDEZ FONT, Marcelo Cuba y la economía azucarera mundial. Pueblo y Educación. Cuba. 1989
- FERNÁNDEZ RUIZ, José Fundamentos de Derecho Mercantil. ed. Porrúa. México. 1991.
- GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil. Pons. España 1980.
- GUERRERO SETIEN, Ernesto Derecho Comercial Internacional. Instituto de

- Comercio Exterior. Cuba. 1988
- HAGELBERG, G.B. Commodity trade in the Third World. Londres. Macmillan. 1975.
- HERNANDEZ IZAL, Santiago Economía Marítima. Editorial Cadi. España. 1968.
- HERNANDEZ IZAL, Santiago El flete en la economía marítima. Segunda edición. Librerías Bosch. España. 1986.
- HILLIARD, Robert. Letter of Credits. Basic Theory and Facts. Nueva York. Bankers Trust. Co. n.d.
- HOFFMAN, G. Wright. El Comercio de futuros bajo la organización de las Bolsas de Productos en Estados Unidos. Universidad de Pennsylvania. 1980.
- LELAND, L Johnson. Teoría de la Especulación de los mercados de futuros. Review of Economic Studies. Nueva York 1978.
- LE PERA, Sergio Cuestiones de Derecho comercial moderno. Astrea. Argentina. 1979.
- MORENO FRAGINALS, Manuel. El ingenio. Ciencias Sociales. Cuba. 1978.
- PEREZNIETO, Leonel. Aspectos jurídicos del comercio exterior mexicano. Nueva Imagen. UNAM. México. 1980.
- PIÑA VARA, Rafael Elementos de Derecho Mercantil Mexicano. ed.

Porrúa, México, 1988.

RICO, Manuel.

Mercados de Futuros y organización de las Bolsas de Productos Inglesas. UNCTAD. GEPLACEA. México. 1978.

SALGADO Y SALGADO, J.E

El conocimiento de embarque y su régimen internacional. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. México 1996.

SAMUELSON, Paul. A.

Economía. Decimoquinta edición. McGraw Hill. España. 1996.

SOTO NIETO, Francisco.

El Caso Fortuito y la Fuerza Mayor. Los riesgos en la contratación. Ediciones Nauta. S.A. España. 1965.

TENA, Felipe de J.

Derecho Mercantil Mexicano. de. Porrúa. México. 1990.

TORRES GAYTÁN, Ricardo.

Teoría del comercio internacional. Décimo octava edición. Siglo veintiuno. España. 1993.

TREVIÑO, Ricardo.

Los contratos civiles y sus generalidades. Mc Graw Hill. Serie Jurídica. 5ta edición. México 1995.

URIA, Rodrigo

Derecho Mercantil. Vigésimo tercera edición. Marcial Pons. Ediciones Jurídicas y Sociales.

- S.A. España 1996.
- VARGAS MENCHACA. J.M Manual para la elaboración de tesis profesionales. Gráfica, Creatividad y Diseño, México. 1993
- WILLIAMS, Jorge. Títulos de crédito. Segunda edición. Abeledo Perrot. Argentina. 1981.
- WITKER, Jorge. El régimen jurídico de los productos básicos en el comercio internacional. Instituto de investigaciones jurídicas.UNAM. México. 1984.

HEMEROGRAFÍA

- ZABALAMARTIN, Blanca. COROMINAS RUIZ Félix. "El Derecho Comercial Internacional y el Contrato de Compraventa Internacional de azúcar". Revista Jurídica No. 16. Ministerio de Justicia. Cuba. abril / junio. 1987..
- "Convenciones y leyes modelo de la CNUDMI / UNCITRAL". Revista de Derecho Mercantil, No. 207. España. 1993.

LEGISLACIÓN

- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 1980). Revista de Derecho Mercantil. No. 207. Madrid. 1993.
- Convención sobre prescripción en materia de Compraventa Internacional de mercaderías (Nueva York. 1974). Revista de Derecho Mercantil. No. 207. Madrid. 1993.
- Términos Comerciales internacionales (INCOTERMS). Cámara de Comercio Internacional. París. Francia.
- Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios. Cámara de Comercio Internacional. París. Francia.

- Código de Comercio de Los Estados Unidos Mexicanos. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de Septiembre de 1889.
- Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos. Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Julio de 1993.
- Código Civil para el Distrito Federal. 61a. edición. Porrúa. México. 1997.
- Código de Comercio de la República de Cuba. Real Decreto de 28 de enero de 1885.
- Código Civil de la República de Cuba. Ley 59. 16 de julio 1987.
- Código Civil Ruso. Mir. Rusia. 1993.

OTRAS FUENTES

- Manual sobre la comercialización internacional del azúcar. Segunda edición. GEPLACEA. México. 1985.
- Reglas y Regulaciones de la Asociación de Azúcar de Londres. Actualizadas. 1996.
- Manejo de riesgos, futuros y opciones. Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. La Habana. Cuba. 1993.