

308909
15
EJ2

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE DERECHO

Incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México



LA RELEVANCIA JURIDICA DEL CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS

TESIS

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN DERECHO

Presenta:

SERGIO JULIO GARCIA PEREZ

DIRECTOR DE TESIS:
DR. ALFONSO GUERRERO MARTINEZ

México, D.F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1993



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

| | |
|------------------------|---|
| INTRODUCCION | 1 |
|------------------------|---|

CAPITULO I

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL REGIMEN JURIDICO

| | |
|---|----|
| DEL COMERCIO EXTERIOR | 8 |
| 1.1 Antecedentes | 8 |
| 1.2 Fuentes Jurídicas del Comercio Exterior | 18 |
| Fuentes Jurídicas Nacionales | 18 |
| Fuentes Jurídicas Internacionales | 21 |
| 1.3 Las Exportaciones | 35 |
| 1.4 Las Importaciones | 39 |
| 1.5 El Arancel de Aduanas | 44 |

CAPITULO II

LOS ORGANISMOS DE CONTROL Y APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

| | |
|--|----|
| 2.1 Organismos Públicos Centralizados las Secretarías de Estado | 51 |
| 2.2 Organismos Públicos Descentralizados | 61 |

CAPITULO III

| | |
|---|-----|
| ASPECTOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS . . . | 78 |
| 3.1 Convención Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías | 79 |
| 3.2 Reglas para la Interpretación de la Terminología en la Compraventa Internacional | 85 |
| 3.3 Elementos del Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías | 98 |
| 3.4 Ejecución del Contrato | 108 |

CAPITULO IV

| | |
|---|-----|
| EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL | 111 |
| 4.1 Comentarios Sobre el Arbitraje Comercial Internacional | 111 |
| ● Concepto | 112 |
| ● La Conciliación | 115 |
| ● La Cláusula Arbitral | 116 |
| ● El Convenio Arbitral | 118 |
| ● El Laudo | 122 |
| ● La Ejecución del Laudo | 124 |

CAPITULO V

| | |
|---|-----|
| EL CONTRATO DE SEGURO APLICABLE A LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS | 130 |
| 5.1 Concepto Genérico | 131 |

| | |
|---|-----|
| 5.2 El Seguro de Crédito | 133 |
| 5.3 El Seguro de Transporte | 146 |
| 5.4 El Contrato de Transporte de Carga Marítima | 151 |
| 5.5 El Financiamiento a las Exportaciones | 156 |

APENDICE

| | |
|---|-----|
| Modelo de Contrato de Compraventa con Entregas Parciales y Cláusulas Intercambiables | 167 |
|---|-----|

| | |
|-------------------------------|-----|
| CONCLUSIONES | 183 |
|-------------------------------|-----|

| | |
|-------------------------------|-----|
| BIBLIOGRAFIA | 188 |
|-------------------------------|-----|

| | |
|------------------------------|-----|
| LEGISLACION | 192 |
|------------------------------|-----|

INTRODUCCION

Dada la intensa actividad y el notable desarrollo que se ha originado en el comercio internacional a partir de la década de los 50's, y al acercarnos a la firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y Canada, cuya entrada en vigor acrecentará este tipo de transacciones mercantiles y dada la relevancia del contrato de compra venta en estas operaciones, creo necesario estudiar y plantear la relevancia jurídica de que ha sido investido este contrato por los organismos internacionales y nacionales, los cuales han buscado su actualización por medio de la unificación de reglas y criterios en esta materia.

Con esta idea, y dada la cercanía de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, ya mencionado, realicé estas

investigaciones, cuyo fin es el presentar un panorama jurídico sobre los contratos de compra venta internacional de mercancías, sus reglas de interpretación a nivel mundial y su incidencia en el comercio, se analizarán también en la esfera interna, a los organismos de control y apoyo al comercio exterior de nuestro país, y por supuesto, se estudiarán las fuentes jurídicas que sustentan a este tipo de transacciones mercantiles.

A raíz de estos cambios que sufre México y que seguirá experimentando, las funciones del aparato estatal y la actividad financiera privada deben de intensificarse en provecho de toda la sociedad.

En efecto ahora más que nunca se requiere de una estructura sólida del organismo gubernamental, así como del desarrollo de la actividad financiera privada para sustentar un crecimiento sostenido y significativo para todos los sectores de la sociedad, y en última instancia una comunidad más justa.

México como país siempre ha sido una entidad vanguardista en cuanto a incluirse dentro de modelos jurídicos - económicos, que propician este desarrollo, ejemplo de ello es la participación de México en la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de la organización de las Naciones Unidas, que entró en vigor en nuestro país el primero de enero de 1989.

Gracias a estas incursiones en nuestro orden jurídico mexicano, el país se encuentra en un constante desenvolvimiento hacia mejores cuerpos legales, dotados de modernidad a los modelos jurídicos y económicos.

Ahora bien, la actividad jurídica y económica de un país se ve seriamente afectada al no contar con sólido cuerpo gubernamental y con un sano desarrollo de la actividad financiera privada, que permitan el poder satisfacer las necesidades que se generan en la sociedad.

La actividad del Estado se centra en un interés general y público de la comunidad poniendo énfasis en los derechos de la sociedad como son salud, educación, libertad y democracia, así como aquellas instituciones y organismos que ayuden y complementen la actividad de interés privado.

Ahora bien, sin una estructura sólida del aparato gubernamental, y sin el desarrollo de la actividad financiera privada, la vida económica de un país se ve seriamente afectada, por lo cual, estas dos columnas que sostienen la vida y actividad financiera de un país deben complementarse.

Reitero la complementariedad de la actividad del estado, pues debe hacerse notar que precisamente la prestación de esos servicios de interés público son indispensables para el óptimo

desarrollo y la consecución del bien común, y puesto que sin ellos sería prácticamente imposible llevar a buen término, según las disposiciones, los contratos y convenios que esta tesis estudiará.

Es por lo expuesto que se hace imprescindible el conocer aquellas consideraciones generales que sobre el comercio exterior establece o implementa el gobierno federal, así como los organismos de control y apoyo a esta actividad.

Dichos organismos, como se ha mencionado, tienen la función reguladora de la actividad privada, y por lo tanto es necesario el conocimiento y estudio de los mismos, tanto de los organismos públicos centralizados como los descentralizados.

Una vez contempladas las consideraciones sobre el régimen jurídico del comercio exterior, así como las fuentes nacionales y fuentes internacionales, se procederá al estudio de las exportaciones y las importaciones, todo esto en el primer capítulo.

Según se ha expresado, la actividad de interés público, además de regulativa y complementaria y que desempeña el gobierno, se estudiará por medio de los organismos que la autoridad, en el desempeño de sus funciones ha implementado, dichos organismos se han dividido para su análisis en centralizados y descentralizados.

Obviamente se mencionarán aquellos organismos que tengan incidencia en el control y apoyo en el comercio exterior, tema que se tratará en el segundo capítulo.

El capítulo tercero se dirigirá al estudio del contrato de compra - venta internacional de mercancías, analizando aquellas reglas que la comunidad mundial ha utilizado para la interpretación de la terminología aplicable a éste; siendo objeto de análisis los denominados "INCOTERMS"; también se tocará la muy importante convención sobre los contratos de compra - venta internacional de mercaderías, de la organización de Naciones Unidas.

No puede quedar al margen el estudio del contrato en base a los elementos que lo conforman así como la mención de dos modalidades que pueden presentarse dentro del contrato de compraventa internacional de mercancías, como son: la Comisión Mercantil y la Representación Exclusiva.

Creí necesario incluir dentro de este trabajo un modelo de contrato de compraventa, de los más utilizados, y que consta con entrega de mercancías parciales; dicho modelo lo sitúe en el apéndice de esta investigación, asimismo y al estudiar las obligaciones y derechos recíprocos de esta relación contractual se da el nacimiento de una relación jurídica lo que puede derivar en conflicto lo cual daría paso a un litigio, y cuya solución debe ser estudiada de forma especial.

Al arbitraje comercial internacional es una figura jurídica cuyo desarrollo impresionante se ha debido a que en la actualidad es el medio más rápido y eficaz para dirimir litigios que surjan a consecuencia de la interpretación o en la ejecución de un contrato de compraventa internacional.

Lo trascendente de un arbitraje comercial es que reviste un proceso no ligado a un aparato burocrático judicial, con lo cual hace flexible al mismo proceso sin menoscabo de la legalidad en el cual está sustentado.

El juez es substituido por un árbitro o árbitros que son nombrados por las partes en litigio, en nuestro país tenemos a la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, este es el órgano oficial de arbitraje y depende del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, tema que se tratará en el capítulo cuarto.

La cláusula arbitral y el convenio arbitral son tratados también en este capítulo, analizado sus diferencias y su aplicación práctica al contrato.

Dentro de este cuarto capítulo desarrollo también el estudio comparativo del arbitraje comercial internacional con la jurisdicción internacional y se comenta a la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional.

Uno de los pilares que sustentan al comercio internacional es sin duda el contrato de seguro, en específico aquellos que tienen incidencia en el contrato de compraventa internacional de mercancías, puesto que dan seguridad tanto al comprador como al vendedor sobre la transacción comercial realizada.

El contrato de seguro se ha desenvuelto en el mundo con un auge tan grande que hoy es prácticamente imposible llevar a cabo transacción comercial sin el debido soporte que este contrato otorga.

Es por ello que es ineludible el citar aquellas ramas jurídicas del contrato de seguro que tienen vertientes en la compraventa internacional de mercancías, esto se estudiará en el capítulo quinto, iniciando con el concepto del contrato para continuar con el contrato de seguro de crédito, el de transporte especializado en carga marítima y por último se abordará el financiamiento a las exportaciones, tema del todo necesario para comprender la importancia de un adecuado suministro de recursos para los contratos analizados en la presente tesis.

CAPITULO I
CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL
REGIMEN JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 ANTECEDENTES

El comercio exterior constituye un factor estratégico en el desarrollo económico de un país, pues representa su inserción en el resto de la comunidad internacional. Su importancia ha sido destacada desde el tiempo de los economistas clásicos, los que señalaron que un país puede crecer más rápidamente cuando vende en el exterior más allá de su mercado interno.

El intercambio de productos y servicios entre países se fundamenta en la desigual distribución de los recursos tecnológicos y naturales existentes en el mundo y en cierta inmovilidad de

los factores productivos. "La tesis generalizada explicatoria del comercio internacional señala que todo país busca especializarse en aquellos sectores para los cuales posee ventajas comparativas, a cambio de adquirir en el exterior los bienes en que terceros países poseen costos comparativos menores a los suyos. Consecuencia de esta situación es la llamada división internacional del trabajo entre las diversas áreas del mundo de pilar al desarrollo de la economía internacional".¹

El desarrollo de ese modelo de relaciones económicas internacionales, denominado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como de crecimiento económico "hacia afuera", se fundamenta en la idea liberal que postula el libre juego de las fuerzas económicas en el plano interno y externo, limitando al mínimo la presencia del Estado en la regulación de las actividades económicas. La gran crisis de 1929 y la brusca caída de los precios de las exportaciones primarias ponen fin dramáticamente a dicho esquema y obligan a los estados a intervenir y controlar tanto el proceso económico interno como el comercio exterior.

"Para América Latina, la década de los años 30 significó el cambio de los patrones de crecimiento. El Estado pasa a asumir el control de las actividades básicas de la economía, entre las cuales el comercio exterior desempeña un papel esencial. Se

¹ J. Witker y L. Pérez Nieto. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1976, p.p. 13.

inicia el proteccionismo arancelario y comercial con objeto de substituir importaciones y fomentar el desarrollo industrial interno. El control de las importaciones mediante restricciones significativas de corte administrativo y monetario, da origen a una política económica externa común a la región. Las exportaciones tradicionales, reducidas en demandas y precios, son complementadas por una creciente deuda externa, como forma de cubrir el costo de las importaciones necesarias para el crecimiento y la expansión de la industrialización. Este período es calificado por la CEPAL como de crecimiento económico "hacia adentro"².

Este período denominado por los economistas latino americanos como esquema "hacia adentro" implicó que de 1930 a 1950 las economías nacionales se revirtieran sobre sí mismas para dar paso a una industrialización, que tiene su principal suministro ideológico en las concepciones desarrollistas y que logra éxitos no despreciables en países como Brasil, Argentina, Chile, México y Uruguay.

Estos países logran crear política en inversión pública y un elevado proteccionismo aduanero. Sin embargo, el desarrollismo que basaba sus concepciones en el financiamiento externo, demostró muy rápidamente su inconsistencia. Al promediar la década de los cincuenta la inversión extranjera pasa a convertirse en un factor de desunión en relación con las economías nacionales. De

² Iden. p.p. 14.

allí que no sea extraño que a partir de los cincuenta se abra en la región latina un proceso de descentralización creciente.

Al mismo tiempo que se da este proceso, las exportaciones tradicionales de la región van perdiendo mercados por varias causas, entre las que destacan las grandes innovaciones tecnológicas y las barreras arancelarias que los centros industrializados levantan para proteger sus costosos sectores privados.

Simultáneamente, los precios de los productos manufacturados, insumo y tecnologías tienden al alza constante a causa de su demanda frente a una oferta monopolizada de la producción y el comercio mundiales.

Dada esta situación, se deriva en un estado del intercambio que obliga a las economías subdesarrolladas a financiar el progreso de los estados industrializados.

Estos hechos aunados al creciente aumento de la población mundial cuyos mayores índices radican en los países en desarrollo han hecho patente que la situación adversa no era temporal como lo creyeron los clásicos de ayer.

Muchos investigadores jurídicos y economistas han buscado una explicación a ese fenómeno de subdesarrollo llegando a la conclusión de que éste radica en fenómenos y factores que están

fuera del control de los países que los integran y que en consecuencia es indispensable que se adopten mecanismos, (como los que México ha suscrito últimamente, ejemplo de ello es la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías) que conduzcan y orienten hacia nuevos modelos jurídicos y económicos, así como a nuevas formas de cooperación internacional que pongan en prioridad a las necesidades de los países dependientes.

Las cuatro Conferencias Mundiales de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, la formación del grupo de los 77, la aprobación por la Asamblea de las Naciones Unidas de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, señalan la tendencia cada vez mas imperativa hacia el cambio de las reglas del comercio mundial en función de un nuevo orden económico, en el que los beneficios y ventajas sean repartidos con justicia entre los países que participan en este tipo de transacciones.

Sin embargo estas nuevas intenciones encuentran barreras de tipo estructural en el difícil sistema de las relaciones económicas puesto que las mercancías tienen ciertos caracteres como son: la inestabilidad de los precios, el alza constante de los productos manufacturados, bienes de capital y tecnologías, se suman nuevos factores que tienden a acrecentar el desequilibrio de la economía mundial.

La concentración del comercio mundial en un grupo reducido de países ha alterado la libre circulación de mercancías y servicios, modificando las prácticas comerciales y provocando una verdadera situación de inestabilidad económica del planeta, que los economistas denominan como: "desviación de comercio mundial"³.

Lo cual implica según *JORGE WITKER*, lo que se denomina como mercado cautivo, el cual no es sino el intercambio que se suscita entre una empresa transnacional que tiene filiales o sucursales dentro del territorio de un país en vías de desarrollo, y los cuales se rigen por procedimientos absolutamente distintos a los de las prácticas normales de un comprador y un vendedor independientes siendo que éstos se rigen por el juego de oferta y demanda.

Tal situación, tradicional del comercio liberal, no se presenta en las relaciones mercantiles internacionales entre la casa matriz de una empresa transnacional y su filial, generalmente radicada en un país subdesarrollado.

Este tipo de comercio tiene su base en una planeación empresarial mundial y su rasgo distintivo es que omite cuales-

³ Idem op. cit. p.p. 15 y 16.

quier consideración a las políticas económicas nacionales, se denomina: "comercio cautivo"⁴.

La empresa transnacional, como es sabido, reúne la oferta de conocimientos tecnológicos, es decir, que el mercado de la tecnología tiene caracteres monopolísticos, lo cual determina que su comercialización dependa unilateralmente del propietario-proveedor de la misma. Lo natural será entonces que para suministrarla, la matriz transnacional elija no a cualquier empresa local independiente, sino a una filial, subsidiaria o social, manteniendo de esa forma el control de efectos y utilidades de la tecnología e impidiendo que la misma se aleje de su órbita de intereses e influencias. Esta situación del comercio se denomina también "comercio cautivo" y su incidencia por concepto de pagos y regalías constituye una ventaja más por parte de los países proveedores de conocimientos tecnológicos.

En esta nueva situación el mercado internacional es sustituido gradualmente por lo planes de la empresa internacional, los precios del mercado y las corrientes financieras por precios y corrientes estables, y las decisiones locales nacionales por decisiones centralizadas en el extranjero.

En síntesis, los comercios cautivos de productos y tecnologías, como efectos visibles del predominio y organización de las

⁴ CFR Fernando Fajnzylber las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección de la industria mexicana F.C.E. México 1976.

empresas transnacionales, constituyen variables de nuevo tipo que, unidas a los factores antes vistos, condicionan y determinan la instrumentación de nuevas formas jurídicas para su tipificación legal y la búsqueda del fortalecimiento de nuestros sectores externos de comercialización y hacernos más competentes ante los cambios y efectos de la economía internacional.

La Estructura del Comercio Exterior

Para hacer frente a tan compleja realidad del comercio internacional, México se ha visto obligado a instrumentar una estrategia de comercio exterior de nuevo tipo.

A principios de la década de los 70, la política económica externa se implementó con base en una estricta regulación de las importaciones, las que se concentraron en bienes de capital, insumos y tecnologías indispensables para continuar en el proceso de sustitución de importaciones y de industrialización creciente. Para ello, los permisos de importación y una actualizada tarifa general de importación cumplieron la finalidad de regular y racionalizar la demanda externa del país en función del desarrollo nacional. Hoy en día la Ley de transferencia de tecnología exige el registro de los contratos seleccionando y evaluando aquellos insumos y tecnologías que se adecuen mejor a las necesidades de la economía nacional. Este aspecto de la política comercial se completa con un sistema de importaciones temporales

inscritas en políticas de fomento a las industrias exportadoras, que les permite incorporar valor agregado nacional, suministrando fuentes de trabajo y abriendo nuevos mercados para los productos mexicanos en el exterior.

Junto con este esfuerzo jurídico-comercial, México debe buscar diversificar sus mercados externos, mas ahora que se avecina la celebración del Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, sin descuidar el marco jurídico y económico que entrará en vigor con tal acontecimiento.

Ahora bien, en materia de derechos aduaneros se han implementado tarifas por cuotas ad valorem, lo que simplifica y otorga eficacia tanto a la política de recaudación fiscal como a la estrategia de protección a la industria nacional.

En materia de coordinación del comercio exterior, la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) ha intentado armonizar y racionalizar la participación de variados organismos que intervienen en el sector, suministrando al mismo tiempo asesoría técnica especializada a los diversos empresarios y agentes que actúan en el comercio internacional.

Sin embargo, a pesar de que las políticas implementadas por el Gobierno Federal han sido eficaces, como la creación del IMCE, en el sexenio 1971-1976, con un gran auge en el comercio exterior

se dieron presiones económicas que provocaron la inestabilidad cambiaria del peso con respecto al dólar, después de 22 años de estabilidad se procedió a dejar en promoción a nuestra moneda, tratando de asimilar la técnica utilizada por Inglaterra y otros países industrializados.

*"El sistema de flotación regulada en el peso tiene por objeto recuperar la competitividad en las transacciones de mercancías con el exterior y al mismo tiempo provocar un estímulo fundamental a las exportaciones mexicanas"*⁵.

En forma simultánea con esta trascendental medida, el Ejecutivo Federal anunció que rebajaba los aranceles de importación para aquellos productos básicos que la industria y el mercado internos demandan del exterior y cuyos costos se verían notablemente afectados por la flotación de la moneda nacional en relación con el dólar y demás monedas internacionales.

En última instancia, y a modo de conclusión ha de expresarse que las políticas económicas externas e internas, para hacer más eficiente al proceso importador y exportador, han de dirigirse hacia el logro de ciertos objetivos que la sociedad demanda en aras de la consecución del bien común en nuestro país.

⁵ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p.p. 18.

Estas metas podemos resumirlas en:

- A) Acelerar el desarrollo económico de México, con la consecuente mejoría en satisfacciones y servicios en nuestro país.
- B) Distribuir de forma más equitativa el ingreso por medio de más fuentes de trabajo.
- C) Elevar el nivel de vida de la población.
- D) Adelantos tecnológicos y científicos en beneficio de la comunidad.
- E) Aumentar las exportaciones nacionales.
- F) Equilibrar la balanza comercial con otros países.
- H) Disminuir o atenuar el desequilibrio en la balanza de pagos.
- I) Florecimientos de medianas y pequeñas empresas, que son base de toda economía sana.

1.2 FUENTES JURIDICAS DEL COMERCIO EXTERIOR

Las Fuentes Jurídicas Nacionales

En un Estado de derecho como México la conducta del Estado y de los particulares se encuentra regulada por normas jurídicas de diversas jerarquías.

Las acciones tanto gubernamentales como de los particulares están regidas por cuerpos legislativos que norman los actos

Jurídicos, entre ellos las transacciones efectuadas por los gobernados y que tienen un carácter mercantil.

En nuestro sistema económico el comercio exterior se encuentra controlado por el Ejecutivo Federal, facultad que tiene su fundamento en el artículo 131 constitucional, párrafo segundo:

*"El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida"*⁶.

Esta precepto constitucional se complementa con una Ley Reglamentaria publicada el 5 de Enero de 1961 en el Diario Oficial de la Federación y que expresa textualmente:

⁶ Antecedentes históricos. Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, comentada, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México 327.

"Artículo 1^o. A fin de obtener el mejor aprovechamiento de los recursos financieros nacionales y de regular la economía del país mediante el mantenimiento de niveles razonables de importación de artículos extranjeros, se faculta al Ejecutivo Federal en los términos de la presente Ley, para:

"1^o. Aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas generales de importación y exportación, y crear otras".

"2^o. Fijar el monto máximo de los recursos financieros aplicables a determinadas importaciones, y vigilar el cumplimiento de los acuerdos respectivos, a efectos de que no se sobrepasen los límites que se establezcan".

"Artículo 2^o. La facultad otorgada conforme al artículo 1^o fracción 1a. de esta Ley, la ejercerá el Ejecutivo Federal por conducto de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Industria y Comercio, de acuerdo con las disposiciones en vigor..."

Como puede observarse, en estas dos fuentes jurídicas se encuentra radicada la facultad privativa que la Constitución Mexicana entrega al Ejecutivo Federal para controlar y regular el comercio exterior.

Fuentes Jurídicas Internacionales

Al citar a las fuentes jurídicas internacionales es indispensable reseñar históricamente aquellos organismos y convenciones que han dado origen a las legislaciones que por su relevancia han sido adoptadas como fuentes legales.

1) Los convenios de Bretton Woods. Al término de la última guerra mundial (Octubre de 1944) fue convocada una conferencia de países occidentales en Bretton Woods, New Hampshire, E.U.A., para analizar el desarrollo futuro del deteriorado comercio internacional.

En dicha conferencia se quiso reaccionar en contra de las políticas que habían sido puestas en vigor por los países del Eje, y se estableció la liberación del intercambio, igualmente se tomaron medidas monetarias con el propósito de sostener en lo posible el equilibrio en las balanzas de pagos y evitar las desvalorizaciones monetarias con fines de competencia comercial. Dentro de estos propósitos, se patrocinó el abandono del sistema de tratados bilaterales, que canalizaban el comercio en bases estrechas, para ir al establecimiento de normas generales que permitieran una mayor fluidez del intercambio.

De esta conferencia nacieron dos importantes organismos internacionales:

- A) El Fondo Monetario Internacional. (FMI) y,
- B) El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. (BIRF) (habitualmente llamado Banco Mundial).

A) El Fondo es un organismo internacional dedicado a promover un sistema mundial de comercio y de pagos más libre con el fin de ayudar a los países miembros a lograr su progreso económico y elevar niveles de empleo y de ingreso real. Consta de países miembros de diversos sistemas económicos y políticos.

*"A fin de llevar a cabo sus operaciones financieras y hacer frente a las solicitudes que se le presentan, el Fondo tiene a su disposición un acervo en oro y monedas. La suscripción de cada país miembro se paga normalmente el 25% en oro y el resto en moneda nacional"*⁷.

Los países que integran al Fondo Monetario Internacional tienen desigualdades en cuanto al voto en asamblea, puesto que éste depende de los (DEG) Derechos Especiales de Giro que pueda hacer cada país miembro, y que le son asignados previamente según el volumen de su comercio exterior y de otros indicadores económicos.

⁷ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p.p. 32.

El funcionamiento de este organismo, por representar exclusivamente los intereses de los países industrializados, ha estado sometido a duras críticas por parte de los países en vías de desarrollo. Parte de estas demandas fueron acogidas por el Fondo en 1976, al crear un sistema basado en derechos especiales de giro, instrumento de reserva que entró recientemente en vigor y que prevé con mayor realismo los desequilibrios estructurales de las balanzas de pagos de los países no industrializados. La implantación de los DEG requirió de importantes reformas al Convenio Constitutivo del Fondo.

Los DEG garantizan que el volumen total de las reservas mundiales, así como su ritmo de crecimiento, ya no esté determinado únicamente por el oro con que se cuentan para las reservas oficiales, ni por la acumulación de saldos en dólares y en otras monedas de reserva. La totalidad de los países latinoamericanos participan en la Cuenta Especial de Giro y han utilizado los DEG, junto con los demás participantes del sistema.

El Fondo Monetario Internacional publica las siguientes revistas informativas:

Annual Report of Exchange Restrictions; International Financial Statistics; Direction of Trade; Balance of Payments Yearbook y Staff Papers. En estas publicaciones se obtiene una

información oportuna y confiable de los movimientos financieros y comerciales internacionales, México forma parte del Fondo Monetario Internacional por decreto publicado en el Diario Oficial de 31 de Enero de 1965.

B) El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Es una dependencia especializada de las Naciones Unidas, establecida en 1944 para ayudar a las naciones a recuperarse de las consecuencias de la segunda guerra mundial y para fomentar el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo. Y hasta 1990 el Banco había concedido más de 2200 préstamos que importan más de 80,000 mil millones de dolares a 140 países y territorios.

Generalmente los préstamos se otorgan a gobiernos, aunque pueden otorgarse a empresas privadas avaladas por sus gobiernos. Los plazos fluctúan entre 10 y 35 años y los intereses son similares de los que exige la Banca Privada Internacional.

Forman parte del llamado Grupo del Banco Mundial la Corporación Financiera Internacional y la Asociación Internacional de Desarrollo, tiene su sede en Washington, Estados Unidos. En él, al igual que en el Fondo Monetario Internacional, tiene decidida influencia el gobierno de norteamericano

2) Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). El GATT es un convenio multilateral de comercio fundado en concesiones aduaneras mutuas entre las partes contratantes, y que constituye por sus características, un verdadero código sobre esta materia. Este instrumento está basado en tres puntos fundamentales: En primer término, la cláusula de la nación más favorecida; en segundo, el principio sobre la no discriminación, en virtud del cual la aplicación de medidas que favorezcan o perjudiquen el comercio exterior debe afectar en igual forma a todas las partes contratantes; en tercer término, el compromiso de otorgar igualdad de tratamiento, en materia de impuestos y reglamentación interior, a los productos nacionales y a los importados de cualquier otra parte contratante. Cabe hacer presente que los países en proceso de desarrollo, siempre que cumplan con los requisitos previstos en el Acuerdo, pueden adoptar una serie de medidas destinadas a proteger su crecimiento y aplicar restricciones cuantitativas y procedimientos discriminatorios, sin que las demás partes puedan recurrir a represalias.

Además de las disposiciones señaladas someramente, el GATT comprende las listas de concesiones aduaneras que se otorgan a las partes contratantes, las que son objeto de revisiones periódicas con el propósito de actualizarlas. Respecto a la historia de este organismo podemos decir que: "El GATT se reunió por primera vez en Ginebra en 1974 para funcionar en forma interina

hasta que pudiera crearse la Organización Internacional de Comercio (ITO). De 23 miembros originales en la actualidad ha llegado a tener 66 miembros plenarios y 13 asociados, que en conjunto llevan a cabo más de las cuatro quintas partes del comercio mundial⁶.

Las principales limitaciones que exhibe el GATT actualmente son dos:

- 1) No contempla las relaciones comerciales entre los estados que anteriormente eran socialistas o comunistas. (caso de la antigua U.R.S.S.).
- 2) No ha podido romper las barreras de los estados industriales para los productos primarios de los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, este último cuestionamiento fue recogido en parte por el GATT al modificar en Febrero de 1965 la parte IV de su Carta Constitutiva. En efecto ella comprende tres artículos (36 a 38).

⁶ J. Witker y L. Pérez Nieta, op. cit. p.p. 33.

Estas modificaciones apuntan a:

- a) Admitir no a la reciprocidad entre países con grado distinto de desarrollo.
- b) Reducir restricciones y aranceles para productos originarios de países subdesarrollados y en función del grado de transformación del producto.
- c) Establecer una acción en pro de mejorar el acceso al mercado mundial de los productos originarios de los países en vías de desarrollo.

En esta misma línea de reformas el GATT aceptó el 26 de Noviembre de 1971 el sistema generalizado de preferencias, haciendo excepción al importante el artículo de su Carta; que gravaba de manera significativa a productos de países en vías de desarrollo.

Respondiendo a esas y otras limitaciones, las Naciones Unidas han convocado a las cuatro Conferencias Mundiales sobre Comercio y Desarrollo, a fin de crear mecanismos multilaterales más eficientes que contemplen las necesidades de los países subdesarrollados en sus relaciones comerciales con los centros industrializados.

3) El Tratado de Montevideo (ALALC). Fue suscrito en la capital Uruguay el 18 de Febrero de 1960 y tenía por finalidad cumplir en un plazo de 12 años la liberación de lo esencial del comercio recíproco de los 12 países integrantes, con miras a crear un mercado común latinoamericano. Jurídicamente el Tratado crea una asociación de Libre Comercio basada en negociaciones periódicas sobre la estructuración de dos listas, las nacionales y las comunes. Mediante el Protocolo de Caracas de 1969 se prolongó el plazo hasta 1980; sus logros no han sido los esperados por los suscriptores del mencionado instrumento.

Sin embargo, la ALALC ha cumplido en parte su cometido desde el punto de vista comercial, aunque algunos países pequeños, de escasa vida comercial, se sienten insatisfechos por la relación de intercambio que se ha suscitado en el organismo a favor de países como México, Brasil o Argentina.

México forma parte de la ALALC, además debe señalarse la existencia de varios acuerdos de complementación industrial en 14 de los cuales México es participante.

4) El Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Con fecha 17 de Octubre de 1975 se suscribió en la ciudad de Panamá este instrumento jurídico internacional en el cual desempeñó un papel destacadísimo el gobierno de México. "En el capítulo II sobre

"objetivos", el acta constitutiva del SELA señala en su artículo 5o. fracción I, inciso c): "Impulsar a la región la transformación de materias primas de los estados miembros, la complementación industrial y la exportación de productos manufacturados" y en el inciso, e) expresa textualmente: "Mejorar la capacidad de negociación para la adquisición y utilización de bienes de capital y de tecnología"⁹.

Por último conviene precisar que en su fracción II el SELA expresa claramente su apoyo a la integración regional en los siguientes términos: "Apoyar los procesos de integración de la región y propiciar acciones coordinadas de éstos, o de éstos con estados miembros del SELA y en especial aquellas acciones que tiendan a su armonización y convergencia, respetando los compromisos asumidos en el marco de tales procesos"¹⁰.

México, protagonista esencial en esta iniciativa latinoamericana, incorporó el SELA a su sistema jurídico interno por decreto publicado en el Diario Oficial del 8 de Abril de 1976.

5) La Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo (UNCTAD). A partir de 1964, pase a las reformas parciales del GATT, y que se han comentado, los países en vías de desarrollo han efectuado una febril actividad en el seno de las Naciones Unidas. Como

⁹ Idem. p.p. 35.

¹⁰ Acta constitutiva del SELA, sistema económico latinoamericano dirección general de difusión de la Secretaría de Patrimonio Nacional, México 1976.

producto de ese constante y concertado esfuerzo, las Naciones Unidas establecieron con carácter permanente la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo, que han tenido a su cargo la realización de cuatro conferencias Mundiales de Comercio (1964, Ginebra; 1968 Argel; 1972 Santiago de Chile y 1976 Nairobi). Su sede está en Ginebra, Suiza.

La UNCTAD ha convertido en uno de sus objetivos la organización equitativa del comercio de los productos básicos, aún cuando ella no haya sido la autora directa de la mayor parte de los acuerdos internacionales de dichos productos, en la actualidad se le ha confiado su negociación y puesta en marcha. Como ejemplo mencionamos los principales acuerdos de productos básicos vinculados en las tareas de UNCTAD: trigo azúcar, café, estaño, aceite de oliva y el cacao. No pueden omitirse tampoco los acuerdos de Teherán y Trípoli sobre el petróleo, que dieron como resultado la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), de profundo efecto en el comercio mundial de hidrocarburos, a este respecto el Lic. Pérez Nieto comenta:

"Conviene señalar que a la UNCTAD le ha correspondido un destacado papel en la creación del sistema generalizado de preferencias que los países industrializados otorgan a los productos manufacturados o semimanufacturados originarios de los países atrasados" ¹¹.

¹¹ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p.p. 36.

Finalmente, la acción de la conferencia ha acentuado el carácter multilateral del comercio mundial, por cuanto en ella participa la mayoría de los países que no han suscrito aún la Carta del GATT.

6) El Grupo Andino. Fue creado por el Acuerdo de Cartagena el 26 de Mayo de 1969 y lo integran Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela y Chile.

"Tiene por objeto establecer un mercado común andino dentro del contexto de la ALALC. Sus objetivos son:

- a) Un programa automático de liberación de las restricciones y aranceles entre los estados miembros hasta 1980 y la supresión, a partir del primer año, de las restricciones cuantitativas;
- b) La adopción de un arancel externo común (1976 a 1980) y de una política comercial común respecto a terceros países;
- c) Un trato preferente a Ecuador y Bolivia;
- d) La armonización de los planes de desarrollo industrial y el establecimiento de un régimen común frente a la inversión y la tecnología extranjeras"¹².

¹² Idem. p.p. 36.

México ha suscrito un acuerdo mexicano-andino con el objeto de canalizar eventuales intercambios.

7) La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA). Desde 1968 un grupo de pequeños países caribeños estructuró una zona de libre comercio que apuntó a la creación de una comunidad económica caribeña. El tratado previó la supresión inmediata de los derechos de aduanas a la importación y exportación de los productos de la zona, con dos excepciones: los productos petrolíferos guyaneses y los productos inscritos en una lista reservada para los cuales la supresión de los derechos de aduana fue escalonada en un período de diez años.

La CARIFTA está dotada de un Banco de Desarrollo del Caribe.

8) El Mercado Común Centroamericano (MCCA). Creado por el Tratado de Managua en 1960, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua estructuraron el Mercado Común Centroamericano, de complejo y desigual funcionamiento. El comercio comunitario fue incrementado con dinamismo de 1960 a 1967, llegando a representar la cuarta parte del comercio total de los países integrantes. Por la desigual estructura y desarrollo de sus miembros, el proceso de integración se ha detenido y el ambicioso esquema de industrias de integración prácticamente se ha paralizado, pues a través de él, países como Honduras y Nicaragua ahondaban aún más su carácter subdesarrollado.

México tiene un fuerte intercambio con dicha zona, especialmente con Guatemala, a quien vende productos manufacturados y bienes de capital en montos apreciables, pero sin pertenecer a dicho mercado común.

9) La convención sobre los contratos de compra venta. La convención sobre los contratos de compra venta internacional de mercaderías.

Esta es mejor conocida como la convención de Viena, y viene a ser sin lugar a dudas el instrumento de mayor relevancia jurídica que tiene aplicación en nuestro país, respecto a la regulación de las compra ventas internacionales de mercancías.

Entró en vigor en México el día primero de enero de 1989, y al ser promulgada ésta en el diario oficial de la federación se convierte en parte integrante del derecho mexicano, sin embargo con aplicatoriedad en las relaciones de mexicanos con extranjeros.

De acuerdo con el artículo 133 Constitucional, esta convención es junto, con nuestra constitución política y las leyes que de esta emanan, norma suprema de la nación.

Lo anterior implica que ésta se encuentra clasificada en un primer rango en el orden jurídico mexicano.

"Por consecuencia la convención viene a sustituir como norma aplicable, por lo que respecta a la compraventa internacional al Código de Comercio; al Código Civil del Distrito Federal (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), a la Ley Federal de Protección al Consumidor y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos"¹³

La relevancia de la convención tiene su base en el ya citado artículo 137 constitucional, que le da el rango de ley suprema; pues estas leyes reglamentarias y los tratados internacionales, los cuales tienen jerarquía sobre cualquier otra Ley Federal o local.

Cuando esta convención fue promulgada y al entrar en vigor, se convirtió formalmente en derecho mexicano, pero materialmente es derecho internacional.

Una vez expuesto lo anterior, y citando que esta convención es fuente jurídica internacional, dejaremos su estudio pormenorizado en el capítulo tercero de esta tesis, pues basta lo enunciado respecto a su relevancia nacional e internacional como tratado con aplicatoriedad en México.

¹³ Jorge Adame Goddard, Estudios sobre la compra venta internacional de mercaderías, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991. p.p. 19.

1.3 LAS EXPORTACIONES.

Concepto

La exportación es el envío de mercaderías nacionales para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente ello significa una venta mas allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas. Estas divisas provenientes de las exportaciones son fundamentales para determinar la capacidad de importar de un país.

El Legislación Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos define la exportación definitiva como el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para uso o consumo en el exterior.

"Hay otras instituciones de técnica aduanal relacionadas con el concepto de exportación que conviene señalar: reexportación, redestinación, transbordo y reembarque.

La reexportación es el retorno al exterior de mercaderías traídas al país y no nacionalizadas. La redestinación es el envío de mercancías extranjeras desde una aduana a otra de un mismo país para fines de su internación inmediata o para la continuación de su almacenamiento. El transbordo de mercancías es el traslado directo o indirecto desde una nave a otra, o de un

vehículo a otro, o a los mismos en diversos viajes (incluso su descarga a tierra) con el fin de continuar a su destino y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y su salida. El reembarque asume la connotación de reexportación cuando tiene por objeto el retorno de las mercaderías al exterior y de redestinación si se envían a otra aduana nacional para los fines de su internación inmediata o para la continuación de su almacenamiento" ¹⁴

El principio general que rige las exportaciones en nuestro sistema legal es el de la libre exportación de toda clase de productos y mercancías, salvo que el Ejecutivo Federal establezca una prohibición de tipo general o se fije un contingente.

Existen dos instrumentos legales que regulan la política comercial de las exportaciones:

- 1) La tarifa general de exportación y,
- 2) Los permisos de exportación.

La Tarifa del Impuesto General de Exportación

Este instrumento de política comercial establece los derechos o impuestos aduaneros que deben pagar los productos y mercancías nacionales al salir del territorio aduanero nacional.

¹⁴ Jorge Witker y Leonel Pérez Nieto. op. cit. p.p. 35.

Técnicamente la tarifa o arancel se compone de la nomenclatura arancelaria y los derechos o impuestos propiamente tales. Fue publicada en el Diario Oficial del 23 de Diciembre de 1974.

La tarifa nacional se estructura con base en la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) y los impuestos se establecen de acuerdo con la cuota ad valorem.

La tarifa en estudio consta de 2,939 fracciones. De ellas, sólo 550 estaban originariamente gravadas mientras 2,323 estaban libres de impuestos y se prohibía la exportación de solo 66.

Decimos originariamente, pues por Decreto del Ejecutivo Federal de fecha 8 de Septiembre de 1976 se estableció con una cuota ad valorem de 20% para las fracciones comprendidas en las partidas de los capítulos 1 al 18 inclusive.

El mencionado derecho sobre las exportaciones de productos incluidos en las partidas indicadas se establece de acuerdo al precio de compra del dólar estadounidense en el mercado de sistema bancario, según informe del Banco de México.

Ahora bien este impuesto fue sustancialmente modificado por el Decreto conjunto de la entonces Secretaría de Industria y Comercio, y Hacienda y Crédito Público aparecido en el Diario Oficial el 25 de Octubre de 1976. Este nuevo decreto exime de

todo impuesto a los productos manufacturados y semimanufacturados, tales como artesanías, hilados, tejidos, enlatados, calzados, libros, farmacéuticos, eléctrico-electrónicos, vidrio, línea blanca, etc. Impone una tasa ad valorem de 9% a las exportaciones agrícolas tradicionales; una de 5% a aquellos productos primario-alimenticios que tienen más valor agregado, como mariscos congelados, legumbres y hortalizas desecadas, etc.; y tasas superiores especiales (entre 18 y 50 por ciento) a productos que tienen un mercado internacional favorable, como café y petróleo. Esta nueva disposición deja vigentes las tasas del decreto de 8 de Septiembre de 1976 para productos minerometalúrgicos, sometidos a un tratamiento fiscal especial.

Las reglas generales de la tarifa de exportación son las cuatro que sirven de base a la NAB. Sus reglas complementarias nacionales son catorce, que obviamente obedecen a la composición del comercio exterior de México.

Los impuestos o derechos están basados en la noción de ad valorem. Deben ser calculados por la Aduana en función de los precios oficiales que periódicamente elabora la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta fijación se hace comparando los precios promedios internacionales y en estricto apego a las normas y prácticas del comercio internacional y a los compromisos que México tiene con sus compradores internacionales.

1.4 LAS IMPORTACIONES

Concepto

"La importación es una operación por la que un producto de procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana y de su importe en divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles"¹⁵.

De ésta definición se desprenden dos elementos esenciales de toda importación:

- a) Introducir productos o mercancías del exterior, y
- b) Destinación al consumo interno.

La destinación al consumo interno de las mercancías requiere del cumplimiento de los derechos de aduana. Por tanto incluye como condición esencial el pago de estos derechos de aduana. Por tanto incluye como condición esencial el pago de estos derechos y el cumplimiento de las formalidades a que está subordinada dicha operación.

Conviene aclarar que la importación se efectúa en función de la noción de "territorio aduanero": "Se entiende por territorio aduanero una zona en la cual circulan libremente las mercancías

¹⁵ Iden. p.p. 89.

es decir, sin ninguna formalidad ni control, cualquiera que sea su origen y procedencia"¹⁶.

Lo normal es que las aduanas (puertas de entrada o de salida del país de mercaderías y personas) se encuentran situadas en las fronteras mismas de la nación, de modo que todo el territorio circunscrito por ellas coincida con el nacional. Este principio general empero, tiene varias excepciones técnicas y prácticas que podemos enunciar brevemente:

- a) Parte del territorio nacional queda excluido de hecho del territorio aduanero (espacio que queda entre la avanzada y la frontera por ejemplo la Zona Libre parcial del estado de Sonora).
- b) Parte del territorio federal nacional se considera excluido del territorio aduanero por ficción de la Ley (por ejemplo, la extraterritorialidad de los Almacenes Nacionales de Depósito, S.A., del Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la ciudad de México).
- c) Parte de dominio no nacional o de territorio extranjero se considera incluido en el territorio aduanero (ejemplo, la existencia de un arancel externo común en el Mercado Común Europeo).
- d) El territorio nacional comprende dos o más territorios aduaneros (productos elaborados en el marco de un acuerdo en el contexto de la ALALC).

¹⁶ Idem. p.p. 69.

- e) Los territorios nacionales de dos o más estados comprenden un mismo territorio aduanero.

Clases de Importación en Relación a los Productos

Se distinguen fundamentalmente dos:

- a) Las importaciones industriales y
- b) Las comerciales

Las importaciones industriales se refieren a productos que una empresa adquiere en el extranjero para su aprovisionamiento o el de sus equipos. Son los bienes de capital, equipo industrial, partes y refacciones, materias primas escasas o inexistentes en el mercado interno.

Las importaciones comerciales se refieren a la adquisición de productos extranjeros para ser incorporados al mercado interno en forma de productos terminados. Estas importaciones, calificadas por algunos como: "superfluas o no necesarias" son utilizadas por varios países para acrecentar la competencia interna y posibilitar el comparar las calidades entre productores de distintas naciones. Sin embargo por razones de balanzas de pagos, los países en vías de desarrollo generalmente prohíben este tipo de importaciones o cuando menos, la limitan a contingentes mínimos. También se incluyen entre las importaciones comerciales (aunque no pueden clasificarse de superfluas) las de productos

alimenticios, que las naciones a veces se ven obligadas a efectuar para cubrir la demanda interna en razón de la insuficiente producción local.

Las importaciones en México

La legislación aduanera de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 63 distingue cinco tipos de regimenes de importación:

- I Definitiva.
- II Temporal.
- III Depósito fiscal.
- IV Tránsito de mercancías
- V Marinas - turísticas.

La importación definitiva es definida como "el arribo de mercancías extranjeras destinadas a su uso dentro del país".¹⁷

Cuando una mercancía es introducida a el país, nuestra legislación establece los regimenes aduaneros que han sido mencionados, el definitivo implica que la importación de mercaderías es para el uso y consumo dentro del país, sin embargo la temporal es aquella que retornará al extranjero en el mismo estado o que se transformará o reparará para salir del país posteriormente.

¹⁷ Legislación Aduanera. Porrúa, México, 1992.

Ahora bien, los regímenes definitivos son comunes tanto a la exportación como a la importación, y se sujetarán al correspondiente pago de impuestos así como al cumplimiento de las obligaciones en cuanto a restricciones y al de las formalidades en cuanto a su despacho.

En cuanto al régimen de depósito fiscal éste se establece cuando la mercadería se encuentra dentro de la jurisdicción de las autoridades aduanales para dirimir su legal estancia en el país o para remitir a su país de origen o para esclarecer su situación legal en el país.

El tránsito de mercancías así como las marinas turísticas y los automóviles de campamento son importaciones transitorias y que en un determinado lapso de tiempo saldrán del territorio nacional.

El régimen administrativo jurídico de las importaciones nacionales se encuentra regulado por dos instrumentos de política comercial: el arancel de aduanas, jurídicamente llamado "tarifa general de importación" y los "permisos de importación definitiva".

1.5 EL ARANCEL DE ADUANAS

Concepto

"Los aranceles de aduanas son las tablas de derechos a percibir sobre la importación, exportación o tránsito de mercancías que en un Estado establece de acuerdo con las necesidades de su economía de producción y consumo"¹⁸.

Como instrumentos de política son importantes en su carácter de fuentes de recaudación, de correctivos económicos y como parte de la política comercial.

Clasificación

Se clasifican en aranceles de exportación, de importación y de tránsito. Los de exportación gravan el envío al extranjero de productos nacionales o nacionalizados.

Los de tránsito son aquellos que imponen derechos a las mercancías que proceden de un país extranjero y que van con destino a otro. Los aranceles de importación son aquellos que establecen derechos sobre bienes o productos que proceden de un país extranjero y que se destinan al consumo interno. Estos

¹⁸ Jorge Witker, El arancel de aduanas como instrumento de política económica, Editorial Jurídica de Chile, Santiago 1967. p.p.7.

tributos son los que materialmente conforman lo que en política comercial se denomina "aranceles de aduana" y los que tienen más incidencia e importancia económica.

Estructura del Arancel de Aduanas

En todo arancel distinguimos dos partes fundamentales: las nomenclaturas y los derechos de aduana propiamente tales.

1.5.1 LA NOMENCLATURAS.

Las nomenclaturas arancelarias son las listas racionales y metódicas de las mercancías objeto del comercio internacional.

Constituyen sistemas de ordenación y clasificación operativa del universo de los bienes de intercambio mercantil entre los Estados.

Son los que un autor llama "la literatura de los aranceles". Estas nomenclaturas pueden ser alfabéticas, metódicas y analíticas, arancelarias y estadísticas. Entre las arancelarias se ubica la de Bruselas (NAB) y entre las estadísticas la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

Las más importante y de aplicación casi mundial es la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB). Esta nomenclatura

deriva de la de Ginebra, teniendo su origen próximo en los trabajos de la Unión Aduanera Europea, de donde resultó una primera nomenclatura de 1950. Está corregida y actualizada, se convirtió finalmente en la NAB en 1955.

"La NAB se compone de 21 secciones, 99 capítulos y 1,095 posiciones obligatorias, mas dos facultativas. En la mayor parte de las secciones y capítulos en los que se agrupan en orden metódico y progresivo, las posiciones se hallan precedidas de notas interpretativas que forman parte de la nomenclatura y que tienen también fuerza legal. A la cabeza de la NAB figura un conjunto de reglas generales para su aplicación. Dicho sistema permite mayor concisión en la redacción de las posiciones y define mejor el alcance legal de cada una de ellas, pues no debe olvidarse que las clasificaciones arancelarias tienen satisfacer no solo necesidades de orden técnico sino también de orden jurídico y fiscal"¹⁹.

Los países firmantes de la Convención de Bruselas se han comprometido a respetar íntegramente lo estipulado en los textos originales franceses e ingleses de la nomenclatura propiamente dicha, es decir:

- a) Los títulos de las secciones y de los capítulos así como su numeración;

¹⁹ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p.p. 92.

- b) Los textos de las partidas y su enumeración;
- c) Las notas legales de las secciones y capítulos, y
- d) Reglas generales de interpretación.

En materia de nomenclatura, el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas se encarga de asegurar su interpretación y aplicación uniforme, tarea que lleva a través del Comité de la NAB.

Para cumplir tal cometido el consejo puede dirigir recomendaciones a los estados firmantes, pedirles información, asesorarlos y finalmente, considerar la posibilidad de introducir cambios en la propia nomenclatura. Actualmente, sus resoluciones interpretativas y arbitrales conforman una jurisprudencia de alto valor técnico que coadyuva a la aplicación uniforme en la esfera del comercio internacional. Es necesario señalar que en 1987 el consejo efectuó una revisión total de la NAB, acción que se conoce como la "Gran Reforma" que actualizó aún más sus clasificaciones.

Finalmente conviene mencionar que dadas las ventajas de unidad y precisión que ofrece la NAB, ésta se encuentra vigente en la Comunidad Económica Europea, en la Asociación de Libre Comercio, en la Liga de los Estados Arabes, en la Asociación de Libre Comercio del Sudeste Asiático y en la Asociación Latino-

americana de Libre Comercio, organismo regional de integración que por la resolución núm. 42 de las partes contratantes la adoptó para regir en la zona las negociaciones anuales y las estadísticas regionales de comercio. Tal nomenclatura es conocida como NABALALC.

México comenzó su adopción en 1964 sólo a efectos de su arancel de importación, como una forma de modernizar sus técnicas aduaneras y de cumplir con el compromiso suscrito al firmar el Tratado de Montevideo en Febrero de 1960.

1.5.2 Los Derechos de Aduanas en Strictu Sensu.

Los derechos aduaneros son los tributos directos sobre las importaciones, jurídicamente calificados de impuestos, cualquiera que sea su denominación, forma de recaudar o destinación. En doctrina, se considera tributo aduanero todo impuesto que grava el comercio internacional²⁰.

Ahora bien, el cálculo de lo adeudado por concepto de derechos aduaneros establecidos en un arancel puede expresarse sobre dos bases:

- a) Se calcula el gravamen sobre cantidades físicas expresadas en determinadas unidades métricas.

²⁰ C.F.R. Manuel Fuentes L. El comercio exterior y sus obstáculos, Editorial Tecnos, Madrid, 1955, p.p. 69.

- b) El tributo se determina en función del valor o precio que tenga la mercancía importada.

Con relación al valor o precio es frecuente encontrar en los aranceles las siguientes bases impositivas: valor CIF (costo, seguro y flete); valor FOB (precio libre a bordo); valor FOB más el aumento de porcentaje uniforme a título de flete y seguro; valor de exportación, valor aduanero, etc.

De los sistemas anteriores emana la tradicional clasificación de los aranceles en específicos y ad valorem.

Los aranceles específicos son los que establecen derechos que se aplican sobre mercancías, según el número de unidades, el peso o el volumen. Es decir, gravan las mercaderías de acuerdo con su peso, cuenta o medida y se expresan generalmente en una determinada suma de dinero en moneda nacional (por ejemplo, 1 nuevo peso por litro de vino importado), sin consideración de su precio o valor CIF.

Los aranceles ad valorem o derecho-cuota ad valorem son los que establecen derechos según el valor del producto importado, el que puede ser, como señalamos, valor de exportación, valor CIF, FOB o incluso un valor legal fijado unilateralmente por la legislación del país importador (por ejemplo, 20% sobre el valor CIF de un producto).

CAPITULO II

LOS ORGANISMOS DEL CONTROL Y APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

Cuando señalamos las fuentes jurídicas que regulan el comercio exterior, indicamos que el Ejecutivo Federal tiene a su cargo el control del mismo. Para cumplir esta tarea, el Ejecutivo ha entregado y delegado competencia, especialmente en las secretarías de Estado así como en otros organismos descentralizados.

Ahora bien, para el estudio, planeación y despacho de los negocios del orden administrativo, el poder Ejecutivo cuenta con las secretarías de Estado, de las cuales mencionaré aquellas que tienen incidencia en el tema tratado por esta tesis.

Para nuestro estudio dividiremos los organismos estatales en dos grandes grupos:

- a) Los organismos públicos centralizados, y
- b) Los descentralizados.

2.1 ORGANISMOS PUBLICOS CENTRALIZADOS LAS SECRETARIAS DE ESTADO.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Según lo dispuesto por el artículo 31 de la Ley Orgánica de la administración Pública Federal correspondiente a esta Secretaría, el Despacho entre otros asuntos:

- 1) el formular los proyectos de leyes y disposiciones impositivas en el ramo aduanal,
- 2) cobrar impuestos, derechos y aprovechamientos aduaneros que establezcan las leyes,
- 3) dirigir los servicios aduanales,
- 4) practicar visitas y reconocimientos de existencia en almacenes, esto con el objeto de verificar el cumplimiento de las disposiciones aduaneras.

Dirección General de Aduanas. El Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público señala las siguientes atribuciones de esta dirección general:

- a) La administración, coordinación y control de impuestos, derechos y aprovechamientos aduanales.
- b) Vigilancia del cumplimiento de las leyes, reglamentos y disposición relacionadas con la materia aduanal.
- c) Tiene facultad para iniciar, tramites y resolver los procedimientos que se originen por las acciones de contrabando.
- d) Instruir expedientes de multas, llevar el registro de los agentes aduanales y, en general, intervenir en todos los asuntos en que el interés fiscal sea transgredido con ocasión de una operación de comercio internacional.

De tanta importancia como las funciones de la Dirección General de Aduanas son las que se entregan, a dos direcciones en el ámbito de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Nos referimos a la Dirección General de Estudios Económicos-Hacendarios y a la Dirección General de Promoción y Asuntos Internacionales.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal establece en su artículo 34 que a esta dependencia corresponde el

formular y conducir las políticas generales de la industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.

También a esta secretaría corresponde el fomentar el comercio exterior del país.

Uno de los renglones más significativos de esta entidad es el estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, haciendo oído a las opiniones de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y aquellas que tienen injerencia en esta determinación.

Determina también las restricciones para los artículos de exportación e importación y también fija los criterios para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.

Otra función muy relevante es la de asesorar a la iniciativa privada en cuanto al establecimiento de nuevas industrias en el que el ramo sea la exportación de manufacturas nacionales; y así promueve y orienta a la industria nacional.

"Para hacer efectiva la facultad de fomento y protección a la industria nacional, por decreto del 22 de Marzo de 1948 se autorizó a esta secretaría de Estado a determinar las mercancías

que deben quedar sujetas a permisos de importación o exportación. A la fecha esta facultad constituye un poderoso instrumento de regulación del comercio de nuestro país y de la economía nacional²¹.

El Reglamento Interno de esta Secretaría establece las siguientes dependencias que intervienen en el comercio exterior:

- Dirección General de Asuntos Económicos Internacionales.
- Dirección General de Comercio.
- Dirección General de Industrias.
- Dirección General del Registro Nacional de Transferencias de Tecnología.

Además, depende de esta Secretaría el Instituto Mexicano de Envases y embalaje.

Secretaría de Relaciones Exteriores.

Corresponde a esta Secretaría, según el artículo 28 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal el atender los siguientes asuntos que tienen incidencia en el comercio internacional:

²¹ Jorge Witker y Luis Pérez Nieto. op. cit. p. 143.

El promover, propiciar y asegurar la coordinación de acciones en el exterior de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal; y sin afectar el ejercicio de las atribuciones que a cada una de ellas corresponda, conducir la política exterior, para lo cual interviene en toda clase de tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte.

Además dirige y orienta al servicio exterior mexicano en sus corresponsalías diplomáticas en el extranjero, y por conducto de los agentes designados a tal servicio.

Vela en el extranjero por compatriotas en cuanto a su protección; y proporciona auxilio judicial.

También legaliza las firmas de los documentos que deban producir efectos en el extranjero, y de los documentos extranjeros que deban producirlos en la república.

Para el cumplimiento de estas funciones, existen en la Secretaría de Relaciones Exteriores las siguientes oficinas que tienen intervención en la regulación del comercio exterior:

- Dirección General de Organismos Internacionales.
- Dirección General del Servicio Consular.
- Dirección General de Cooperación Técnica Internacional.
- Unidad de Coordinación Económica Internacional.

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.

Corresponde a esta Secretaría el despacho de los siguientes asuntos:

Programar y fomentar técnicamente la producción de todos aquellos impuestos agrícolas, apícolas, ganaderos, etc. que serán productos de exportación, así como difundir aquellos métodos y procedimientos destinados a obtener un mejor rendimiento destinados a obtener un mejor rendimiento en la agricultura y en todas aquellas ramas ya enunciadas.

La regulación de estos aspectos que inciden en el comercio exterior se realiza a través de las siguientes oficinas:

- Dirección General de Asuntos Internacionales.
- Dirección General de Agricultura.
- Dirección General de Economía Agrícola.
- Dirección General de Sanidad Vegetal.
- Dirección General de Ganadería.
- Dirección General de Aprovechamientos Forestales.
- Oficina Coordinadora de Asuntos Algodoneros.

Secretaría de Salud

De conformidad con lo preceptuado por el artículo 39 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, corresponde a

esta dependencia del Ejecutivo el despacho de asuntos; Tales como el de dirigir la política sanitaria especial en los puertos, costas y fronteras con excepción de las agropecuaria, salvo cuando exista la presunción de que pueda afectar la salud humana; también realiza inspecciones sobre el control higiénico de comestibles y bebidas que son sujetos de exportación.

Igualmente corresponde a esta secretaría ejecutar un control sobre preparación posesion uso o suministro de drogas y productos medicinales a excepción de los de uso veterinario y que no estén comprendidos en la Convención de Viena.

Para desarrollar estas actividades, y de acuerdo con el Reglamento Interior de esta secretaría de Estado, existen las siguientes dependencias:

- Dirección General de control de Alimentos, Bebidas y Medicamentos.
- Dirección de Asuntos Internacionales.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Es indudable la relevante importancia que tiene esta Secretaría de Estado en el quehacer comercial internacional, según la Ley Comercial Internacional, según la ley que se ha citado, a esta dependencia corresponde, en lo concerniente al tema que estamos abordando, el otorgar concesiones y permisos para establecer y operar permisos para establecer y operar servicios

aéreos en el territorio nacional, fomentar y regular su funcionamiento.

En tal sentido también vigila la administración de los aeropuertos. Control de tránsito y seguridad de los mismos.

En cuanto a ferrocarriles le corresponde el construir vías férreas, patios y terminales de carácter federal, así como su vigilancia y funcionamiento de operación.

Participa en los convenios para la construcción de puentes internacionales, así como para su explotación.

Adjudica y otorga contratos, concesiones y permisos para el establecimiento y explotación de servicios relacionados con las comunicaciones por agua; como coordinar en los puertos marítimos y fluviales las actividades de servicios marítimos y portuarios, los medios de transporte que operen en ellos y los servicios principales, auxiliares y conexos de las vías generales de comunicación para su eficiente operación y funcionamiento, salvo los asignados a la Secretaría de Marina.

Para hacer efectivas estas atribuciones, la Secretaría de Comunicaciones cuenta con las siguientes dependencias:

- Dirección General de Correos.
- Dirección General de Telecomunicaciones.
- Dirección General de Aeronáutica Civil.

- Dirección General de Tarifas, Maniobras y Servicios Conexos.
- Dirección General de Concesiones y Permisos de Radiodifusión.
- Comisión Consultiva de Tarifas.

Secretaría de Defensa Nacional.

De acuerdo al artículo 29 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal corresponde a esta Secretaría el intervenir en la construcción de toda clase de vías de comunicación, terrestre y aéreas.

Maneja los Almacenes del Ejército y de la Fuerza Aérea en cuanto a la importación y exportación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, etc.

Secretaría de Turismo.

Segun lo preceptuado por el artículo 42 del cuerpo legal que hemos citado, corresponde a esta Secretaría, entre otras funciones:

El formular y conducir la política de desarrollo de la actividad turística nacional; y promover y opinar el otorgamiento de facilidades y franquicias a los servicios turísticos y parti-

cipar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la determinación de criterios generales por el establecimiento de los estímulos fiscales necesarios para el fomento de la actividad turística, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.

Emite opinión ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en aquellos casos en que la inversión extranjera concorra en proyectos de desarrollo turísticos o en el establecimiento de servicios turísticos; y

Promover o en su caso, garantizar en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el desarrollo turístico en el exterior.

El Reglamento Interno creó, para el desarrollo de las atribuciones mencionadas, las siguientes dependencias:

- Dirección General de Promoción y Fomento.
- Dirección General de Servicios Jurídicos.
- Dirección de Prensa y Difusión.

2.2 ORGANISMOS PUBLICOS DESCENTRALIZADOS.

Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE)

Este Instituto, cuyo objetivo es el dar un nuevo enfoque a tan importante actividad económica, se creó el 29 de Diciembre de 1970.

Es una persona moral de derecho público, y por disposición expresa de la Ley es un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio, quien se creó con el fin de promover el comercio exterior de nuestro país, coordinar los esfuerzos tendientes a estimular y fungir como órgano asesor en esta materia.

Asumió las funciones que hasta este momento desarrollaban los siguientes organismos: El consejo Nacional de Comercio Exterior; El Comité Coordinador de la Promoción Exterior; El Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior; El comité de Importación para la Protección del Comercio Exterior de México y el Departamento de Intercambio Compensado del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

Todos estos organismos constituyen verdaderos antecedentes del Instituto que ahora estamos estudiando.

El IMCE labora en relación muy estrecha con las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Relaciones Exteriores.

Sus atribuciones más importantes son:

- a) Fomentar el comercio exterior de México en todos sus aspectos.
- b) Estudiar, proyectar, dar forma en planes y políticas de comercio exterior; coordinar las actividades de los sectores públicos y privado en esta materia, así como fungir como órgano de consulta en este ramo.
- c) Estudiar todos los problemas relacionados con el comercio exterior, promover asociaciones de productores, comerciantes y exportadores con el fin de incrementar el comercio exterior; estudiar e investigar qué mercancías pueden tener demanda en el exterior.
- d) Sugerir a las autoridades competentes y a las asociaciones de industriales, el establecimiento de industrias y de otras actividades que puedan tener como fin específico la manufacturera de artículos destinados a la exportación.
- e) Colaborar con al secretaria de Comercio y fomento Industrial en la determinación de normas de calidad de los productos exportables.

- f) Informar a los exportadores sobre las posibilidades que ofrece el mercado internacional en un momento determinado, así como auxilios en la colocación de sus productos.
- g) Proporcionar asesoría a los exportadores en materia de empaque, diseño industrial, registros de patentes y marcas internacionales, etc.
- h) Emitir opiniones que le solicitan las diversas dependencias del Ejecutivo Federal sobre aranceles de importación o exportación, estímulos fiscales y créditos de Comercio Exterior.
- i) Opinar a solicitud de la Secretaría de Relaciones Exteriores, sobre tratados comerciales internacionales que proyecte celebrar nuestro país.

El Consejo de Administración de este Instituto está integrado por un representante de cada una de las siguientes Secretarías de Estado: Hacienda y Crédito Público, Comercio y Fomento Industrial, Relaciones Exteriores, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Comunicación y Transportes y Marina. También forman parte de este Consejo un representante de cada una de las siguientes instituciones: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., Confederación de Cámaras Industriales, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Cámara Nacional de la Industria de Transformación y Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

Mediante la utilización de los servicios que el IMCE ofrece los exportadores pueden:

- Exportar.
- Cotizar sus productos.
- Integrar la oferta de sus productos para promoverla en el exterior.
- Informarse sobre las fracciones arancelarias y sobre los impuestos, impuestos que paga cada producto en el país donde se quiere exportar.
- Obtener las tasas de financiamiento más ventajosas, utilizando los elementos apropiados que ha creado el Gobierno Federal.
- Negociar el flete más adecuado para llegar competitivamente con los productos a los mercados internacionales.
- Utilizar el medio de transporte más apropiado.
- Gestionar permisos de exportación y de importación temporal destinada a la reexportación.
- Conocer las potencialidades de nuevos mercados para los productos.
- Mantener informados del movimiento de los precios de los productos de exportación en el mercado internacional.
- Utilizar adecuadamente su capacidad de producción para aumentar sus ingresos a través de las exportaciones.
- Encontrar el socio adecuado, en el país o en el extranjero, para iniciar producciones que tengan demanda internacional creciente o que sustituya importaciones.

- Promover sus productos en el mercado internacional con las técnicas más avanzadas de comercialización.
- Conocer oportunamente las demandas de otros países, así como las licitaciones internacionales.
- Participar en ferias y misiones comerciales.
- Preparar sus viajes de negocios utilizando los contactos que brindan los veinticuatro consejeros comerciales de México en el exterior.
- Actualizar y mejorar el diseño de sus productos y empaques de acuerdo con las tendencias del mercado internacional.
- Editar folletos y catálogos que promuevan sus productos en el exterior.
- Capacitarse mediante cursos especializados en las diferentes ramas del comercio internacional.
- Aprender idiomas extranjeros que faciliten su negociación comercial.
- Conocer las especificaciones técnicas y las normas nacionales e internacionales de calidad para adecuar a ellas sus productos.
- Colocar sus productos en el mercado exterior a través de las bodegas IMCE.
- Presentar ante la IMCE las reclamaciones derivadas del incumplimiento de las operaciones de comercio exterior, para que las atienda y trámite.

Subsisten a la fecha tres importantes entidades que paralelamente y en colaboración con el Instituto Mexicano de Comercio Exterior realizan importantes tareas al comercio exterior:

- a) El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.
- b) El Fondo para el Fomento para las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).
- c) El Comité DE importaciones del Sector Público.

El IMCE realiza ante estos organismos funciones de coordinación. "Y con el fin, de proporcionar al exportador asesoría sobre los trámites y procedimiento para realizar con mayor eficacia sus transacciones"²².

Banco de México, S.A.

Por mandato expreso del artículo 28 Constitucional, el 25 de Agosto de 1925 fue creado el Banco de México, con el fin de realizar funciones de Banco Central. Actualmente esta importante institución está regulada por la Ley Orgánica del Banco de México, S.A., publicada en el Diario Oficial el 31 de Mayo de 1941, que le da el carácter de una empresa de participación estatal mayoritaria.

²² Fragmentos tomados de la Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, art. tercero, cuarto quinto y sexto del Diario Oficial, 31 de Diciembre de 1970.

En relación con el comercio exterior, este Banco tiene las siguientes funciones:

- a) Regular la emisión y circulación y los cambios sobre el exterior.
- b) Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo e interno, y en la emisión y atención de empréstitos públicos.
- c) Participa en representación del Gobierno y con la garantía del mismo, en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, así como operar en estos organismos.

"La máxima autoridad del Banco es el Consejo de Administración, cuyas atribuciones consisten en determinar las normas generales que regirán las operaciones que afecten el volumen y la composición de la circulación monetaria, las de compra y venta de oro y las que realicen en moneda extranjera, la obtención de prestamos con garantía de valores, oro, divisas o plata de la institución y los depósitos de oro y plata que el banco haga en el extranjero"²³

Veamos ahora algunas funciones específicas que desarrolla el Banco de México, S.A. a través de las dependencias que se han creado para tal efecto.

²³ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p. 162.

La subdirección de asuntos extranjeros es quien ejerce las funciones de planear y dirigir las políticas monetarias, crediticias y de investigación económica, cuya administración se encomienda a las gerencias adscritas de su área.

Existe también la Gerencia Divisional de Organismos Internacionales la cual se encarga de administrar y supervisar el desarrollo de las actividades relativas a organismos internacionales, llevando a cabo estrategias de relaciones interdependencias.

Igualmente supervisa el financiamiento al sector público y a las empresas de la iniciativa privada con quienes mantiene vínculos.

Aeropuertos y Servicios Auxiliares.

Esta institución fue creada por Decreto Presidencial del 10 de Junio de 1965, con el carácter de organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios. Según el artículo 2o. de ese decreto, tiene facultad para:

- a) Administrar, operar y conservar los aeropuertos, pistas, plataformas, edificios y servicios complementarios, auxiliares y especiales.

- b) Recaudar los derechos que deban pagar las líneas aéreas y los usuarios en general, por los servicios que se les presten.

Como los exportadores e importadores de mercancías utilizan frecuentemente el sistema aéreo como medio de transporte para sus productos, las relaciones que tienen con las distintas dependencias de este organismo son necesariamente constantes.

Almacenes Nacionales de Depósito.

Al estudiar los antecedentes históricos de esta dependencia, vimos que estos almacenes se crean por decreto de fecha 11 de Abril de 1837.

Hasta nuestros días siguen prestando un invaluable servicio, pues son un apoyo fundamental a los empresarios en cuanto a custodia y guarda de mercancías sujetas a operaciones de comercio exterior.

En la actualidad los almacenes nacionales de depósito están constituidos como una empresa de participación estatal mayoritaria, según escritura constitutiva del 22 de Abril de 1936.

"En relación con el comercio exterior, el sistema de almacenamiento de mercancías en esta institución se encuentra regulado

por el Título XI de la Legislación Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos²⁴.

Los almacenes nacionales de depósito desarrollan las siguientes funciones:

- a) Recibir en depósito mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por los que ya se hubieren pagado los gravámenes fiscales correspondientes.
- b) Recibir productos, bienes o mercancías por los que no se hubieren aun satisfecho los tributos aduaneros que graven en las mercancías importadas.
- c) Extender certificados de depósito o bonos de prenda, con los que se acredite el depósito o almacenamiento de mercancías.

Nacional Financiera, S.A.

De acuerdo con su ley orgánica del 30 de Diciembre de 1974, esta institución tiene actualmente facultades para operar como Banco múltiple y ofrecer servicios bancarios integrados, además de las funciones que desde su fundación había venido desempeñando como sociedad tanto financiera como fiduciaria y como agente financiero del Gobierno Federal.

²⁴ CFR Ibidem. p. 165.

Esta empresa se creó por escritura constitutiva de 30 de Junio de 1934, como una empresa de participación estatal.

De acuerdo con la Ley Orgánica, Nacional Financiera, S.A., presenta las siguientes características:

- a) Es una institución nacional de crédito.
- b) En ningún momento podrán tener participación en alguna forma, en el capital de esta empresa, gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, instituciones financieras del exterior o agrupaciones de personas extranjeras, físicas o morales, sea cual fuere la forma que revistan, ya sea directamente o a través de interpósita persona. El artículo 10. de la Ley Orgánica incluso advierte que la violación a esta prohibición tendrá como consecuencia la pérdida de acciones de que se trate a favor del estado.
- c) Uno de los objetivos sociales de esta institución, y que es el que nos interesa, es el de promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en la organización, transformación y fusión de toda clase de empresas industriales.
- d) Nacional Financiera, S.A., es la agencia exclusiva en el país de las instituciones establecidas en el extranjero, para la emisión o pago de los títulos de crédito al portador a cargo de aquellas. Es decir si un exportador

tador recibe el pago de su mercancía con un título de crédito al portador con un cargo a una institución establecida en el extranjero, para gestionar su pago deberá recurrir a la empresa ahora estudiada.

- e) El Gobierno Federal tiene en todo tiempo la obligación de responder por las operaciones concertadas por Nacional Financiera, S.A., con instituciones extranjeras gubernamentales, intergubernamentales o privadas.
- f) Está prohibido a esta institución conceder préstamos para cancelar o refinanciar pasivos, salvo casos excepcionales que sean de interés para la economía del país, siempre que lo apruebe su Consejo de Administración.
- g) El Consejo de Administración de esta sociedad tiene las facultades más amplias para administrar sus negocios, y pueden llevar a cabo todos los actos que sean necesarios, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para establecer y suprimir sucursales y agencias en cualquier lugar de la República o del extranjero.
- h) Con la Ley Orgánica de Nacional Financiera, S.A., se crea la Comisión Especial de Financiamientos Exteriores, para asesorar la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en las políticas generales y en la autorización del endeudamiento externo que contrate el sector público federal, esta Comisión está integrada por el propio secretario de Hacienda, por el director General de

Nacional Financiera, S.A., por el Director General del Banco de México, S.A., y del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

Esta institución fue creada por Ley del 27 de Diciembre de 1970. De conformidad con su artículo 10. es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuya función primordial consiste en asesorar y auxiliars Ejecutivo Federal en la fijación, instrumentación, evaluación y ejecución de la política nacional en el área de la ciencia y la tecnología.

El organo jerárquicamente superior es el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, que está regido por una junta directiva integrada por doce miembros, ocho permanentes y cuatro temporales. Los miembros permanentes son: El Secretario de Educación Pública, quien tiene el carácter de presidente de la junta; El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, que actúa como Vicepresidente; El Secretario de Hacienda y Crédito Público; El Secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos; El Secretario de Salud; El Rector de la Universidad Nacional Autónoma de México; El Director General del Instituto Politécnico Nacional y el Director del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Los miembros temporales de esta junta Directiva son dos rectores o directores de universidades o institutos de enseñanza superior de los estados de la República y dos representantes de los usuarios de la investigación: el titular de un organismo descentralizado o empresa de participación estatal, y un representante del sector privado. Estos miembros temporales actúan por un periodo de dos años, durante el cual no podrán ser removidos y a cuyo termino no podrán ser reelectos.

La designación de los miembros temporales corresponde a los miembros permanentes de la junta Directiva.

El patrimonio de estos organismos se integra entre otros, con los subsidios, participaciones, donaciones y legados que reciba y, en general con los ingresos que obtenga por consultas, peritajes, derechos de patente o cualquier otro servicio propio de su objeto.

En relación con el comercio exterior, las funciones del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología son las siguientes:

- a) Fungir como asesor del Gobierno Federal en la planeación, programación, coordinación, orientación, sistematización, promoción y encauzamiento de las actividades que guarden relación con la ciencia y la tecnología, su vinculación con el desarrollo del país, así como en sus relaciones con el exterior.

- b) Es un órgano de consulta obligatoria para todas las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, en materia de inversiones o autorización de recursos para realizar proyectos de investigación científica y tecnológica, educación superior, importación tecnológica, pago de regalías, patentes, normas, especificaciones, control de calidad y en general, en todo lo adecuado para el cumplimiento de los fines de esta institución.
- c) Asesorar a la Secretaría de Relaciones Exteriores en la celebración de convenios internacionales sobre ciencia y tecnología e intervenir en el cumplimiento de los mismos, así como en los organismos o agencias internacionales relacionadas con su materia y en los que participe nuestro país en los términos de los convenios respectivos, o en su caso, conforme a lo que disponga el jefe del Ejecutivo Federal.
- d) Tener conocimiento de la investigación realizada por extranjeros en México y asesorar al respecto a las secretarías de Gobierno y Relaciones Exteriores.
- g) Gestionar ante las autoridades competentes la expedita internación al país de investigadores y profesores extranjeros invitados por cualquier persona física o moral para realizar investigación en México cuidando que esta corresponda siempre al interés nacional. Estas autoridades quedan obligadas en tales casos, a otorgar las facilidades necesarias para acelerar los trámites.

- f) Intervenir ante las autoridades competentes para hacer ágil y oportuna importación de todos los elementos del trabajo y apoyo que requiera la investigación científica y tecnológica, opinando en cada caso respecto a la justificación de la importación y cuidando que las especificaciones de los bienes importados se ajusten a las necesidades de nuestro país, así como a los programas de investigación establecidos. Estas autoridades están obligadas a otorgar las facilidades necesarias para que los procedimientos sean rápidos y eficientes.
- g) Asesorar a la autoridad competente en la elaboración de especificaciones y normas de calidad de las materias primas, productos o manufacturas que se elaboren en México, que deban importarse bajo normas de calidad y especificaciones determinadas.

Comisión Nacional Coordinadora de Puertos.

Por Ley de 27 de Diciembre de 1970 se creó esta Comisión Nacional que tiene por objeto coordinar en los puertos marítimos y fluviales las actividades y servicios marítimos y portuarios; los medios de transporte que operen en ellos, así como también los servicios, tanto principales como auxiliares y conexos, de las vías generales de comunicación, con el fin de obtener la eficiente operación y funcionamiento de los puertos.

Es por esto que esta Comisión desempeña un destacado papel en el comercio exterior mexicano, pues ella tiene la responsabilidad de un ágil y completo desarrollo de las actividades portuarias.

Con respecto a esta materia y a los bienes de dominio marítimo, la comisión esta encargada de coordinar el ejercicio de las atribuciones que correspondan del Ejecutivo Federal.

Esta Comisión está integrada por un representante de la Secretaría de la Presidencia, que debe ser el titular del ramo y que tendrá el carácter de Presidente; además la forma un representante de cada una de las secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicos, comunicaciones y Transportes, Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Comercio y Fomento Industrial, Marina, Salud, Trabajo y Previsión Social y Turismo. Estas representaciones las ejercen los subsecretarios correspondientes.

También concurren a integrar esta comisión un representante de cada uno de los siguientes organismos:

- Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
- Petroleos Mexicanos.
- Ferrocarriles Nacionales de México.
- Almacenes nacionales de Depósito.
- Compañía Nacional de Subsistencias Populares.

CAPITULO III

ASPECTOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS

El Comercio Exterior se encuentra fundamentado en diversos aspectos, pero sin duda el más importante es el contrato de compraventa internacional de mercancías, de este contrato tan relevante se vio la necesidad de unificar reglas en esta materia.

Estas reglas datan desde 1930 y después en 1939 y las cuales son conocidas como proyectos del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado de Roma, éstas sirvieron de base al proyecto de La Haya, en 1958, y conocido como convención sobre la compraventa internacional de objetos muebles corporales; y posteriormente sirvió de base para el texto más reciente, y que fue aprobado en sesión por la rama jurídica de la Organización de

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

la Naciones Unidas (CNUDMI) el día 11 de abril de 1980; y que se denomina Convención Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CCCIM)²⁵

3.1 CONVENCION SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Esta inició su vigencia el primero de enero de 1989, ésta comprende un cuerpo de 101 artículos, inicia con un prólogo en el que se determinan sus objetivos y expresan la exposición de motivos de la misma, para dar paso a cuatro partes.

| | |
|-----------|---|
| Parte I | Ambito de aplicación y disposiciones generales. |
| Parte II | Formación del contrato. |
| Parte III | Compraventa de mercaderías. |
| Parte IV | Disposiciones finales. |

Pasemos al estudio de cada una de estas 4 partes, a fin de tener un panorama completo de la relevancia jurídica de esta convención y de su conformación.

²⁵ C.F.R. Arturo Díaz Bravo, Contratos Mercantiles, Editorial Harper and Row Latinoamericana, México, 1982, p.p. 67.

Parte I Ambito de Aplicación y Disposiciones Generales

Esta integrada por los primeros 13 artículos, su aplicabilidad se circunscribe a los contratos de compraventa internacional, especificando cuando un contrato es considerado internacional, además quedan al margen de esta convención cierto tipo de compraventas con motivo de su forma o de su objeto.

En este apartado también se establecen las reglas para interpretar e integrar la misma convención, así como para interpretar los contratos de compraventa.

Es muy relevante lo establecido en el artículo 6 respecto a la voluntad de las partes, las cuales podrán excluir la aplicación de la convención o establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Ahora bien, respecto a la interpretación de ésta, se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación y de asegurar la buena fe en el comercio internacional, según lo preceptúa el artículo 7 del capítulo II de la convención.

Por otro lado, el artículo 10 nos preceptúa que si una de las partes tiene más de un establecimiento, aquel que guarde una mayor relación con el contrato y su cumplimiento será donde se lleve a cabo dicha ejecución del contrato.

Si no se tiene establecimiento, entonces se tendrá en cuenta su residencia habitual.

Ahora bien, el contrato no requiere de solemnidad alguna, es más ni siquiera tiene que probarse por escrito ni tampoco estará sujeto a ningún otro requisito de forma, podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Parte II Formación del Contrato

Abarca los artículos 14 al 24; y su contenido es el de las reglas aplicables a la oferta, la posibilidad de revocarla o de retirarla, la forma de aceptar y el momento en el que se perfecciona el contrato.

Ahora bien, como principio general establece que la oferta, lo mismo que la aceptación surten efecto cuando llegan al destinatario, esta es la teoría de la recepción.

Cuando se reduce la respuesta a la oferta que pretenda ser una aceptación y que sin embargo contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contra oferta.

Esta contra oferta constituirá aceptación si el primer oferente o inicial no objete verbalmente dicha contra oferta o

envíe una comunicación en tal sentido; según lo preceptúan los artículos 19 y 22 de la convención que comentamos. También es necesario expresar que la aceptación a una oferta podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

Parte III Compraventa de Mercaderías.

Esta sección abarca del artículo 25 al artículo 88 y está subdividido en 5 capítulos y a su vez éstos en secciones.

El capítulo primero regula al contrato de compraventa, y en el artículo 25 nos establece lo que se denomina como incumplimiento esencial, y que es aquel perjuicio que una parte cause a la otra y que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato celebrado salvo que la parte responsable no hubiese previsto tal resultado, y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiese previsto en una situación semejante.

Así mismo se establece en este capítulo en el artículo veintisiete que la comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide.

En el artículo 29 nos preceptúa que el contrato podrá modificarse por mero acuerdo entre las partes, y también que las

partes quedarán obligadas al contrato por escrito y aquella estipulación que exija que toda modificación al contrato sea por escrito no podrá realizarse de otra forma, esto implica los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato.

El segundo capítulo se refiere a las obligaciones del vendedor, precisa la entrega física del objeto, así como la transmisión de propiedad y documentos relacionados con éstas, el momento, lugar y forma en que debe hacerse. Artículos 30 al 34, más adelante analizaremos esta entrega con los Incoterms.

La siguiente sección de este capítulo preceptúa la responsabilidad que tiene el vendedor respecto a realizar una entrega con la cual esté conforme el comprador con la mercancía enviada; y que esta estipulada en el contrato debe de entregar dichas mercancías libres de cualquier pretensión de tercero, a menos que se convenga aceptarlas sujetas a tales pretensiones o demeritos, artículo 41.

El artículo 42 nos habla sobre preceptos de terceros basados en la propiedad industrial o algún tipo de propiedad intelectual.

En la sección tercera se preceptúa aquellos derechos y acciones que tiene el comprador en caso de incumplimiento del contrato por parte del vendedor.

El tercer capítulo de esta parte de la convención se refiere a las obligaciones del comprador y abarca del artículo 53 al artículo 65, en estos se determinan sus obligaciones en cuanto al pago del precio y de recibir la mercancía.

El cuarto capítulo se centra en la transmisión del riesgo, esto es en que momento de la operación deja de ser el responsable el vendedor por transmitirle el riesgo al comprador. Este capítulo abarca del artículo 66 al artículo 70.

El capítulo quinto de esta tercera parte de la convención trata sobre aquellas disposiciones que son comunes tanto al vendedor como al comprador. Aborda el recurso que se tiene en cuanto al incumplimiento previsible y a aquellos contratos con entregas sucesivas. Artículos 71 al 73 también indica los criterios para evaluar los daños y perjuicios causados así como los índices para el cobro de intereses moratorios artículos 74 al 78.

Por último los artículos 79 y 80 nos preceptúan la exoneración de responsabilidad y más adelante se establece los efectos de la resolución del contrato.

Parte IV Disposiciones Finales

Se estructura del artículo 89 al 101, y en estos se establece que el secretario general de las Naciones Unidas es el depositario de la convención, y de todos aquellos actos que en el seno

de la O.N.U. se realicen con respecto a esta por los estados contratantes. Estos actos son la aprobación, ratificación o la adhesión a ella²⁶.

3.2 REGLAS PARA LA INTERPRETACION DE LA TERMINOLOGIA EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Los Incoterms

El Derecho Mercantil moderno se origina en los diferentes usos y costumbres que, desde la Edad Media, fueron establecidos progresivamente por los gremios y corporaciones de comerciantes y que subsisten hasta la actualidad. Precisamente esta diversidad presenta problemas en el caso específico del comercio internacional. A ellos se debe que desde hace varios años se hayan intentado numerosos movimientos en favor de la unificación de conceptos en la materia. Las reglas para la interpretación de la terminología en la compraventa internacional ha sido un proyecto exitoso debido a que con ellas se ha logrado establecer con precisión los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador tomando en consideración las prácticas más usuales en la compraventa internacional de mercaderías.

²⁶ Más información sobre las partes en que se divide la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en "estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías" de Jorge Adame G. pág. 11, UNAM, México 1991.

De esta manera, su aceptación en las operaciones de este género otorga certeza y seguridad a las partes que intervienen. En última instancia, se trata de la unificación a nivel internacional, de costumbres y usos aplicables a uno de los aspectos particulares del comercio internacional: el de la compraventa de mercancías.

Finalizada la primera guerra mundial, tomó gran fuerza el comercio entre Estados, y entre otras surgió la necesidad de unificar diversos aspectos de dicho comercio; en este sentido, la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, ha desempeñado desde entonces un papel de primera importancia. Precisamente en lo que se refiere a las reglas que nos ocupan, se avocó a la elaboración de un catálogo de derechos y obligaciones del vendedor y del comprador, que pudiese servir como modelo unificado para este tipo de operaciones.

En 1929 se elaboró un primer proyecto de documento y en 1933 el documento definitivo, que no contó con la aceptación unánime de las diferentes cámaras nacionales de comercio. Esto motivó su reelaboración con objeto de lograr un acuerdo unanime que se obtuvo con el documento publicado en 1953 y que perdura hasta la actualidad. Con el nombre abreviado de "INCOTERMS" estas reglas básicamente son nueve:

- 1) En Fábrica. (Ex Factory) (por sus siglas en inglés)
- 2) Libre al Costado del Buque. (Fas)

- 3) Libre a Bordo. (Fob)
- 4) Costo y Flete (Cif)
- 5) Costo, Seguro y Flete (Cif)
- 6) Flete porte pagado hasta...
- 7) En Barco, Puerto de Destino Convenido...
- 8) En el Muelle, pagados impuestos...
- 9) Puerto Convenido (Ex Quiay... Duly

"La naturaleza Jurídica de estas reglas de carácter facultativo, en la que los contratantes, si desean que sus respectivos derechos y obligaciones sean regulados por los "INCOTERMS", tendrá que señalarlo expresamente en su contrato"²⁷.

Dicho en otros términos: con base en el concepto de autonomía de la voluntad del vendedor y del comprador, ambos pueden decidir de común acuerdo que sus derechos y obligaciones se regulan por las disposiciones establecidas en los "INCOTERMS", entendiéndose que estos representan la base mínima y pudiendo convenirse otras modalidades adicionales.

En el Derecho positivo mexicano es posible celebrar un contrato de compraventa internacional de mercancías, sometiénose a la regulación de los "INCOTERMS", veamos ahora dos argumentos que fundamentan esta celebración.

²⁷ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p. 189.

A) Primer argumento, con base en el concepto de la autonomía de la voluntad:

De acuerdo con el Código Civil para el Distrito Federal, la libertad de contratación se encuentra dividida en dos momentos: primero, toda persona tiene plena libertad para celebrar o no un contrato; segundo, una vez que ha decidido contratar, de común acuerdo con su contraparte puede determinar las condiciones a que se sujetará el contrato, sin otro límite que el orden público. En este sentido, en base al principio de la autonomía de la voluntad, las partes pueden estipular todo lo que no sea contrario a una Ley, y aún pueden convenir en lo que sea contrario a la Ley si ésta no es de interés público, sino supletoria de la voluntad de las partes²⁸. Las modalidades establecidas por los "INCOTERMS" son de carácter fundamentalmente supletorio y por lo tanto susceptibles de ser invocadas para regir el contrato en cuestión.

B) Segundo argumento, con base en la noción de la "causa":

Según este concepto jurídico, lo esencial es el motivo o fin determinante de los contratantes. Este no debiera ser contrario a la Ley de Interés Público ni a las buenas costumbres. Respetando ese límite, las partes pueden decidir que el contrato sea regulado por cualquier disposición, como en el caso de los "INCOTERMS".

²⁸ Más información sobre la autonomía de la voluntad en "Teoría General de las Obligaciones" de Manuel Borja Soriano, Porrúa, México, 1984.

Conforme a estos argumentos es posible la celebración en México de un contrato de compraventa internacional de mercaderías sometiendo a los "INCOTERMS", también es posible la celebración en el extranjero de un contrato de la misma naturaleza y con las mismas condiciones, para ser ejecutado en México. La razón principal es la siguiente: si el contrato celebrado en el extranjero respeta el límite del orden público determinado por el derecho mexicano, que es el sentido el artículo 13 del Código Civil para el Distrito Federal, podrá ser ejecutado en México a pesar de que se encuentre regulado por normas distintas a las mexicanas, como lo son los "INCOTERMS".

Existen, en términos generales, tres principios jurídicos que derivan de los "INCOTERMS" y que consideramos importante comentar de manera resumida:

- 1) La entrega de las mercancías.
- 2) Las transmisiones de los riesgos y
- 3) El reparto de los gastos de la operación.

1) ENTREGA DE LAS MERCANCIAS

Como se mencionó, los "INTERCOMS" debieron cumplir, entre otros, con dos objetivos principales; unificar la terminología internacional en la materia y lograr la unanimidad de las diversas cámaras nacionales de comercio. De ahí resulta una limitación

con respecto a la entrega de la mercancía, en el sentido de que su estipulación se efectuó de manera general, dejando a los contratantes de libertad de precisar, en su contrato, los detalles de la entrega. Por ello todos los "INCOTERMS", en las obligaciones del vendedor, establecen: "Entregar las mercancías de acuerdo con los términos del contrato de compraventa, así como todos los documentos exigidos en dicho contrato, en prueba de conformidad". Es decir, que respecto a la entrega de las mercancías los "INCOTERMS" se remiten a lo acordado por las partes, y sólo se refieren en términos generales al tipo de la entrega de la mercadería que puede ser efectuado de manera directa o indirecta.

Veamos ahora la diferencia entre la entrega directa e indirecta.

La entrega directa es aquella que se efectuó cuando el vendedor o su representante entregan la mercadería directamente al comprador o su representante. Es el caso de los términos "en fábrica" (Ex Factory) "En Barco" (Ex Ship) y "En Muelle" (Ex Quay). Esta modalidad es poco común, ya que difícilmente un comprador en el ámbito internacional puede desplazarse hasta la fábrica, el almacén, la plantación o el mineral del vendedor para recibir la mercancía ahora bien, en latu sensu, siempre existe una entrega directa puesto que en un determinado momento termina la responsabilidad del vendedor sin embargo mientras más tiempo

perdure bajo la responsabilidad de éste, mayor se incrementa el riesgo.

La entrega indirecta que se presenta en el resto de las reglas enunciadas es la más usual, el vendedor ya no entrega la mercadería directamente al comprador sino que lo hace a través de una tercera persona, que normalmente es el transportador. Esta obligación de entrega indirecta de la mercadería varía según la regla que se emplee.

En el caso del depósito en la bodega o almacén, éste se realiza cuando el vendedor ha entregado la mercancía en dichos lugares.

En la condición "Libre al costado de buque, avión, etc.", la entrega se efectúa con el depósito de la mercancía en el puerto convenido y en las condiciones estipuladas en la misma regla.

Finalmente, en el supuesto "libre a bordo", la entrega se realiza a partir del momento en que el vendedor deposita la mercancía a bordo del buque, avión, ferrocarril, etc., que él ha contratado para tal efecto.

Se entiende que en este caso la actividad del vendedor resulta mayor pues tendrá que realizar una serie de trámites para lograr la puesta de la mercancía a bordo del medio de transporte contratado, tales como la obtención de los permisos de la expor-

tación, pago de los impuestos correspondientes, la contratación, así como el pago de los servicios de estiba, situación que obviamente incrementa el costo del producto, o como lo expresa Witker:

*"En el caso de las reglas "costo y flete" y "costo, seguro y flete", la entrega indirecta de la mercadería tiende a ser una más compleja. La obligación del vendedor se encuentra incrementada en la medida en que, en el primer caso, tendrá que contratar el transporte y pagar el flete correspondiente y en el segundo además, el seguro que ampare la mercadería. De simple vendedor se convierte también en expedidor y asegurador"*²⁹.

La distinción entre entrega directa e indirecta radica en la documentación que el vendedor está obligado a entregar al comprador. En la entrega directa el vendedor debe suministrar la factura de la mercadería y, eventualmente, ciertos certificados como el de origen de la misma o el sanitario; en cambio, en la entrega indirecta los documentos que debe proveer incluyen la factura de la mercadería, el permiso de exportación, el conocimiento de embarque y la póliza de seguros.

La transmisión de los riesgos es un factor determinante en cuanto al supuesto de pérdida o deterioro de la mercancía objeto

²⁹ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p. 192.

de los contratos, por lo tanto debe establecerse quien corre con los mismos y hasta que término.

Responsabilidad sobre los daños a la mercancía

Este factor es de importancia fundamental en la medida en que los daños que sufra la mercadería y, en su caso, su pérdida parcial o total, queden a cargo de quien sea el responsable en el momento de producirse el acontecimiento o siniestro, según la máxima jurídica de que la cosa perece para su dueño (*res perit domino*).

Los "INCOTERMS", por su carácter eminentemente práctico, no regulan ni hacen alusión alguna al concepto de propiedad, sino que utilizan el concepto de transmisión de los riesgos. Esto se debe principalmente a que en el comercio internacional lo que importa es saber a cargo de quién se encuentra la mercancía en un momento determinado, lo cual puede hacerse de manera estipulativa determinando como lo hacen los "INCOTERMS", que el riesgo se entiende transferido a partir de tal o cual momento, cosa que no sería posible si se hiciera uso del concepto de propiedad.

Por otro lado la transmisión de los riesgos puede ser analizada en función de la entrega directa o indirecta. En la primera el vendedor no asume grandes riesgos, sobre todo si se aplica la regla "en fábrica" (*Ex Factory*), en la cual entrega la mercadería

en su propio almacén planta, taller o fábrica, en cambio, en la entrega indirecta el riesgo aumenta considerablemente.

En la medida en que el vendedor no cumple con su obligación se entiende que es el riesgo no ha sido transferido.

Por ejemplo, en el caso "libre al costado del buque" (FAS) la obligación del vendedor y consiguientemente su riesgo no cesan sino en el momento en que haya depositado la mercancía en el punto del embarque convenido, de conformidad a los usos de los puertos en cuestión y en la fecha previamente convenida, de tal manera que la mercancía pueda ser cargada por el comprador a bordo del buque.

En el "libre a bordo" (FOB), la obligación para el vendedor y el riesgo correspondiente cesan en el momento en que hayan embarcado la mercadería. Sin embargo, si al vendedor no le es posible embarcar la mercadería por causa imputable al comprador, ya sea porque el buque contratado por éste no llegue en la fecha prevista o bien por no haber reservado el lugar necesario en el mismo, se entiende en los términos previstos en los "INCOTERMS", que el riesgo se transmite aunque el vendedor no haya cumplido con su obligación de embarcar.

En este último caso, como en el costo y flete (C & F), el riesgo sobre la mercadería le es transmitido al comprador a pesar

de que ésta no le haya sido entregada directamente, sino solo dejada en manos del transportador. Aún más; de acuerdo con la Ley de Navegación y Comercio Marítimos (artículos 168 a 170), el conocimiento de embarque es el título representativo de las mercaderías; sin embargo, de acuerdo con los "INCOTERMS" se entiende que aunque dicho título obre en poder del vendedor el riesgo ha sido transmitido si éste ya entregó la mercadería al transportista.

Abundando sobre el tema expuesto por el Dr. J. Witker creo necesario agregar otro factor respecto a la transmisión de los riesgos, este es el acto y la necesidad imperante de que la mercancía sea individualizada.

El Código Civil para el Distrito Federal determina que no surtirá efectos jurídicos en aquella compraventa donde las mercancías se acostumbren a gustar, pesar o medir, sino hasta después de que hayan sido gustadas y pesadas y medidas.

Bajo esta consideración "Los INCOTERMS" expresan en sus reglas que los riesgos solo podrán ser asumidos "siempre que las mercancías hubieren sido debidamente especificadas, es decir claramente separadas o identificadas de cualquier forma que indique que se trata de las mercancías objeto del contrato".

Existe una máxima jurídica que expresa que los géneros no perecen y en este caso, por lógica la transmisión del riesgo no habría podido efectuarse antes de dicha individualización.

Ahora bien, la manera de llevar a cabo esta individualización es algo que no compete a los "INCOTERMS", éstos han entendido que, al igual que el concepto de propiedad, el de individualización de la cosa se regula de diferente manera en los diversos derechos nacionales y para lograr un acuerdo unánime hay que dejar en cada caso su regulación a cada uno de éstos.

Es importante determinar en este tipo de contratos quien corre con los gastos derivados de la transacción.

La obligación de cada parte en el contrato determina de manera directa los gastos a su cargo. De esta manera la transferencia del riesgo a que nos referimos en el párrafo anterior determina la transferencia o participación de gasto.

En este caso es aplicable el principio jurídico de que la cosa se transmite con sus cargas.

Así, los gastos a carga del vendedor serán sensiblemente menores en la regla "En Fábrica" (Ex Factory) que en la regla "costo, seguro y flete" (CIF), porque en el primer caso son muchos menores los riesgos y obligaciones a su cargo, es decir,

es obvio que en el segundo caso los gastos son mayores en virtud de que el vendedor tendrá que pagar seguro y el transporte de la mercancía al punto acordado.

Si el gasto es mayor según se convenga una u otra regla, surge la pregunta; ¿Qué sentido tienen para el vendedor pactar una regla que represente más riesgos, mayores gastos?. En nuestra opinión existen entre otros, tres argumentos que lo explican, y que por cierto no son de contenido propiamente jurídico, por lo que únicamente limitaremos a enunciarlos:

Desde el punto de vista práctico, es indudable que una venta de mercaderías "costo, seguro y flete" (CIF), es más atractiva para el comprador que una venta "En Fabrica" (Ex Factory), generalmente, el comprador extranjero no conoce las reglamentaciones y las políticas administrativas de todos los países en donde piensa adquirir sus productos. Desconoce los medios de transporte y por tanto no sabe cual es el más económico y seguro, etc. Por su parte, con una venta "costo, seguro y flete" (CIF) el vendedor tiene la oportunidad de escoger el transporte que le brinde mayor seguridad a la calidad de su mercancía.

Como para el comprador es más atractivo una venta "costo, seguro y flete" (CIF) el vendedor recibe en este caso un fuerte apoyo del gobierno federal, con el cual sus gastos resultan sensiblemente abatidos.

Finalmente, un tercer argumento con incidencia jurídica es que en un contrato de compraventa en el que acepta la regla "costo, seguro y flete" (CIF), si se celebra de manera cuidadosa y detallada, los riesgos quedan perfectamente determinados y con la garantía de que, salvo causas de fuerza mayor o caso fortuito, no surgirán sorpresas desagradables.

Pasemos ahora al estudio del contrato de compraventa internacional de mercancías en sí, y el análisis de los elementos jurídicos que lo conforman.

3.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS

A modo de preámbulo para abordar el tema del contrato de compraventa internacional de mercancías, es necesario definir, según nuestra legislación, que es el contrato, por lo cual textualmente transcribo el artículo 1792 del Código Civil:

Art. 1792. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear transferir, modificar o extinguir obligaciones".

Y el artículo 1793 del mismo ordenamiento legal establece:

Art. 1793. Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos".

De los citados preceptos legales inferimos que el contrato es la fuente por excelencia de las obligaciones mercantiles.

Ahora bien podríamos definir al contrato como el acto jurídico por medio del cual surgen derechos y obligaciones para las partes denominadas comprador y vendedor.

Para que exista legalmente el contrato se requiere:

I. Consentimiento.

II. Objeto que pueda ser materia del contrato.

"Por otra parte, hay que tener presente que el contrato, según la definición legal, no solo puede dar nacimiento a obligaciones y a sus correlativos derechos de crédito, sino también puede crear o transferir derechos reales, como ocurre con el contrato de hipoteca y en el de compraventa, respectivamente. Por ello, se indica que el contrato puede tener efectos obligaciones y efectos reales"³⁰.

Veamos ahora la elaboración del contrato de compraventa, así como la ejecución del mismo, creo necesario expresar que debido a la gran variedad de modalidades que existen en este tipo de contrato, no es posible llevar a cabo una uniformidad de ellos, ni tampoco el anunciar principios generales que le puedan ser

³⁰ Sanchez Medal, Ramón. "De los contratos civiles", Editorial Porrúa, S.A., México, p. 5.

aplicados invariablemente, por lo cual, expondré los requisitos mínimos que deben de tomarse en cuenta en toda la transacción de este tipo, con miras a la elaboración del contrato.

ELEMENTOS DEL CONTRATO

En términos generales todo contrato de compraventa internacional de mercancías debe incluir, al menos, los siguientes elementos básicos:

- 1) Plena identificación de las partes contratantes.
- 2) Objeto del contrato.
- 3) Cláusulas referentes a la mercancía:
 - I) Precio
 - II) Modalidades.
 - III) Términos dentro de los cuales debe ser entregada.
 - IV) Forma o formas de entrega.
 - V) Descripción precisa, en su caso, del empaque o embalaje.
 - VI) De ser necesario, la determinación precisa de las condiciones en base a las cuales se llevará a cabo el uso y explotación de las patentes o marcas que la amparen.
- 4) Cláusula relativa a la competencia de tribunales, en caso de surgimiento de un conflicto.

Pasemos al estudio pormenorizado de estos cuatro puntos:

1) Identificación de las partes contratantes.

Si bien este elemento es esencial en todo tipo de contratos de compraventa internacional de mercancías, debe efectuarse de la manera más detallada posible. En este caso, el vendedor y el comprador por lo general se encuentran ubicados en países diferentes, o por lo menos las mercancías deberán desplazarse de un país a otro. En estas condiciones son indispensables todos los detalles necesarios para la mejor localización posible de las partes contratantes. Si se trata de empresas, habrá que precisar quienes son sus legítimos representantes y con que capacidad celebran el contrato.

2) Objeto del contrato

Este elemento es, al igual que el anterior, esencial y requiere de todo género de descripción del objeto y la mayor claridad posible.

Ya que la mercancía es el objeto del contrato, resulta indispensable precisar su naturaleza y características. Es muy recomendable que para no desarrollar una cláusula con un texto enorme, se remita la descripción de la mercancía a un anexo del propio contrato, cuidando el expresar que es parte del mismo.

La descripción, insistimos, debe ser precisa y consignar en ella tanto el nombre o los nombres con que se conoce internacionalmente a la mercadería como, a continuación, su designación en lengua castellana e incluso el nombre con que se le conoce en México.

Habrà que determinar también la calidad, porcentaje de humedad si es el caso, color, calibre, especie, peso por unidad, descripción técnica y uso para los cuales se emplea, etc.

3) Cláusulas referentes a la mercancía

Precio. Este es otro elemento igualmente importante que también debe quedar perfectamente determinado. Es indispensable establecer la relación entre las unidades monetarias y las unidades de las mercancías objeto del contrato.

De esta manera se mencionará la cantidad y la clase de la unidad monetaria convenidas N\$ 10.00 nuevos pesos mexicanos; 20.00 dólares estadounidenses; 15.00 francos franceses, etc. y enseguida la unidad del producto, ya sea individualmente considerado (un aparato; una caja conteniendo 10 unidades del producto, etc.), o bien por cierta cantidad (tonelada métrica de 1.000 Kg.).

Finalmente habrá que mencionar, si es el caso, la cotización comercial del producto e incluso se referencia a los "INCOTERMS" 1953. De esta manera, el precio podría quedar como sigue:

"10,000 dólares estadounidenses por toneladas corta (short ton) de 2,000 libras inglesas (english pounds), libre a bordo (FOB, "INCOTERMS" 1953), puerto de Veracruz".

Pactar el precio de la mercancía en moneda extranjera puede acarrear ciertos riesgos. Desde luego la venta resulta más atractiva y en ocasiones es necesario que se estipule de esa manera. Anteriormente expusimos algunas consideraciones al respecto. Ahora vamos a referirnos al caso en que ocurre una variación en el precio o en los salarios durante la vigencia del contrato. La fórmula más adecuada para contemplar esta posibilidad es la cláusula de revisión de precio establecida por los contratos-tipo elaborados por la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas³¹.

Existen ciertas modalidades propias de los contratos de compraventa internacional de mercancías, quiero mencionar dos de estas figuras jurídicas que suelen utilizarse con cierta frecuencia, estas son la Comisión Mercantil y la Representación exclusiva.

La comisión mercantil. Se entiende por comisión mercantil el contrato por el cual el comisionista lleva a cabo cierta actividad en nombre del comitente.

³¹ Ibidem p. 297.

El comisionista se obliga a efectuar una cierta actividad, que en el caso que nos interesa es el de vender la mercancía a nombre del comitente.

El convenio celebrado entre el comitente y el comisionista no es el trato de compraventa propiamente dicho, se trata, en última instancia, de un convenio de comisión mercantil en el que se especifica de manera clara y precisa cuales son las obligaciones del comitente (exportador) y del comisionista (importador), de tal manera que este último vende la mercancía en el extranjero a nombre de aquel, por el pago de una comisión o porcentaje que debe quedar estipulado en el contrato respectivo

Esta figura jurídica puede provocar ciertos problemas en el comercio internacional de mercaderías si el comisionista no es una persona de total solvencia moral y económica, ya que normalmente el vendedor (exportador) no recibirá el precio de su mercancía, sino después que el comisionista (importador) la haya vendido a su vez. Este tipo de contrato es aconsejable cuando se tiene relación con un distribuidor en el extranjero que, por su experiencia y eficacia, pueda asegurar al exportador una corriente continua de ventas en su territorio.

Debido a que el contrato de comisión mercantil a nivel internacional exige en cada caso ciertas características particulares, solo nos limitamos a señalar su existencia.

La representación exclusiva es la modalidad más difundida en los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Consiste en lo siguiente; el comprador (importador) adquiere la mercadería con la condición de que solo se le vende a él dentro de un determinado territorio, que puede comprender todo un país o incluso varios. En el derecho positivo mexicano no existe disposición expresa que regule esta modalidad, que tiende a imponerle una restricción al concepto de la propiedad privada, en la medida en que el vendedor (exportador) se obliga a transferir la propiedad de cierta mercadería, en determinadas circunstancias, a una sola persona y no a otra. Pero para los fines de este trabajo asimilaremos la representación exclusiva a una figura colindante que es la venta en exclusiva, por considerar que al nivel que trataremos el tema no existen diferencias importantes entre ambas.

Como he mencionado, la representación exclusiva no es un contrato de compraventa, sino una modalidad de éste, ahora bien, dentro de esta modalidad se pueden presentar dos situaciones:

- a) Esta modalidad se puede celebrar de manera independiente entre un vendedor o exportador el cual se compromete a vender única y exclusivamente al comprador o importador determinados bienes, para que este último los revenda en un territorio definido, es decir que se trata de un contrato de orden primordialmente territorial.

b) La otra forma es la inclusión directa en el propio contrato de compraventa, haciendo la siguiente distinción:

- 1) Puede tratarse de un contrato de compraventa de una determinada cantidad de mercancías en el cual el vendedor se compromete a no vender a otro comprador igual mercancías durante cierto tiempo.
- 2) Puede celebrarse contrato de compraventa con entregas parciales en el que se establezca que durante su vigencia, el vendedor se compromete a no vender a otro comprador la misma mercancía.

Ahora bien, en esta modalidad de representación en exclusiva se conjugan tres aspectos genéricos, los cuales son:

1. Territorio
2. Mercancía
3. Protección a las patentes y marcas.

Territorio es al porción o zona geográfica dentro de la cual rige la modalidad y el compromiso asumido por causa de ésta.

Puede comprender una parte de un país, un país completo o varios países.

La condición básica es que dicho territorio quede perfectamente definido, sin embargo puede acordarse que con base

a ciertas circunstancias pueda aplicarse o disminuirse, mediante un documento por escrito.

El compromiso de respeto del territorio por parte del vendedor (exportador) suele estipularse aún con respecto a una posibilidad indirecta de modo que no solo se compromete a no vender a un tercero dentro del "territorio" sino que no venderá a cualquier otra persona que pueda introducir la mercadería en el mismo, para lo cual deberá tomar las previsiones necesarias.

Mercancía. En este tipo de convenios es importante precisar de la mejor manera posible el tipo de mercancía de que se trata, ya que de otra manera puede entenderse que toda la mercancía producida por el vendedor o comercializada por éste cae bajo el amparo de la exclusividad. Si es necesario, esta determinación precisa de la mercadería puede hacerse de manera detallada en un anexo al contrato.

Por último, es importante señalar que en este tipo de acuerdos deben precisarse, si es el caso, las obligaciones del comprador (importador) referentes a la protección que deberá otorgar a las patentes y marcas que amparen al producto, obligaciones que pueden consistir en su registro correspondiente e incluso en notificar el vendedor (exportador) de posibles violaciones a las mismas. Igualmente deberán precisarse todos los aspectos relativos a la publicidad del producto que queden a cargo del comprador (importador).

3.4 LA EJECUCION DEL CONTRATO

Se ha presentado dentro de este capítulo en el primer punto que según la Convención de Viena (CCCIM) existen ciertas reglas para la ejecución del contrato, esto implica la entrega de las mercancías (entrega directa e indirecta) y la transferencia de riesgos que es cuando el vendedor se desliga de su responsabilidad al entregar al porteador o transportista su mercancía, siempre que el porteador hubiese sido contratado por el comprador, pues de no ser así, su responsabilidad no cesa sino hasta el momento en que el comprador recibe tales mercaderías.

Igualmente en cuanto a la ejecución del contrato hemos expresado la importancia que revisten los denominados "INCOTERMS" pues son clave fundamental para la interpretación de los términos más usados en este tipo de contratos, y que conllevan una forma preestablecida para llevar a cabo tal operación según se ha visto.

Se ha expresado igualmente que el principio de la autonomía de la voluntad de las partes es un premisa insustituible en cuanto a la ejecución del contrato, pues de este derecho se derivan aquellas situaciones de hecho que darán vida y evolución al contrato.

Si las partes desean someterse a la sombra jurídica que otorga la Convención de Viena es obvio que la ejecución del contrato se realizará de conformidad con ese tratado internacional y que ha signado México.

Nuestro derecho interno, específicamente en el código civil regula la autonomía de la voluntad, la cual está compuesta por dos etapas, la primera es la que comprende la libertad de contratar, y la segunda la libertad de determinar aquellas condiciones a que se sujetará el contrato, sin más límites que el orden público.

*"De esta manera y dentro de los límites que son inherentes a dicha libertad contractual, las partes (comprador y vendedor) pueden hacer depender su contrato de la ley que más convenga a sus intereses, ya sea la mexicana o la extranjera, siempre y cuando aquel contenga elementos extranjeros es decir, que se trate de comprador y vendedor ubicado en países diferentes o bien que la mercancía de un lugar a otro"*³²

De esto inferimos que de la autonomía de la voluntad de las partes se erige el régimen jurídico que será aplicable al contrato celebrado, esto es, que el cuerpo legal que hayan decidido las partes será el regidor del contrato.

³² J. Witker y L. Pérez Nieto, op. cit. p. 303.

Ahora bien, si las partes no han determinado expresamente la ley aplicable a su contrato el consentimiento y objeto del mismo será regido por la ley del lugar donde se celebró, y en lo relativo a la ejecución la ley aplicable será aquella donde se ejecute el mismo, esto es, donde se lleven a cabo las condiciones de entrega, la transmisión de propiedad y los riesgos de la mercancía.

En algunos países se somete a los tribunales locales determinados aspectos de la ejecución del contrato, a pesar de que las partes contratantes hayan escogido una distinta por lo que es conveniente prestar atención especial a este respecto, sobre todo en contratos con la modalidad de representación exclusiva, ya que este se desarrolla principalmente en ámbito jurisdiccional del importador o comprador que dado el caso puede ser en el extranjero.

En el apéndice de este trabajo de tesis presento un contrato de compraventa internacional con entregas parciales y con cláusulas intercambiables.

CAPITULO IV

EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

4.1 COMENTARIOS SOBRE EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Me parece indispensable abordar el tema del arbitraje comercial internacional, en principio, porque es el proceso más utilizado en la actualidad para dirimir controversias que resultan de la actividad comercial mundial; y también porque en México tenemos una institución altamente calificada y reconocida mundialmente denominada Comisión para la Protección del comercio Exterior (COMPROMEX), organismo que también mencionaremos en este capítulo.

He subdividido este capítulo para el estudio del arbitraje comercial, en varios apartados importantes, iniciando por los

comentarios propicios al tema así como el concepto y definición jurídica que de él se tienen.

Posteriormente veremos la cláusula arbitral y el compromiso arbitral y presentaremos sus diferencias.

El proceso de arbitraje termina en el laudo, que es la resolución emitida por este tribunal especial, y también su ejecución será analizada en este capítulo, realizando una comparación con la jurisdicción a nivel internacional.

CONCEPTO

"El arbitraje es una actividad jurisdiccional que, consignada a uno o varios ciudadanos, individuos (árbitros) que no son necesariamente funcionarios judiciales, tiene por objeto resolver un conflicto de intereses de índole internacional. Este concepto, por su complejidad, requiere ciertas aclaraciones. En primer lugar, el arbitraje propiamente dicho es la actividad jurisdiccional por la que el árbitro o los árbitros resuelven un conflicto de intereses que les ha sido sometido por los interesados. Además normalmente los árbitros son personas que por su conocimiento en una actividad determinada (comercial en nuestro caso) resuelven la controversia con gran eficiencia, indepen-

dientemente de los interesados sean o no comerciantes" ³³

La controversia se suscita comúnmente con motivo de un conflicto de carácter internacional, es decir, que las partes: vendedor o exportador y comprador o importador, se encuentren domiciliados en distintos países o que la mercancía objeto del contrato se desplace de una nación a otra.

El compromiso arbitral, es decir, el proceso de arbitraje, nace de un acuerdo mutuo de voluntades para someterse al mismo, por lo que podemos decir que: "Es un contrato consensual, formal y bilateral por lo que las partes se obligan a no acudir a los tribunales del orden común para decidir la controversia que tienen pendiente y a someterse dicha controversia al conocimiento y decisión de uno o varios árbitros..." ³⁴

El arbitraje comercial internacional ha tenido un muy notable desarrollo en nuestra época debido a que:

- a) Es un medio expedito y eficiente en la solución de conflictos de intereses ya que los árbitros, sin estar sujetos a un sistema burocrático judicial, pueden

³³ J. Witker y L. Pérez Nieto. op. cit. p. 315.

³⁴ Pérez Palma, Rafael. Guía de Derecho Procesal Civil Editorial Cárdenas Editor y Distribuidor, México, 1986. p. 707.

actuar con agilidad y sin las limitaciones inherentes a los jueces del fuero común;

- b) Los árbitros son personas que conocen la actividad comercial, es decir, son peritos en la materia en la cual son designados árbitros por lo cual sus resoluciones tienden a ser más eficaces.
- c) Es un proceso relativamente más económico que el judicial porque el proceso es más rápido, lo que implica un ahorro considerable de tiempo.
- d) Es un medio seguro, en la medida en que el laudo podrá ser ejecutado con relativa facilidad en varios países, situación que no sucede con las sentencias jurisdiccionales de tribunales nacionales.

Ahora bien, entre las desventajas que podemos citar del arbitraje mencionaremos que el encontrar una persona que reúna varios requisitos para ser erigida en arbitro es una labor difícil, ciertamente este obstáculo se subsana cuando se recurre a un órgano arbitral preestablecido ya que este tiene una infraestructura que facilita la solución de cualquier posible problema.

La conciliación es la primera fase del arbitraje, aunque en ciertas ocasiones puede no presentarse.

Por otro lado hay otro aspecto de la cuestión que puede llegar a presentar problemas, especialmente para el exportador mexicano; es la sujeción a un órgano arbitral extranjero. Es indudable que en este caso aumentan los costos de proceso, por lo que ese tipo de operación solo es recomendable para exportadores que tengan recursos económicos suficientes que les permitan utilizarlo.

LA CONCILIACION

En ella, las partes acuerdan sus diferencias a la mediación de uno o varios árbitros. Los factores que la diferencian del resto de las entidades son básicamente dos:

- a) El árbitro cumple su función de acercamiento de puntos coincidentes entre las partes; estas, a su vez, cediendo parcialmente en sus pretensiones originales, tratan de aceptar el arreglo conciliatorio que el árbitro les propone.
- b) El segundo rasgo distintivo consiste en que el acuerdo al que lleguen las partes generalmente no les resulta obligatorio, ya que ambas habrán coincidido en el mismo y de lo que se trata únicamente es de ajustar intereses.

En conclusión, se trata de una frase meramente autocompositiva, en la que el árbitro o árbitros juegan un papel de carácter secundario.

Es conveniente en cuanto evita que las partes radicalicen sus proposiciones y permite que puedan continuar con sus relaciones comerciales.

LA CLAUSULA ARBITRAL

Esta cláusula al estar estipulada por las partes en el contrato de compraventa internacional preceptúa que de surgir un conflicto de interés las partes someteran sus pretensiones al arbitraje, también es conocida como cláusula compromisoria el Lic. Rafael Pérez Palma menciona lo siguiente de esta cláusula:

"La cláusula arbitral o cláusula compromisoria es cosa distinta del compromiso arbitral. Frecuentemente acontece que la cláusula compromisoria es pactada de manera accesoria, como parte de un contrato principal que en los intereses se obligan a someterse al conocimiento y decisión del árbitro las diferencias que entre ellos puedan surgir en el futuro y de ahí el nombre de cláusula compromisoria que se da en dicho pacto..."³⁵

³⁵ Idem p. 708.

Por su parte el Lic. Leonel Pérez Nieto expresa en su obra "Aspectos Jurídicos del Comercio", el siguiente concepto de la cláusula arbitral:

*"Es la disposición por la cual las partes acuerdan someter futuros conflictos a la solución de un árbitro o árbitros determinados, independientemente de que estos últimos acepten o no. Debido a que se trata de un acuerdo específico entre las partes, la cláusula arbitral se considera autónoma del contrato aunque pueden llegar a constar en él lo que generalmente acontece"*³⁶.

Como han expresado estos autores la cláusula arbitral se establece para la determinación de futuros conflictos y la vía de solución que se adoptará por ambas partes y mediante esta se determina al árbitro o árbitros que intervendrán en el posible litigio que se suscite.

El convenio arbitral es un concepto jurídico totalmente distinto a la cláusula arbitral, veámoslo:

El convenio arbitral es el compromiso celebrado por las partes para someter su litigio presente a consideración de uno o de varios árbitros, los rasgos que dividen a la cláusula arbitral son principalmente dos:

³⁶ J. Witker y L. Pérez Nieto, o.p. cit. 317.

- 1) No se agota en un solo litigio, esto es, sirve para someter al compromiso arbitral todos aquellos conflictos que surjan en el contrato donde conste.
- 2) Se trata de un acuerdo entre dos partes, es decir, entre comprador y vendedor, a diferencia del compromiso arbitral en donde se requiere una tercera voluntad que es la del árbitro.

Pasemos a estudiar mas detalladamente al compromiso arbitral o convenio arbitral.

EL CONVENIO ARBITRAL

El convenio arbitral es el sometimiento expreso de las partes al litigio existente y presente, y por medio de un documento someten sus diferencias a un árbitro o a un organismo arbitral.

*"Se trata de un compromiso mediante el cual las partes, en nuestro caso vendedor y comprador, someten alguna diferencia o diferencias específicas a la resolución de un árbitro o árbitros una vez surgido el conflicto, aun cuando este ya hubiese sido sometido al conocimiento de una autoridad jurisdiccional e incluso aunque ya se hubiese dictado una sentencia al respecto"*³⁷

³⁷ *Ibidem* p. 317.

En este último caso el arbitraje solo tendrá validez si los interesados hubiesen conocido previamente la sentencia.

En el derecho existe la limitación de que no pueden ser objeto de arbitraje cuestiones relacionadas con el estado civil de las personas; esta limitación no afecta la compraventa de mercancías, ya que no tiene relación directa con estas cuestiones.

Respecto a la naturaleza del juicio arbitral, los juristas se han dividido en dos corrientes totalmente opuestas; para unos el compromiso arbitral es un contrato privado que solo tiene efectos por la voluntad de las partes así como la sentencia (LAUDO), que de él se derive, los árbitros carecen de jurisdicción y el procedimiento que ante ellos se sigue, no es un verdadero juicio, sino el resultado de la acción de un mandato que las partes han conferido a los árbitros y que estos pronunciarán por un laudo, que carecerá de fuerza ejecutiva en tanto no sea avalado por la autoridad.

Para otros, es un contrato que produce efectos de derecho público, porque tales efectos derivan de la ley, y no solamente de la voluntad de las partes ya que es aquella la que consiste y regula los juicios arbitrales; sostienen además que es la ley y no la voluntad de las partes, la que otorga a los árbitros la facultad de dirigir el proceso arbitral y para pronunciar el

laudo. Además tal laudo puede ser revisado en grado de apelación por los tribunales superiores, situación imposible si no se trata de un verdadero juicio.

El arbitraje propiamente dicho se inicia en el momento en que, puestas de acuerdo las partes, el árbitro o árbitros aceptan su designación y el conocimiento del conflicto, y entran en funciones; es decir, cuando en base a la cláusula o al convenio arbitral, se perfecciona la relación tripartita vendedor-comprador-árbitro o árbitros y se inicia el proceso.

El árbitro o los árbitros se sitúan desde el comienzo del proceso arbitral como juzgadores, pero, a diferencia del juez jurisdiccional tienen mayores posibilidades de flexibilidad en la conducción del proceso.

Mientras el juez tiene que ceñirse limitativamente al derecho y a lo manifestado en el juicio, el árbitro o árbitros solo tienen como limitante lo acordado entre partes del conflicto; es decir, se trata, en última instancia, de juzgadores "en conciencia". "Si las partes no hubiesen convenido otra cosa, se seguirán con el compromiso arbitral los plazos y las formas establecidas para los tribunales judiciales, pero los árbitros estarán siempre obligados a recibir pruebas y a oír alegatos si cualquiera de las partes lo pidiera"³⁸.

³⁸ *Ibidem.* p. 318.

Desde la cláusula o compromiso arbitrales, las partes en conflicto pueden designar aplicables al procedimiento ciertos usos y costumbres que el árbitro o árbitros deberán respetar; esto resulta conveniente en la medida en que se trate de un sector específico de la actividad comercial, que por su propia naturaleza tengan usos y costumbres poco comunes en el comercio en general. Casi siempre en la cláusula arbitral las partes acuerdan la sumisión a un órgano arbitral existente que tenga sus propias reglas, entre los más renombrados están:

- 1) La Comisión para la protección del Comercio Exterior en México.
- 2) La American Arbitration Association.
- 3) La Comisión Interamericana de arbitraje comercial.
- 4) La cámara de comercio internacional.

Esta acción de nombrar al organismo arbitral tiene la ventaja de definir desde el principio el procedimiento, teniendo plena certeza las partes de que el árbitro o el organismo arbitral comenzará a funcionar desde el preciso instante en que es sometido a su conocimiento el litigio. Existen a mi parecer dos fases preponderantes en el proceso de arbitraje, la primera inicia desde que las partes acuerdan bajo cláusula o compromiso, someterse al arbitraje y el procedimiento que este implica y la segunda fase comienza en el momento que el árbitro dicta su resolución llamado laudo y finaliza hasta su ejecución.

EL LAUDO

Los tribunales comunes dictan sentencia, el cuerpo arbitral el laudo, se trata de una resolución que dictamina sobre los intereses opuestos de ambas partes y busca una solución a los mismos de manera imperativa.

Se trata de una sentencia en forma que tiene su fundamento en la sumisión a la decisión por las partes en conflicto.

De acuerdo a la legislación mexicana los árbitros deben de sustentar el procedimiento de acuerdo con las reglas del derecho vigente, a menos que en el compromiso de hubiese asentado que se les encomendó fallar en conciencia; esto es que se les permitira por las partes dictar su fallo sin necesidad de fundarlo en normas expresas de derecho vigente, y actúen como "amigables componedores"³⁹.

Al término del procedimiento los árbitros dictarán el laudo que deberá contener todos los requisitos de una sentencia en forma, será clara, precisa y congruente con el proceso arbitral y deberá condenar o absolver al demandado y decidir todos los puntos litigiosos, no estará sujeto el laudo a formalidades especiales aparte de la mención de lugar y fecha en que se

³⁹ CFR. Ovalle Fabela José, Derecho Procesal Civil, Editorial Harper Androw, Latinoamericana, México, 1980 p. 318.

pronuncie, el nombre de los árbitros, el de las partes contendientes, el carácter con que estas litiguen y el objeto del pleito.

Por último y antes de pasar al tema de la ejecución del mismo, el laudo puede ser apelado ante las salas competentes del tribunal superior, conforme al Código de Procedimientos Civiles del Distrito Federal sobre la apelación en el caso de que las partes no hayan renunciado a este recurso, contra la resolución que la sala pronuncie con motivo de la apelación, la parte interesada podrá promover juicio de amparo.

En cambio cuando las partes hayan renunciado a la apelación, el juicio de amparo no podrá promoverse contra el laudo, por no ser un acto emitido por una autoridad, sino contra la resolución judicial que ordene su ejecución.

*"En términos generales el laudo es una decisión definitiva e inapelable, salvo en dos excepciones: que hayan existido irregularidades en el procedimiento o que el árbitro o árbitros se hayan extralimitado del poder que las partes en conflicto les otorgaron para la solución de sus diferencias"*⁴⁰.

⁴⁰ L. Pérez Nieto y J. Witker. op. cit. p. 319.

LA EJECUCION DEL LAUDO

La última parte de la segunda fase del arbitraje es precisamente la aplicación voluntaria o forzada, de la solución que se ha dado al conflicto de intereses. La parte que resulte condenada podrá aceptar voluntariamente el fallo en su contra o bien podrá oponerse a él. En este último supuesto existen dos vías: si esta parte considera que existieron irregularidades en el procedimiento o que el árbitro o árbitros actuaron con exceso de poder, podrá recurrir dicho fallo ante un tribunal jurisdiccional; la segunda vía es que, una vez declarada ejecutoria competente, cuando en contra de ella no hubiese ningún recurso (ya sea porque no existió ninguno de los acontecimientos irregulares antes mencionados o porque las partes renunciaron desde un principio a cualquier recurso). Dicha solución toma el carácter de cosa juzgada y en consecuencia puede ser susceptible de ser impuesta a la parte que ha resultado condenada mediante las medidas de apremio que se consideren oportunas.

A nivel internacional se han establecido medios idóneos con objeto de que este tipo de resoluciones puedan ser ejecutadas con mayor rapidez y facilidad. Este es el caso de la convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras", que bajo los auspicios de la Organización de las Naciones Unidas aprobó el 10 de Junio de 1958 y de la que México forma parte, junto con otros países.

Los instrumentos de esta naturaleza son muchos y muy complejos, como ejemplo se pueden mencionar los siguientes:

"Protocolo de Ginebra sobre cláusulas de arbitraje".

"Convención de Ginebra sobre la ejecución de sentencias arbitrales extranjeras".

"Convención Europea sobre arbitraje comercial internacional".

Las naciones unidas a través de sus diversas comisiones económicas regionales, ha creado otros instrumentos entre los que se pueden señalar el:

"Reglamento de arbitraje para Europa"

"Reglamento de arbitraje comercial internacional para Asia y extremo oriente".

Ahora bien, la existencia de todos estos instrumentos demuestra la relevante actuación que con ellos a sufrido el comercio internacional en búsqueda de mejores y más ágiles sistemas de concordancia que resulta en un beneficio para los comerciantes.

Los instrumentos internacionales antes citados han uniformado los criterios acerca del proceso de arbitraje, pero sobre todo a regular las diferentes entidades y procedimientos, ya que cada derecho nacional lo entiende de manera diversa.

En el caso particular de México existe un órgano arbitral denominado Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, este depende del Instituto Mexicano del Comercio Exterior, y al cual ya nos habíamos referido con anterioridad, este organismo ha sido reconocido a nivel internacional, por lo cual resulta altamente recomendable para el exportador mexicano que este organismo sea incluido como arbitro en la cláusula respectiva del contrato de compraventa.⁴¹

Pasemos ahora al estudio de las ventajas y desventajas que muestra el arbitraje comercial internacional con la jurisdicción a nivel internacional.

VENTAJAS

- a) Es un proceso flexible donde las partes y el arbitro o el organismo arbitral no están sujetos a un proceso rígido para la aportación de pruebas y recepción de las mismas.
- b) Es una decisión de ambas partes el someter a determinado cuerpo arbitral su litigio.
- c) Existe la certeza jurídica de que tal organismo arbitral cuenta con el conocimiento para dirimir la controversia, pues se especializan en materia mercantil de índole internacional.

⁴¹ CFR. Ibidem. p. 321.

- d) Existe la convención sobre el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras de las naciones unidas la cual dará peso y seguridad al laudo que se pronuncie en el arbitraje.

DESVENTAJAS

- a) Los árbitros pueden actuar con tanta libertad procesal que se podría caer en un exceso de poder.
- b) Si las partes en conflicto designan a un árbitro persona física, puede ser que este no reúna todas las cualidades de conocimiento y solvencia moral que se requieren.
- c) El laudo al ser una resolución dictada por el cuerpo arbitral si son jueces del estado, y al no aceptarlo alguna de las partes, se hace necesaria la compulsión y ejecución del laudo por el estado.

Ahora bien, respecto a la jurisdicción a nivel internacional mencionaremos que no existe un tribunal superior a los estados, que son sujetos de la comunidad internacional, y que tenga en sí la facultad para resolver controversias de competencia judicial, por lo tanto son los propios órganos judiciales de cada estado los que tienen que resolver los conflictos competenciales que se presentan.

De ahí se intuye que la única solución es que los estados, a través de las convenciones y tratados internacionales, establezcan reglas supranacionales que conformen la solución de los conflictos de competencia judicial.

En nuestros ordenamientos procesales al establecer las reglas de competencia para resolver los conflictos sobre diversas materias no se contempla la pretensión de aplicación extraterritorial internacional.

En este sentido debemos comprender que si se dice que el juez competente es el del domicilio del demandado y el domicilio del demandado está en el extranjero, no es la ley mexicana la que le da competencia al juez extranjero, salvo que el juez extranjero establezca una regla diferente para regir la competencia.

Así como no existe norma jurídica procesal interna, ni federal, ni local, que prevea la aplicación extraterritorial activa de las reglas competenciales establecidas en nuestros códigos de procedimientos, tampoco hay norma jurídica interna que permita la aplicación de normas jurídicas extranjeras.

Sencillamente el legislador mexicano, ya sea federal o local no se ocupa de los problemas de competencia judicial a nivel internacional.

Ahora bien, este tema es materia de otra tesis, por lo que no ahondaré mas en el mismo, tan solo reiteraré que es muy conveniente el celebrar e incluir en el contrato de compraventa internacional de mercancías la cláusula compromisoria arbitral porque a mi personal punto de vista es de mayor peso las ventajas que se obtienen con el proceso arbitral a fin de solucionar una controversia que pudiera resultar de las transacciones comerciales.⁴²

⁴² Para mayor información sobre este tema: Leonel Pérez Nieto Castro "Derecho Internacional Privado" Editorial Harla, México, 1985.
Carlos Arellano García "Derecho Internacional Privado", Editorial Porrúa, México, 1981.

CAPITULO V
EL CONTRATO DE SEGURO APLICABLE A LA
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCANCIAS

La industria y el comercio modernos están cimentados en dos grandes bases una de las cuales es el crédito y el otro el seguro.

El gran desarrollo del comercio en nuestros días ha suscitado el perfeccionamiento de figuras jurídicas como el contrato de seguro, y este se presenta como un requisito prácticamente ineludible en la mayor parte de los créditos comerciales y bancarios.

México, al incorporarse día con día a un mayor grado de transacciones comerciales internacionales se ha visto obligado a actualizar las instituciones que celebran este tipo de contratos, es tan relevante la importancia económica del seguro que al menos en nuestro país se ha establecido una reglamentación amplia y detallada, pues desprendido del Código de comercio existe una Ley exclusiva que regula al contrato de seguro.⁴³

Todo esto me ha llevado a la precisa conclusión de que es necesario abordar al contrato de seguro en aquellas figuras que tienen incidencia con el tema tratado en esta tesis, es decir, con el contrato de compraventa internacional de mercancías.

Para el desarrollo de este capítulo lo he subdividido en cuatro subtemas a tratar:

5.1 Concepto Genérico.

5.2 El Seguro de Crédito.

5.3 El Seguro de Transporte.

5.4 El Contrato de Transporte de Carga Marítima.

5.5 El financiamiento a las Exportaciones.

5.1 Concepto Genérico.

La Ley sobre el Contrato de Seguro coincide en lo general, con el concepto que se tiene en otras legislaciones:

⁴³ CFR. Díaz Bravo, Arturo "Contratos Mercantiles" Editorial Harla, México, 1980. p. 110.

"Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato".

Algunos autores critican esta definición en virtud de que la preposición "mediante" que equivale a la expresión "por medio", parece indicar que la obligación de la empresa aseguradora solo surge cuando se le ha pagado la prima, lo cual es impreciso, pues, conforme a la Ley mexicana el contrato se perfecciona por el solo consentimiento verbal. ⁴⁴

El Licenciado Luis Ruiz Rueda manifiesta en su libro de que esta no se trata de una verdadera definición pues le falta precisión en el sentido de que se presenta una duplicidad asegurativa: resarcimiento del daño o pago de una suma indemnizatoria. ⁴⁵

Según el autor existen en esta definición dos obligaciones para la empresa aseguradora, sin embargo yo no lo considero así, pues resulta que la empresa aseguradora se obliga a resarcir el daño en primera instancia y de no ser esto posible su obligación se convierte en el pago de una suma indemnizatoria por ser imposible el resarcimiento del daño.

⁴⁴ CFR. Díaz Bravo, Arturo. op. cit. p. 112.

⁴⁵ CFR. Ruiz Rueda, Luis. "El Contrato de Seguro" México, Editorial Harla, 1978, p. 48.

Del concepto transcrito resultan los dos elementos personales y dos fines del seguro, que sin lugar a dudas son correlativos:

- 1) La Empresa Aseguradora.
- 2) El tomador o contratante del seguro.

y los fines que persigue el seguro:

- 1) La obligación de resarcir el daño, y si no es posible, el pagar una suma de dinero al ocurrir el evento dañoso, a cargo del asegurador.

- 2) La obligación del asegurado al pago de la prima.⁴⁶

5.2 EL SEGURO DE CREDITO

En el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, el seguro de crédito y el financiamiento de las exportaciones son dos instituciones que tienen por objeto su fomento; por ello hemos considerado conveniente referirnos a ellos en este capítulo, aunque de manera breve, sobre todo señalando la forma con que se presentan en México.

⁴⁶ CFR. Díaz Bravo, Arturo op. cit. p. 112.

EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

CONCEPTO

Se trata de un concepto mediante el cual el vendedor (exportador) se protege ante la posible insolvencia del comprador (importador), o bien en contra de ciertos acontecimientos que hagan imposible la recuperación del valor de su mercancía, transmitiendo el riesgo a una empresa aseguradora. Se trata en última instancia de la protección de su crédito por parte del vendedor, aunque suele tener efectos secundarios como servir de garantía adicional para obtener financiamiento.

CARACTERISTICAS

Se trata de un seguro de crédito en sentido estricto, en la medida en que el vendedor asegura el valor de su mercancía con objeto de que en el caso de actualizarse el riesgo aquel le sea cubierto, al menos parcialmente como se detallará mas adelante.

Suele tener como efecto el financiamiento, en la actualidad este mecanismo se emplea con frecuencia de dos maneras distintas. La primera es que el vendedor, con el endoso de la póliza de seguros correspondiente puede obtener mas fácilmente un crédito ante una institución bancaria, en base a la garantía que dicho seguro presenta.

La otra modalidad le permite a su vez conceder créditos a sus compradores, debido a la disminución de los riesgos que se corren para la posterior recuperación del valor de su mercancía.⁴⁷

Podemos en resumen decir que en el primer supuesto la empresa aseguradora será su aval frente a la institución bancaria y el segundo su apoyo financiero para la comercialización de sus productos.

En los sistemas jurídicos alemán y anglo-americano, en los que además se encuentra el origen de esta institución, el asegurado y contratante (en nuestro caso, el vendedor o exportador) soporta una parte de las pérdidas que puedan llegar a producirse con motivo de la realización.

El derecho mexicano recoge esta tendencia al establecer que, tratándose de este tipo de seguro, el pago de la indemnización será una parte proporcional de las pérdidas sufridas por el asegurado.

En la práctica mexicana el porcentaje de cobertura oscila entre 70 y 80 por ciento, dependiendo del tipo específico de póliza que se contrate.

⁴⁷ CFR. J. Witker y L. Pérez Nieto op. cit. p. 275.

"Otra característica de este tipo de seguro es el operar con base en un amplio sistema de información por parte del asegurador sobre los posibles clientes del asegurado (vendedor o exportador). Debido a que el asegurado desplaza el riesgo, que constituye el objeto de todos los contratos de seguro, hacia el asegurador y teniendo este que protegerse por la posible asunción de dicho riesgo, una vía efectiva para prevenirlo en cierta medida es controlar una amplia información.

Esto tiene efectos positivos para el vendedor o exportador, dado que el asegurador podrá advertirlo sobre posibles compradores riesgosos"⁴⁸.

En México existen dos instituciones con las que se puede celebrar este contrato, sus funciones son complementarias por lo cual es necesario su estudio, estas instituciones son:

- 1) La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A., cuyo giro es la protección contra el riesgo de insolvencia y similares.
- 2) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos manufacturados cubre los riesgos políticos, y no se trata propiamente de una empresa aseguradora como la primera.

⁴⁸ Ibidem, p. 276.

Veamos ahora a estas dos instituciones con más detenimiento.

COMPANIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A.

El capital de esta compañía fue aportado por 41 compañías aseguradoras y en virtud del decidido apoyo del Gobierno Federal es posible que opere en México, con la misma amplitud y a precios similares a los que rigen en otros países.

Las características propias que la distinguen de otras compañías son principalmente tres:

- 1) Es de carácter privado.
- 2) Solo cubre riesgos derivados de la incapacidad financiera del comprador.
- 3) No cubre operaciones efectuadas mediante carta de crédito, esto debido a que este tipo de operaciones esta suficientemente soportado y la solvencia asegurada por los bancos que intervienen.

FUNCIONES DE LA COMPANIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A. (COMASEC)

Las funciones primordiales de esta empresa consisten en realizar un examen cuidadoso de compradores y mercados del exterior, permitiendo por este servicio el realizar una adecuada

selección de clientes a los exportadores; y con esto una función preventiva.⁴⁹

La función precontenciosa o contenciosa se establece en aquellos actos encaminados a la recuperación del seguro, ejercitando en nombre del asegurado aquellas acciones necesarias para evitar la materialización del siniestro.

El seguro de crédito ha traído consigo un procedimiento mas moderno y dinámico de la comercialización, y el uso de pólizas mas actuales de venta, específicamente en lo que se refiere al plazo y forma de documentación de créditos, esto con el fin de que el exportador mexicano pueda, competir con igualdad de condiciones en el ámbito internacional.

Ahora bien, por medio del seguro de crédito se pone a disposición del empresario un mecanismo que puede solucionar el problema que se presenta cuando el comprador se rehúsa a establecer una carta de crédito o a presentar un aval bancario y, con el uso de ese seguro, el exportador mexicano puede estar en competencia o hacer mas atractiva la venta de sus productos.

⁴⁹ CFR. Asociación de Banqueros de México "El ABC de las Exportaciones", México, 1971 p. 158.

CARACTERISTICAS ESPECIFICAS DEL CONTRATO

a) Naturaleza de la cobertura.- Protege contra pérdidas financieras provenientes de la falta de pago de mercancías otorgados a empresas comerciales privadas mas no contra los daños físicos que pueden sufrir las mercancías en tránsito, esto se analizará mas adelante en el seguro de transporte.

b) Diferencia con el aval.- La indemnización no esta condicionada a la simple falta del pago del crédito asegurado, sino que se requiere que el exportador o asegurador ejercite previamente acciones judiciales de cobro en contra del deudor moroso.

c) Límite de cobertura.- El asegurado siempre conserva a su cargo un porcentaje del riesgo esto con la finalidad de mantener su interés en su adecuada selección de sus clientes y en la realización de operaciones sanas.

d) Principio de Globalidad.- El asegurado se compromete a exhibir a la aseguradora todas sus operaciones de exportación, incluso aquellas cuyo pago se pacte contra la entrega de documentos de embarque, ya que el objeto de este servicio es otorgar una protección de carácter global y no favorecer operaciones aisladas especialmente riesgosas.

e) Excepciones al principio de globalidad.- No son objeto del seguro las ventas a gobiernos o empresas estatales, ni aquellas que se documenten con carta de crédito o estén garantizadas con aval bancario.

f) Mercancías asegurables.- Pueden asegurarse los créditos derivados de la venta de cualquier clase de productos, incluso materias primas.

g) Plazo de aseguramiento.- El contrato de seguro no cubre créditos a plazos mayores de 5 años, pero cuando la duración del crédito sea mayor puede proteger la suma expuesta a riesgo solo durante este período.

h) Moneda.- Independientemente de cual sea su divisa en la que se documente el crédito, la protección del seguro siempre se otorga en moneda nacional.⁵⁰

Una vez que hemos presentado las características mas prominentes del seguro de crédito, veamos ahora los riesgos denominados comerciales y que cubre este tipo de contrato.

Los riesgos comerciales son originados por la incapacidad financiera del importador para pagar el crédito asegurado, es decir se convierte en insolvente.

⁵⁰ CFR. Ibidem. p. 160.

Para los efectos del seguro la insolvencia tiene tres connotaciones que son:

- 1) **Insolvencia Legal.** Se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar que impida el cobro de crédito asegurado.
- 2) **Insolvencia de hecho.** Cuando existen evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal que el ejercicio de una acción judicial en su contra resultaría inútil.
- 3) **Presunción de insolvencia o mora prolongada.** Se presume que el deudor está insolvente al transcurrir doce meses desde la fecha de vencimiento del crédito, sin haber logrado su pago a pesar de las acciones judiciales ejercitadas en su contra.

No son asegurables por la COMESEC los riesgos políticos, que podríamos enunciarlos como expropiación, confiscación, intransferibilidad o inconvertibilidad de la moneda etc., ya que la cobertura de estos riesgos está a cargo del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, del Banco de México S.A.

Ahora bien el riesgo se inicia al realizar el embarque de la mercancía hacia su destino final y la suma asegurada se integrará con el valor de la mercancía exportada, los fletes y seguros pagados por el vendedor, los intereses ordinarios que devengue el crédito así como otros gastos accesorios que figuren en la factura comercial.

No se incluyen en la suma asegurada ninguna clase de conceptos extraordinarios, como son; multas contractuales, intereses moratorios, fluctuaciones monetarias, etc.

La COMESEC cubre hasta el 80% de la suma asegurada en operaciones a corto plazo y hasta el 70% en créditos de medio y largo plazo.

La prima, obligación del asegurado en cuanto a su pago a la aseguradora, se calcula de acuerdo a las posibles pérdidas indemnizables.

Veamos ahora lo relativo al siniestro y a la indemnización consecuente.

El siniestro puede ocurrir antes o después del vencimiento del crédito y corresponde al asegurado el presentar las pruebas de la insolvencia del deudor o de las acciones ejecutadas en contra de éste en caso de mora prolongada una vez que se ha

confirmado la existencia del siniestro al importe insoluto del crédito se suman aquellos gastos de cobranza efectuados y se le restan las repercusiones obtenidas por venta de mercancías, para obtener así la pérdida neta definitiva.

La indemnización se calcula aplicando a dicha pérdida neta el porcentaje de cobertura correspondiente, pagandose al asegurado dentro de los 15 días siguientes.

Una vez hecho el pago indemnizatorio la COMESEC se subroga en los derechos y acciones del asegurado respecto al crédito otorgado, o prosigue con la gestión legal para su recuperación.

La COMESEC opera con dos tipos de póliza:

- a) La Global.
- b) La específica.⁵¹

Por medio de la póliza global, durante un periodo que normalmente es de 12 meses, el exportador puede asegurar todas las ventas que realice, siempre y cuando se sujete a los términos y condiciones establecidas en su contrato de seguro.

En la póliza específica puede asegurar cada embarque de mercadería en particular, detallando el tipo de mercancía de que se trate, su destino y obviamente el comprador o importador.

⁵¹ C.F.R. Jorge Witker y L. Pérez Nieto, op. cit. p. 278.

La póliza global tiene una serie de características particulares, entre las que pueden citarse:

- 1) El asegurado debe solicitar la protección del seguro respecto a todos los clientes a quienes les venda a plazos hasta un año; salvo a las excepciones que el propio contrato establezca.
- 2) Tanto los clientes a quienes piensa vender durante el lapso de 12 meses, como los montos de crédito que pretenda ofrecer a cada uno de ellos, quedarán sujetos a la aprobación de la COMESEC.
- 3) Esta modalidad de seguro opera con carácter revolvente, es decir, que el límite máximo asegurable del crédito puede ser utilizado para nuevas operaciones en la medida que se vayan efectuando pagos.
- 4) Puede operar la cobertura del seguro dependiendo de la solvencia del cliente, bastando el aviso que el asegurado de a la compañía de la operación.

La póliza específica es de carácter más limitado, y su objetivo es proteger créditos de medio y largo plazo, por montos de consideración y los cuales ameritan una cobertura individual y adecuada a sus características.

Este tipo de póliza tiene modalidades propias, entre las que se pueden destacar las siguientes:

- 1) Cada venta requiere de un contrato particular de seguro.
- 2) El asegurado se obliga a notificar a la COMESEC la fecha del embarque asegurado dentro de un plazo máximo de 90 días.
- 3) En el caso de embarques parciales, el asegurado tiene que informar a la COMESEC dentro del plazo señalado en el inciso anterior, es decir de 20 días la fecha y el valor de la factura de cada embarque realizado.

Por último, dentro del seguro de crédito vemos el pago de la prima a cargo del asegurado.

Influyen en la determinación de las primas, el volumen y diversificación geográfica de las ventas asegurables, la experiencia del exportador, la calidad financiera y moral del comprador, el mercado a que se destinan las mercancías, el plazo de crédito, su forma de documentación, la naturaleza del producto, etc. Por lo cual no es posible proporcionar al exportador el costo del seguro antes de que la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. haya evaluado previamente el riesgo; sin embargo el asegurado puede obtener una idea aproximada del monto de las primas, informando a la COMESEC las características generales de la exportación de que se trate.

Conviene hacer la mención de las primas que se cobran en México son equiparables a las que pagan los exportadores de los países altamente industrializados.

Hemos presentado el seguro de crédito como pilar desarrollo comercial de cualquier país, y contrato indispensable en las transacciones mercantiles internacionales.

Como se mencionó al inicio de este capítulo, el seguro tiene una incidencia fundamental en el sano desarrollo de las compras internacionales de mercancía, por lo cual analizaremos a continuación el tercer subtema listado, referente al Seguro de Transporte.

5.3 El Seguro de Transporte

Una vez que se ha expuesto lo relativo al seguro de crédito, quiero reiterar la idea de por qué es necesario insertar en este capítulo los contratos de seguro, ya que la industria y la actividad comercial en la actualidad están fundamentados en dos grandes soportes, que son el seguro y el crédito, así lo expresa el Dr. Arturo Díaz Bravo, en su libro "Contratos Mercantiles", y por lo tanto es necesario mencionar en este capítulo la relevante importancia de estos contratos.

El seguro de transporte tiene por objeto resarcir al asegurado las pérdidas y/o daños que pudieran sufrir las mercancías transportadas por los medios propios de locomoción terrestre, marítima o aérea.

En efecto el Artículo 138 de la Ley sobre el contrato de seguro preceptúa:

"Podrán ser objeto del contrato de seguro contra los riesgos de transporte, todos los efectos transportables por los medios propios de locomoción terrestre".

Cuando por el proceso de importación y exportación de mercancías, derivado del tráfico comercial, y en cualquier movimiento de bienes de un punto a otro, éstos se encuentran sujetos a la ocurrencia de siniestros que incidan en su pérdida o menoscabo, dicha eventualidad no termina hasta su llegada al punto de destino final. Esos riesgos se encuentran en relación íntima con la naturaleza propia del objeto transportado, el medio de transporte utilizado, la forma de ser empacado, la distancia del recorrido según los puntos de origen y de destino, y situaciones que pueden presentarse como catástrofes climatológicas, es por estos que se hace imprescindible el establecimiento y determinación con toda claridad de aquellos riesgos que se puedan cubrir, aquellos que no se puedan cubrir y en los que necesariamente debe existir un convenio expreso.

Ahora bien, las coberturas proporcionadas por el seguro de transporte se pueden clasificar en⁵²:

- 1) Cobertura de "riesgos ordinarios".
- 2) Cobertura de "todo riesgo; o su término en inglés "All risks".
- 3) Cobertura de "riesgos especiales".

Veamos cada una de estas coberturas en lo particular:

- 1) Los riesgos ordinarios son aquellos que constituyen la parte esencial de la póliza, y que comprueban la existencia real de la protección otorgada a los bienes.

Podemos clasificarlos en:

- a) Riesgos de tránsito marítimo, los cuales se refieren a los daños materiales que pudieran sufrir los bienes asegurados por incendio, rayo, explosión o por varadura, hundimiento o colisión del buque, pérdida total de bultos caídos al mar ya sea durante maniobras de carga, transbordo o descarga, dichos daños serían pagados conforme las disposiciones del Código de Comercio Mexicano, conforme a las reglas de York Amberes, o por las leyes extranjeras aplicables de acuerdo con lo que estipule la carta de porte o el contrato de fletamiento.

⁵² Asociación de Banqueros de México, op. cit. p. 156.

b) Los riesgos ordinarios de transporte terrestre, aéreo o combinado, se refieren a los daños materiales causados a los bienes, por incendio, rayo, explosión, auto ignición, caída de aviones, colisión, volcadura o descarrilamiento del vehículo u otro medio de transporte empleado, incluyendo hundimiento o rotura de puentes.

2) La cobertura de "todo riesgo" se entiende como aquella en que todas las eventualidades a que se encuentran expuestos los bienes durante su transporte, haciendo la aclaración que al decir "todas las eventualidades" se excluyen aquellas que no son materia de seguro, las cuales son:

- a) Los riesgos de infracción a cualquier Ley, disposición de autoridad o reglamento, ya sea por parte del asegurado o bien por quien represente sus derechos.
- b) La naturaleza perecedera de los bienes.
- c) La demora o pérdida del mercado.

Estos son los únicos riesgos que no se incluyen en la cobertura "todo riesgo".

3) Por último, los riesgos especiales son aquellos que mediante convenio expreso pueden cubrirse y son entre otros:

- Huelgas.
- Alborotos populares.
- Conmoción Civil.
- Piratería del capitán del buque, o de su tripulación.

Existen ciertas coberturas que podrían confundirse con las de cobertura especial, y no son más que modalidades a las coberturas ordinarias por lo cual es útil el mencionarlas:

1. Robo de bulto por entero
2. Robo parcial
3. Mojaduras de agua de mar o agua dulce
4. Contacto con otras cargas
5. Variaciones en ruta.

Ahora bien, el asegurado, además del pago de la prima, corre con cierto porcentaje denominado deducible, ya que hay mercancías que son susceptibles en mayor grado a robo, roturas, derrames o algún otro daño, por lo que al asegurarlas es necesario determinar este porcentaje.

Cuando el transporte de las mercancías tenga como punto de partida o de llegada el territorio mexicano, este seguro será necesario contratarlo con empresas nacionales, ya que el artículo 3 fracción II de la Ley general de instituciones de seguro, así lo exige.

La póliza es el documento expedido por la empresa aseguradora y que está obligada a entregar al contratante, en ella constan los derechos y obligaciones de las partes.

En este sentido la póliza deberá contener, según lo preceptuado por el artículo 20 de la Ley sobre el contrato de seguro:

- I. Los nombres, domicilios de los contratantes y firma de la empresa aseguradora;
- II. La designación de la cosa o de la persona asegurada;
- III. La naturaleza de los riesgos garantizados;
- IV. El momento a partir del cual se garantiza el riesgo y la duración de esta garantía;
- V. El monto de la garantía;
- VI. La cuota o prima del seguro;
- VII. Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza de acuerdo con las disposiciones legales, así como las convenidas lícitamente por los contratantes.

5.4 El Contrato de Transporte de Carga Marítima

El contrato de transporte de carga marítima podrá, según el volumen de lo transportado abarcar total o parcialmente la capacidad del buque, este contrato deberá constar por escrito, y el naviero o transportista expedirá un documento denominado conocimiento de embarque el cual indicará lo siguiente:

- I. El nombre, domicilio y firma del transportador.
- II. El nombre, domicilio y firma del cargador, (exportador o vendedor).
- III. El nombre y domicilio de la persona a cuya orden se expida el conocimiento.
- IV. El número de orden del conocimiento.
- V. La especificación de los bienes que deberán transportarse, con la indicación de su naturaleza, calidad y demás circunstancias que sirvan para su identificación.
- VI. La indicación de los fletes y gastos del transporte, de las tarifas aplicables y la de haber sido pagados los fletes o por cobrarse,
- VII. La mención de los puertos de salida y destino.
- VIII El nombre y matrícula del buque en que se transporten si se tratase de transporte por nave designada.
- IX. Las bases para determinar la indemnización que el transportador debe pagar en caso de pérdida o avería⁵³.

Ahora bien, si las mercancías transportadas son recibidas para su posterior embarque, el conocimiento deberá de establecer, aparte de lo ya mencionado, la indicación de "Recibido para embarque", además el lugar donde vayan a guardarse mientras tanto, y el plazo establecido para el embarque. (Artículo 169 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo).

⁵³ Artículo 168, de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, Editorial Porrúa, México.

El referido conocimiento de embarque tendrá el carácter de título representativo de las mercancías y por lo tanto, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellas, para hacer válido deberá comprender el título mismo, es decir, el conocimiento de embarque en el supuesto caso de que el cargador quiera rescindir el contrato antes de la salida del barco deberá hacer el pago de la mitad del flete y entregar el conocimiento de embarque que al efecto se hubiese levantado; aún cuando todavía no haya sido cargada en el buque.

Si la mercancía ya fue depositada en el barco y se desea rescindir, la vía es otra, antes de la salida del buque tendrá que devolver el conocimiento de embarque y cubrir el flete convenido y los gastos que por esta retractación se originen (Artículos 170 y 173 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos).

Cuando la mercancía en tránsito sufra un daño será imputable al transportista con excepción de vicios ocultos, caso fortuito o fuerza mayor, o por instrucciones mal orientadas por el cargador, por el consignatario o del titular del conocimiento de embarque; por lo cual se verá relevado de esta responsabilidad. (Artículo 175 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo).

Para calcular los daños a que hemos hecho referencia, se tasarán de acuerdo con el precio de las mercancías en el lugar y

el tiempo en que debieron ser entregadas; también se verificará un cálculo de los daños y perjuicios que se causaron. (Artículo 176 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos).

Si al llegar al punto de destino, el porteador solicita a la persona que recibirá la mercancía reconocer e inspeccionar la misma, y este último se niega, aquel quedará libre de toda responsabilidad que no provenga de dolo. (Artículo 180 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos).

Por último es necesario enunciar que las acciones y derechos de este contrato prescriben en seis meses, los cuales son computados a partir del día en que las mercancías debieron ser entregadas o puestas a disposición del cargador o tenedor del conocimiento de embarque. (Artículo 188 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo).

Aunque sucintamente, creo conveniente exponer lo relativo al transporte marítimo combinado, esto es, cuando la mercancía para llegar a su puerto de destino es transportada por dos o más porteadores diferentes.

En este transporte combinado, así lo denomina la Ley el último porteador está obligado a entregar la mercancía conforme a las especificaciones asentadas en el conocimiento de embarque del puerto de salida, y como ya hemos expresado es expedido por el primer porteador.

Surge de inmediato la duda respecto de quien es el responsable de las mercancías en caso de pérdida o daño, pues bien, la responsabilidad de cada porteador se inicia en el momento en que recibe la carga ya sea al costado del buque o a bordo del mismo según se establezca en el contrato respectivo, y termina cuando ésta es entregada al tenedor del conocimiento de embarque (Artículos 181 y 182 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos).

De este documento tiene copia tanto el transportista como el cargador, en éste harán constar los términos y condiciones en que recibe la mercancía así como es entregada.

Hemos mencionado al conocimiento de embarque como un documento de altísima importancia en este tipo de transacciones, profundicemos en la naturaleza jurídica del conocimiento de embarque.

Segun los juristas es la de un título de crédito, perteneciente a la categoría de los títulos representativos de mercancías.

El conocimiento de embarque deberá contener los datos que ya han sido enunciados con anterioridad y que regula el Artículo 168 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, el conocimiento de embarque incorpora el derecho de disposición de las mercancías por él amparadas, "Quien posea el título, será el poseedor

legítimo de las mercancías y, conforme al artículo 20 de la mencionada Ley general de títulos y operaciones de crédito, el secuestro o cualesquier otro vínculo sobre el derecho consignado, o sobre las mercancías por él representadas, no surtirán efecto sino comprenden el título mismo"⁵⁴.

Como se ve, el conocimiento de embarque tiene el carácter de un título de tradición, representativo de mercancías y a él deben aplicarse las normas que, en relación con esta clase de títulos expresan los artículos 19 y 20 de la Ley General de títulos y operaciones de crédito.

Abordemos ahora el último subtema de este capítulo, relativo a la importancia del financiamiento al comercio exportador.

5.5 El Financiamiento a las Exportaciones

Como se ha mencionado el seguro y el crédito son los dos grandes sustentos de una economía sana y consolidan el desarrollo de ésta en una nación.

Hemos estudiado los seguros principales que son aplicables a los contratos de compraventa internacional; veremos ahora el crédito o financiamiento que se destina a las exportaciones.

⁵⁴ Cervantes Aumada, Raul. "Títulos y Operaciones de Crédito", Editorial Herrero S.A., México, p. 157.

Las personas físicas y morales que se avocan a esta actividad comercial son sujetos de crédito por dos instituciones principales:

- a) El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- b) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones (FOMEX).

Obviamente existen en México otras instituciones que se dedican a este tipo de actividad crediticia, sin embargo, las dos entidades que he citado son las más importantes dentro de este ramo, pues éstas enfocan sus recursos a la actividad exportadora en sí, y las de menor importancia, y que no son mencionadas, se avocan a las etapas de preexportación.

Para iniciar con este estudio, enunciaremos el concepto de crédito: "En virtud del contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma y términos convenidos, para quedar obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen". (Artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

Una vez que hemos anotado el concepto fundamental del crédito, según lo establece nuestra legislación, abordaremos las dos instituciones que otorgan éstos financiamientos y que inciden con el tema tratado en esta tesis.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

El BANCOMEXT es la institución de mayor importancia relativa en cuanto al financiamiento de las exportaciones.

En su desempeño como institución nacional de crédito dedicada al fomento del comercio exterior, cumple con las funciones de otorgar financiamiento para la producción y venta de artículos primarios, semielaborados y manufacturados destinados a la exportación.

Veamos ahora los principales créditos que otorga el BANCO-MEXT enunciándolos para posteriormente ahondar en su naturaleza jurídica:

- 1) Apertura de crédito documentario simple.
- 2) Apertura de crédito de habilitación o avío.
- 3) Apertura de crédito refaccionario.

Apertura de Crédito Documentario Simple

El crédito documentario simple fue reglamentado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, este se desarrolló en la práctica comercial y en la jurisprudencia anglosajona, en nuestra legislación se preceptúa como crédito confirmado.

En este crédito se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero y debe constar por escrito sin poderlo revocar quien pidió el crédito, es decir por parte del acreditado.

El tercero a cuyo favor se abre el crédito podrá transferirlo, pero quedará sujeto a todas las obligaciones que en el escrito de confirmación del crédito se hayan estipulado a su cargo.

La institución acreditante podrá oponer al tercer beneficiario las excepciones que nazcan del escrito de confirmación y si se estipuló en tal escrito también las derivadas de las relaciones entre el tercero y el que pidió el crédito, pero no podrá oponerse las que resulten de las relaciones entre el acreditado y el acreditante.

Este crédito se da bajo la forma una apertura de financiamiento y se aplica normalmente como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza o de nación a nación.

A partir de 1870 se desarrolló la forma de compraventa internacional CIF, la cual ya ha sido estudiada, y que de la traducción del inglés al español, costo, seguro y flete, en la cual la obligación del vendedor no se agota en la entrega de la mercancía, sino que tiene que contratar el flete al lugar de destino y el seguro, estos costos se agregan al precio de la mercancía vendida.

Esta venta se documentó con los títulos que amparaban la mercancía como son el conocimiento de embarque, facturas, pólizas de seguro y dio origen a la venta de documentos y por consecuencia a la intervención de los bancos en este tipo de ventas por medio del crédito documentario.

La aplicación de la venta CIF se generaliza al comercio terrestre y la aplicación del crédito documentario a la mayoría de las transacciones de compraventa, convirtiendo a dicha institución en un pilar del comercio moderno.

Apertura de Crédito de Habilitación o Avío

Los créditos de habilitación o avío y los créditos refaccionarios cumplen con una sola función, la cual es impulsar la producción.

El crédito de habilitación adquirió especial esplendor durante la época colonial, en la que operaron los bancos de plata, fomentando la minería por medio del avío. Para posteriormente podamos analizar de manera detallada sus diferencias comencemos por definir legalmente al crédito de habilitación o avío.

"En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa" (Artículo 321 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

El crédito de avío se concede para el fomento de la producción de una empresa que está trabajando o lista para trabajar, dedicándose al proceso directo e inmediato de la producción y el acreditante deberá cuidar, a riesgo de perder sus privilegios, de que el crédito se invierta precisamente en la forma convenida.

La garantía natural de los crédito de avío serán las materias primas y materiales adquiridos y aquellos frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito aunque éstos sean futuros.

Apertura del Crédito Refaccionario

Como se mencionó en un inicio el crédito de avío y el refaccionario eran confundidos pues se tenía un concepto unificado de ellos; veamos ahora el crédito refaccionario para posteriormente enunciar las diferencias entre estos dos tipos de crédito:

El Artículo 323 de la Ley general de títulos y operaciones de crédito expresa: "En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos ciclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo en la compra o instalación de maquinaria o en la construcción de obras, materiales necesarios para el fomento de la empresa del acreditado".

Los recursos del crédito otorgado también podrán dedicarse el pago del pasivo derivado de créditos utilizados en el año anterior al contrato y que se hayan invertido en la forma antes indicada, o en el pago de adeudos fiscales.

Las garantías naturales del crédito refaccionario serán las fincas, construcciones, edificios, aperos y en general todo lo

adquirido o mejorado con la inversión de su importe más los frutos o productos de la empresa refaccionada.

Los dos créditos se destinan al fomento de la producción.

El avío se aplica directamente al proceso inmediato de la producción y en cambio el refaccionario se aplica a una operación más de fondo, es decir en preparar a la empresa para el fenómeno productivo.

Una vez que hemos expuesto en lo particular estos tres tipos principales del crédito que otorga el Banco Mexicano de comercio exterior (BANCOMEXT) es conveniente mencionar que en todos los casos los créditos del banco son prendarios con excepción a los exportadores que operan periódicamente con esta institución y que a su juicio sean solventes.

El tiempo promedio que el banco tarda en conceder un financiamiento es de treinta días, puede variar según la complejidad de la operación y de la prontitud con que el solicitante presente la información adicional requerida.

No existe un monto mínimo de crédito, lo cual obviamente ofrece ventajas muy destacadas, especialmente para el pequeño exportador; tampoco hay un límite máximo, pues el crédito se

otorga tomando en cuenta la estructura financiera del solicitante o acreditado y el destino de los recursos.

En relación a los plazos, el criterio es igualmente adaptable a las necesidades de cada exportador, sin embargo por políticas del banco y por motivos de costo de operación no se aceptan plazos menores a treinta días, y la regla sobre plazos máximo es de 10 años aunque puede ampliarse de acuerdo al tipo de operación.

Los intereses que se aplican varían según las circunstancias y el tipo de operación de que se trate, sin embargo se aplicarán las tasas de interés de acuerdo con los costos del mercado internacional si no pueden utilizarse los recursos del FOMEX.

Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. (FOMEX)

Esta institución al igual que el Banco Nacional de Comercio Exterior tiene una elevada importancia en el campo del financiamiento de las exportaciones; opera como fondo de redescuento de la banca nacional y privada mexicana, otorgándoles recursos para que éstos a su vez, otorguen a sus clientes créditos para la exportación.

El redescuento opera de la siguiente manera: cuando el banco tiene necesidad de disponer de dinero efectivo puede acudir a otros bancos para redescantar los títulos que el hay tomado en descuento, éste es el llamado redescuento pasivo que generalmente lo practican los bancos comerciales con el banco central.

El Banco de México, S.A. realiza entre nosotros la función del Banco Central y por lo tanto, una de las actividades más típicas es el redescuento, y que desde un punto de vista del Banco Central, se califica como redescuento activo.

El Fomex realiza principalmente dos tipos de operaciones, según la periodicidad de las exportaciones:

- 1) Cuando las operaciones se de en forma esporádica, estos es de una forma irregular, el vendedor o exportador para obtener el crédito tendrá que demostrar que cuenta con el pedido seguro en firme para su mercancía, en este caso el porcentaje de financiamiento puede ser, a elección del vendedor:
 - a) Por el costo directo de fabricación de la mercancía.
 - b) Por el costo de hasta el 70% de su precio "FREE ON BOARD" (FOB). El plazo que se concede en este supuesto es el mismo que se ha epleado para la

manufactura, es decir, desde la adquisición de las materias primas hasta el momento en que el producto está listo para su embarque.⁵⁵

- 2) Cuando las operaciones son de forma periódica, es decir con determinada frecuencia el financiamiento se sujeta y se otorga sobre la base del total de ventas al exterior, realizadas durante el penúltimo o último mes anterior a la solicitud, por un 70% de dichas ventas.

⁵⁵B. Contreras Tirado, Mercadotecnia Internacional, Su Aplicabilidad a las Exportaciones Mexicanas, Escela Nacional de Economía UNAM, México, p. 55.

APENDICE

Considero necesario a fin de esquematizar por escrito el contrato de compraventa internacional de mercancías, presentar un modelo de este, con las modalidades de que contiene entregas parciales y con cláusulas que pueden cambiarse según la voluntad de las partes.

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA CON ENTREGAS
PARCIALES Y CON CLAUSULAS INTERCAMBIABLES

CONTRATO DE COMPRAVENTA CON ENTREGAS PARCIALES, QUE CELEBRAN, POR UNA PARTE, _____ REPRESENTADO (A) POR EL SR. _____ EN SU CARACTER DE _____ DE LA MISMA, QUIEN SE LE DESIGNARA EN LO SUCESIVO "LA VENDEDORA", Y POR LA OTRA, _____ REPRESENTADO (A) POR SU _____ EL SR. _____ A QUIEN EN ADELANTE SE LLAMARA "LA COMPRADORA".

DECLARACIONES

Declara "LA VENDEDORA".

- I. Que es _____ legalmente constituido (a), con conformidad a la escritura pública No. _____, pasada ante la fe del Notario Público No. _____, Lic. _____.
- II. Que se dedica entre otros productos a la producción, venta y exportación de _____, de acuerdo a las características y especificaciones que se detallan en la lista adjunta que corre como Anexo "A" y forma parte de este contrato.

III. Que cuenta con el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la Declaración que antecede.

IV. Que el Sr. _____ es su _____ y legítimo representante.

Declara "LA COMPRADORA"

V. Que es una empresa constituida de acuerdo a las leyes de _____ y dedicada a _____ así como a la importación del producto a que se refiere la Declaración II de este contrato.

VI. Que el Sr. _____ en su carácter de _____ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Declaran AMBAS PARTES:

VII. Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato.

VIII. Que de conformidad a las anteriores Declaraciones otorgan las siguientes.

CLAUSULAS

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.

"LA VENDEDORA" se obliga a enajenar _____, de acuerdo a las características y especificaciones a quien se refiere la declaración de contrato, por una cantidad aproximada de _____ Kg. (o toneladas métricas) y "LA COMPRADORA" a recibirla y a satisfacer el precio pactado en la Cláusula SEGUNDA del presente contrato.

SEGUNDA. PRECIO.

Esta cláusula, como la cuarta, referente a la entrega de la mercancía, son sustituibles. Las redacciones correspondientes vienen de este anexo.

TERCERA. FORMA DE PAGO.

"LA COMPRADORA" se obliga a efectuar el pago del precio a que se refiere la cláusula segunda a "LA VENDEDORA" a través de una carta de crédito irrevocable confirmada en el Banco de _____ en la ciudad de _____ México, por el valor que "la Vendedora" le notifique a "LA COMPRADORA" que será de _____, cada embarque, de conformidad con la Cláusula CUARTA del presente contrato.

CUARTA. ENTREGAS DE LAS MERCANCIAS.

QUINTA. CERTIFICACION DEL PRODUCTO.

A fin de certificar la calidad del producto a que se refiere este contrato, "LA VENDEDORA" acepta que "LA COMPRADORA" designe un representante que inspeccione y revise el producto y su empaque, así como la inspección fitosanitaria correspondiente.

El representante de "LA COMPRADORA", en cada embarque del producto, levantará un acta en la que hará constar la calidad observada en el producto por el mismo, documento que pondrá a disposición de "LA COMPRADORA", y si esta lo estima conveniente lo firmará de conformidad.

El acta levantada por el representante de "LA COMPRADORA" y firmada por "LA VENDEDORA" servirá de certificado de calidad del producto, mismo que será definitivamente aceptado por "LA VENDEDORA".

El supervisor de "LA COMPRADORA" a que se refiere esta cláusula será designado con 30 días de anticipación a la fecha de entrada en funciones, previa notificación que al aspecto se le formule a "LA VENDEDORA".

SEXTA. CERTIFICADO DE ORIGEN.

"LA VENDEDORA" se obliga, a solicitud, costo y riesgo de "LA COMPRADORA" a obtener ante las autoridades competentes de la República Mexicana, un certificado de origen de la mercancía objeto del presente contrato.

SEPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO.

Ambas partes convienen que en el presente contrato tendrá una vigencia de _____ a partir de _____.

OCTAVA. RESCISION POR INCUMPLIMIENTO.

Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso en una de ella incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los quince días siguientes al aviso, notificación requerimiento o solicitud que la contraparte le haga en el sentido de que proceda a reparar dicho incumplimiento.

NOVENA. INSOLVENCIA.

"LA VENDEDORA" podrá dar por rescindido este contrato en caso de que "LA COMPRADORA" fuera declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DECIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.

La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o aquellas ya formadas que por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato, el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA PRIMERA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.

Ninguna de las partes podrán ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados del presente contrato.

DECIMA SEGUNDA. PERSONALIDAD.

Las partes que intervienen en el presente contrato se reconocen la personalidad con que comparecen sus respectivos representantes, independientemente de lo cual se obligan a entregarse los documentos notariales en que aparezcan los poderes y facultades con apoyo en los cuales otorgan este instrumento.

DECIMA TERCERA. AVISOS Y NOTIFICACIONES.

Las partes señalan como domicilio para recibir toda clase de avisos y notificaciones los siguientes:

"LA VENDEDORA" : _____

"LA COMPRADORA" : _____

DECIMA CUARTA. VERSION DEL CONTROL.

El presente contrato se encuentra redactado en los idiomas _____ y castellano, y para el caso de su interpretación, el texto que prevalecerá el redactado en castellano.

DECIMA QUINTA. LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.

Ambas partes convienen en que no será imputable a ninguna de ellas cualquier responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor, conviniendo que las obligaciones y derechos establecidos en este contrato podrán reanudarse en el momento que desaparezcan las causas que dieron motivo a la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DECIMA SEXTA. LEGISLACION APLICABLE.

Para la interpretación y cumplimiento de este contrato, serán aplicables las leyes vigentes en la República Mexicana y en su defecto, los usos o practicas comerciales reconocidas por esta.

DECIMA SEPTIMA. REGLAMENTO DE CONFLICTOS.

Ambas partes están de acuerdo en que cualquiera cuestión o controversia originada por este contrato o en relación con él directa o indirectamente será resuelta por arbitraje de acuerdo a la Ley de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, vigente en esta fecha, la cual conocen las partes y cuyo texto forma parte de este contrato.

Las partes convienen además, en lo siguiente:

1. El arbitraje se celebrará en el domicilio de la Comisión para la protección del Comercio Exterior de México.
2. Afirmar, dado el caso, el compromiso arbitral con el objeto de dar inicio a la fase arbitral.
3. Las partes renuncian desde ahora a la a la apelación o cualquier otro medios impugnativos contra el Laudo, salvo los juicios de nulidad por exceso de poderes de la Comisión para la Protección de Comercio Exterior de México.

4. Las partes cumplirán fielmente al Laudo que se dicte de acuerdo con este convenio y con la Ley de la Comisión para la Protección de Comercio Exterior de México.

Se firma este contrato en la ciudad de _____

a los ____ días del mes de _____ de mil novecientos ____.

"LA VENDEDORA"

"LA COMPRADORA"

CLAUSULAS SUSTITUIBLES

Como se estipuló en el texto del contrato las cláusulas segunda y cuarta, referentes al precio y a la entrega de mercancía, son sustituibles de acuerdo a los "INCOTERMS" que plasmen en el mismo:

1) En fabrica (EX-FACTORY)

SEGUNDA. PRECIO.

El precio del producto objeto de este contrato será de U.S. (dólares estadounidenses) EN FABRICA (EX FACTORY INCOTERM'S 53, por kilogramo (o tonelada métrica).

CUARTA. ENTREGA DE LA MERCANCIA.

La mercancía objeto del contrato será suministrada por "LA VENDEDORA" mediante entregas parciales no superiores a _____ kg. (o toneladas métricas) cada una, a partir de _____ en la fábrica situada en las calles de _____ Ciudad _____, Estado _____, México.

Para cumplimiento de lo establecido anteriormente "LA VENDEDORA" se compromete a notificar a "LA COMPRADORA" con una anticipación de _____ el volumen exacto de cada entrega mediante telex o algún otro medio de comunicación equivalente.

"LA VENDEDORA" se compromete a suministrar el empaque del producto de conformidad a las especificaciones contenidas en el anexo "B" que forman parte del presente contrato.

2) LIBRE A BORDO VAGON

(FRANCO/WAGON)

El precio del producto objeto de este contrato será de U.S. \$ _____ (dólares estadounidenses) LIBRE A BORDO VAGON (FRANCO WAGON INCOTERMS' 53). por Kilogramo (o tonelada métrica).

CUARTA. ENTREGA DE LA MERCANCIA.

La mercancía objeto del presente contrato será suministrada por "LA VENDEDORA" mediante entregas parciales no superiores a _____ Kg (o tonelada métrica) cada una, a participar de _____, en la estación de ferrocarril ubicada en _____, ciudad _____, Estado de _____, México.

Para el cumplimiento de lo establecido anteriormente "LA VENDEDORA" se compromete a notificar inmediatamente a "LA COMPRADORA", la fecha embarque de la mercancía mediante telex o algún otro medio de comunicación equivalente.

"LA VENDEDORA" se compromete a suministrar el empaque del producto de conformidad a las especificaciones contenidas en el Anexo "B" que forma parte del presente contrato.

"LA COMPRADORA" se obliga a notificar a "LA VENDEDORA" a más tardar el día _____ anterior a su embarque todas las instrucciones, de manera detallada, tendientes a hacer posible la entrega de la mercancía objeto del presente contrato.

3. LIBRE O FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE
(FREE ALONGSIDE THE SHIP-F.A.S.)

SEGUNDA. PRECIO.

El precio del producto de este contrato será de U.S. \$ _____ (dólares estadounidenses) LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (F.A.S. INCOTERMS' 53), en el puerto de _____ por kilogramo (o toneladas métrica).

CUARTA. ENTREGA DE LA MERCANCIA.

La mercancía objeto del presente contrato será suministrada por "LA VENDEDORA" mediante entregas parciales no superiores a _____ Kg (o toneladas métricas) cada una a partir de _____ en el puerto de _____, Estado de _____, México.

Para el cumplimiento de lo dispuesto anteriormente, "LA VENDEDORA" se compromete a notificar a "LA COMPRADORA" inmediatamente la fecha en que haya sido depositada la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque señalado.

"LA COMPRADORA" se obliga a notificar a "LA VENDEDORA" a más tardar el día _____, anterior a cada entrega todas las instrucciones, de manera detallada, tendientes hacer posible la entrega de la mercancía objeto del presente contrato.

4. LIBRE O FRANCO A BORDO.

(FREE ON BOARD-F.O.B)

SEGUNDA. PRECIO.

El precio del producto de este contrato será de U.S. \$ _____ (dólares estadounidenses) LIBRE A BORDO) (F.O.B. INCOTERMS' 53), por kilogramo (o toneladas métrica).

CUARTA. ENTREGA DE LA MERCANCIA.

La mercancía objeto del presente contrato será suministrada por "LA VENDEDORA" mediante entregas parciales no superiores a _____ Kg (o toneladas métricas) cada una a partir de _____abordo del buque en el puerto de _____, Estado de _____, México.

"LA VENDEDORA" tan pronto como embarque la mercancía, deberá dar aviso a "LA COMPRADORA" inmediatamente de este hecho por el medio de comunicación más rápido a su alcance.

Para hacer posible lo anteriormente expuesto, "LA VENDEDORA" se obliga a obtener por su cuenta y riesgo las licencias de exporta-

ción o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar la mercancía, así como un conocimiento limpio de embarque que pruebe que la mercancía ha sido embarcada y/o depositada para embarque.

El embarque del producto será de conformidad a las especificaciones contenidas en el Anexo "B", que forman parte del presente contrato.

AVISO DE ARRIBO DE LOS BUQUES

"LA COMPRADORA" se obliga con "LA VENDEDORA" independientemente de la fecha de entrada en vigor del presente contrato, a notificar a "LA VENDEDORA" con _____ mes de anticipación las fechas de arribo de los buques y/o el tiempo aproximado de arribo del buque al puerto de _____ México, a fin de que "LA VENDEDORA" realice las entregas parciales a que se refiere la cláusula CUARTA de este contrato.

5. COSTO Y FLETE

(COST AND FREIGHT-C&F)

SEGUNDA. PRECIO.

El precio del producto objeto de este contrato será de U.S. \$. _____ (dólares estadounidenses) COSTO Y FLETE (C & F INCOTERMS '53) al puerto de _____ por kilogramos (o tonelada métrica).

CUARTA. ENTREGA DE MERCANCIA.

La mercancía objeto del presente contrato será suministrada por "LA VENDEDORA" mediante entregas parciales no superiores a _____Kg (o toneladas métricas) cada una, a partir de _____, en el puerto de destino de _____ incluyendo el flete de la misma.

Para el cumplimiento de lo dispuesto anteriormente "LA VENDEDORA" notificara a "LA COMPRADORA" sin demora de tiempo, por el medio de comunicación mas rápido a su alcance, la fecha en que las mercancías hayan sido cargadas a bordo del buque y el nombre de este.

Así mismo, "LA VENDEDORA" se obliga a obtener por su cuenta y riesgo las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar la mercancía, así como un conocimiento limpio de embarque que pruebe que la mercancía ha sido embarcada y/o depositada para embarque.

El empaque del producto será de conformidad a las especificaciones contenidas en el anexo "B" que forma del presente contrato.

NOTA: Si la compraventa lleva la Cláusula "C & F PUESTA EN MUELLE" los gastos de descarga, con inclusión de los de muellaje serán por cuenta de "LA VENDEDORA".

CONCLUSIONES

El Comercio Exterior constituye un factor estratégico en el desarrollo de nuestro país, representa la incorporación de México al flujo de sus factores que produce la comunidad internacional.

Nuestro país cuenta con organismos altamente capacitados para desempeñar con éxito la tarea de hacer un buen comercio exterior, con cuerpos arbitrales muy reconocidos y con instituciones crediticias que impulsan esta actividad.

Un sólido comercio exterior trae consigo ventajas como la producción de más y mejores servicios y productos, la creación de más fuentes de trabajo, genera también estabilidad económica en

el país y sobre todo hace que la reglamentación jurídica se vaya perfeccionando.

La reglamentación sobre contratos de compra venta internacional de mercaderías es una muestra clara de la vanguardia que vive México al incorporarla como legislación.

Este tratado internacional no se aplica a las compra ventas internas, pues a estas las rigen los Códigos Civil y el de Comercio, sin embargo es tal la relevancia de esta legislación que se podría dar el caso de que rigiera compra ventas internas si sus preceptos fueran tomadas como costumbre, y no derogando la Ley, sino supliéndola y enriqueciéndola.

En las compra ventas de carácter mercantil internas también podría presentarse la validez de la convención como costumbre y que fuera suplemento al Código de Comercio con preferencia al Código Civil, esto implicaría que la convención estudiada en esta tesis puede influir en elaborar un estudio reformante al Código de Comercio.

Las ventajas de que se realizara un proyecto reformante de Código de Comercio sería muy grandes pues los empresarios mexicanos contarían con reglas unificadas en el Comercio Nacional e Internacional, y con esto se daría una Legislación clara en cuanto al cumplimiento de sus responsabilidades.

La naturaleza jurídica de una compra venta internacional de mercancías es de un concepto netamente mercantil en cuanto a su fin, es cuanto a los sujetos o parte que en ella participan y en cuanto a su objeto.

En cuanto al fin, implica que se realiza con un propósito de especulación, se lleva a cabo con lucro lícito sobre la mercadería sujeta al contrato.

En cuanto a los sujetos, en cuyo caso se encuentran celebrados por ciertas empresas mercantiles como aquellas de abastecimientos y suministros, las manufactureras, las editoras, las productoras de servicios, o también aquellas personas físicas que son comerciantes o con un ánimo de comercializar el objeto del contrato.

En cuanto al objeto del contrato según recaiga este sobre cosas o derechos cuya propiedad se trate de transferir.

Como ya ha sido mencionado la legislación aplicable a los contratos de compra venta internacional de mercancías ha tenido tanta importancia que ahora con la próxima entrada en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá México cuenta con organismos y leyes capaces de llevar con buen éxito esta tarea del comercio internacional.

Nuestro país debe buscar también el logro del bien común, y las transacciones internacionales en una parte proporcional ayudan a este fin por medio de:

- 1) Creación de más fuentes de trabajo
- 2) Impulsar el desarrollo económico de México
- 3) Elevar el nivel de vida de la población
- 4) Hacer más competitivas a las empresas nacionales
- 5) Aumentar las exportaciones de productos manufacturados en nuestro país.
- 6) Equilibrar la Balanza Comercial.
- 7) Fortalecer económicamente a la nación.
- 8) Modernizar la legislación en materia de contratos de compra venta internacionales de mercaderías y su consecuente enriquecimiento de la legislación interna como supletoria.

He realizado esta tesis, con el deseo de que los abogados de México no estemos ajenos a la evolución de estas instituciones fundamentales del derecho y tan trascendentales para el país, además su propósito es el ofrecer en forma general el proceso que sigue la compra venta internacional de mercancías, las fuentes jurídicas que sustentan el comercio exterior, organismos de control y apoyo, las modalidades y elementos del contrato, así como los contratos de seguro aplicables a estas transacciones, y en caso de litigio, el arbitraje comercial internacional, temas que han sido tratados en el presente trabajo.

El hombre y sus instituciones siempre se han desarrollado bajo un marco de orden jurídico, al amparo del cual fructifican las relaciones comerciales no tan solo entre personas físicas y morales si no hasta entre Estados, lo cual implica que las normas que regulan la vida jurídica de una nación y el hombre jamás podrán vivir desligados.

BIBLIOGRAFIA

Adame Godard, Jorge. Estudios sobre la Compra Venta Internacional de Mercaderías, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991.

Aguilar Carvajal, Leopoldo. Contratos Civiles, Editorial Porrúa, México.

Arellano García, Carlos. Derecho Internacional Privado, Editorial Porrúa, México, 1981.

Arriola Partida, Samuel. Técnica y Procedimiento para una Eficiente exportación, Universidad Autónoma de Guadalajara, México, 1970.

Asociación de Banqueros de México, ABC de la Exportaciones,
México, 1971.

Barrera Graf, Jorge. La Reglamentación Uniforme de las
Compraventas Internacionales de Mercancías, Banco Nacional
de Comercio Exterior, México.

Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito,
Editorial Herrero, México.

Díaz Bravo, Arturo. Contratos Mercantiles, Editorial Harla,
México.

Fuentes de Financiamiento a las Actividades Relacionadas con el
Comercio Exterior, Instituto Mexicano de Comercio Exterior,
Tercera Edición, México.

Fuentes, Manuel. El Comercio Exterior y sus Obstáculos, Editorial
Tecnos, Madrid, 1965.

Nieto Castro, Leonel Pérez. Derecho Internacional Privado,
Editorial Harla, México, 1985.

Revista Anuario del Exportador. Instituto Mexicano de Comercio
Exterior.

Rodríguez, Joaquín. Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 1978.

Ruiz Rueda, Luis. El Contrato de Seguro, Editorial Porrúa, México.

Sánchez Medal, Ramón. De los Contratos Civiles, Editorial Porrúa, México.

Scheifler Amezaga, Xavier. Historia del Pensamiento Económico, Tomo I, Editorial Trillas, México, 1983.

Seara Vázquez, Modesto. Derecho Internacional Privado, Editorial Porrúa, México, 1975.

Sepúlveda, César. Derecho Internacional Privado, Editorial Porrúa, México, 1975.

Torres Gaytan, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional, Editorial siglo XXI, México, 1972.

Vázquez Miranda, Sergio. El Financiamiento a la Exportación de Productos Manufacturados en México, Banco Nacional de Comercio Exterior, México-Universidad Nacional Autónoma de México.

Winter Jorge y Pérez Nieto, Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, Banco Nacional de Comercio Exterior, México. 1980.

Witker, Jorge. El Arancel de Aduanas como Instrumento de Política Económica, Editorial Jurídica de Chile. 1969.

LEGISLACION

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley de Navegación y Comercio Marítimos.
- Ley Sobre Contrato de Seguro.
- Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares.
- Legislación Aduanera.
- Ley de Transferencia de Tecnología.
- Código de Comercio
- Código Civil para el Distrito Federal