



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ARAGÓN

“LA NECESIDAD DE REGULAR EN LA LEGISLACIÓN  
MEXICANA A LOS INTERNATIONAL COMMERCIAL  
TERMS (INCOTERMS)”

## TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A N :

GUILLERMO PÉREZ LÓPEZ

Y

OSIRIS SÁNCHEZ SÁNCHEZ

ASESOR: LIC. ENRIQUE GARCÍA CALLEJA.

SAN JUAN DE ARAGÓN, ESTADO DE MÉXICO

2007





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

*A Dios.*

*Por darme vida, salud, amor y por ser un ente maravilloso y piadoso.*

*A mis Padres.*

*Alberto Pérez García.*

*Por haberme guiado en mi infancia y parte de mi adolescencia, aunque siempre con mano dura tu sembraste las bases para que hoy en día vea parte de mis sueños realizados.*

*Carmen López Lózano (q.e.p.d).*



*Por todo lo que me diste, por tus desvelos, por tu apoyo, por tu comprensión, por tus sacrificios, por aconsejarme en los momentos más difíciles, por hacer todo lo posible para poder salir adelante, por confiar y creer siempre en mí, por darme las herramientas necesarias para lograr que hoy pueda culminar una parte de mis estudios profesionales.*

*Por ser los pilares de mi desarrollo, de mi ser, de mi vida como profesionista y por haberme hecho un hombre de bien, Gracias.*

*A mis Hermanos.*

*Leticia Pérez López.*

*Rosa Pérez López.*

*Alberto Pérez López.*

*Martha Pérez López.*

*David Pérez López.*

*A todos ellos que me brindaron su apoyo moral y económico cuando lo necesite, y de corazón deseo que mi vida como profesionista la sientan como suya.*

*A Osiris Sánchez Sánchez.*

*Por ser buena amiga y consejera, por estar en los momentos buenos y malos a mi lado, por impulsarme a ser mejor cada día, por que en el transcurso de estos cinco años estuvimos hombro a hombro en cada situación buena o adversa, porque quiero estar contigo toda la vida, por que eres comprensiva y una mujer maravillosa, en agradecimiento por tu apoyo con todo mi amor doy gracias a todo ello, ya que se ha realizado uno más de mis sueños y este paso de mi vida profesional es para ti.*

*A Mi Alma Mater.*

*A ti mi amada Universidad que me abriste las puertas de tu corazón que es el conocimiento mismo en la ciencia del deber ser, para mí es un gran honor ser parte de ti, tu que me cobijaste con tu espíritu, tu que hoy me das la oportunidad de caminar como Profesionista para tener un mejor futuro, de antemano mil gracias por hacerme tu hijo.*

*A mi Escuela La Facultad de Estudios Superiores Aragón.*

*Que durante el tiempo que estuve estudiando la carrera fuiste como mi segundo hogar, que día a día me brindaste en las aulas sabiduría, que edificaste y viste mis primeros pasos para ser un profesionalista y por pintar mi corazón de Azul y Oro.*

*A los miembros del Jurado.*

*Lic. Antonio Luna Caballero.*

*Lic. Alejandro Arturo Rangel Cansino.*

*Lic. Enrique García Calleja.*

*Lic. Raúl Sánchez Piña.*

*Lic. Jorge Eduardo Pacheco Vargas.*

*Por prestar su tiempo en el estudio y análisis del presente trabajo de Investigación.*

*Al Asesor de este Trabajo de Investigación.*

*Lic. Enrique García Calleja.*

*Por la aportación de sus conocimientos, por la prestación de su tiempo y por ser el guía para que el presente trabajo pudiera llevar un buen camino.*

*A los Profesores de la Carrera de Derecho.*

*Por transmitirnos su Sabiduría a todos los que estudiamos esta maravillosa carrera del Derecho, por todo su tiempo y por toda su paciencia.*

*Al Maestro Pedro Corredor Espinosa.*

*Por sus Palabras de aliento, por el impulso que nos dio para que no decayéramos en seguir adelante con lo que nos propusiéramos y por ser una pieza fundamental para la realización del presente trabajo de Investigación.*

*Al Maestro Antonio Reyes Cortés.*

*Por prestar su tiempo para el análisis y estudio del presente trabajo de investigación, por la aportación de sus conocimientos, por permitirnos entrar al seminario que él encabeza, por las recomendaciones hechas para que el presente trabajo pudiera concluirse.*

*A todos Ustedes mil Gracias.*

*Guillermo Pérez López.*

*A Dios.*

*Gracias porque desde el momento que me diste la vida nunca has abandonado mis pasos, día a día me llevas de la mano, me infundes aliento y me levantas cuando tropiezo.*

*A mis Padres.*

*José Luis Sánchez Rojas.*

*Quien siempre depositó su confianza en mí, brindándome su apoyo en todos mis proyectos, corrigiéndome cuando he cometido errores pero dándome sus mejores consejos para no volverlos a cometer.*

*Rita Sánchez González.*

*Quien ha sido mi mejor amiga y consejera, apoyándome en todo lo que he querido realizar y confiando en mí para lograrlo, un inmenso agradecimiento porque hoy se ve culminado uno de nuestros más grandes sueños.*

*Gracias Padres porque me brindaron su apoyo, consejos y en los momentos más difíciles me alentaron a seguir adelante, anhelando que siempre me preparara para enfrentarme a la vida y gracias a sus sacrificios, hoy puedo concluir una etapa más de mi vida profesional.*

*A mi tía Ana.*

*Quien desde que era pequeña confió en mí y sabía que un día lograría lo hoy estoy a punto de culminar. Gracias Mamá, porque no sólo me viste como tu sobrina, me protegiste y brindaste tus cuidados como a una hija, siendo tú para mí una verdadera Madre.*

*A mis Hermanos.*

*Eduardo Sánchez Sánchez.*

*Luis Manuel Sánchez Sánchez.*

*Wiliber Sánchez Sánchez.*

*A ustedes porque han sido apoyo fundamental en los proyectos de mi vida, gracias por todos sus consejos y sobre todo por su gran ejemplo de responsabilidad y lucha, el cual ha servido para no darme por vencida en las metas fijadas.*

*A Guillermo Pérez López.*

*Porque con tan sólo haber creído en mí durante toda la Carrera, hoy podemos ver realizados uno de nuestros grandes anhelos. Gracias por todo lo que me has dado, por tu infinita paciencia y comprensión, por levantarme cuando he caído, pero sobre todo, por haberme elegido para compartir la vida juntos.*

*¡Te Amo!*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México.*

*Por abrirme sus puertas y recibirme como parte de sus hijos, gracias a ella que me da la oportunidad de ser una profesionista y algún día poder servirle, en agradecimiento a todo lo que me brindó.*

*A mi Escuela.*

*Facultad de Estudios Superiores Aragón.*

*Quien ha sido la encargada de mi formación, además de enseñarme a crecer profesional y humanamente dentro y fuera de sus aulas, sintiéndome orgullosa de pertenecer a ella.*

*A los miembros del Jurado.*

*Lic. Antonio Luna Caballero.*

*Lic. Alejandro Arturo Rangel Cansino.*

*Lic. Enrique García Calleja.*

*Lic. Raúl Sánchez Piña.*

*Lic. Jorge Eduardo Pacheco Vargas.*

*Gracias por el tiempo prestado para el estudio de este trabajo.*

*A nuestro Asesor de Tesis Lic. Enrique García Calleja.*

*Quien además de apoyarnos con la aportación de sus conocimientos, tuvo a bien dedicar su tiempo y brindarnos la confianza necesaria, sin lo cual no hubiera sido posible la realización de este trabajo.*

*A los Profesores de la Carrera de Derecho.*

*Quienes día a día, con entereza, dedicaron su tiempo para transmitirnos sus conocimientos, anhelando que como alumnos y profesionistas, pongamos siempre en alto el nombre de nuestra Universidad.*

*Al Maestro Pedro Corredor Espinosa.*

*Quien con sus enseñanzas y consejos impulsó la realización de este trabajo, alentándonos a terminarlo y no quedarnos en el camino.*

*Al Maestro Antonio Reyes Cortés.*

*Quien al abrirnos las puertas del Seminario de Derecho Internacional, nos brindó su confianza y apoyo, además de enriquecer este trabajo con sus conocimientos y consejos.*

*A Todos Ustedes*

*Gracias.*

*Osiris Sánchez Sánchez.*

*“Un verdadero Amigo es un Alma  
en dos cuerpos.”*      *Aristóteles.*

*“El Hombre no es más que el resultado  
de sus pensamientos, lo que él piensa es  
lo que llega a ser.”*      *Mahatma Ghandi.*

*“Aquel que no es suficientemente valiente  
para tomar riesgos no logrará nada en la  
vida.”*      *Muhamed Alí.*

*“En dos palabras puedo resumir cuanto  
he aprendido de la vida:  
Sigue Adelante.”*      *Robert Frost.*

*“La felicidad del hombre tiene por nombre:  
Yo Quiero.”*      *Nietzsche.*

*“Cuanto más alto estemos situados,  
más humildes debemos ser”*      *Cicerón.*

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES.**

**ARAGÓN.**

**LA NECESIDAD DE REGULAR EN LA LEGISLACIÓN MEXICANA A LOS  
INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS (INCOTERMS).**

**CAPÍTULO I. COSTUMBRES COMERCIALES INTERNACIONALES.**

1.1. USOS O COSTUMBRES .....	1
1.2. CONCEPTO.....	4
1.3. ELEMENTOS DE LA COSTUMBRE.....	8
1.4. COSTUMBRE EN EL DERECHO INTERNACIONAL.....	10
1.5. CARACTERÍSTICAS DE LA COSTUMBRE INTERNACIONAL.....	14
1.6. CLASIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE COMO FUENTE DEL DERECHO INTERNACIONAL.....	16
1.7. NATURALEZA JURÍDICA.....	17
1.8. FORMAS DE DEROGACIÓN DE LA COSTUMBRE EN EL DERECHO INTERNACIONAL.....	20
1.9. LA COSTUMBRE INTERNACIONAL Y LOS SUJETOS DE DERECHO.....	22

**CAPÍTULO II. INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS (INCOTERMS ).**

2.1. USOS. COSTUMBRES E INCOTERMS.....	30
2.2. ANTECEDENTES.....	31
2.3. FUNCIÓN.....	35
2.4. DENOMINACIÓN.....	35
2.5. CONCEPTO .....	35
2.6. NATURALEZA JURÍDICA.....	36
2.7. FINALIDAD Y PROPÓSITO.....	36
2.8. PRINCIPIOS QUE LOS RIGEN .....	37
2.9. MÉTODO DE LOS INCOTERMS.....	38

2.10. ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	43
2.11. VENTAJAS DE LOS INCOTERMS.....	45
2.12. INCOTERMS E INSTRUMENTOS INTERNACIONALES DE CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.....	45
2.13. ANÁLISIS TÉCNICO DE LAS REGLAS INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS).....	47

### **CAPÍTULO III. MÉXICO ANTE LA COMUNIDAD INTERNACIONAL.**

3.1. CUADRO COMPARATIVO DE INSTRUMENTOS INTERNACIONALES.....	66
3.2. CUADRO EXPONENTE DE LAS LEYES DE LA COMUNIDAD INTERNACIONAL EN MATERIA MERCANTIL.....	79
3.3. INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.....	86
3.3.1. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.....	91
3.3.2. EXPORTACIONES.....	92
3.3.3. IMPORTACIONES.....	94

### **CAPÍTULO IV. MÉXICO Y SUS RELACIONES ECONÓMICAS.....**

4.1. AMÉRICA DEL NORTE.....	101
4.2. AMÉRICA LATINA	
4.2.1. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - CHILE.....	106
4.2.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (TLC-G3).....	108
4.2.3. COMERCIO MÉXICO-VENEZUELA.....	112
4.2.4. COMERCIO MÉXICO-COLOMBIA.....	114
4.2.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.....	115
4.2.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO BOLIVIA.....	118
4.2.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO – NICARAGUA.....	122
4.2.8. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA MÉXICO – URUGUAY.....	124

4.2.9. TRIÁNGULO DEL NORTE (EL SALVADOR. GUATEMALA Y HONDURAS).....	126
4.3. EUROPA	
4.3.1. UNIÓN EUROPEA.....	128
4.3.2. COMERCIO MÉXICO –UE.....	129
4.3.3. COMPOSICIÓN DEL COMERCIO MÉXICO – UE.....	134

## **CAPÍTULO V. SOLUCIONES AL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CREADAS POR LOS INCOTERMS.**

5.1. ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	140
5.1.1. CLÁUSULA ARBITRAL.....	143
5.1.2. .CONVENIO O COMPROMISO.....	147
5.1.3. GENERALIDADES SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL.....	153
5.1.4. EJECUCIÓN.....	159
5.2. LA LEGISLACIÓN MEXICANA ANTE LOS INCOTERMS.....	161
5.3. SOMETIMIENTO A LA LEGISLACIÓN NACIONAL.....	168
 PROPUESTA.....	 172
 CONCLUSIONES.....	 174
 ABREVIATURAS.....	 178
 ANEXOS.....	 180
 BIBLIOGRAFÍA.....	 214

## INTRODUCCIÓN

En la medida en que aumenta el volumen y la complejidad de las operaciones comerciales internacionales también crecen las posibilidades de malos entendidos y litigios costosos, cuando los contratos de compraventa no se redactan adecuadamente. Los llamados INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS "*INCOTERMS*", Términos Comerciales Internacionales creados por la Cámara de Comercio Internacional en 1936, facilitan la gestión del comercio internacional. En el presente trabajo de investigación se expondrá su objeto, el cual es establecer un conjunto de reglas internacionales, para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Asimismo Los *INCOTERMS* indican al comprador lo que se "incluye" en el precio de compra, ya que los costos de transporte, los riesgos, las obligaciones referentes al seguro y las formalidades aduaneras se reparten entre la empresa compradora y la vendedora. Mediante su uso, los exportadores fijan los precios de manera que, tanto los gastos como los riesgos del transporte internacional, se reparten con claridad entre el vendedor y el comprador. También cubren las responsabilidades relativas al seguro (en los términos CIF - costo, seguro y flete al puerto de destino convenido y CIP - transporte y seguro pagado hasta el lugar de destino convenido) y a las formalidades aduaneras; al mismo tiempo establecen obligaciones entre el vendedor y el comprador en un contrato de compraventa.

Existen trece *INCOTERMS* que pueden representarse como una escalera en la que en cada peldaño aumenta la responsabilidad, desde el establecimiento del vendedor hasta el establecimiento del comprador. Así, el que representa la responsabilidad mínima para la empresa vendedora, es el EXW, en fábrica, Ex Works, que generalmente se utiliza cuando la entrega se realiza en la fábrica o

almacén del vendedor. En el otro extremo, encontramos el DDP, entregada derechos pagados (Delivered Duty Paid), que representa la responsabilidad máxima para el vendedor, con entrega en el establecimiento del comprador. Como se demostrará a lo largo del presente trabajo, cada una de estas “claves” esenciales para llevar a cabo el comercio internacional, describen las responsabilidades del comprador y el vendedor. La definición completa y oficial de cada término comercial y las responsabilidades de ambas partes se encuentra comprendida en la Publicación 560 de la Cámara de Comercio Internacional. Los términos en la nueva versión *INCOTERMS 2000* son los siguientes:

- EXW: En fábrica (...lugar convenido).
- FCA: Franco transportista (...lugar convenido).
- FAS: Franco al costado del buque (...puerto de carga convenido).
- FOB: Franco a bordo (...puerto de carga convenido).
- CFR: Costo y flete (...puerto de destino convenido).
- CIF: Costo, seguro y flete (...puerto de destino convenido).
- CPT: Transporte pagado hasta (...lugar de destino convenido).
- CIP: Transporte y seguro pagado hasta (...lugar de destino convenido).
- DAF: Entregada en frontera (...puerto de destino convenido).
- DES: Entregada sobre buque (...puerto de destino convenido).
- DEQ: Entregada en muelle derechos pagados (...puerto de destino convenido).
- DDU: Entregada derechos no pagados (...lugar de destino convenido).
- DDP: Entregada derechos pagados (...lugar de destino convenido).

Además, se tratará de simplificar, para su mayor comprensión en una especie de gráficos que permitan especificar con sencillez:

- El lugar en el que el riesgo de pérdida se transmite de vendedor a comprador;

- Quién asume las formalidades aduaneras y quién paga los derechos de aduana; y,
- En condiciones CIF y CIP, la obligación del vendedor de proveer la cobertura del seguro.

Se harán notar otros detalles que deben tratarse de forma explícita en el contrato y no esperar que los *INCOTERMS* suplan las imprecisiones del mismo. En muchos casos, es aconsejable que el contrato incluya instrucciones precisas referentes al método y lugar exacto de entrega, gastos de carga y descarga, amplitud del seguro y tipo de transporte. Además, los *INCOTERMS* sólo describen las obligaciones de las partes, pero no indican cuándo debe o no hacerse algo porque es prudente o aconsejable. Cabe destacar, que si se desea hacer uso de estos términos se deberá especificar el sometimiento a los mismos en el contrato de compraventa que se celebre, indicando “*INCOTERMS 2000*” y hacer referencia de forma explícita.

Con frecuencia la naturaleza jurídica de los *INCOTERMS* se interpreta incorrectamente. Los *INCOTERMS* pertenecen a la contratación y no a la legislación. Se aplican al contrato cuando puede demostrarse que ésta era la intención de las partes contratantes. Si no se incluyen en el contrato de compraventa, es posible que no puedan invocarse si surge un conflicto; en su lugar, se aplicará, posiblemente, la legislación del país; sin embargo, existen excepciones a esta norma. Si la costumbre mercantil, las condiciones generales de compraventa, los usos comerciales o las operaciones precedentes demuestran que se querían emplear los *INCOTERMS*, éstos se aplican incluso en ausencia de mención explícita en el contrato. En algunos ordenamientos jurídicos, los usos y costumbres gozan de un gran peso específico y quizá se considere que los *INCOTERMS* constituyen una práctica mercantil habitual. En estos países, los tribunales civiles o los árbitros pueden acogerse a la regulación del *INCOTERM* para resolver la desavenencia que pueda existir entre las partes, aunque no se haya incluido en el contrato.

Por ser fundamentales para la economía en materia de comercio exterior del país las empresas deben conocer los *INCOTERMS* con detalle para estar preparados ante los imprevistos que pueden surgir, relativos a la transmisión del riesgo, carga y descarga, despacho de aduanas y seguro. Por ejemplo, una de las dudas más comunes en la compraventa internacional consiste en saber quién es el responsable de cargar (o descargar) la mercancía. El conocimiento de los *INCOTERMS* permite resolver esta cuestión. Uno de los aspectos clave no tratado por los *INCOTERMS* es el de la transmisión de la propiedad o título de propiedad. De hecho, no existe ninguna iniciativa de armonización jurídica internacional referente a este asunto y la Convención de Viena de 1980 -relativa al contrato de compraventa internacional de mercancías- tampoco lo resuelve, es de ahí que surge la necesidad de una reglamentación específica por parte de la legislación mexicana, así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones, de tales términos en diferentes países o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida.

## **CAPÍTULO I**

### **COSTUMBRES COMERCIALES INTERNACIONALES.**

En el presente capítulo se abordarán las costumbres o usos del comercio. Es claro que la formación de la regla consuetudinaria en la sociedad internacional está en relación directa con los rasgos básicos de esta sociedad. Si la hemos caracterizado como una integrada por sujetos independientes e insolidarios, aunque forzados a una convivencia, la costumbre en sus peculiaridades y origen, refleja bien esos caracteres. La regla consuetudinaria surge del consentimiento de los sujetos directamente obligados por ella. Es decir, para sus redactores, la costumbre no era fuente, esto es, agente creador de la regla, sino más bien expresión del necesario consentimiento, sin embargo existe un debate en el terreno académico sobre las diferencias entre costumbre y uso. A continuación expondremos las opiniones de dos autores, posteriormente abordaremos las apariciones de los términos en la legislación federal.

#### **1.1. Usos o Costumbres.**

Góngora Pimentel afirma: "Un gran sector de la doctrina se inclina por dar distinto significado a las locuciones "costumbre comercial" y "usos comerciales" y 100 argumentos de diferenciación que expresan son tan ambiguos, que difícilmente se puede advertir su similitud, a más que dichos argumentos no se compadecen unos con otros. A mayor abundamiento, la ley utiliza dichos vocablos como sinónimos, por lo que nosotros nos inclinamos a darles una connotación equivalente, pues se hace más asequible su estudio".<sup>1</sup> Por su parte De Pina Vara hace una reflexión en torno a la definición de costumbres mercantiles y menciona que: "...nuestra legislación mercantil hace referencia

---

<sup>1</sup> Diccionario de Derecho Mercantil, Porrúa, México, 2001, p. 160

frecuente a la aplicación de normas consuetudinarias<sup>2</sup>.

A continuación se señalan diversos ejemplos en los que la ley mexicana utiliza los términos usos y costumbres.

- Así el Código de Comercio vigente establece esa aplicación en su Artículo 280, que se refiere a la costumbre y los artículos 304 y 333 referentes a los usos.

**Artículo 280.-** El comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello.

Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas, que, según costumbre, se confíen a éstos.

**Artículo 304.-** Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho a ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión.

**Artículo 333.-** Salvo pacto en contrario, el depositario tiene derecho a exigir retribución por el depósito, la cual se arreglará a los términos del contrato, y en su defecto, a los usos de la plaza en que se constituyó el depósito.

- Por su parte la Ley de Navegación y Comercio Marítimo en el Artículo 6 establece la aplicación de los usos y costumbres marítimas internacionales en caso de supletoriedad de la ley, además en el artículo 135 se toma en cuenta a los usos y costumbres internacionales en materia de entrega de mercancías. En el artículo 212 hace referencia a los usos y costumbres con respecto de las mercancías que quedan cubiertas contra cualquier avería en particular.

**Artículo 6.-** A falta de disposición expresa de esta Ley, sus reglamentos y de los Tratados Internacionales se aplicarán de acuerdo a la materia supletoriamente:

(...) X. Los usos y las costumbres marítimas internacionales.

---

<sup>2</sup> Diccionario de Derecho Vigésima edición, Porrúa, México, 2000, p. 201

**Artículo 135.- (...)** Se considerará que las mercancías son entregadas cuando estén en poder del destinatario o a su disposición, de acuerdo con el contrato, esta Ley o los usos y costumbres marítimos internacionales...

**Artículo 212.-** Cuando se contrate en el seguro de mercancías en tránsito la cobertura denominada "todo riesgo" en los usos y costumbres internacionales, se entenderá que dichas mercancías quedan cubiertas contra cualquier avería particular que por causas fortuitas y externas inherentes al transporte, sufran las mismas.

- La Ley General de Títulos y Operaciones de Créditos (LGTOC), establece en su artículo 2º fracción III que los actos y operaciones que regula se rigen, a falta de disposición expresa de ley especial o general mercantil, por los usos bancarios y mercantiles. También se refiere a los usos en su artículo 308 en el área de liquidación de saldo.

**Artículo 2o.-** Los actos y las operaciones a que se refiere el artículo anterior, se rigen:

(...)

**III.-** Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de éstos...

**Artículo 308.-** La clausura de la cuenta para la liquidación del saldo se opera cada seis meses, salvo pacto o uso en contrario. El crédito por el saldo, es un crédito líquido y exigible a la vista o en los términos del contrato correspondiente. Si el saldo es llevado a cuenta nueva, causa interés al tipo convenido para las otras remesas, y en caso contrario, al tipo legal.

- La Ley del Mercado de Valores en su artículo 5 dispone que serán supletorias de las disposiciones de la misma los usos bursátiles y mercantiles.
- La Ley de Instituciones de Crédito en su Artículo 6º fracción II se refiere a los usos y prácticas bancarias y mercantiles en el caso de supletoriedad a la ley.

**Artículo 6o.-** En lo no previsto por la presente Ley y por la Ley Orgánica del Banco de México, a las instituciones de banca múltiple se les aplicarán en el orden siguiente:

(...)II. Los usos y prácticas bancarios y mercantiles, y...

- La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras en su Artículo 4º fracción II habla de usos y prácticas mercantiles, y;  
**Artículo 4o.-** En lo no previsto por la presente Ley, se aplicarán supletoriamente, en el orden siguiente:  
(...)  
II.- Los usos y prácticas mercantiles, y...
- La ley de Concursos Mercantiles en el Artículo 8 fracción III expresa que son de aplicación supletoria los usos mercantiles especiales y generales  
**Artículo 8o.-** Son de aplicación supletoria a este ordenamiento, en el orden siguiente:  
(...)  
III. Los usos mercantiles especiales y generales...

Como se puede observar, nuestra legislación emplea indistintamente los términos prácticas, costumbres y usos mercantiles. Además cabe señalar que la doctrina distingue entre usos normativos y usos contractuales o interpretativos. Los primeros tienen una validez general independiente de la voluntad de las partes contratantes. Los usos contractuales o interpretativos simplemente concretan o aclaran una declaración de voluntad determinada. Luego entonces el término costumbre tiene el mismo significado que la expresión “usos normativos”. En general, puede decirse que nuestra legislación mercantil al referirse indistintamente a usos y costumbres considera a éstos términos como equivalentes.

## **1.2. Concepto.**

A manera introductoria diremos que las mismas características de esta sociedad hacen que la costumbre, sea fuente autónoma, sin sujeción a las fuentes escritas. Para De Pina Vara la costumbre es una "forma espontánea de creación de normas de conducta. Regulación de la conducta surgida espontáneamente de un grupo social y de observancia voluntaria para quienes lo constituyen, sin que ante su infracción exista la posibilidad de la imposición

forzosa por la autoridad salvo que se encuentre incorporada al sistema jurídico nacional. La costumbre, en Roma, para adquirir fuerza y eficacia precisaba ser elevada a la categoría de ley. La costumbre ha tenido muy distinta importancia según los pueblos y las épocas."<sup>3</sup>

Para Jesús Orozco Henríquez por costumbre se entiende "el procedimiento consuetudinario de creación del derecho; sin embargo, es frecuente que con el término costumbre se aluda no sólo al procedimiento consuetudinario sino al resultado de dicho procedimiento, esto es, a la norma jurídica así creada. Para evitar equívocos, sería conveniente que al hecho productor de derecho se le llame procedimiento consuetudinario y a la norma jurídica resultante se le denomine norma consuetudinaria."<sup>4</sup>

José Náufel, autor brasileño, define a la costumbre como: "Jurídicamente, es el derecho no escrito el que se basa en la práctica observada por tiempo inmemorial en determinadas relaciones, el uso consagrado por todos, la práctica aceptada unánimemente. Los romanos la definían como: *Mores sunt tacitus consensus populi Janga consuetudine inveterata.*"<sup>5</sup>

Para Leonel Pereznieto: "...es la actividad reiterada y constante de un grupo social en cierta área específica de su vida."<sup>6</sup>

François Géný define a la costumbre como "...un uso existente en un grupo social, que expresa un sentimiento jurídico de los individuos que componen dicho grupo."<sup>7</sup>

---

<sup>3</sup> DE PINA VARA, Rafael, Diccionario de Derecho, Trigésimo tercera edición, Porrúa, México, 2004, p 110

<sup>4</sup> OROZCO HENRÍQUEZ Jesús, Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano, Serie E: varios, numero 93, Instituto de Investigaciones jurídicas. Porrúa. México, 2000, p. 915

<sup>5</sup> NAÚFEL, José. Novo Dicionário Jurídico Brasileiro, Volume II Comodidade-Ex Vi Legis, Cuarta edición, Jose Kontino, Río de Janeiro, Brasil, 1995, p. 130

<sup>6</sup> PEREZNIETO, Leonel, Derecho Internacional Privado "Parte General", Séptima edición, Oxford University Press, Mexico, 2000, p. 22

<sup>7</sup> Citado por GARCÍA MAYNEZ, Eduardo, Introducción al Estudio del Derecho, Porrúa, México, 2002, p. 61

Vázquez del Mercado al referirse a la costumbre explica que "...como fuente paralela a la ley sólo puede hablarse en cuanto de la observancia efectiva de los coasociados pueda inducirse una regla que sea una expresión directa de la voluntad colectiva y por lo tanto obligatoria por sí misma. La costumbre tiene fuerza para crear las normas Jurídicas. Es una regla que tiene la misma fuerza de una ley, su fuerza es imperativa, allí en donde se le reconoce y no puede derogarse sino en condiciones iguales a la que se dio, esto es, por la inobservancia efectiva de los coasociados." <sup>8</sup> También el autor plantea que, en México la costumbre no se considera fuente de derecho, sino que las sentencias deben fundarse en la ley y menciona un ejemplo al citar el artículo 14 constitucional.

Para Saúl Argeri la costumbre son "...actos lícitos practicados de manera uniforme, en forma pública, repetidos por diversas personas durante un lapso considerable, y con convencimiento generalizado de que su cumplimiento es obligatorio." <sup>9</sup>

Eugen Ehrlich lo concibe como: "La costumbre del pasado se convierte en la norma del futuro." <sup>10</sup>

Ruggerio ha señalado que "La costumbre es la observancia constante y uniforme de un cierto comportamiento por los miembros de una comunidad social con la convicción de que responde a una necesidad jurídica." <sup>11</sup>

Jorge Oviedo Alban concibe a la costumbre como una "conducta general y obligatoria para una comunidad conformada por hechos públicos uniformes y reiterados en un lugar determinado." <sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> VÁZQUEZ DEL MERCADO, Oscar, Contratos Mercantiles, Primera edición, Porrúa, México, 2000, p. 46

<sup>9</sup> ARGERI, Saúl A, Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa, Astrea. Buenos Aires Argentina, 2000, p. 148

<sup>10</sup> Citado por GARCÍA MAYNEZ, Eduardo, op. cit. p. 62

<sup>11</sup> Citado por ARGERI, Saúl A, op. cit. p. 389

<sup>12</sup> OVIEDO ALBAN, Jorge. [En línea].

<http://www.homestad.com/ksi07019615056661415/derechocomercial/files/Doctrina/oviedo01.pdf> 04 abril 2007. 23:15

Para Barbero "La costumbre es una forma de producción de normas jurídicas que consiste en la repetición general constante y uniforme de un determinado comportamiento en determinadas circunstancias."<sup>13</sup>

Du Pasquier define a la costumbre como "...un uso implantado en una colectividad y considerado por ésta como jurídicamente obligatorio; es el derecho nacido consuetudinariamente, el *ius moribus constitutum*."<sup>14</sup>

Después de observar las opiniones de los diferentes autores podemos concluir que la mayoría coincide en que son actos repetidos con una observancia voluntaria, efectiva, uniforme y generalizada, por un lapso en un determinado lugar, y lo más importante es que las partes tienen el sentido de obligación de estar sujetos a ellos. Es claro, que en sistema jurídico internacional no se impone la regla escrita a la no escrita; coincide, la norma interna consuetudinaria con la internacional, en el carácter relativamente pacífico en su proceso de formación. Por supuesto se da que la regla consuetudinaria internacional no deja de ser, al igual que la interna, expresión de un compromiso entre intereses contrarios, pero en una y otra la articulación de los consensos y disensos, de los que surgen las reglas consuetudinarias, se realiza de modo menos perceptible, más discreto a como se opera la confrontación de esos mismos intereses en la elaboración de la regla convencional o de la norma legal. Su carácter flexible y evolutivo la hace especialmente apta para acomodarse a las mutaciones estructurales que la sociedad internacional realiza. La norma consuetudinaria en este sistema tiene sobre la regla escrita un valor que perdió en el Derecho interno.

El conjunto de las normas consuetudinarias constituyen el substrato más profundo de la normatividad internacional: *Las normas que regulan el proceso de creación normativa en el sistema jurídico internacional son en buena parte reglas consuetudinarias*. El trato privilegiado que en la incorporación a su

---

<sup>13</sup> Citado por ARGERI, Saúl A. Op. Cit. P. 389

<sup>14</sup> Citado por GARCÍA MAYNEZ, Eduardo, op. cit. p. 61

sistema jurídico confieren determinados Derechos estatales a normas internacionales, como a normas consuetudinarias, con exclusión de las reglas convencionales.

### **1.3. Elementos de la Costumbre.**

La norma consuetudinaria se establece a través de una cadena de actos de determinada condición que reciben el nombre de precedentes. Un acto sólo es precedente en el sentido propio cuando contenga en sí dos elementos, uno objetivo que represente la existencia de una larga práctica como origen de la costumbre y uno subjetivo, reconocido como la convicción del que se somete voluntariamente a ella, de que se está ajustando su conducta a una norma obligatoria:<sup>15</sup>

Para que se dé la serie de actos susceptibles de constituir la costumbre es preciso:

- A) Que en ellos exista uniformidad al no poderse, de actos semejantes, deducir la realidad de una práctica cierta y capaz de servir de fundamento a la norma jurídica.
- B) Que la repetición de actos sea constante y no interrumpida porque sólo de una serie de esta naturaleza puede deducirse la existencia de una norma de conducta, mientras que toda otra práctica que no revista tal carácter no podría por su condición transitoria ser base de una regla de derecho.
- C) Que la práctica constante y uniforme sea general no ya en el sentido de un uso extendido por todo el territorio del Estado o a toda una región (muchas costumbres son locales), sino en el de que dentro del ámbito más o menos amplio en que impere la norma consuetudinaria tales actos sean realizados por la generalidad y no por algunos miembros solamente

---

<sup>15</sup> GÓNGORA Pimentel, Diccionario de Derecho Mercantil. Porrúa, UNAM, México, 2001. p. 160

(ya sea esta generalidad absoluta si se trata de costumbre que rija para toda la comunidad o ya generalidades de una clase determinada, si se trata de costumbre particular a aquélla).

Algunos autores convergen en que la necesidad de la concurrencia de los elementos de hecho y psicológico para la existencia de la costumbre no son necesarios, el único requisito para que la costumbre se manifieste es la simple reiteración del comportamiento en que consiste.<sup>16</sup>

Góngora Pimentel afirma que "...los elementos *inveterata consuetudo et opinio iuris seu necessitatis* son primordiales para que la costumbre sea considerada como fuente de derecho, y en derecho mercantil es fuente autónoma, ya que no necesita del reconocimiento del legislador para que su aplicación sea obligatoria."<sup>17</sup> Aunque, si bien es verdad que el artículo 10 del Código Civil establece que contra la observancia de la Ley no se puede alegar desuso, costumbre o práctica en contrario, también, lo es que, interpretado dicho artículo o *contrario sensu*, se infiere que cuando la costumbre no contraviene la ley, su observancia es obligatoria, independientemente de que exista o no disposición legal que lo autorice. Y aun sin esa interpretación, en materia mercantil si existen normas legales que en forma expresa autorizan la aplicación de la costumbre o usos mercantiles como fuente supletoria. "Principalmente se distinguen tres clases de costumbre:

- A) La que se ajusta a lo preceptuado por la Ley (Consuetudo Secundum Legem)
- B) La que a pesar de no tener reconocimiento expreso en el ordenamiento legal, no está prohibida (Consuetudo Praeter Legem); y
- C) La que es contraria a la Ley (Consuetudo Contra Legem)<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Vid. DE PINA VARA, Rafael, *Diccionario de Derecho*, Trigésimo tercera edición, Porrúa, México, 2004, p. 200

<sup>17</sup> GÓNGORA Pimentel. Op. Cit. P. 160

<sup>18</sup> Oviedo Albán, Jorge. op. cit. [En línea]

<http://www.homestad.com/ksi07019615056661415/derechocomercial/files/Doctrina/oviedo01.pdf> 04 abril 2007. 23:15

#### 1.4. Costumbre en el Derecho Internacional.

Para De Pina "...es aquella que extiende su eficacia a un conjunto más o menos amplio de naciones y que se considera como parte del derecho internacional por el mutuo consenso de éstas."<sup>19</sup>

Jan Edmund Osmańczyk define a la Costumbre Internacional como: término internacional, según al artículo 38 del "Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, debe entenderse por el Derecho Internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho".<sup>20</sup>

Sepúlveda cita que "...los glosadores habían señalado con acierto los elementos esenciales de la costumbre creadora de normas jurídicas -diferente del uso- al reiterar la doctrina románica *"inveterata consuetudo et opinio juris seu necessitatis"*.<sup>21</sup> Esto es, la repetición continua y a través del tiempo de actos en un mismo sentido, y la convicción de que cuando se está realizando esa costumbre, se está cumpliendo al mismo tiempo con una regla de Derecho, o que esa costumbre es obligatoria. Es decir, si sólo se practica en uso tradicional, sin pretender que tenga valor de norma legal, ello no es bastante para el nacimiento de la norma.

Madriñan considera que "...la costumbre internacional tiene por fundamento la conducta cumplida por comerciantes de diversos países en los negocios que celebren entre sí."<sup>22</sup>

Para el brasileño José Naúfel la costumbre es en materia de Derecho Internacional, "...la práctica generalmente aceptada, con impresiones de derecho no escrito, por los diversos estados, nacido de la repetición de actos

---

<sup>19</sup> DE PINA VARA, Rafael. Op. Cit. p 190

<sup>20</sup> OSMANÇZYK EDMUND, Jan, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, Fondo de Cultura Económica, México, 2000, p. 1202

<sup>21</sup> SEPÚLVEDA, Cesar, Derecho Internacional Público, Vigésimo Tercera edición, Porrúa, México, 2002, p. 89

<sup>22</sup> Vid. Oviedo Albán, Jorge. [En línea].

<http://www.homestad.com/ksi07019615056661415/derechocomercial/files/Doctrina/oviedo01.pdf> 04 abril 2007. 23:15

semejantes y de la reciprocidad.”<sup>23</sup>

Para Manuel J. Sierra la costumbre es la fuente original de todo Derecho. Para que una costumbre alcance el carácter de regla jurídica, no es bastante su repetición, sino que es necesario que sea practicada por numerosos Estados como una norma obligatoria, en relación con el mismo caso, conscientes de que su actitud está de acuerdo con el Derecho Internacional; por esta característica la costumbre a veces difiere a la doctrina; la costumbre internacional como prueba de una práctica general aceptada como derecho, dice el artículo 38 del estatuto de la Corte Internacional de Justicia y no debe confundirse con uso.<sup>24</sup>

La Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, reconoce a los usos en su artículo 9 que a la letra establece " 1° Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas. 2° Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate".<sup>25</sup>

Jaime Arrubla Paucar señala que “La costumbre internacional acuñada para la práctica mercantil generalizada en todo el mundo, es recogida en usos generales que certifica la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París. La costumbre internacional debe reunir los mismos requisitos que se exigen por la costumbre nacional”.<sup>26</sup>

---

<sup>23</sup> NAÚFEL, José. Op. Cit. P. 131

<sup>24</sup> SIERRA, Manuel J, Derecho Internacional Público, Cuarta edición, Porrúa, México, 1988, p. 28

<sup>25</sup> Citado por Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, [En línea]. <http://www.uncitral.org/sp-index.htm> 05 abril 2007. 10:32

<sup>26</sup> ARRUBIA PAUCAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles, “Contratos Atípicos”, Tomo II, Tercera edición, Biblioteca Jurídica. Medellín Colombia, 2000, p. 43

Para concluir adoptaremos la definición redactada por la Corte Internacional de Justicia al definirla como prueba de una práctica generalmente aceptada como Derecho. Así de esta definición podemos derivar los elementos constitutivos de la costumbre.

El primer elemento es una práctica de los Estados, un modo de comportarse, la actuación en un determinado sentido.

El concepto de práctica contiene la idea de constancia de repetición. Este elemento de hecho es lo que se llamó el precedente. Aunque no es suficiente que los Estados en una ocasión determinada hayan observado una determinada conducta se requiere también que esta conducta tenga cierta estabilidad, que se manifiesta por la repetición de los actos que de otra forma carecería de valor.

Los precedentes pueden encontrarse no sólo en el campo internacional (jurisprudencia internacional, actuación de los diplomáticos, actividades de las organizaciones internacionales, etc) sino también en los mismos actos estatales internos, pues determinada conducta de los órganos del Estado puede expresar en ciertos casos su voluntad de actuar conforme a una costumbre internacional.

*Elemento material o de repetición (Inveterata consuetudo):* La primera condición de los actos, en su aspecto material, es que sean imputables a un Estado. Recientemente se plantea también el problema de si la referencia genérica a la práctica internacional no deberá incluir a los actos de las organizaciones internacionales. No parece que haya objeción de principio para que las organizaciones internacionales, en su actividad externa puedan contribuir, junto a los Estados, con su práctica en la formación de reglas consuetudinarias en aquellas materias. En todo caso, la jurisprudencia internacional en la valoración

de los precedentes se viene refiriendo casi de modo exclusivo a los actos que son imputables a los Estados. Relevantes a efectos de constitución de costumbre son no sólo aquellos que tengan relación con la ordenación y ejercicio de su poder exterior, como son la conclusión de tratados, los de reconocimiento de nuevos sujetos etc. También interesan aquellos que van encaminados a producir efectos internos: actos de carácter legislativo, de administración ordinaria, incluso actos judiciales, siempre que tengan relación con situaciones internacionales. Los Estados los ponen en el ámbito de su competencia interna, y es allí donde están llamados a producir sus efectos más directos e inmediatos, y parte de estos efectos saltan al plano internacional. Tal es el caso de la fijación en las líneas de base para el trazado del mar jurisdiccional o zona económica exclusiva o el de fijación de la competencia en los propios órganos judiciales etc. Es esta categoría de actos, la que ha dado lugar a pronunciamientos de instancias judiciales internacionales que interesan hoy en el estudio doctrinal de la costumbre. Nos referiremos a algunos supuestos. El carácter del acto, positivo (acción) o negativo (omisión o abstención), no tiene por sí mismo relevancia. También del silencio puede emanar un valor jurídico, y las Leyes Penales modernas definen a la conducta relevante a efectos penales como actos u omisiones. Su valor e importancia en la fijación de precedentes depende de las circunstancias de unos y otros.

*El elemento espiritual (Opinio Iuris Seu Necessitatis).* De ordinario los hombres al hacer o al omitir algo en determinadas circunstancias manifiestan con ello una determinada voluntad. Ha sido frecuente en construcciones doctrinales presentar a la opinio iuris como la convicción por parte de los Estados que actúan para cumplir con ello un deber jurídico. Con razón se ha hecho observar la incongruencia de esta explicación. Si la opinio iuris seu necessitatis (noción de Justicia) es necesaria para crear la norma jurídica consuetudinaria, que es resultado de ese actuar, difícilmente se puede afirmar que los Estados actúan bajo esa convicción. Los Estados tienen la facultad de crear colectivamente normas consuetudinarias que después les obligan jurídicamente. ¿De dónde le

viene a los Estados esta facultad? La explicación de que les ha sido concedida por el Derecho Internacional consuetudinario lleva al absurdo, porque entonces se entra en el círculo vicioso de afirmar que los Estados tienen la facultad atribuida por el Derecho consuetudinario de crear Derecho consuetudinario. Los actos por los que los Estados crean norma consuetudinaria internacional no pueden tener otra motivación que la convicción de que tales comportamientos están necesariamente exigidos por la adecuada ordenación de intereses. Es la apreciación que ellos hacen de esa necesidad existencial, y no simplemente de la conveniencia de tal práctica, la que da categoría jurídica positiva al uso arraigado nacido de tal convencimiento. El acto positivo, expresa ya una intencionalidad en el agente que lo pone y los demás sujetos de esa comunidad orientan su comportamiento en función de la carga intencional que el acto positivo, por serlo, expresa. Dicha intencionalidad es mucho menos manifiesta en las omisiones. Las motivaciones por las que un sujeto de Derecho deja de actuar pueden ser varias y, la opinio iuris necesita que haya una convicción de que es una práctica necesaria. Si un extranjero, rompiendo el deber de neutralidad que su condición le impone, interviene activamente en la política interna del país de acogida, puede ser objeto de una medida gubernativa de expulsión; el Derecho Internacional la autoriza. Pero las autoridades de ese país pueden abstenerse de hacerlo. Sería difícil probar que si no lo hacen es porque tienen la convicción de que no deben hacerlo. Para la existencia de la opinio iuris no basta probar el hecho, es preciso probar la motivación.

### **1.5. Características de la Costumbre Internacional.**

La costumbre internacional contiene dos características fundamentales:

- A) *Generalidad*.- la actuación de algunos Estados no es suficiente para crear una costumbre; es necesario que la mayoría de ellos participe en su formación, de manera expresa ó tácita al aceptarla sin adoptar una posición contraria. Claro que, al lado de lo que podría llamarse

costumbre general, pueden existir costumbres particulares o regionales; en este sentido. Alejandro Álvarez jurista chileno defendió la existencia de costumbres particulares del continente americano y la Corte Internacional de Justicia ha dado validez a tal práctica, incluso cuando se reduce a dos Estados. Para las relaciones entre ambos, según puede verse en su sentencia sobre el "Asunto del derecho de paso sobre el territorio indio". El 12 de abril de 1960: "La Corte no ve razón para que una práctica prolongada y continua entre dos Estados, práctica aceptada por ellos para regir sus relaciones, no sirva de base de derecho y obligaciones recíprocas entre estos dos Estados, al encontrarse en presencia de una práctica claramente establecida entre dos Estados y aceptada por las partes para regir sus relaciones, la Corte debe atribuir un efecto decisivo a esta práctica con el fin de determinar sus derechos y obligaciones. Tal práctica particular debe prevalecer sobre reglas generales eventuales."<sup>27</sup>

B) *Flexibilidad.*: La costumbre internacional se diferencia fundamentalmente del Derecho convencional en una característica que constituye al mismo tiempo su mayor virtud: por no ser una fuente escrita, carece de rigidez; y puede evolucionar con la realidad, adaptándose a las nuevas situaciones. De ese modo, una costumbre que no responda ya a las situaciones actuales puede ir cayendo en desuso hasta desaparecer, y otra puede irse formando para sustituirla. La otra cara de la flexibilidad es la falta de precisión y es muchas veces difícil determinar cuándo una costumbre está en plena vigencia o cuando esa vigencia plena es discutible, ya sea porque la norma consuetudinaria ha caído o está cayendo en desuso, ya porque al estar en formación no se ha consolidado debidamente.

---

<sup>27</sup> Hague Academy of International Law, La Haya, Recueil des Cours, p.39 y 44; Traducido por Universidad Complutense Madrid [En Línea]  
<http://www.ucm.es/BUCM/> 05 abril 2007. 12 :02

Para evitar esta imprecisión, a través de la conclusión de tratados o convenciones multilaterales se procede a la codificación del Derecho Internacional, al transformar a la costumbre en derecho escrito. Con todo, igual que en el derecho interno la Ley no ha eliminado totalmente la costumbre, tampoco es de prever que en el Derecho Internacional los tratados eliminan a la costumbre, que sostiene la función esencial de facilitar la adaptación del derecho a las realidades cambiantes, antes de que la pesada maquinaria de conclusión de tratados multilaterales se ponga en marcha.<sup>28</sup>

### **1.6. Clasificación de la Costumbre como Fuente de Derecho Internacional.**

Carece de sentido en el orden jurídico internacional la clasificación en el Derecho interno de la costumbre por relación a la ley: costumbre conforme a ley, al margen de la ley y en contra de la ley. La norma escrita en el Derecho internacional es convencional. Pero es que, además, la costumbre no es fuente subsidiaria, sino autónoma. Tratado y costumbre se complementan y derogan recíprocamente. Ambas fuentes tienen el mismo origen: el consentimiento de los Estados. La clasificación en el Derecho internacional de la costumbre está en función de su ámbito de aplicación: costumbres generales o universales, costumbres regionales y locales o bilaterales.

- *Las de carácter general* obligan en principio a todos los Estados, pero si alguno se ha opuesto sistemáticamente a su existencia, el mandato que se deriva de ella no le es oponible. El conjunto de las reglas generales forma lo que se entiende por Derecho Internacional común o Derecho Internacional general.
- *Las costumbres regionales o locales* reducen su ámbito de aplicación a un grupo determinado de Estados que parece estar determinado por su proximidad geográfica y por su contigüidad o vecindad. Desde un punto de vista práctico el interés de éstas parece más bien modesto, pero

---

<sup>28</sup> SEARA VÁZQUEZ, Modesto, Derecho Internacional Público, Porrúa Hermanos, México, 2004, p. 68

corresponde a una tendencia actual en la comunidad internacional, el cual es el fenómeno de la regionalización.

Desde el punto de vista de la técnica jurídica esta clase de normas plantean algún interesante problema. Respecto de la costumbre local o bilateral es evidente que sólo si la práctica establecida entre ellos tiene densidad y fuerza de obligar bastante habrá costumbre. No basta la mera tolerancia de alguno de los dos Estados; la actitud de ambos debe ser de participación activa. Cabría en cambio dudar si este rigor tiene que ser exigido a los Estados que participan en la formación de costumbres regionales. Desde ese punto de vista hay una asimilación entre costumbre local y regional y una distinción de ambas respecto de las costumbres generales. A pesar de ser tesis defendidas por ilustres autores, la distinción entre ambos tipos de normas consuetudinarias, a efecto de un tratamiento procesal distinto en la prueba, no parece tener fundamento bastante. En efecto, esta orientación doctrinal ha sostenido que el Derecho consuetudinario general, por ser Derecho objetivo no necesitaría prueba, los tribunales internacionales estarían en la obligación de aplicarlo de oficio, no así para las costumbres regionales o locales.

### **1.7. Naturaleza Jurídica.**

Visto desde un enfoque nacional, tenemos que los usos adquieren su obligatoriedad por el libre consentimiento de la partes. De tal manera así como resultan obligatorios mientras no conste que las partes han querido descartarlas, dejan de serlo cuando los mismos dueños de su contrato, prefieren adoptar una solución diferente, por esa vía, un uso puede a lo largo dejar de serlo cuando se hace reiterado el hábito de descartarlo en el contrato, y aún, puede llegar o ser abolido, no sólo por cláusulas que lo contradigan sino también por un uso diferente que lo sustituya; vemos que se menciona la frase “libre consentimiento de las partes”, y esto nos llevó a considerar la teoría de la

libre voluntad de las partes. Dicha teoría está reconocida en el artículo 78 de nuestro Código de Comercio que a la letra dice:

“En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados.”

Y hace dos excepciones en el artículo 79:

"Se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede:

I.- Los contratos que con arreglo a este Código u otras leyes, deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia;

II.- Los contratos celebrados en país extranjero en que la ley exige escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana.

En uno y otro caso, los contratos que no llenen las circunstancias respectivamente requeridas, no producirán obligación ni acción en juicio.”

En materia Civil, el Código en su artículo 1796 dicta: "Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, excepto aquellos que deben revestir una forma establecida por la ley. Desde que se perfeccionan, obligan a los contratantes no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fe, al uso o a la ley". La base fundamental del nacimiento de obligaciones entre las partes es la libertad de obligarse a lo que ellos decidan. Y esa libertad tiene validez jurídica en el momento que la ley lo reconoce así en sus códigos mercantil y civil.

En cuanto a la naturaleza jurídica de la costumbre internacional, es difícil, establecer la fuerza obligatoria de la misma. Para algunos autores la costumbre es una especie de acuerdo tácito de los Estados, posición adoptada por los positivistas, en tanto que para otros su obligatoriedad hay que buscarla en una

especie de conciencia jurídica colectiva, tesis de la historia historicista. Para las modernas tendencias sociológicas, la costumbre surge de la vida en sociedad, es un hecho social y como tal se impone. Puesto que la misión del juez es aplicar el Derecho establecido, deberá éste quedar excluido de toda participación en la formación de la regla que aplica. Esta posición del constitucionalismo moderno, está hoy sometida en la doctrina y jurisprudencia a una fuerte revisión, aunque conserve intacto su núcleo esencial. Pero nunca ha podido ser defendida tal tesis en el orden internacional porque faltan en él los presupuestos básicos que la originaron en el Derecho interno estatal. El juez internacional no tiene detrás de sí un fuerte poder legislativo institucionalizado que le vigila y controla. Las características del Derecho consuetudinario que el juez internacional aplica, no sólo confirman, sino hasta refuerzan la libertad inicial de que goza. Por definición, la regla consuetudinaria es norma no escrita, lo que supone que en cada supuesto de aplicación el juez la recrea, la explica de nuevo y, al hacerlo, introduce matices que no estaban necesariamente contenidos en la formulación anterior. En la determinación y fijación de la norma consuetudinaria, el juez internacional realiza un proceso de inducción, previo al de aplicación que es de deducción. En todo caso, los Estados en el orden internacional rechazan con el mismo vigor, en el plano del Derecho interno, «el gobierno de jueces». Una apreciación de conjunto de la jurisprudencia de ambos Tribunales de La Haya en materia de costumbre internacional permite las siguientes afirmaciones: La Primera condición para estimar la existencia de una norma internacional nacida por vía consuetudinaria es una práctica estatal previa que acredite el uso generalizado. Faltando ésta, el Tribunal no ha sentido la tentación de sustituirla con sus propias valoraciones. Probado el uso, la Corte ha tenido que enfrentar arduos problemas en la valoración de la suficiencia o insuficiencia de los precedentes, así como en el de la existencia o inexistencia de la *opinio iuris*. Según todos los indicios, esta tarea es la que el Tribunal realiza con más dificultad, la que probablemente genera más tensiones internas entre las distintas posiciones y tendencias, porque es también aquí donde las

opiniones individuales o disidentes mejor marcan la oposición entre concepciones encontradas.

La función del juez internacional en la fijación de la existencia y contenido de la costumbre, consiste en algo más que ser mero servidor de la ley, pues él mismo construye la norma y, el resultado final de su acción, depende de la composición interna de ese Tribunal y del trasfondo cultural que en el debate aporte cada magistrado. Pero dicho esto, debemos añadir otro elemento de análisis. La valoración de los precedentes no se efectúa en «medio esterilizado», sino en relación con las fuerzas renovadoras que en el momento de la decisión actúan en la escena internacional. Corresponde a las mejores tradiciones judiciales la selección del Derecho a aplicar al supuesto de hecho que se le presenta por las partes; el juez internacional la ejerce en plena libertad. La norma consuetudinaria por abstención sólo se podría haber formado si hubiera habido un número suficiente de Estados que, dotados de capacidad técnica para proceder a tales experiencias, se hubieran abstenido de realizarlas por la convicción de que estaban obligados a no hacerlo.

### **1.8. Formas de Derogación de la Costumbre en el Derecho Internacional.**

- *La ocupación de territorios*: su efectividad; era necesario que la presencia del Estado se manifestase mediante el ejercicio real de las atribuciones soberanas. Este requisito, que comenzó a ser admitido a partir del siglo XVII, encontró su consagración definitiva en el siglo XIX, principalmente en el acta final de la Conferencia de Berlín, de 1885. Esta conferencia reconoció que para que la ocupación fuese válida era necesario que fuese efectiva, pero, además, añadió un nuevo requisito: la notificación de carácter convencional, a diferencia de lo anterior que era consuetudinario. La disposición del acta final de la Conferencia de Berlín, relativas a los requisitos de la ocupación, fueron expresamente

derogadas por el artículo 13 de la convención de Saint Germain, 1919<sup>29</sup> (convención que revisa el Acta General de Berlín, del 26 de febrero de 1885, y el Acta General y Declaración de Bruselas, del 2 de julio de 1890, firmada en Saint Germain, el 10 de septiembre de 1919). Sin embargo, esta derogación debe entenderse válida únicamente para la notificación.

- *Relación entre costumbre y tratado.* El carácter autónomo e independiente de una y otra fuente jurídica, les sitúa en relación de concurrencia y por tanto de conflicto y de complementariedad. Una determinada institución internacional esté regida en parte por reglas escritas y por reglas no escritas. En la relación de oposición, la costumbre puede derogar al tratado, y el tratado, ciertamente, puede derogar a la costumbre. El interés mayor de la relación entre tratado y costumbre está en la forma en que el tratado es instrumento de codificación de reglas consuetudinarias. El tratado no sólo es instrumento necesario, sino único en esta tarea de clarificación y sistematización del Derecho internacional común. La denominada «legislación internacional» no es otra cosa que la sistematización de normas consuetudinarias en proyectos de acuerdos internacionales que los Estados después ratifican.

Tanto la costumbre como el tratado *son normas dispositivas*, dependen de la voluntad de las partes que las crean.

*Ninguna norma consuetudinaria puede derogar una norma de ius cogens.* Se presenta la delicada cuestión de saber si una norma de *ius cogens* puede prevalecer contra otra de la misma índole. Aparentemente las normas de *ius cogens* son de aplicación acumulativa, salvo que una de ellas pierda su carácter imperativo. Si ambas tienen carácter coactivo y colisionan en un caso real,

---

<sup>29</sup> Tratado de Sait Germain [en línea]

[http://es.encarta.msn.com/encyclopedia\\_761578169/Tratado\\_de\\_Saint-Germain-en-Laye.html](http://es.encarta.msn.com/encyclopedia_761578169/Tratado_de_Saint-Germain-en-Laye.html) \_05 abril 2007. 12:50

como por ejemplo la prohibición del uso de la fuerza y la autodeterminación de los pueblos, la cuestión se mantiene incierta. Probablemente pueda juzgarse que no es lícito violar una norma imperativa.

### **1.9. La Costumbre Internacional y los Sujetos de Derecho.**

*El Derecho consuetudinario y los nuevos Estados.* Uno de los fenómenos más revolucionarios en la sociedad internacional, es el acceso a la independencia como Estados soberanos de antiguos territorios coloniales. Aproximadamente dos de cada tres Estados de los que componen la sociedad internacional están en esta situación. El Derecho internacional ha dejado de ser un producto de la sociedad y cultura europeas para transformarse en el Derecho de la comunidad universal. En el Derecho consuetudinario esta nueva situación se traduce en realidades muy concretas, ya que No puede a partir de ahora, ser aceptada una costumbre general de Derecho Internacional sin que se tenga muy en cuenta la opinión o actitud de los Estados del Tercer Mundo.

Pero el problema no se plantea sólo respecto del Derecho a crear en el futuro, sino de modo preferente en el de la *lex lata*; esto es, en la aceptación del Derecho existente, los nuevos Estados estiman que el Derecho consuetudinario tradicional responde a intereses de una sociedad capitalista que no armonizan con los de un mundo en vías de desarrollo. En ese enfrentamiento entre países pobres y ricos, se entremezclan ideas justas y otras que lo son menos; de tal modo que en esa compleja trama resulta difícil encontrar el justo medio.

Esa tendencia de los últimos decenios hacia la patrimonialización de amplias zonas marítimas consideradas hasta entonces mar libre, se entiende muy bien como reacción desde el dominio de hecho que sobre el mar venían ejerciendo las grandes potencias marítimas. Cuanto menor fuere la franja de mar reservado por el Derecho Internacional a la soberanía de los Estados litorales “débiles”, tanto mayor sería el dominio fáctico que sobre el mar “libre”, ejercían

los Estados con poderosas flotas. Pero en una consideración más amplia, refleja una determinada relación de poder desigual entre unos y otros Estados, como lo ilustra la vieja polémica del Mare clausum y Mare liberum. Inglaterra, todavía débil frente al poder marítimo holandés, favorece la tesis del mar cerrado; cuando consigue ser una potencia naval fuerte, la Gran Bretaña se convierte a la doctrina de la libertad de los mares. Lo que el Derecho Internacional general no podía instrumentar en el momento de acceso y reconocimiento de la independencia de los nuevos Estados en la comunidad internacional era algo así como un mecanismo equivalente al existente en el Derecho comunitario europeo respecto del denominado *acervo comunitario*, para los Estados de nuevo ingreso. En todo caso, existe un cierto argumento de conveniencia sobre la aceptación inicial de ese Derecho común. No así para el Derecho convencional que se sitúa en la problemática particular de la sucesión de Estados.

Con ello, de nuevo, se marca una diferencia entre el Derecho convencional y el consuetudinario: el principio de la «tabla rasa» en la sucesión de Estados para el Derecho convencional es impracticable en el Derecho consuetudinario. El artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia se refiere a la costumbre internacional como a una práctica general aceptada como derecho. La práctica de los sujetos del Derecho Internacional se refleja tanto en la conducta de sus relaciones exteriores como en la conducta interna.

Además, tal práctica debe observarse como si fuera obligatoria en virtud de una norma preexistente (*opinio iuris*). La práctica ha de ser lo suficientemente duradera para que la *opinio iuris* se constituya en el asiento de esa práctica que ha de observarse como ordenada jurídicamente. Las organizaciones internacionales son el ámbito en el cual las prácticas estatales se plasman concentradamente y las actividades de las organizaciones pueden ser también fuente de prácticas.

Recordemos que el Derecho Inglés requiere para aceptar si está en presencia de una costumbre o no las condiciones siguientes: constancia, voluntariedad, certeza, consistencia, razonabilidad e inmemoriabilidad. La costumbre se reconoce si se establecían precedentes. Los usos son patrones basados en hechos de conducta que son generalmente seguidos, certeros y han existido por algún tiempo. Su fundamento de obligatoriedad se basa en las intenciones presumidas por las partes, De Ly afirma que para la mitad del siglo XIX los usos se aplicaban indistintamente si las partes tenían conocimiento o no de ellos.<sup>30</sup> En teoría, los usos eran considerados parte del contrato como términos implícitos, aunque esto ha sido criticado ya que el conocimiento y la aceptación de tales usos no es ahora un requisito.

Es por lo anterior que surgen posturas a favor de la diferencia entre usos y costumbres e incluso hallamos posiciones que proponen que la discusión entre esas diferencias ha sido abandonada. Lo importante es la intención de las partes al llevar a cabo el contrato. Las negociaciones mediante las prácticas anteriores a los contratos entre las partes tienen gran peso en la interpretación de las obligaciones a las que se quieren asumir, ejemplo de lo anterior es el Código Uniforme de Comercio (UCC). Que en su artículo 1-205 define a las negociaciones como la secuencia de conductas previstas entre las partes a una transición particular, la cual es equitativamente considerada al establecerse como base común de entendimiento para la interpretación de sus expresiones y otras conductas. Asimismo el artículo 1-205 define a los usos del comercio como prácticas o métodos de la negociación al tener tal regularidad de observación en un lugar, vocación o intercambio al justificar una expectativa que sería observada.<sup>31</sup>

Los requerimientos del Derecho inglés como la antigüedad, inmemoriabilidad o a carácter universal de la costumbre han sido abandonadas, lo que nos dirige a

---

<sup>30</sup> DE LY, International Business Law and Lex Mercatoria, Amsterdam Netherlands. North Holland, 1992, p. 136 Traducido por Universidad Complutense Madrid [En Línea]  
<http://www.ucm.es/BUCM/> 05 abril 2007. 12 :02

<sup>31</sup> Idem, p. 137

un reconocimiento de usos nuevos y que son actualmente observados por la gran mayoría de los negociantes y los usos acordados por los comerciantes en los Códigos de Comercio. De esta manera ya no tendríamos que probar que tal uso es razonable. Por otro lado, el estado legal de las negociaciones y los usos del comercio está determinado por el artículo 1-205 del UCC. Dicho artículo establece que las negociaciones entre las partes y cualquier uso de comercio le dan un particular significado y suplemento o califica los términos de un acuerdo.

Por lo anterior parece que el UCC indica que el problema entre costumbre y usos del comercio no es una cuestión de fuente de ley o de términos contractuales, sino es una cuestión de construcción contractual. De Ly precisa que en el Derecho alemán los usos del comercio son definidos como patrones uniformes los cuales han sido observados por un tiempo dirigiéndose a una convicción general de que son aplicables. La costumbre para ser reconocida, necesita de dos elementos: el psicológico y el de hecho, es decir que existe costumbre cuando las partes mantienen observancia a ésta con un patrón constante de conducta y se sienten obligadas a ella.

Los usos no son una norma ya que las partes no se sienten obligadas a ellos, en realidad tienen funciones específicas en el derecho comercial y contractual. La función de los usos, según el Código Civil Alemán tiene una función interpretativa de las declaraciones de las partes, así como una función suplementaria en relación al desarrollo del contrato.<sup>32</sup> En los artículos 157 y 242 del Código Civil Alemán se refieren al principio de la buena fe y en este caso es irrelevante que las partes supieren de los usos o consintieren a sus aplicaciones. Lo anterior debido a que si las cosas se plantean desde el principio de la buena fe entonces no existiría desconfianza alguna para la invocación de usos que no conociere alguna de las partes. En el Código Comercial Alemán en el Artículo 346 se establece que en la construcción de transacciones entre los comerciantes, la costumbre comercial y los usos

---

<sup>32</sup> *Íbidem*, pp. 134 y 410

deberán ser tomados en cuenta.<sup>33</sup>

Podemos afirmar que para el UCC los usos del comercio bajo el derecho Alemán no son una fuente genuina de Derecho, ni términos implícitos contractuales. Los usos son herramientas para la construcción contractual.

En el caso del Derecho Suizo, el artículo 1 del código Civil Suizo señala que en caso de ausencia de regla estatutaria, el juez deberá aplicar la ley consuetudinaria. Podemos interpretar esto como un reconocimiento de la costumbre como fuente genuina del derecho. El derecho Suizo tiene coincidencias con el derecho Alemán en el sentido de que en los usos se interpretan contratos, aunque difiere al referirse que la interpretación se enfocará a las intenciones de las partes y no a sus declaraciones como en el Derecho Alemán.<sup>34</sup>

En el código Civil de Austria en su artículo 10 se establece que la costumbre sólo será tomada en cuenta cuando existiere referencia por un estatuto. El artículo 863 se refiere a la costumbre y usos en relación a la interpretación del comportamiento de las partes, al mismo tiempo el artículo 914 establece que los contratos no deberán ser interpretados literalmente, sino atendiendo a las intenciones de las partes y los usos.<sup>35</sup>

Este código tiene semejanzas con el código Alemán antes mencionado, en el tema de la interpretación del comportamiento de las partes y difiere de las intenciones de las partes. El código Austriaco hace una revisión al comportamiento y a la intención de las partes; hace énfasis al deber de tomar en cuenta a los usos y costumbres comerciales entre los comerciantes en el desarrollo de una transacción.

---

<sup>33</sup> *Íbidem*, p. 140

<sup>34</sup> *Ídem*

<sup>35</sup> *Íbidem*, p. 143

El maestro De Ly analizó el código Civil Italiano en su artículo 1 del título introductorio de dicho Código y menciona que se reconoce a la costumbre como fuente de Derecho, mientras que en los artículos 1340, 1368 y 1374 se hace referencia a los usos. En el artículo 1340 (sobre el consentimiento) los términos contractuales del uso son considerados para ser incorporados en el contrato, a menos que exista convenio en contrario. En el artículo 1368, se indica que las cláusulas ambiguas deberán ser interpretadas de acuerdo con la práctica general al prevalecer el lugar donde el contrato se formó.

Como podemos observar en cuanto a los usos éstos son parte del contrato por virtud de la incorporación autorizada por las partes, o por medio de la interpretación del contrato sin dejar a un lado la voluntad de las partes. Por lo que resta decir es que su conocimiento y consentimiento es un requisito indispensable. Contrario de lo anteriormente dicho, el artículo 1374 se refiere a que la costumbre y la equidad pudieran crear obligaciones contractuales. Este artículo se refiere al uso normativo, el cual es aplicable aun sin el consentimiento o conocimiento de las partes.<sup>36</sup>

Para el caso del Derecho Holandés, la costumbre es una fuente genuina de Derecho. En el artículo 248 libro 6 del Derecho Contractual establece que las obligaciones no están limitadas a lo que las partes han acordado; sino también a aquellas obligaciones las cuales al tomarse en cuenta la naturaleza del contrato siguen del derecho estatutario, costumbre o racionabilidad y equidad.<sup>37</sup>

El artículo 1160 del código Civil Holandés indica que las cláusulas de uso las cuales no son costumbres, pudieran ser incorporadas al contrato. Estas cláusulas pudieran ser locales o relacionadas a cierto sector de la industria o comercio, o también cláusulas que se han tornado usuales entre las partes

---

<sup>36</sup> Idem

<sup>37</sup> Ibidem. p.144

contratantes.<sup>38</sup> Similarmente a la costumbre estas cláusulas pudieran suplir a los contratos. Aunque De Ly hace una aclaración al afirmar que las cláusulas de uso pudieran ser tomadas en cuenta en el proceso de interpretación de la voluntad expresada de las partes y en el sentido de la aplicación de la teoría de las expectativas legítimas.

Al respecto, cabría preguntarse si ¿Acaso el principio de la buena fe o la equidad no son principios fundamentales en los contratos? En este sentido la Suprema Corte Francesa ha contribuido a darle fuerza a dichos principios al aplicar el Artículo 1134 Tercer párrafo del Código Civil Francés en los casos de abuso de derechos contractuales. Los contratos deben de estar basados en dicho artículo, el cual requiere que los contratos deberán desarrollarse sobre el principio de la buena fe. El Artículo 1135 señala que la equidad pudiera también crear obligaciones entre las partes.<sup>39</sup>

Lo anterior dejaría a un lado totalmente las intenciones de las partes en el contrato. Los contratos ya no contendrían sólo lo que han acordado expresamente o tácitamente, sino también tendrían que obedecer a la equidad. Las preguntas principales son: ¿Cuándo se debe de determinar qué contratos necesitan ser suplidos? ¿Cuál es el criterio que se debería tomar en cuenta para esta consideración? ¿Qué ocurre con el principio de libertad contractual enfrentado a una situación de un contrato suplementario?

Nosotros consideramos que en lo que se deben de basar los contratos es sobre el principio de la buena fe. Las intenciones de las partes deben obedecer al principio de la buena fe y de la equidad. La teoría de obedecer a las verdaderas intenciones de las partes sólo nos lleva a una protección de una de las partes contra cláusulas no deseadas o usos no deseados.

---

<sup>38</sup> Idem

<sup>39</sup> Vid. Código Civil Francés en DE LY. International Business Law and Lex Mercatoria. Amsterdam Netherlands. North Holland, 1992, p.155

Consideramos que en el campo teórico existen diferencias entre los conceptos de costumbre y usos. Aunque en la práctica y en las decisiones de los tribunales estas diferencias han sido superadas nos enfrentamos con implicaciones prácticas, las que difieren de la jurisdicción, a causa de las diferentes bases teóricas para la aplicación de las costumbres y los usos.

En el contexto de las transacciones comerciales internacionales, una parte tendría que decidir cuáles costumbres o usos aplicaría y cuál sistema legal escogería para determinar el estatus de la costumbre y de los usos. En el campo contractual las preguntas anteriores serán contestadas por la ley aplicable al contrato.

Esto no sólo implica para usos locales o sectoriales, sino también a los usos transnacionales, los cuales aparentemente no cuentan con una base en cierto país o sean invocados para una unificación del Derecho. No sólo Cortes Nacionales, sino también los tribunales de arbitrajes comerciales internacionales al sostenerse sobre la base de las reglas de derecho (y no sobre *ex aequo et bono*) tendrán que buscar la ley que determine el estatus de la costumbre y los usos.

## CAPÍTULO II

### INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS ( INCOTERMS )

Como mencionamos en el capítulo anterior para nosotros las costumbres y los usos tienen un mismo significado. Gracias al principio de la voluntad de las partes nacen los usos o costumbres mercantiles (válidos en nuestra legislación) y a causa de una necesidad de entendimiento universal de esos usos o costumbres mercantiles, los más grandes exportadores deciden recopilar aquéllos, al procurar homogenizar los términos contractuales en lo que negociarán; actualmente en ésta rama en especial del Derecho Internacional existen 3 autores que explican de una forma clara y precisa el uso de los *INCOTERMS*, es así que para el presente capítulo tomaremos como referencia a Eisemann, Phillippe Kahn y Labariega

#### **2.1. Usos, Costumbres e Incoterms.**

Eisemann afirma que las prácticas (originadas por los usos) comerciales comúnmente más empleadas fueron el punto de partida para la unificación de los compromisos que adquirirían las partes en sus compraventas (fundados en el principio de la voluntad de las partes). Dichas prácticas concluyeron en un cuerpo denominado *INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS (INCOTERMS)* que es una recopilación y clasificación de las responsabilidades y obligaciones que adquieren los contratantes con la finalidad de unificar las condiciones contractuales y evitar los errores más comunes o poner en desventaja a alguna parte.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> EISEMANN, Frederic, Incoterms: Los Usos De La Venta Comercial Internacional. Segunda Edición, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos, Madrid, España, 2000, pp,19-22

## 2.2 Antecedentes.

Los primeros trabajos de recopilación se iniciaron después del primer Congreso de la Cámara de Comercio Internacional (CCI),<sup>41</sup> celebrado en *París* (1920). Para tal objetivo se constituyó un Comité Especial que se encargó de las investigaciones y que reunió a numerosos especialistas de diferentes países. Estos expertos conocían los problemas que manifestaban las diferentes prácticas y técnicas comúnmente empleadas en la compraventa internacional.<sup>42</sup>

La Comisión realizó la investigación hasta obtener la primera publicación completa de los términos comerciales en 1928. La obra contenía seis términos, así como su interpretación. Cabe señalar que el documento contenía una serie de incertidumbres y contradicciones por el hecho de haberse sintetizado las prácticas de más de treinta países. La idea era ofrecer una interpretación común, al elaborar un conjunto de reglas internacionales que fijasen de un modo uniforme las obligaciones que había de recaer sobre las partes siguiendo el término comercial empleado. Y al designar con estos términos las compraventas que se celebran normalmente en el tráfico internacional.<sup>43</sup>

Sin embargo, este ejercicio no superó los previos como la *American Foreign Trade Definitions* (Definiciones Estadounidenses De Comercio Extranjero), publicadas en 1919 que influiría sobre la CCI.<sup>44</sup>

Para 1936, la CCI, pudo poner a disposición de los comerciantes internacionales una reglamentación uniforme completa: los *INCOTERMS* 1936.

---

<sup>41</sup> Enciclopedia Jurídica Omeba, Tomo III Claus-Cons, Argentina, Argentina, 2006, p. 308-311; ó en Internet su Enciclopedia en Línea: <http://www.omeba.com/voces.php> 11 abril 2007. 15:30

<sup>42</sup> EISEMANN, Frederic, op. cit. p. 23

<sup>43</sup> Ídem

<sup>44</sup> Ídem. Las cuales sufrieron una modificación en 1946 y cambiaron a sus siglas RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions). Dichas siglas se adoptaron en una conferencia que tuvo lugar el 16 de Diciembre de 1919 en la que participaron: Nacional Foreign Trade Council, Inc., Chamber of Commerce of the USA, National Association of Manufacturers, Philadelphia Commission Museum, Chamber of Commerce of the State of New York, New York Produce Exchange, Merchants Association of New York y fueron revisados por un comité conjunto, el cual se encontraba representado por: Chamber of Commerce of USA, National Council of American Importers, Inc., National Foreign Trade Council.

De ese manual se publicaron ediciones en diferentes idiomas, al hacer notar que esta publicación adoptó la interpretación dada a las siglas de referencia por la Asociación Internacional de Derecho (*International Law Association*), en sus reuniones de Varsovia 1928 y Oxford 1932.<sup>45</sup>

Esta reglamentación, que para entonces sólo estaba compuesta de once términos comerciales, tuvo una favorable aceptación en los círculos comerciales de la mayor parte de los países. Sin embargo, en Inglaterra hubo cierta resistencia, hecho que dio lugar a que el comité Nacional Británico de la CCI, se negase a ayudar a la difusión de la nueva reglamentación, ya que era adecuada para sustituir las prácticas que se empleaban en esta materia en el mundo.<sup>46</sup> Esta situación dio lugar a que la CCI reconstituyera el Comité de Trabajo para que elabore un nuevo texto que se adaptara a las nuevas condiciones del Comercio Internacional.<sup>47</sup>

El Comité de Trabajo, presidido por el norteamericano Morris S. Rosenthal, después por el magistrado sueco Huna Lagergren, y con la ayuda del jurisconsulto británico James Mordan preparó una nueva versión, adoptada por unanimidad de los *INCOTERMS* que fue presentada en el Congreso de la CCI en Viena en el año de 1953 (publicación No. 166 de la CCI). Se pactó que los *INCOTERMS* deberían ser publicados con el título de *INCOTERMS 1953*, para evitar cualquier confusión con la reglamentación precedente que se conocería con el nombre de *INCOTERMS 1936*. La introducción oficial de los *INCOTERMS, 1953*, define cuál es su objeto: "Facilitar un conjunto de reglas Internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos utilizados en el contrato de compraventa internacional. Van dirigidas a aquellos hombres de negocios que prefieran la certeza que proporciona estas reglas de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada

---

<sup>45</sup> Enciclopedia Jurídica Omeba, op. cit. pp, 312-320; ó en Internet su Enciclopedia [en Línea]: <http://www.omeba.com/voces.php> 11 abril 2007. 15:30

<sup>46</sup> EISEMANN, Frederic, op. cit. p. 50

<sup>47</sup> Cfr. EISEMANN, Frederic, Incoterms: Los Usos De La Venta Comercial Internacional. Segunda Edición, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos, Madrid, España, 2000, p. 24

por las múltiples interpretaciones dadas a los términos en los diferentes países.”<sup>48</sup>

Los principios fundamentales que son la base de la normalización incluyen los siguientes:

Las reglas se comprometen a definir con la máxima precisión posible las responsabilidades y obligaciones de las partes. Se enfocan a determinar el alcance de los términos comerciales y establece que las reglas que dan una interpretación no se limitan a resolver determinadas dificultades que puedan surgir aisladamente en los contratos de compraventa en cuestión, sino que especifican una serie de usos que, a su vez, constituyen un conjunto que fija las relaciones esenciales entre vendedor y comprador. Y de esta forma se rechaza aquella teoría que considera que los términos comerciales no son más que simples cláusulas de gastos o de precio y se contemplan los usos en toda su plenitud. Estas reglas se han establecido al seguir las prácticas más generalizadas en el comercio internacional, con el fin de que puedan ser aceptados y usados por la mayoría de los países. Ya que permite comprender la semejanza existente entre los *INCOTERMS* y los usos del comercio internacional. Aquél demuestra que los promotores de esta codificación han actuado teniendo en cuenta las prácticas comerciales más usuales. La finalidad es asegurar que estas reglas sean adoptadas por la mayor parte de los comerciantes. Y como ha precisado el Comité de los Términos Comerciales de la CCI, no se trata en modo alguno de conservadurismo, sino del sistema adecuado para poder obtener un acuerdo en torno a un reglamento internacional, al mismo tiempo que como para poder garantizar esta aplicación mundial de los *INCOTERMS* 1953 se ha evitado toda concesión a especulaciones de orden académico.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> Idem

<sup>49</sup> Idem

En la siguiente revisión de los *INCOTERMS* en 1967 se añadieron los términos de entrega por medio de los transportes conocidos como fluviales, terrestres y ferroviarios. Por su parte la revisión de 1976 dio lugar a la inclusión de un término para mercaderías transportadas por aire.<sup>50</sup>

En 1980 las exigencias comerciales, así como los cambios técnicos en la transportación y a las prácticas documentarias, obligaron a que se agregaran dos nuevos términos, el "franco porteador" (sin pago transporte principal)"....Lugar destinado" (antes *Freight and Cost [FRC]*), ahora *Free carrier at [FCA]*) y "flete, transporte y seguro pagado hasta" ".... lugar de destino convenido" (antes *Freight. Cost and Insurance [FCI]*, ahora *Cost and Insurance paid [CIP]*).

La principal razón para llevar a cabo la revisión de 1990, fue la necesidad de agilizar las comunicaciones entre las partes, ya que entre ellas podían comunicarse a través de mensajes electrónicos o también conocido como *Electronic Data Interchange (EDI)*,<sup>51</sup> el cual fungió como medio de envío de documentos, lo que tuvo como consecuencia la agilidad en el envío de información y reducción de costos en las empresas altamente exportadoras.<sup>52</sup>

La última versión de los *INCOTERMS* se publicó en el año 2000. Esta versión implicó dos cambios sustantivos en dos áreas: las obligaciones de Despacho Aduanero de las mercancías y pago de los derechos en condiciones "*Free Alongside Ship (FAS)* y *Delivery Ex Quay (DEQ)*"; y las obligaciones de cargar y descargar en condiciones *Free Carrier At (FCA)*. Esta adición se debió a una investigación realizada entre los usuarios de los *INCOTERMS*. Dicha investigación fue entregada al Comité de Expertos de los *INCOTERMS*, el cual se encargó de estudiar los resultados de la investigación y definió nuevamente

---

<sup>50</sup> LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro, "Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales", *Revista de Derecho Privado*, Año 5 No. 13, MC Graw Hill UNAM, México, 2002, p. 13

<sup>51</sup> *Íbidem*, p. 14; para un estudio más profundo [www.unece.org/trade/untdd/welcome.htm](http://www.unece.org/trade/untdd/welcome.htm) 11 abril 2007. 15:57

<sup>52</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, *Reglas Oficiales de la CCI para la Interpretación de Términos Comerciales INCOTERMS 2000*, publicación No. 560, Barcelona, España. 2001, p. 8

las responsabilidades y obligaciones en los términos ya mencionados.<sup>53</sup>

### **2.3. Función.**

Eisemann afirma que los *INCOTERMS* tienen dos funciones: en primer lugar son un método de identificación, mediante una denominación común. Al respecto aclara que estas resuelven el problema de largas discusiones y permite a las partes delimitar la operación proyectada mediante el empleo de una fórmula. La segunda función es la de armonización, ya que con el sólo hecho de que las partes lo refieran al contrato, automáticamente se adhieren a las responsabilidades y obligaciones que brinda cada fórmula.<sup>54</sup>

### **2.4. Denominación.**

Su denominación ante la Cámara de Comercio Internacional son: "Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales."<sup>55</sup>

### **2.5. Concepto.**

Jorge Witker conceptualiza los *INCOTERMS* de la siguiente forma: " Son una serie de acrónimos que describen los términos comerciales internacionalmente aceptados que definen los papeles a desempeñar por el comprador y el vendedor en la transportación y en otras responsabilidades; básicamente la manera regular y habitual de distribuir entre compradores y vendedores los riesgos por la pérdida y deterioro de las mercancías, generalmente en función del descargo de la obligación del vendedor de entregar la cosa, al tiempo que determinan cuándo tiene lugar la propiedad de las mercaderías."<sup>56</sup>

---

<sup>53</sup> *Íbidem*, p. 9.

<sup>54</sup> EISEMANN, Frederic, op. cit. pp, 20 y 21

<sup>55</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, op. cit. p.1

<sup>56</sup> Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo I-O, Jurídicas, UNAM, México, 2001, p,1995

## 2.6. Naturaleza Jurídica.

La naturaleza jurídica de los *INCOTERMS* ha sido muy discutida, debido a que algunos autores los consideran una fuente de Lex Mercatoria. Como se expuso anteriormente existen controversias respecto a su fondo y composición, así como su validez, e incluso el hecho de que sean o no una ley propiamente. Sin embargo Phillippe Kahn, Frederic Eisemann y Labariega coinciden en que los *INCOTERMS* representan una especie de redacción sumaria, de la costumbre internacional en materia de compraventa.<sup>57</sup>

Eisemann señaló que puede atribuirse a los *INCOTERMS* un cierto valor normativo, como reglas suplementarias interpretativas.<sup>58</sup>

El autor también afirma que "...el valor jurídico de dichos términos es fruto de su conformidad con las prácticas comerciales internacionales. Aquí reside su fuerza, pero también su vulnerabilidad, en la medida en que los avances técnicos tienen como consecuencia la evolución de los usos, y esto a su vez puede dar lugar a que se replantee de nuevo la identidad de los *INCOTERMS* con las prácticas comerciales más corrientes."

Nosotros consideramos que los *INCOTERMS* son una compilación de las prácticas comerciales más usadas de manera general. Dichas prácticas no pertenecen a cierto grupo, sección o comunidad internacional de alguna industria o sector económico.

## 2.7. Finalidad y Propósito.

"La finalidad de los *INCOTERMS* consiste en establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, más utilizados en las transacciones internacionales. De ese modo, podrán evitarse

---

<sup>57</sup> LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro, op. cit. p. 26.; EISEMANN, Frederic, op. cit pp. 29 y 30

<sup>58</sup> Ídem

las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o por lo menos, podrán reducirse en gran medida."<sup>59</sup>

El colaborador de México en el grupo de trabajo para la actualización de los *INCOTERMS 2000* en la Cámara de Comercio, afirma que fueron creados con dos principales propósitos:

- “Aportar definiciones comunes en el comercio internacional con respecto al momento y lugar preciso en que el vendedor transferirá al comprador los riesgos y responsabilidades sobre la mercancía.
- Definir las obligaciones que incluirá el precio dado por el vendedor al comprador, ¿el precio incluirá el envase y el embalaje, la mercancía a bordo del medio de transporte, el flete local y el flete internacional, el seguro de la mercancía y el tipo específico de cobertura, y finalmente, se incluirá en el precio el costo por la maniobra de descarga de la mercancía?”<sup>60</sup>

Para obtener los beneficios de estos términos, es necesario que las partes que intervienen en la operación acepten la utilización y aplicación de los *INCOTERMS* y que tanto en el contrato de compraventa como en el crédito documentario, se indique que las partes que intervienen, aceptan sujetarse a los *INCOTERMS 2000* de la CCI publicación 560.

## **2.8. Principios que los Rigen.**

Eisemann afirma, que los *INCOTERMS* descansan sobre tres principios fundamentales para poder llevar a cabo esta labor de normalización:

---

<sup>59</sup> *Íbidem*, p. 31

<sup>60</sup> BUSTAMENTE MORALES, Miguel Ángel, Los Créditos Documentarios, Trillas, México, 2000, pp, 3 y 4

- A) Definición.- Las reglas definen y delimitan con precisión las obligaciones mínimas de las partes. Respecto a este principio señala que no sólo se limitan a resolver determinadas dificultades que puedan salir a la luz en los contratos de compraventa, sino que también delimitan una serie de usos que al mismo tiempo constituyen un conjunto que fija las relaciones esenciales entre vendedor y comprador.
- B) Uniformación.- Las reglas han sido establecidas de acuerdo con las prácticas más generalizadas en el comercio internacional, con el fin de que puedan ser adoptadas por la mayoría de los países. El autor explica que dicho principio permite comprender la semejanza existente entre los *INCOTERMS* y los usos del Comercio Internacional.
- C) Flexibilidad.- Las reglas no son estrictas, debido a que establecen las obligaciones mínimas entre las partes, permitiéndoles estipular obligaciones más precisas que exija la negociación.<sup>61</sup>

## **2.9. Método de los INCOTERMS.**

Eisemann menciona que para regular las compraventas se utilizó el método o técnica contractual, es decir, el respeto de la autonomía de la voluntad. Para hacer referencia a dichos términos, hay que considerarlos al momento de establecer el precio en el contrato si existiese, o en la cotización de las mercancías.

Cuestiones del Contrato de Compraventa que son reguladas por los *INCOTERMS*; los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor relativos a:

- Suministro de la mercadería y pago del precio.

---

<sup>61</sup> EISEMANN, Frederic, op. cit. pp, 24 y 26

- Obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercancías.
- Contratación del transporte y el seguro.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de entrega y de recepción de las mercaderías.
- Determinación del tiempo, forma y lugar de transmisión de riesgos del vendedor al comprador.
- Régimen de reparto de gastos.
- Régimen de comunicaciones que deben cursarse las partes durante la ejecución del contrato.
- Prueba de la entrega de las mercaderías y de la obtención del documento de transporte.
- Régimen de comprobación (de calidad, medida, peso y recuento), embalaje, marcado e inspección previa al embarque de las mercaderías.
- Otras obligaciones inherentes a cada término comercial.

Como se ha expuesto a lo largo de la presente investigación, el objetivo primordial de los *INCOTERMS*, es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el Comercio Internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en los diferentes países o por lo menos podrán reducirse en gran medida. A menudo las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas utilizadas en sus respectivos países. El Artículo 9º de la Convención de Viena de 1980 es la que regula los contratos Internacionales de Compraventa, México ha ratificado este tratado y forma parte de su legislación.

Es de esta manera que en nuestra opinión estamos de acuerdo con la aplicación objetiva de estos derechos y obligaciones en la relación comprador-vendedor ya que es claro que el alcance que tienen los *INCOTERMS* desde un punto de vista "Legal/Comercial" es Determinar las responsabilidades

Demandables; Definir las obligaciones de entrega de la mercancía y distribución de riesgos para cada una de las partes, tales como lo son: La Responsabilidad del Vendedor de poner la mercancía a disposición del comprador en un punto determinado, Transporte, del seguro de la mercancía, del envase y el embalaje, de los trámites y gastos de aduana, de las maniobras de carga y descarga, entre otros; y desde un punto de Vista "Fiscal/Aduanal" es: Determinar los montos deducibles y/o Incrementables y Determinar la Base Gravable para el cálculo de los impuestos de comercio exterior.

Cuestiones del Contrato de Compraventa que *No* son reguladas por los *INCOTERMS*:

- Capacidad de las partes.
- Vicios del consentimiento.
- Validez del contrato.
- Responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías vendidas.
- Reglas de interpretación de las manifestaciones de las partes.
- Validez de los usos adoptados por las partes.
- Régimen de modificación del contrato.
- Supuestos de resolución total o parcial del contrato ("ruptura").
- Acciones del vendedor en el supuesto que el comprador se niegue a recibir la mercadería o a pagar el precio.
- Acciones del comprador en el supuesto que el vendedor no entregue la mercadería, o la entregue tarde o con faltantes o en exceso, o no entregue los documentos acreditativos de su propiedad y del transporte.
- Momento y forma en que se transmite la propiedad de las mercaderías del vendedor al comprador.
- Acciones del comprador contra el vendedor en el supuesto que sea turbado en la propiedad de la mercadería.
- Tiempo, forma y lugar de pago del precio.
- Derecho aplicable al contrato.

- Jurisdicción competente en caso de conflicto.

Los *INCOTERMS* no constituyen una normatividad, su adopción es voluntaria y aplica sólo cuando el comprador y el proveedor así lo acuerdan y lo manifiestan en el contrato de venta. De no incluirse, en caso de disputa, se aplicará el ordenamiento legal nacional. También deben especificarse los trabajos preparatorios necesarios para la mercancía, sobre todo si se compran productos no acabados que el comprador va a modificar. La presentación o envoltorio y el embalaje. La modalidad de la entrega como se vio anteriormente, está regulada por los *INCOTERMS*. Dentro de la modalidad de entrega se destaca la Aceptación de las Mercancías: El comprador puede introducir una cláusula en el contrato por la cual se reserva el derecho a no aceptar las mercancías una vez realizado un examen de las mismas. Si en el examen encuentra anomalías deberá hacérselas saber al exportador mediante el albarán de entrega. Si la recepción se hace en un país distinto del comprador, la inspección la realizaría un tercero, (empresas encargadas de recibir e inspeccionar los productos, emitiendo después un informe, se dedican a inspeccionar productos cuya calidad es difícil de evaluar).

Si no es posible la inspección, este aspecto del objeto del contrato debe referirse a los usos mercantiles internacionales. Es preferible regular todo en el contrato o referirse a una normatividad internacional, también cuando se produce la transferencia de la propiedad de las mercancías, que, según legislaciones, es distinto al nacimiento de las obligaciones de las partes y es un punto conflictivo por su importancia por la diferencia en las legislaciones, pues el congreso de Viena no consiguió realizar una legislación para todos. Existen diferencias muy grandes entre las legislaciones de Francia, Bélgica, Italia, Reino Unido y Estados Unidos, donde la transferencia de la propiedad se produce por el acuerdo de voluntades, mientras que en España o Alemania la propiedad se transmite en el momento en que las mercancías se entregan al comprador.

Esta disparidad de criterios es lo que obliga a incluir en el contrato la forma de la transmisión de la propiedad. Por otro lado, pueden existir otras especificaciones complementarias en el contrato, cuestiones o mercancías complementarias contratadas aparte del objeto principal: manuales de empleo, montaje, piezas de repuesto y servicio de postventa, instrucción al usuario, etc.)

Criterio adoptado por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías del 11 de abril de 1980, entrando en vigor el 1º de enero de 1988:

- Los riesgos se transmiten al comprador cuando el vendedor lleva a cabo los actos de entrega a su cargo, esto es, al ponerse la mercadería a disposición del comprador, independientemente de la transferencia del dominio y de la efectiva toma de posesión de la mercadería por parte del comprador.
- La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidas después de la transmisión del riesgo al comprador, no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.
- Los riesgos se transmiten del vendedor al comprador cuando el vendedor pone la mercadería a disposición del comprador de conformidad al término pactado.

Los *INCOTERMS* definen la transferencia de riesgos por la pérdida o daño de la mercancía objeto de compraventa, de ahí la importancia que se definan en el mismo contrato. Es de suma importancia ser explícitos en pactar *INCOTERMS* 2000, ya que existen otros términos de comercio como son las RAFTD (Revised American Foering Trade Definitions) en donde la interpretación que se da al FOB es completamente diferente a la de los *INCOTERMS* 2000 ya que en el

primero es utilizado en cualquier medio de transporte y en *INCOTERMS* 2000 es sólo para transporte marítimo.

### **2.10. Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.**

Los comerciantes comúnmente se preguntan si en caso de hacer referencia a los *INCOTERMS* en sus negociaciones o contratos, es obligatorio, en caso de un litigio, sujetarse al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. La respuesta es NO; no es obligatorio que la CCI se encargue de la solución de controversias. La función de los *INCOTERMS* no es resolver casos, es delimitar obligaciones y responsabilidades entre las partes usuarias. No es válida la hipótesis de sujeción obligatoria a dicho arbitraje, ya que el hecho de hacer uso de dichos términos no implica una renuncia a dirimir un posible litigio en los tribunales. Las partes, si así lo deciden resolverán sus controversias ante los tribunales nacionales que ellos decidan, o se sujetarán a una ley conflictual que decida cuál es la ley que resolverá el conflicto o tribunal. Pero si las partes desean llevar sus desavenencias ante un tribunal arbitral, tendrán el derecho de hacerlo, siempre y cuando medie acuerdo entre ellas.

Al respecto Eisemann comenta, que las partes contratantes que deseen tener la posibilidad de recurrir al arbitraje de la CCI en caso de litigio con la otra parte contratante deben hacerlo constar, específica y claramente en su contrato, o si no existiese ningún documento contractual, en el intercambio de correspondencia que constituya el acuerdo entre ellos.

El hecho de incorporar uno o varios *INCOTERMS* en el contrato o en la correspondencia no constituye por sí solo ningún acuerdo de recurrir al arbitraje de las CCI. La CCI recomienda la siguiente cláusula-tipo de arbitraje:

"Todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de

Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento."<sup>62</sup> La cual detallaremos con posterioridad dentro del Capítulo V.

Sin embargo, "La CCI no es el único órgano que resuelve controversias de tipo comercial, también existen otros órganos que ofrecen dicho servicio, como:

1. Centro de Arbitraje de México (CAMEX).
2. Comisión Permanente de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
3. Asociación Mexicana de Mediación y Arbitraje Comercial.
4. La Corte de Londres de Arbitraje Internacional. (*London Court of International Arbitration*).
5. Asociación Americana de Arbitraje (*American Arbitration Association*).
6. La Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.
7. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.
8. Centro de Arbitraje y Mediación Comercial Para Las Américas.
9. Instituto de Arbitraje de La Cámara de Comercio Para Las Américas.
10. Centro de Arbitraje Internacional De Hong Kong."<sup>63</sup>

No olvidemos que tampoco es obligatorio que alguna institución sea la que resuelva el litigio. Las partes cuentan con el derecho de señalar quiénes conformarán su panel arbitral así como las reglas que dichos árbitros emplearán para llegar a una solución. Las instituciones anteriores tienen la ventaja de estar organizadas administrativamente, además de la experiencia adquirida y en consecuencia el prestigio con el que cuentan.

---

<sup>62</sup> CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Op. Cit. p. 30

<sup>63</sup> RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADÉS, Carlos, México ante el Arbitraje comercial Internacional, Porrúa, México, 2000,p.45

### **2.11. Ventajas de los INCOTERMS.**

Las ventajas que se pueden apreciar con mayor claridad son las económicas. Gracias a esta uniformación de reglas, las partes contratantes tienen mayor certidumbre respecto a los términos de sus responsabilidades y obligaciones derivadas del contrato. Con ello, se dejan atrás las confusiones entre si se debe o no pagar el flete, si se debe o no pagar el seguro, si el precio incluye el estibamiento. etc. Dichos términos han ayudado al decremento de pérdidas económicas y de desavenencias entre las partes. Lo anterior se debe a que se toma por cierto que al aceptar el precio con un término adjunto las partes saben cuáles son sus responsabilidades y obligaciones directas sobre las mercancías y frente a su contraparte. Los *INCOTERMS* determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

### **2.12. INCOTERMS e Instrumentos Internacionales de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.**

Si las partes desean incorporarlos a su contrato de compraventa se hace una referencia expresa a la versión vigente de los *INCOTERMS*, es decir, si las partes desean usar la versión más reciente, deberán anexar al contrato las siguientes siglas: ***INCOTERMS 2000***.

La CCI ha propuesto un contrato tipo, en el cual sólo se requisitan algunos datos para complementar espacios, algo parecido a los contratos de adhesión.

Dicho contrato contiene lo más elemental de un contrato de compraventa internacional de mercaderías. Incluyendo los *INCOTERMS*.

Respecto de la Convención Internacional de Mercaderías, los *INCOTERMS* no se contraponen debido a que dicha convención considera a los usos y costumbres comerciales internacionales como válidos en los contratos, así como un fundamento importante es la teoría de la voluntad de las partes.<sup>64</sup> Por lo que la convención regula de manera general las obligaciones principales entre las partes, aludiendo que la convención operará sólo cuando el domicilio de las partes difiera de país entre ellos.

En cuanto a los Principios de UNIDROIT, éstos, en su preámbulo mencionan que uno de sus principales propósitos es que "Estos pudieran ser aplicados cuando las partes han accedido que sus contratos sean regulados por los principios generales del Derecho, la Lex Mercatoria o semejantes". Además en su artículo 8.1 se refiere a los usos y costumbres y su aceptación; "usos y costumbres":

1. Las partes están obligadas por cualquier uso al cual ellos hayan acordado y por cualquier práctica la cual hayan establecido entre ellas mismas
2. Las partes se obligan por cualquier uso que sea abiertamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional por las partes en el comercio particular concernido, excepto donde la aplicación de dicho uso fuere irracional.

Por su parte los Principios de Derecho Contractual Europeo toman la aplicación de los principios de UNIDROIT y lo podemos ver en su capítulo 1, sección 1, artículo 1.101:

---

<sup>64</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional [En Línea] <http://www.uncitral.org/spanish/text/sales/CISG-s.htm> 11 abril 2007. 15:38

- Cuando las partes han acordado que sus contratos sean regulados por los principios generales del derecho o la Lex Mercatoria.<sup>65</sup> Así como también menciona a los usos y costumbres en su Artículo 1.105 "Usos y prácticas":
- Las partes se obligan por cualquier uso al cual ellos han acordado y por cualquier práctica que ellos se hayan establecido.
- Las partes están obligadas por cualquier uso que sea considerado generalmente aplicable por personas en la misma situación que las partes, excepto donde la aplicación de dicho uso fuese irracional.<sup>66</sup>

### **2.13. Análisis Técnico de las Reglas *INCOTERMS* (International Commercial Terms).**

“Los *INCOTERMS* son términos internacionales de comercio aceptados y adoptados por compradores y vendedores en transacciones internacionales, los *INCOTERMS* son usos que definen las obligaciones y responsabilidades de entrega de las mercancías hasta un lugar determinado. La publicación 560 de la CCI contempla 13 *INCOTERMS* simbolizados y divididos en cuatro grupos.”<sup>67</sup>

En el desarrollo siguiente detallaremos las reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales (*INCOTERMS*) encontrados en el libro "Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales. Incoterms 2000" publicación 560. A continuación explicaremos todas y cada una de estas claves del comercio internacional.

---

<sup>65</sup> Model International Commercial contracts in Russian and English On-Line. [En Línea] <http://www.mirpravo.ru/alws/lexmercatoria/> 11 abril 2007. 15:54

<sup>66</sup> Ídem

<sup>67</sup> BUSTAMENTE MORALES, Miguel Ángel. op. cit. p. 3

<b>Grupo E</b> De salida	<b>EXW</b>	<i>EX WORKS (EN FABRICA)</i>
<b>Grupo F</b> Sin Pago Transporte Principal	<b>FCA</b> <b>FAS</b> <b>FOB</b>	<i>Free Carrier At</i> <i>Free Alongside Ship</i> <i>Free On Board</i>
<b>Grupo C</b> Principal Transporte Pagado	<b>CFR</b> <b>CIF</b> <b>CPT</b> <b>CIP</b>	<i>Cost &amp; Freight</i> <i>Cost Insurance &amp; Freight</i> <i>Carrier Paid To</i> <i>Cost &amp; Insurance Paid To</i>
<b>Grupo D</b> De Llegada	<b>DAF</b> <b>DES</b> <b>DEQ</b> <b>DDU</b> <b>DDP</b>	<i>Delivery At Frontier</i> <i>Delivery Ex Ship</i> <i>Delivery Ex Quay</i> <i>Delivery Duty Unpaid</i> <i>Delivery Duty Paid</i>

Estructura de los *INCOTERMS*:

<b><u>TÉRMINO E:</u></b>	El vendedor se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales.
<b><u>TÉRMINOS F:</u></b>	Al vendedor se le encarga que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador.
<b><u>TÉRMINOS C</u></b>	El vendedor ha contratado el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías ni los costos adicionales debidos a hechos acaecidos durante la carga y el despacho.
<b><u>TÉRMINOS D:</u></b>	El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino.

Modo de Transporte apropiado según *INCOTERMS* 2000.

- Cualquier Medio de Transporte.

<b>Grupo E</b>	<i>EXW – Ex Works</i>
----------------	-----------------------

<b>Grupo F</b>	<i>FCA – Free Carrier</i>
<b>Grupo C</b>	<i>CPT – Cost Paid To</i> <i>CIP – Cost &amp; Insurance Paid To</i>
<b>Grupo D</b>	<i>DAF – Delivery At Frontier</i> <i>DDU – Delivery Duty Unpaid</i> <i>DDP – Delivery Duty Paid</i>

- Transporte por mar y vías navegables interiores exclusivamente.

<b>Grupo F</b>	<i>FAS – Free alongside Ship</i> <i>FOB – Free On Board</i>
<b>Grupo C</b>	<i>CFR – Cost &amp; Freight</i> <i>CIF – Cost, Insurance &amp; Freight</i>
<b>Grupo D</b>	<i>DES – Delivery Ex Ship</i> <i>DEQ – Delivery Ex Quay</i>

### **EXW (EX-WORKS) - EN FÁBRICA (LUGAR CONVENIDO).<sup>68</sup>**

Significa que el vendedor entrega cuando pone la mercadería a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, fábrica, almacén, etc.). Este término representa, así, la menor obligación del vendedor, y el comprador debe asumir todos los costos y riesgos.<sup>69</sup>

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.

#### Obligaciones Del Comprador.

- Pago de la mercadería.

<sup>68</sup> Organización Mundial de las Empresas "International Chamber of Commerce" ICC [En Línea] <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3045/index.html> 11 abril 2007. 16:27

<sup>69</sup> Vid. Infra Anexo 1, P.181.

- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes ).
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes ).
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta).

Las principales diferencias entre esta versión de los *INCOTERMS* y la anterior de 1990 surgieron debido a los cuestionamientos presentados por diversos comités nacionales con relación a la extensión del vendedor para asumir los gastos de cargar la mercancía al transporte, y se ha incluido un párrafo indicando que en dichos casos se deberá establecer dicha obligación en el contrato de compraventa. En cuanto al uso del FCA se agregará que se hará uso de dicho término "...siempre que el vendedor consienta cargar a su costo y riesgo"; se señala la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad, es responsabilidad del comprador hacerse cargo de la mercancía previo aviso del vendedor.

#### ***FCA (FREE CARRIER) - LIBRE TRANSPORTISTA (LUGAR CONVENIDO).***<sup>70</sup>

Significa que el vendedor entrega la mercadería para la exportación al transportista propuesto por el comprador, en el lugar acordado.

El lugar de entrega elegido influye en las obligaciones de carga y descarga de las partes. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor este es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Ídem

<sup>71</sup> Vid. Infra Anexo 2, P.181.

Este término puede emplearse en cualquier medio de transporte incluyendo el transporte multimodal.

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entrega de la Mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agente).

#### Obligaciones del comprador.

- Pagos de la mercadería.
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Las definiciones de “terminal de transporte” y *container* han sido suprimidas pues se entendía que limitaba la posibilidad de los usuarios de hacer uso de formas distintas a las señaladas. Asimismo se ha evitado hacer uso de ejemplos con relación a “la persona diversa del transportista” (la versión anterior 1990 hablaba de “transitorio” o persona “que no sea transportista”, además se incluían una serie de definiciones que correspondían a las diversas formas de entrega dependientes del tipo de transporte, se indicaba lo que se entendía por “terminal de transporte y *container*”); se mantiene la posibilidad de que el vendedor contrate el transporte, si ello es requerido por el comprador o es acorde a la práctica comercial, además en esta versión se establece que, si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste asume la carga. Si la

entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

**FAS (FREE ALONG SHIP) - LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO DE CARGA CONVENIDO).<sup>72</sup>**

Significa que la responsabilidad del vendedor finaliza una vez que la mercadería es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de asumir todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde aquel momento.<sup>73</sup>

El término FAS exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

**Obligaciones Del Vendedor.**

- Mercadería y Documentos Necesarios.
- Empaque Y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos De Exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

**Obligaciones del Comprador.**

- Pagos de la mercadería.
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Seguro y flete (lugar de importación a planta).
- Demoras.

---

<sup>72</sup> Ídem

<sup>73</sup> Vid. Infra Anexo 3, P.182.

La definición del término ha sido simplificada, señalándose que la entrega se entiende producida "... cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido", no interesando por tanto si la entrega se produce sobre el muelle o barcazas, la modalidad dependerá del acuerdo de las partes. En cuanto al despacho de las mercancías para la exportación, se ha producido un cambio sustancial en consideración a la práctica actual, debido a que el vendedor –y no el comprador como establecía la versión de 1990- quien normalmente asumía estos costos, por lo que en los *INCOTERMS 2000* es el vendedor quien se encargará del despacho de las mercancías para la exportación. Este cambio se señala también en el preámbulo en letras mayúsculas; se señala en el reparto de gastos que los costos de trámites y derechos de exportación corresponden al vendedor. Esto añade un costo al FAS antes inexistente.

#### ***FOB (FREE ON BOARD) - LIBRE A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)***<sup>74</sup>

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.<sup>75</sup>

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios .
- Empaque y embalaje .
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

---

<sup>74</sup> Ídem

<sup>75</sup> Vid. Infra Anexo 4, P.182.

- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

#### Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería .
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Se elimina el uso de los términos roll-on/ roll off y de “contenerizado” toda vez que hablar de falta de fin práctico no era lo más ajustado a la práctica usual, sino que más bien la entrega no se producía pasando la borda del buque por que en el FCA el punto de entrega es en un lugar anterior a ésta. Así el párrafo relativo a la recomendación del uso del FCA, ha quedado como sigue “Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque debe usarse el término FCA”

#### **CFR (COST AND FREIGHT) - COSTO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).<sup>76</sup>**

Para el vendedor los alcances son los mismos que la cotización FOB con la única diferencia de que la empresa debe encargarse de contratar la bodega del barco y pagar el flete hasta destino.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías así como cualquier costo adicional debido a eventos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup> Ídem

<sup>77</sup> Vid. Infra Anexo 5. P.183.

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque Y Embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).

#### Obligaciones Del Comprador.

- Pago de la Mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Se elimina el uso de los términos roll-on/ roll off y tráfico de contenedores haciendo una propuesta más general para recomendar el uso de CPT en caso que las partes no deseen entregar las mercancías a través de la borda del buque. La práctica ha demostrado que la entrega de la póliza de fletamento ha ocasionado serios problemas, sobre todo cuando el medio de pago utilizado era la carta de crédito. La obligación de la entrega de la póliza de fletamento ha sido suprimida, a fin de facilitar el trámite documentario de la operación para el vendedor.

***CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) - COSTO, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).***<sup>78</sup>

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

---

<sup>78</sup> Ídem

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido. En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El comprador ha de observar que el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.<sup>79</sup>

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

#### Obligaciones Del Comprador.

- Pago de la mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Las mejoras para este *INCOTERM* son las mismas que el anterior.

---

<sup>79</sup> Vid. Infra Anexo 6, P.183.

**CPT (CARRIAGE PAID TO) - TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).<sup>80</sup>**

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él, pero además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido.

El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro costo ocurrido después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CPT exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.<sup>81</sup>

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

**Obligaciones Del Vendedor.**

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

**Obligaciones del Comprador.**

- Pago de la mercadería.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".
- Demoras.

---

<sup>80</sup> Ídem

<sup>81</sup> Vid. Infra Anexo 7, P.184.

Se señala una definición más completa (repetiendo la definición del CPT e incluyendo la definición "transportista") y haciendo referencia a la parte introductoria en cuanto al pago del seguro (cobertura mínima). Señala además que, en caso de que el comprador deseara una cobertura mayor del seguro, necesita acordarlo con el vendedor o contratar su propio seguro adicional

***CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO) - TRANSPORTE Y SEGURO PAGO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).***<sup>82</sup>

El vendedor entrega las mercaderías al transportista designado por él pero, además, debe pagar los costos del transporte necesario para llevar las mercaderías al destino convenido. El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo, que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El comprador asume todos los riesgos y con cualquier otro coste ocurridos después de que las mercaderías hayan sido así entregadas. El CIP exige que el vendedor despache las mercaderías para la exportación.<sup>83</sup>

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.

Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y los documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".

---

<sup>82</sup> Ídem

<sup>83</sup> Vid. Infra Anexo 8, P.184.

#### Obligaciones Del Comprador.

- Pago de la mercadería.
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y Seguro (lugar de importación a planta).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes) "Parcial".
- Demoras.

Las mejoras para este *INCOTERM* son las mismas que el anterior.

#### ***DAF (DELIVERED AT FRONTIER) - ENTREGADAS EN FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)***<sup>84</sup>

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía despachada en la Aduana para la exportación en el punto y lugar convenidos de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país comprador.<sup>85</sup>

Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte cuando las mercaderías deban entregarse en una frontera terrestre.

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación)"Parcial".
- Seguro (parcial).

---

<sup>84</sup> Ídem

<sup>85</sup> Vid. Infra Anexo 9, P.185.

#### Obligaciones del Comprador.

- Pagos de la Mercadería.
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación) (parcial).
- Seguro (parcial).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Los nuevos *INCOTERMS* precisan en el último párrafo que en su uso corresponderá únicamente en caso de que la frontera sea terrestre, correspondiendo hacer uso de los términos DES ó DEQ en caso de que la entrega se produzca en el puerto de destino , a bordo de un buque o en un muelle. Se deja el DAF únicamente para transporte terrestre. Eso se debe a la práctica comercial internacional, adquirida con el uso de la versión 1990, en donde los usuarios no hacían un uso frecuente del DAF; sin embargo, aplica únicamente cuando el transporte sea terrestre. Se aclara que la mercancía debe entregarse no descargada antes del despacho de importación. Si se desea asumir la responsabilidad de la descarga, incluyendo riesgos y costos, debe señalarse en el contrato de compraventa.

#### ***DES (DELIVERED EX SHIP) - ENTREGADAS SOBRE BUQUE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).***<sup>86</sup>

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, no despachadas para la importación, en el puerto de destino acordado.<sup>87</sup>

---

<sup>86</sup> Ídem

<sup>87</sup> Vid. Infra Anexo 10, P.185.

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

#### Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Se hace la precisión del uso del DEQ en caso de que las partes decidan que sea el vendedor quien asuma los costos y riesgos al descargar la mercancía. En cuando al uso del medio de transporte, se añade que la entrega se podrá realizar “o por un transporte multimodal a bordo de un buque de destino.”

#### **DEQ (DELIVERED EX-QUAY) - ENTREGADAS EN MUELLE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO).<sup>88</sup>**

Significa que el vendedor entrega cuando se ponen las mercaderías a disposición del comprador, sin despachar para la importación, en el muelle (desembarcadero) en el puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costos y riesgos ocasionados al conducir las mercaderías al puerto de destino acordado y al descargar las mercaderías en el muelle (desembarcadero). El término DEQ exige que el comprador despache las

---

<sup>88</sup> Ídem

mercaderías para la importación y que pague todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.<sup>89</sup>

#### Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).

#### Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería.
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Demoras.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal.

Las dificultades que se presentaban en el término FAS, también se presentaban en el término DEQ en cuanto a responsabilizar al vendedor de todo gasto por concepto de la realización de la importación. El comprador obtendrá a su propio riesgo y costos, la licencia de importación y realizar los trámites correspondientes. Si se desea que esta responsabilidad sea del vendedor, se señalará en el contrato de compraventa. Los nuevos *INCOTERMS* establecen que quien se hará cargo de los gastos relativos a la realización del despacho de importación será el comprador.

---

<sup>89</sup> Vid. Infra Anexo 11, P.186.

**DDU (DELIVERED DUTY UNPAID) - ENTREGADAS DERECHOS NO PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).**<sup>90</sup>

Significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación y el vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar la mercancía, hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otros cargos oficiales exigibles a la importación). Así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.<sup>91</sup>

Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

Más allá de la definición del término, se busca orientar a los usuarios dando pautas de la correcta aplicación. En ese sentido, se ha agregado al último párrafo lo siguiente “Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino (a bordo del buque o en el muelle, deben usarse los términos DES ó

---

<sup>90</sup> Ídem

<sup>91</sup> Vid. Infra Anexo 12, P.186.

DEQ". Así, si se desea que el vendedor realice trámites de importación asumiendo costos y riesgos, deben señalarse en el contrato de compraventa, no añadiendo palabras al término DDU, tal y como se indicaba en los *INCOTERMS* 1990. Si se desea que el vendedor asuma gastos adicionales como IVA, deben incluirse en el contrato de compraventa y no añadirse en el término como se indicaba en los *INCOTERMS* 1990 "IVA PAGADO."

**DDP (DELIVERED DUTY PAID) - ENTREGADAS DERECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO).**<sup>92</sup>

Significa que el vendedor entrega las mercaderías al comprador, despachadas para la importación, y no descargadas de los medios de transporte utilizados en el lugar de destino acordado. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos ocasionados al llevar las mercaderías hasta aquel lugar, incluyendo los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas para la importación al país de destino.<sup>93</sup>

Obligaciones Del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Acarreo (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Flete (de lugar de exportación al lugar de importación).
- Seguro.
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Acarreo y seguro (lugar de importación a planta).
- Demoras.

---

<sup>92</sup> Ídem

<sup>93</sup> Vid. Infra Anexo 13, P.187.

Obligación del comprador.

- Pagar la mercadería.

Se recurre a la advertencia a los usuarios del término, incluyendo un último párrafo con relación al uso del DDU: “si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costos de la importación debe usarse el término DDU”; Sí se desea excluir al vendedor de algún pago de la importación, debe señalarse en el contrato de compraventa y no agregarse al término, como recomendaban los *INCOTERMS* 1990. Se aplica a todo medio de transporte, pero, si la entrega tiene lugar en un punto de destino a bordo del buque o en el muelle, debe usarse DES ó DEQ.

### **CAPÍTULO III. MÉXICO ANTE LA COMUNIDAD INTERNACIONAL.**

#### **3.1 Cuadro Comparativo de Instrumentos Internacionales.**

El primer texto legal que mencionaremos será la CISG (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías), seguida de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, para posteriormente exponer los puntos más importantes de los principios de la UNIDROIT, y finalizar con los principios del Derecho Contractual Europeo.

*La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*<sup>94</sup> (CISG) fue aprobada por una conferencia diplomática, el 11 de abril de 1980, esta Convención ofrece un régimen legal completo y detallado aplicable a la formación del contrato de compraventa internacional de mercancías, así como a las obligaciones del comprador y del vendedor, a los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento y a otros aspectos del contrato. La Convención entró en vigor el 1º de enero de 1988, comprende en total 101 artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes. Su articulado se divide en cuatro partes.

En este apartado, podremos observar que en la Convención de la Venta internacional de mercaderías, las partes quedan obligadas por algún uso o práctica convenidos. Así como salvo pacto en contrario se considerarán que

---

<sup>94</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. [En Línea] [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods.html) 15 mayo 2007. 12:07

tácitamente se ha aceptado la aplicación al contrato o a su formación, un uso del que debían o tendrían conocimiento, es requisito que en el comercio internacional sea conocida y observada regularmente por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil.

A continuación recopilamos las disposiciones más relevantes de esta Convención, con la intención de comprender el alcance y utilización de la misma para efectos del comercio internacional.

### **CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS<sup>95</sup>**

#### **Artículo 1**

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

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

#### **Artículo 3**

“1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción...”

#### **Artículo 4**

“La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanante de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.”

---

<sup>95</sup> [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html) 15 mayo 2007. 12:07

**Artículo 25**

“El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.”

En la *Ley modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional*<sup>96</sup>, el tribunal decidirá conforme a las normas de derecho señaladas por las partes, podemos percibir que se basa en la teoría de las partes, así encontramos que se hace una señalización a que el tribunal, en todo momento, decidirá con arreglo a las estipulaciones del contrato y que también tendrá en cuenta los usos mercantiles aplicables. Vemos que otorga validez a los usos mercantiles.

El 21 de junio de 1985, al finalizar su 8º período anual de sesiones, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) aprobó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional. La Asamblea General, en su resolución 40/72 de 11 de diciembre de 1985, recomendó "que todos los Estados examinen debidamente la Ley Modelo sobre arbitraje comercial internacional, teniendo en cuenta la conveniencia de la uniformidad del derecho procesal arbitral y las necesidades específicas de la práctica del arbitraje comercial internacional".

Podemos establecer que la Ley Modelo constituye una base sólida y alentadora para la armonización y el perfeccionamiento deseados de las leyes nacionales. Regula todas las etapas del proceso arbitral, desde el acuerdo de arbitraje hasta el reconocimiento y la ejecución del laudo arbitral y refleja un consenso mundial sobre los principios y aspectos más importantes de la práctica del arbitraje internacional. Resulta aceptable para los Estados de todas las regiones y para los diferentes ordenamientos jurídicos o sistemas económicos del mundo.

---

<sup>96</sup> Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. [En Línea] op. cit. 15 mayo 2007. 12:07

Se adoptó la forma de una Ley Modelo como instrumento de armonización y perfeccionamiento dado que consiente a los Estados a proceder con flexibilidad a la preparación de nuevas leyes de arbitraje. Parece conveniente atenerse en la mayor medida posible al modelo, por cuanto ello constituiría la mejor contribución a la armonización a la que se aspira y redundaría en interés de quienes recurren al arbitraje internacional, que son fundamentalmente las partes extranjeras y sus abogados.

La Ley Modelo define como internacional un arbitraje si "las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes" (párrafo 3) del artículo 1). La inmensa mayoría de las situaciones que suelen considerarse internacionales responden a ese criterio. Además, un arbitraje es internacional si el lugar del arbitraje, el lugar del cumplimiento del contrato, o el lugar del objeto del litigio están situados fuera del Estado en el que las partes tienen sus establecimientos, o si las partes han convenido expresamente en que la cuestión objeto del acuerdo de arbitraje está relacionada con más de un Estado. En lo que respecta a la expresión "comercial", no es posible dar una definición estricta. El artículo 1 incorpora una nota en la que se pide "una interpretación amplia para que abarque las cuestiones que se plantean en todas las relaciones de índole comercial, contractuales o no". La nota de pie de página al artículo 1 contiene una lista de ejemplos de relaciones que deben considerarse comerciales, con lo que hace hincapié en la amplitud interpretativa que se propone, e indica que lo que la ley nacional pueda considerar "comercial" no es un factor determinante.

Otro aspecto de la aplicabilidad es el relativo a lo que podría denominarse ámbito territorial de aplicación. Conforme al párrafo 2) del artículo 1, la Ley Modelo en la forma en que haya sido promulgada en un Estado determinado se aplicará únicamente si el lugar del arbitraje se encuentra en el territorio de ese Estado. Pero hay una excepción importante y lógica. El párrafo 1) del artículo 8 y el artículo 9, que se refieren al reconocimiento de los acuerdos de arbitraje,

incluida su compatibilidad con las medidas provisionales cautelares, y los artículos 35 y 36 sobre reconocimiento y ejecución de los laudos arbitrales, tienen un alcance mundial, es decir, se aplican independientemente de que el lugar del arbitraje esté en ese Estado o en otro Estado y, en cuanto a los artículos 8 y 9, aunque el lugar del arbitraje todavía no se haya determinado.

El criterio estrictamente territorial, que rige la mayor parte de las disposiciones de la Ley Modelo, se adoptó en aras de la certidumbre y habida cuenta de las siguientes circunstancias. La gran mayoría de las leyes nacionales considera al lugar del arbitraje como criterio exclusivo y, cuando facultan a las partes para elegir la ley procesal de un Estado que no es aquél donde se sustancia el arbitraje, se ha observado que las partes rara vez hacen uso de esa facilidad en la práctica. La Ley Modelo, por su contenido liberal, hace menos necesario aún elegir una ley "extranjera" en lugar de la Ley (Modelo) del lugar del arbitraje, sobre todo porque otorga a las partes amplia libertad para formular las normas de las actuaciones arbitrales. Por ejemplo, las partes tienen la posibilidad de incorporar al acuerdo de arbitraje disposiciones procesales de una ley "extranjera" siempre que no haya conflicto con las pocas disposiciones imperativas de la Ley Modelo. Además, el criterio territorial estricto tiene considerables ventajas prácticas en lo que respecta a los artículos 11, 13, 14, 16, 27 y 34, que encomiendan a los tribunales judiciales del Estado respectivo las funciones de asistencia y supervisión del arbitraje.

Al igual que en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, creemos conveniente citar los puntos medulares en cuanto a la aplicación del Arbitraje Internacional.

## LEY MODELO DE LA CNUDMI SOBRE ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL<sup>97</sup>

### Artículo 1. Ámbito de aplicación

“1) La presente Ley se aplicará al arbitraje comercial internacional, sin perjuicio de cualquier tratado multilateral o bilateral vigente en este Estado...”

“...3) Un arbitraje es internacional si:

a) las partes en un acuerdo de arbitraje tienen, al momento de la celebración de ese acuerdo, sus establecimientos en Estados diferentes, o

b) uno de los lugares siguientes está situado fuera del Estado en el que las partes tienen sus establecimientos:

i) el lugar del arbitraje, si éste se ha determinado en el acuerdo de arbitraje o con arreglo al acuerdo de arbitraje;

ii) el lugar del cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación comercial o el lugar con el cual el objeto del litigio tenga una relación más estrecha; o

c) las partes han convenido expresamente en que la cuestión objeto del acuerdo de arbitraje está relacionada con más de un Estado...”

“...5) La presente Ley no afectará a ninguna otra ley de este Estado en virtud de la cual determinadas controversias no sean susceptibles de arbitraje o se puedan someter a arbitraje únicamente de conformidad con disposiciones que no sean las de la presente Ley...”

### Artículo 16. Facultad del tribunal arbitral para decidir acerca de su competencia

“1) El tribunal arbitral estará facultado para decidir acerca de su propia competencia, incluso sobre las excepciones relativas a la existencia o a la validez del acuerdo de arbitraje. A ese efecto, una cláusula compromisoria que forme parte de un contrato se considerará como un acuerdo independiente de las demás estipulaciones del contrato. La decisión del tribunal arbitral de que el contrato es nulo no entrañará *ipso jure* la nulidad de la cláusula compromisoria...”

### Artículo 28. Normas aplicables al fondo del litigio

“1) El tribunal arbitral decidirá el litigio de conformidad con las normas de derecho elegidas por las partes como aplicables al fondo del litigio. Se entenderá que toda indicación del derecho u ordenamiento jurídico de un Estado determinado se refiere, a menos que se exprese lo contrario, al derecho sustantivo de ese Estado y no a sus normas de conflicto de leyes.

---

<sup>97</sup> <http://2005.sice.oas.org/dispute/comarb/uncitral/icomars1.asp> 16 mayo 2007. 00:24

- 2) Si las partes no indican la ley aplicable, el tribunal arbitral aplicará la ley que determinen las normas de conflicto de leyes que estime aplicables.
- 3) El tribunal arbitral decidirá *ex aequo et bono* o como amigable componedor sólo si las partes le han autorizado expresamente a hacerlo así.
- 4) En todos los casos, el tribunal arbitral decidirá con arreglo a las estipulaciones del contrato y tendrá en cuenta los usos mercantiles aplicables al caso.”

**Artículo 35.** Reconocimiento y ejecución

- “1) Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya dictado, será reconocido como vinculante y, tras la presentación de una petición por escrito al tribunal competente, será ejecutado en conformidad con las disposiciones de este artículo y del artículo 36.
- 2) La parte que invoque un laudo o pida su ejecución deberá presentar el original debidamente autenticado del laudo o copia debidamente certificada del mismo, y el original del acuerdo de arbitraje a que se refiere el artículo 7 o copia debidamente certificada del mismo. Si el laudo o el acuerdo no estuviera redactado en un idioma oficial de este Estado, la parte deberá presentar una traducción debidamente certificada a ese idioma de dichos documentos...”

Los principios y soluciones concretas adoptadas en la Ley Modelo tienen como objetivo reducir o eliminar los problemas y dificultades indicados. Como respuesta a las insuficiencias y disparidades de las leyes nacionales, la Ley Modelo establece un régimen jurídico especialmente adaptado al arbitraje comercial internacional, que no afecta a ningún tratado pertinente en vigor en el Estado que la adopta. Aunque la uniformidad sólo es necesaria respecto de los casos internacionales, los Estados pueden tener también interés en actualizar y perfeccionar la ley de arbitraje en relación con los casos que no tengan ese carácter y proceder, en función de ese interés, a promulgar una legislación moderna basada en la Ley Modelo para ambos tipos de casos.

La Ley Modelo responde al propósito de resolver problemas relacionados con la situación actual de las leyes nacionales sobre arbitraje. La necesidad de perfeccionamiento y armonización se basa en la comprobación de que las leyes

nacionales suelen ser inadecuadas para los casos internacionales y de que existe una notable disparidad entre ellas.

La reciente edición (2004) de los *Principios de UNIDROIT sobre Contratos Comerciales Internacionales*<sup>98</sup>, misma que se publica diez años después de haber aparecido la primera, viene a actualizar las reglas generales que en esa materia el propio Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado había formulado.

El objetivo principal del Instituto de Roma, después de efectuar un sondeo y verificar la utilidad que en la práctica mercantil habían tenido los Principios a nivel mundial, fue el de procurar su perfeccionamiento e incluir nuevas reglas generales en el ámbito de los contratos internacionales. Los capítulos relacionados con la extinción de las obligaciones a través de la compensación, la cesión de los derechos contractuales y los plazos de prescripción, son materias que la edición de 1994 no contemplaba.

Asimismo, las nuevas secciones que establecen normatividad sobre las facultades de los mandatarios y que clarifican los derechos de terceros en la esfera de la contratación mercantil, vienen a consolidar el instrumento que propiciará la unificación de esta materia. No obstante la calidad científica de los Principios, a menos que las partes hayan acordado expresamente someter el contrato a sus disposiciones, sus reglas generales sólo podrán aplicarse cuando dichas partes hubiesen convenido en que el acuerdo se rija por los “principios generales del derecho” o expresiones semejantes. Ahora también aplican, conforme a su última edición, cuando los contratantes no hubieran elegido ninguna ley específica para regular su acuerdo.

Cuando hablamos de UNIDROIT no debemos olvidar que nos referimos a los Principios Relativos a los Contratos del Instituto Internacional para la Unificación

---

<sup>98</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México [En Línea] [www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derpriv/cont/11/dtr/dtr6.pdf](http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derpriv/cont/11/dtr/dtr6.pdf) 18 mayo 2007. 09:13

del Derecho Privado, los cuales se hayan inscrito en una corriente de renovación de las fuentes del Derecho y más particularmente de Derecho Internacional privado económico o Derecho Comercial Internacional.<sup>99</sup> Debemos este trabajo al UNIDROIT: organismo internacional intergubernamental, institución respetable con cartas de nobleza, instalada en Villa Aldobrandini (Roma), propiedad del Estado Italiano; fundada el 2 de septiembre de 1926 por un decreto del gobierno italiano como órgano auxiliar de la Sociedad de Naciones; reconstituida en 1940 por virtud de un acuerdo multilateral denominado Estatuto Orgánico que le reconoce personalidad jurídica propia.

El UNIDROIT constituye el complemento natural del díptico iniciado con la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, a la cual compete unificar las reglas sobre conflicto de leyes. Las actividades del Instituto se encaminan hacia las cuestiones de derecho comercial, las cuales se prestan mejor a la creación de normas materiales. Se trata pues, de una de las organizaciones permanentes que preparan textos legislativos cuyo contenido son reglas uniformes de derecho material, que posteriormente conformarán convenciones de derecho uniforme. El Grupo de Trabajo concluyó la última discusión de los diversos borradores de los capítulos, en febrero de 1994, y en mayo del mismo año, el texto final de los Principios del UNIDROIT fue sometido al Consejo Directivo para su aprobación y posterior edición oficial.<sup>100</sup>

Un camino idéntico siguieron los autores de un proyecto denominado Comisión Lando, quienes elaboraron los Principios del Derecho Europeo de los Contratos, de los cuales hablaremos más adelante.

Ahora bien, creemos preciso abundar en algunos de estos Principios, toda vez que para la materia mercantil, son de suma importancia en cuanto a la Libertad

---

<sup>99</sup> LABARIEGA Villanueva, Pedro Alfonso. "Los Principios UNIDROIT: un Código Internacional de los Contratos Mercantiles." Revista de derecho Privado. México, Mc. Graw Hill, UNAM, Año 9, Núm. 25, p. 41-42.

<sup>100</sup> Íbidem. P.49.

contractual, para lo cual deberá establecerse dentro de su contrato la cláusula respectiva que haga mención a ellos.

## **PRINCIPIOS UNIDROIT SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES 2004<sup>101</sup>**

### **ARTÍCULO 1.1**

*(Libertad de contratación)*

“Las partes son libres para celebrar un contrato y para determinar su contenido.”

### **ARTÍCULO 1.4**

*(Normas de carácter imperativo)*

“Estos Principios no restringen la aplicación de normas de carácter imperativo, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de derecho internacional privado.

Las partes que deseen aplicar a su contrato los Principios pueden usar la siguiente cláusula, con la adición de eventuales excepciones o modificaciones:

“... El presente contrato se rige por los Principios de UNIDROIT (2004) [excepto en lo que respecta a los Artículos ...].”

Si las partes desearan pactar también la aplicación de un derecho nacional en particular pueden recurrir a la siguiente fórmula:

“El presente contrato se rige por los Principios de UNIDROIT (2004) [excepto en lo que respecta a los Artículos ...], integrados cuando sea necesario por el derecho [del Estado “X”].”

### **ARTÍCULO 1.9**

*(Usos y prácticas)*

“(1) Las partes están obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

(2) Las partes están obligadas por cualquier uso que sea ampliamente conocido y regularmente observado en el comercio internacional por los sujetos participantes en el tráfico mercantil de que se trate, a menos que la aplicación de dicho uso sea irrazonable.”

### **ARTÍCULO 6.1.1**

*(Momento del cumplimiento)*

“Una parte debe cumplir sus obligaciones:

(a) si el momento es fijado o determinable por el contrato, en ese momento;

---

<sup>101</sup> <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2004/blackletter2004.pdf> 18 mayo 2007. 10:03

(b) si un período de tiempo es fijado o determinable por el contrato, en cualquier momento dentro de tal período, a menos que las circunstancias indiquen que a la otra parte le corresponde elegir el momento del cumplimiento;

(c) en cualquier otro caso, en un plazo razonable después de la celebración del contrato.”

#### **ARTÍCULO 7.1.1**

*(Definición del incumplimiento)*

“El incumplimiento consiste en la falta de ejecución por una parte de alguna de sus obligaciones contractuales, incluyendo el cumplimiento defectuoso o el cumplimiento tardío.”

#### **ARTÍCULO 7.1.4**

*(Subsanación del incumplimiento)*

“(1) La parte incumplidora puede subsanar a su cargo cualquier incumplimiento, siempre y cuando:

(a) notifique sin demora injustificada a la parte perjudicada la forma y el momento propuesto para la subsanación;

(b) la subsanación sea apropiada a las circunstancias;

(c) la parte perjudicada carezca de interés legítimo para rechazarla; y

(d) dicha subsanación se lleve a cabo sin demora...”

#### **ARTÍCULO 7.2.4**

*(Pena judicial)*

“(1) Cuando un tribunal ordena a una parte que cumpla, también puede ordenar que pague una pena si no cumple con la orden.

(2) La pena será pagada a la parte perjudicada, salvo que normas imperativas del derecho del foro dispongan otra cosa. El pago de la pena a la parte perjudicada no excluye el derecho de ésta al resarcimiento.”

#### **ARTÍCULO 7.3.1**

*(Derecho a resolver el contrato)*

“(1) Una parte puede resolver el contrato si la falta de cumplimiento de una de las obligaciones de la otra parte constituye un incumplimiento esencial...”

#### **ARTÍCULO 10.1**

*(Ámbito de aplicación de este capítulo)*

“(1) El ejercicio de los derechos regulados por estos Principios está limitado por la expiración de un período de tiempo denominado “período de prescripción”, según las reglas de este capítulo.

(2) Este capítulo no regula el tiempo en el cual, conforme a estos Principios, se requiere a una parte, como condición para la adquisición o ejercicio de su

derecho, que notifique a la otra parte o lleve a cabo un acto distinto a la apertura de un procedimiento jurídico.”

#### **ARTÍCULO 10.2**

*(Períodos de prescripción)*

“(1) El período ordinario de prescripción es tres años, que comienza al día siguiente en que el acreedor conoció o debió haber conocido los hechos a cuyas resultas el derecho del acreedor puede ser ejercido.

(2) En todo caso, el período máximo de prescripción es diez años, que comienza a partir del día siguiente en que el derecho puede ser ejercido.”

Los Principios podrán ser utilizados paralelamente para interpretar o en su caso complementar disposiciones de la legislación interna. También podrán servir como un modelo para legislar a nivel nacional e internacional. Estamos frente a un instrumento valioso de derecho privado que, sin ser vinculatorio ni requerir firma, ratificación o adhesión, aporta a las partes que participan en la contratación internacional una guía de neutralidad en sus negociaciones.

En cuanto a los principios de la UNIDROIT y los Principios de Derecho Contractual Europeo, es evidente que los últimos se han basado en su totalidad en el artículo de los principios de UNIDROIT. Ambos expresan la misma idea casi con los mismos vocablos. Y es evidente que los principios ya mencionados, manifiestan una aceptación a la teoría de la voluntad de las partes, así como una excepción que nos parece importante: la aplicación de dicho uso fuera irrazonable.

Cabe mencionar que los Principios UNIDROIT no pretenden unificar cada uno de los derechos nacionales, más bien proponen enunciar los principios y reglas en materia contractual que son comunes a los diversos sistemas jurídicos existentes, e indicar las soluciones que mejor se adapten a las particulares exigencias del comercio internacional.<sup>102</sup>

---

<sup>102</sup> LABARIEGA Villanueva, Pedro. Op. Cit. P.57.

*Los Principios de Derecho Europeo de los Contratos*<sup>103</sup> son fruto de la Comisión de Derecho Europeo de los Contratos (*Comisión on European Contract Law*), entidad constituida entre 1980 y 1982 a solicitud de la entonces Comunidad Europea (hoy UE) por iniciativa y bajo la presidencia de Ole Lando, de la escuela de Negocios de Copenhague, con la colaboración de Winfried Hauschild, jefe de la división en la Dirección General para el Mercado Interno de la Comisión de la ahora Unión Europea y conformada por juristas provenientes de los distintos países pertenecientes a dicha organización.

Algunas de las funciones que se les han asignado son: Ayudar a la interpretación e integración del Derecho Privado comunitario vigente; Servir como legislación modelo; Ser incorporados por las partes en sus contratos, ya sea directamente o como derecho aplicable en caso de disputa; Contribuir al nacimiento de un nuevo *ius commune europae*. A igual que los Principios UNIDROIT tienden a unificar el Derecho con herramientas distintas a las legislativas.

A continuación, presentaremos los artículos más importantes en la aplicación de los Principios de Derecho Europeo, así como la referencia a la libertad contractual y las normas imperativas.

#### **PRINCIPIOS DE DERECHO EUROPEO DE LOS CONTRATOS.<sup>104</sup>**

##### **Artículo 1:101:** Aplicación de los principios

- (1) Los presentes principios tienen por finalidad ser aplicados como reglas generales del Derecho de los contratos en la Unión europea.
- (2) Serán de aplicación cuando las partes hayan acordado incorporarlos al contrato o someter su contrato a los mismos.
- (3) También podrán aplicarse cuando las partes:
  - (a) Hayan convenido que su contrato se rija por los “principios generales del derecho”, la “lex mercatoria” o hayan utilizado expresiones similares.

---

<sup>103</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México [En Línea] <http://www.bibliojuridica.org/libros/5/2348/21.pdf> 18 mayo 2007. 09:23

<sup>104</sup>[http://frontpage.cbs.dk/law/commission\\_on\\_european\\_contract\\_law/PECL%20spansk/Principioslandol+II.doc](http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/PECL%20spansk/Principioslandol+II.doc) 24 mayo 2007. 23:14

(b) No hayan escogido ningún sistema o normativa legal que deba regir su contrato.

(4) Los presentes principios pueden aportar soluciones a cuestiones no resueltas por el ordenamiento o la normativa legal aplicable.

**Artículo 1:102:** Libertad contractual

(1) Las partes son libres para celebrar un contrato y establecer su contenido, dentro del respeto de la buena fe y de las normas imperativas dispuestas por los presentes principios.

(2) Las partes pueden excluir la aplicación de cualesquiera de los presentes principios o derogar o modificar sus efectos, salvo que los principios hubieran establecido otra cosa.

**Artículo 1:103:** Normas imperativas

(1) Cuando el Derecho en otro caso aplicable lo permita, las partes pueden optar por regir su contrato conforme a los presentes principios, excluyendo así la aplicación del Derecho imperativo nacional.

(2) No obstante, deberán respetarse las normas imperativas del Derecho nacional, supranacional o internacional que sean aplicables según las normas de Derecho internacional privado, con independencia de la normativa que rija el contrato.

**Artículo 1:105:** Usos y prácticas

(1) Las partes quedan sujetas a los usos que hayan aceptado y a las prácticas entre ellas establecidas.

(2) Quedan asimismo sujetas a todo uso que cualquier persona en la misma situación consideraría generalmente aplicable, salvo aquellos casos en los que su aplicación no fuera razonable.

### **3.2. Cuadro Exponente de las Leyes de la Comunidad Internacional en Materia Mercantil.**

#### *República de Venezuela.*

Venezuela hace una clara diferencia entre los arbitrajes de derecho y de equidad así como en sus fundamentaciones de actuación, sólo que para ambos casos, los árbitros considerarán siempre las estipulaciones del contrato, además de los usos y costumbres mercantiles. La Ley de Arbitraje

Comercial<sup>105</sup> es sumamente moderna, y establece que mediante una cláusula compromisoria, dentro o fuera del cuerpo del contrato, las partes acuerdan que en caso de conflicto, éste se dirimirá por medio de arbitraje, que puede ser institucional o independiente y de derecho o de equidad, permitiendo que los contratantes elijan el número de árbitros, el cual siempre deberá ser impar, el lugar dentro o fuera del país, e inclusive el idioma en que se va a ventilar el arbitraje.

La decisión del o los árbitros no es apelable, pero si admite recurso de nulidad, cuando no se ha cumplido con las normas procedimentales que la ley contempla, como por ejemplo cuando la parte contra la cual se invoca demuestre que una de las partes estaba afectada por alguna incapacidad al momento de celebrarse el acuerdo de arbitraje.

El laudo arbitral, cualquiera que sea el país en el que haya sido dictado, será reconocido por los tribunales ordinarios como vinculante e inapelable, y tras la presentación de una petición por escrito al Tribunal de Primera Instancia competente será ejecutado forzosamente por este sin requerir exequatur, según las normas que establece el Código de Procedimiento Civil para la ejecución forzosa de las sentencias.

La mediación es un procedimiento poco conocido en Venezuela no obstante en los últimos meses se ha despertado gran interés por el tema por ser más flexible, informal, breve y económico que el arbitraje, por lo que está destinado a ser utilizado con mayor frecuencia una vez que los abogados y los ciudadanos en general, se familiaricen con este procedimiento y se promulgue una ley especial que lo norme junto con la Conciliación. Prácticamente en todos los países latinoamericanos, hay leyes sobre la materia, pues se considera que es necesario darle fuerza legal al acuerdo de las partes, para garantizar su cumplimiento.

---

<sup>105</sup> Sistema de Información sobre Comercio Exterior. [En Línea]  
[http://www.sice.oas.org/countries\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/countries_s.asp) 16 mayo 2007. 01:12

En los Estados Unidos de América, el auge de mediación es muy grande y para quienes pudiesen pensar que este procedimiento es una herramienta que tiene mayor utilidad en grupos sociales con diferentes características que las nuestras, acotamos que en los tres estados donde la mediación tiene más éxito son Florida, Texas y California, entidades donde, es de todos conocido, viven millones de latinos. Volviendo la mirada hacia nuestros vecinos, ambos procesos se manejan con éxito, por ejemplo en Colombia desde hace más de 10 años, lo mismo en Argentina, Brasil, Ecuador, Perú, Costa Rica, Guatemala, México, es decir en casi la totalidad de los países latinoamericanos, se utiliza con mayor o menor preponderancia la mediación y la conciliación. El hecho cierto, es que los medios alternos de resolución de conflictos están con nosotros y aquí se quedan.

#### **LEY DE ARBITRAJE COMERCIAL.<sup>106</sup>**

**Artículo 1º.** “Esta Ley se aplicará al arbitraje comercial, sin perjuicio de cualquier tratado multilateral o bilateral vigente.”

**Artículo 5º.** “El "acuerdo de arbitraje" es un acuerdo por el cual las partes deciden someter a arbitraje todas o algunas de las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una relación jurídica contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje puede consistir en una cláusula incluida en un contrato, o en un acuerdo independiente.

En virtud del acuerdo de arbitraje las partes se obligan a someter sus controversias a la decisión de árbitros y renuncian a hacer valer sus pretensiones ante los jueces. El acuerdo de arbitraje es exclusivo y excluyente de la jurisdicción ordinaria.”

Como hemos podido observar, la Ley de Arbitraje Comercial, en la República de Venezuela es muy similar a la Ley Modelo sobre Arbitraje Internacional, pero desde un principio se autoprotege al aplicarse sin perjuicio de los tratados en los que Venezuela haya sido parte.

---

<sup>106</sup> <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/COMARB/Venezuela/Larbcoms.asp> 17 mayo 2007. 11: 43

*Estado Libre Asociado de Puerto Rico.*

El Código de Comercio de Puerto Rico menciona que los usos del comercio tendrán una función de supletoriedad en caso de que los actos no estuvieren especificados en dicho Código, y los usos tomados en cuenta serán lo que generalmente en cada plaza se sigan.

**CÓDIGO DE COMERCIO**<sup>107</sup>

**Art. 1.** Quiénes son comerciantes. (10 L.P.R.A. sec. 1001 )

Son comerciantes, para los efectos de este Código:

(1) Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente, en nombre propio.

(2) Las compañías, corporaciones y asociaciones mercantiles o industriales, que se constituyeren con arreglo a este Código o a leyes especiales, y las corporaciones y compañías que se hayan organizado en el extranjero, también para fines mercantiles e industriales, y que estén debidamente autorizadas para hacer negocios en Puerto Rico.

**Art. 2.** Disposiciones por que se rigen los actos de comercio; actos de comercio, definición. (10 L.P.R.A. sec. 1002 )

Los actos de comercio, sean o no comerciantes los que los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; y en su defecto, por los usos del comercio observados generalmente en cada plaza, y a falta de ambas reglas, por las del derecho común.

Serán reputados actos de comercio los comprendidos en este Código, y cualesquiera otros de naturaleza análoga.

*República de El Salvador.*

El Código de Comercio de El Salvador indica que los comerciantes, actos de comercio y cosas mercantiles se regirán por dicho código, en caso de que dichas normas no pudieran resolver el conflicto, los usos y costumbres tendrán

---

<sup>107</sup> <http://www.microjuris.cl/mjpr/leyes/leyes.cfm> 29 mayo 2007. 10:05  
<http://www.lexjuris.com/lexcomercio.htm> 29 mayo 2007. 10:58

la segunda posición de supletoriedad y en tercer lugar lo serán las normas del código civil. En comparación con el derecho mexicano.

**CODIGO DE COMERCIO.**<sup>108</sup>

Art. 1.-los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se regirán por las disposiciones contenidas en este código y en las demás leyes mercantiles, en su defecto, por los respectivos usos y costumbres, y a falta de estos, por las normas del código civil.

Los usos y costumbres especiales y locales prevalecerán sobre los generales.

*República de Paraguay.*

En la ley del comerciante de Paraguay el artículo 2 señala que, en primer lugar las normas especiales de esta ley, en caso de no ser suficientes se recurrirá a las disposiciones del Código Civil, los usos y costumbres mercantiles sólo se tomarán en cuenta cuando la ley se refiera a ellos, ya sea para determinar el sentido de las palabras o frases del comercio; o para interpretar actas o convenciones de la misma naturaleza.

**LEY No. 1034/83 DEL COMERCIANTE**<sup>109</sup>

**EL CONGRESO DE LA NACIÓN PARAGUAYA SANCIONA CON FUERZA DE LEY:**

**Art. 1o.** - La presente ley tiene por objeto regular la actividad profesional del comerciante, sus derechos y obligaciones, la competencia comercial, la transferencia de los establecimientos mercantiles y caracterizar los actos de comercio.

**Art. 2o.** - A falta de normas especiales de esta ley, se aplicarán las disposiciones del Código Civil. Los usos y costumbres mercantiles pueden servir de regla sólo cuando la ley se refiera a ellos, para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos o convenciones de la misma naturaleza.

---

<sup>108</sup> <http://www.asamblea.gob.sv/leyes/19700671.htm> 29 mayo 2007. 22:33

<sup>109</sup> <http://www.bcp.gov.py/supseg/comerciante.htm> 29 mayo 2007. 23:15

*República de Panamá.*

Por último hacemos referencia a la ley de Panamá, *El Decreto Ley no. 5, del 8 de Julio de 1999, por la cual se establece el Régimen General de Arbitraje de la Conciliación y de la Mediación*<sup>110</sup>, fue presentado ante el Primer Congreso Mundial de Arbitraje y la XVIII Conferencia Interamericana de Arbitraje Comercial que recién se celebró, en la Ciudad de Panamá, del 18 al 22 de octubre de 1999; Manifiesta en los respectivos capítulos, los aspectos primordiales de la institución arbitral como técnica específica de solución de conflictos. Cuenta con Disposiciones Generales que dan cuenta del concepto de arbitraje y de sus modalidades. En los sucesivos capítulos está la parte correspondiente al Convenio, en sus diversos elementos y circunstancias; a la Constitución del Tribunal Arbitral y al procedimiento a seguir.

El Título II, está dedicado a la Conciliación y la Mediación. A partir del Capítulo II el Decreto Ley se da la normativa que rige sobre la Mediación. La nueva disposición está recogida en los Artículos 52 al 60 por medio del cual:

- Se puntualiza la mediación como método alternativo para la solución de conflictos;
- Los principios que orientan la mediación;
- La forma en que se da la mediación (pública o privada);
- Qué materias pueden someterse al trámite de la mediación;
- Sobre el convenio que se debe suscribir y la confidencialidad de lo que se tratarán en las consultas;
- La mediación puede tener lugar ya sea judicial o extrajudicialmente;
- Sobre el ente que otorga el reconocimiento y autorización que se le concede a centros, entidad privadas, organizaciones para llevar a cabo la mediación;
- Requerimientos para ejercer la mediación;
- Quiénes no pueden ser nombrados conciliadores y mediadores.

---

<sup>110</sup> Sistema de Información sobre Comercio Exterior. [En Línea] op. cit. 17 mayo 2007. 12:20

Decidimos referirla al último, debido a los aspectos relevantes que contiene. En su primer artículo señala cuándo un arbitraje comercial es internacional. En el artículo 26 enumera cuáles serán las reglas de Derecho que aplicará y en qué clase de arbitraje. También hace referencia al artículo 43 en el caso de que el arbitraje sea comercial internacional. Este último artículo evoca que los usos y costumbres se tomarán en cuenta en todo momento, las estipulaciones del contrato y las reglas de contratación privada internacional. En el artículo 27 expresa qué debe de tomar en cuenta el tribunal arbitral para la aplicación del Derecho que gobierna la relación contractual. Se hace referencia a los usos y prácticas mercantiles e integra a los principios de los contratos de comercio internacional de UNIDROIT. En nuestra investigación encontramos que es el único país que integra los principios UNIDROIT a una ley nacional.

**DECRETO LEY NO. 5, DEL 8 DE JULIO DE 1999, POR LA CUAL SE ESTABLECE EL RÉGIMEN GENERAL DE ARBITRAJE DE LA CONCILIACIÓN Y DE LA MEDIACIÓN<sup>111</sup>**

**ARTÍCULO 1:**“El arbitraje es una institución de solución de conflictos mediante el cual cualquier persona con capacidad jurídica para obligarse somete las controversias surgidas o que puedan surgir con otra persona, al juicio de uno o más árbitros, que deciden definitivamente mediante laudo con eficacia de cosa juzgada, de conformidad a lo establecido en el presente Decreto Ley.”

**ARTÍCULO 2:**“No podrán ser sometidas a arbitraje, las siguientes controversias:

1. Las que surjan de materias que no sean de la libre disposición de las partes. Se entiende por tales, entre otras, todas aquellas afectas al desempeño de potestades públicas o las que derivan de funciones de protección o tutela de personas o que están reguladas por normas de imperativas de Derecho.
2. Cuestiones sobre las que haya recaído resolución judicial que hagan tránsito a cosa juzgada.”

**ARTÍCULO 5:** “El arbitraje comercial internacional es, de conformidad a el presente Decreto Ley, cuando el objeto o negocio jurídico contenga elementos de extranjería o de conexión suficientemente significativos que lo caractericen

---

<sup>111</sup> <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/COMARB/Panama/Ley5b.asp> 17 mayo 2007. 12: 47

como tal o bien que conforme a la regla de conflicto del foro lo califiquen como internacional...”

**ARTÍCULO 26:** “El tribunal arbitral aplicará las reglas de Derecho si el arbitraje es de Derecho y su libre criterio si el arbitraje es de equidad.

En el caso de ser el arbitraje comercial internacional, se procederán en la forma prevista en el Artículo 43 del presente Decreto Ley.

En todo caso, se tendrán en cuenta las estipulaciones del contrato y los usos mercantiles que se consideren de aplicación.”

**ARTÍCULO 43:** “Si el arbitraje es comercial internacional de conformidad con el presente Decreto Ley, o cuando se presenten de manera general elementos de extranjería que determinen su internacionalización, regirán las siguientes disposiciones especiales:

1. La capacidad de las partes en un convenio arbitral se regirá de conformidad a la ley personal.
2. La ley aplicable al convenio arbitral, en lo que afecta a la validez y los efectos, será la expresamente designada por las partes, por sí o a través del reglamento de una institución de arbitraje; en su defecto, por la ley del lugar en donde haya de dictarse el laudo arbitral. Si éste no estuviere determinado, se aplicará la ley del lugar de celebración del convenio arbitral cuando éste constase expresamente; en su defecto, por la ley panameña.
3. En el arbitraje de Derecho el tribunal arbitral decidirá conforme a la ley designada por las partes, por sí o a través del reglamento de una institución de arbitraje que sea aplicable. En su defecto, por la ley que determinen libremente a los árbitros, aplicando o no una norma de conflicto, sin desnaturalizar la voluntad de las partes...”

Analizando las leyes de la Comunidad Internacional, podemos afirmar que todas convergen en la utilización de las disposiciones generales de sus propios Códigos, y a falta de disposición expresa a los usos comerciales o bien al Derecho Común.

### **3.3. Integración de México en la Economía Mundial.**

En general, los principales aspectos que caracterizaron la evolución de la actividad económica en México durante 2006, fueron los siguientes:

- 1) La demanda agregada y el PIB registraron crecimientos mayores a los observados en 2005, pero ambos renglones mostraron una desaceleración en la segunda mitad de 2006.
- 2) Los dos componentes de la demanda – la interna y la externa – presentaron aumentos importantes. En la demanda interna sobresalió la expansión del gasto de consumo.
- 3) El dinamismo del gasto de consumo privado se vio favorecido por varios factores destacando, entre otros, los siguientes: una mayor disponibilidad de financiamiento; la mejoría del empleo y el crecimiento en términos reales de las remuneraciones en varios sectores; y nuevos incrementos de los recursos provenientes del exterior por concepto de remesas familiares.
- 4) La inversión creció por tercer año consecutivo a un ritmo superior al que registró el producto. Este comportamiento provino de aumentos de los gastos en inversión tanto pública como privada. El componente del gasto de inversión con mayor crecimiento fue el de los bienes de capital importados.
- 5) En su conjunto, el nivel de gasto público en 2006 superó al del año anterior, como resultado de incrementos tanto de los gastos de consumo como de los de inversión. Tal aumento se vio favorecido por mayores ingresos públicos derivados, en parte, de los elevados precios del petróleo que prevalecieron en el año.
- 6) Las exportaciones de bienes y servicios mostraron un repunte con relación a sus niveles en 2005. Este avance de las ventas al exterior se alcanzó a pesar de que en el segundo semestre de 2006 se

desaceleraron las importaciones efectuadas por Estados Unidos, principal destino de nuestras exportaciones.

- 7) Al cierre de 2006, el índice de confianza de los consumidores, el índice de confianza de los analistas económicos del sector privado y el indicador relativo al clima de los negocios y al nivel de confianza en el sector manufacturero, mostraron niveles superiores a los de diciembre del año previo.
- 8) El crecimiento del PIB respondió a aumentos de sus tres sectores: agropecuario, industrial y de servicios.
- 9) En 2006, al igual que ocurrió en los años previos, la expansión anual del producto fue mayor en su componente de bienes no comerciables que en el de comerciables. Sin embargo, se redujo la brecha entre ambas tasas de crecimiento.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática<sup>112</sup> (INEGI), en 2006 el PIB de México creció 4.8 por ciento a precios constantes. Asimismo, su ritmo de expansión se moderó en el transcurso de la segunda parte del año (variaciones anuales de 5.2 y 4.4 por ciento en el primero y segundo semestres del año). Cabe señalar que el crecimiento del producto en 2006 resultó mayor al que habían previsto los analistas económicos del sector privado. De hecho, tal previsión fue revisada al alza a lo largo del año, pasando de 3.5 por ciento en enero a 4.7 por ciento en diciembre.

Durante 2006, la expansión de la economía mundial continuó a un ritmo dinámico, al tiempo que se redujeron las discrepancias en las tasas de crecimiento entre las economías. En el último quinquenio se alcanzó el ritmo de crecimiento más elevado desde los años setenta, con la adición importante de

---

<sup>112</sup> <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=int02&c=578>, 15 agosto 2007. 19:15

una convergencia significativa de los niveles de ingreso de las economías emergentes, particularmente las asiáticas, con los de las economías más avanzadas. En Estados Unidos, el crecimiento del PIB fue ligeramente mayor al del año previo debido a la fuerte expansión observada en el primer trimestre, ya que la actividad se moderó significativamente en los trimestres posteriores, al registrarse una desaceleración en el crecimiento de la demanda interna. En la zona del euro, el crecimiento mostró su ritmo más rápido en seis años, gracias en buena medida al impulso que la mejora en el clima de negocios y el fortalecimiento del mercado de trabajo dieron a la demanda interna. La actividad económica en Japón también registró una expansión mayor a la tasa promedio de crecimiento de años recientes, al mantenerse un crecimiento sólido de la inversión. Las economías emergentes registraron un rápido crecimiento, lideradas por China e India.<sup>113</sup>

Por su parte, la inflación se mantuvo contenida en niveles bajos, no obstante, la conjunción de una fuerte expansión de la actividad y de elevados precios del petróleo a mediados del año suscitó preocupación acerca de mayores presiones inflacionarias. La resultante incertidumbre sobre el curso de la postura de política de los principales bancos centrales dio lugar a un periodo de turbulencia en los mercados financieros en el periodo mayo-junio, el cual resultó ser breve y no dejó secuelas significativas. Las condiciones de los mercados financieros en general favorecieron la expansión de la demanda, ya que las tasas de interés de largo plazo aumentaron sólo ligeramente a partir de niveles muy reducidos. Además, los mercados emergentes de bonos y acciones retomaron un auge robusto después de la turbulencia observada en mayo y junio.

La economía de Estados Unidos se expandió a una tasa de 3.3 por ciento, si bien dicha expansión fue desigual a lo largo del año. Después de un repunte en el primer trimestre, asociado a la disipación de los efectos de los huracanes que

---

<sup>113</sup> Ídem.

afectaron la costa del Golfo de México en el otoño de 2005, el crecimiento del producto se moderó en los siguientes trimestres como resultado del debilitamiento de diversos componentes de la demanda. Los ajustes derivados de la corrección en el sector inmobiliario, al atemperarse el ritmo de aumento en los precios de los bienes raíces y reducirse fuertemente las ventas de casas, fueron el factor de freno a la demanda más importante.

La inflación general al consumidor fue de 3.2 por ciento, cifra menor a la observada en 2005 (3.4 por ciento), al mostrar las presiones inflacionarias un abatimiento en el segundo semestre después de registrar un repunte en los primeros seis meses del año. Dicho patrón reflejó en buena medida la evolución de los precios del petróleo a lo largo de 2006. Por otra parte, el repunte en el costo de los servicios de vivienda impulsó al alza a la inflación subyacente, que se situó en 2.5 por ciento durante 2006, esto es, por arriba de su valor en 2005 (2.2 por ciento).<sup>114</sup>

Durante 2006 los desequilibrios asociados a una baja tasa de ahorro, en particular el amplio déficit en cuenta corriente, continuaron presentes, si bien la tendencia a su ampliación se interrumpió. La economía de los Estados Unidos experimentó una notable disminución de la tasa de ahorro en la pasada década, como resultado principalmente del aumento en el déficit público durante la pasada recesión y de una tendencia a la disminución de la tasa de ahorro de los hogares. Esta última inició en los años ochenta y se acentuó con el mayor incentivo a gastar que brindó la apreciación de los bienes raíces y la amplia disponibilidad de crédito durante el periodo reciente de auge inmobiliario.

En Estados Unidos, las condiciones financieras continuaron siendo favorables para la expansión de la demanda. Las tasas de corto plazo se ajustaron en línea con la decisión del Comité de Mercado Abierto de la Reserva Federal de elevar el nivel objetivo para la tasa de fondos federales en 25 puntos base en

---

<sup>114</sup> Íbidem.

cada una de sus cuatro reuniones que tuvieron lugar durante el primer semestre de 2006.

A partir de junio se inició una pausa en el proceso de endurecimiento de la política monetaria que se prolongó hasta finalizar el año. En los comunicados de las últimas cuatro reuniones de 2006, la Reserva Federal reiteró su preocupación por el nivel de la tasa de inflación y el riesgo de presiones adicionales asociadas al elevado grado de utilización de los recursos.

El entorno global de crecimiento vigoroso e inflación moderada contribuyó al mantenimiento de condiciones favorables para las economías emergentes en los mercados financieros internacionales.

Asimismo, las reducidas necesidades de financiamiento externo en dichas economías, en combinación con la implementación de políticas macroeconómicas prudentes y una baja aversión al riesgo, apoyaron la disminución de los márgenes de riesgo soberano, que en el año alcanzaron nuevos mínimos históricos.<sup>115</sup>

### **3.3.1. Exportaciones e Importaciones de México en los Últimos Años**

Dentro de este apartado apreciaremos el crecimiento lento pero constante de México en materia de Comercio Internacional, la relación comercial descrita la presentaremos en el apartado de ANEXOS, ya que allí se demostrará gráficamente en diversas tablas, dicho crecimiento en los últimos años, cabe destacar la importancia de estos gráficos dada su naturaleza financiera ya que representan el parámetro del crecimiento del comercio exterior mexicano, en ellas se podrán apreciar que las principales transacciones tanto de importación como de exportación están expresadas en los *INCOTERMS*, claves necesarias para llevar a cabo tal efecto y que sirven de base para la presente investigación;

---

<sup>115</sup> *Íbidem.*

además se distinguirá claramente como algunos factores que integran los *INCOTERMS* también son utilizados por separado, tal es el caso del seguro y del flete, los cuales han quedado de manifiesto en capítulos anteriores y se ha mencionado acerca de su importancia y utilización, motivo por el cual sólo se profundizará teóricamente en los conceptos relativos a la exportación e importación.<sup>116</sup>

### **3.3.2. Exportaciones.**

El concepto de exportación puede ser analizado desde diferentes puntos de vista, tomando en cuenta que el proceso de exportación es una actividad de naturaleza comercial, con repercusiones económicas, financieras y además con una extensa regulación jurídica. La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, esto significa una venta más allá de las fronteras de un país. Dicha operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contraparte una entrada de divisas.<sup>117</sup>

Como sabemos, la exportación está vinculada a tres criterios, los cuales son: al transporte, como simple acto material; al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial; a la venta, esto es motivación del envío, limitándola a que toda exportación debe hacerse por un precio o una contraprestación de divisas.

En general, la exportación recae sobre bienes y servicios, el auge exportador mexicano especialmente en los últimos años, ha exigido una actualización jurídica cuya normatividad comprende la Ley Aduanera y su reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE) y la Ley de Comercio Exterior.

---

<sup>116</sup> Vid. Infra anexo 14, P.188.

<sup>117</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2ª. Edición , 2002, p.324.

Las exportaciones reconocen dos tipos de exportación, las definitivas, que se definen en el artículo 102 de la Ley Aduanera, como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, y las temporales, que deben entenderse como la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado para una finalidad específica.<sup>118</sup>

Para materializar una exportación definitiva, la Ley Aduanera señala en la fracción II del artículo 36 que los operadores del comercio exterior deben presentar a la aduana de salida los siguientes documentos: el pedimento de exportación, la factura comercial que debe señalar el valor de las mercancías, y, los documentos que deben comprobar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

Por lo que hace al régimen temporal de exportación<sup>119</sup> no se pagarán los impuestos al comercio exterior y se cumplirán las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a dicho régimen. Cuando las mercancías exportadas temporalmente no retornan a territorio nacional dentro del plazo concedido se considera que la exportación se convierte en definitiva a partir de la fecha en que se venza el plazo y se deberá pagar el impuesto general de exportación actualizado desde que se efectuó la exportación temporal y hasta que el mismo se pague.<sup>120</sup>

En materia de exportación es importante mencionar la utilidad del instrumento fundamental para inducir la rentabilidad elevada y permanente en la exportación, denominado *promoción de exportaciones*,<sup>121</sup> éste para ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior. La promoción de las exportaciones tiene como fin, incrementar la participación de

---

<sup>118</sup> Vid: Ley Aduanera.

<sup>119</sup> Ídem. Artículo 113.

<sup>120</sup> Ídem. Artículo 114.

<sup>121</sup> WITKER, Jorge y HENÁNDEZ, Laura. *Op. cit.* Pp. 329-330.

productos mexicanos en los mercados internos, a su vez, las actividades de promoción de exportación buscan:

- Que se aprovechen las metas en negociaciones comerciales internacionales.
- Que se faciliten proyectos de importación.
- Que contribuyan a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales y,
- Que proporcionen los servicios de apoyo al comercio exterior.

Los mecanismos de promoción de exportación pueden consistir en la reducción o eliminación de determinados impuestos, así como disponibilidad de información relativa a los mercados internacionales.

Una vez que hemos analizado lo anterior, creemos necesario hacer mención de la relación que los *INCOTERMS* - específicamente el Término FOB - guardan con respecto a las exportaciones realizadas por México en los últimos años, para ello, demostraremos dentro del anexo 15<sup>122</sup> los principales conceptos de exportación comparativamente entre enero y febrero en los años 2005, 2006 y 2007.

### **3.3.3 Importaciones.**

La importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta actividad posee una amplia regulación jurídica, la cual tiene como objetivo dar los fundamentos de una competencia leal en relación con los productos nacionales.<sup>123</sup>

---

<sup>122</sup> Vid. *Infra* anexo 15, P.193.

<sup>123</sup> *Ídem*. P. 303.

Al igual que las exportaciones, las importaciones también se distinguen, atendiendo según su destino o función, en definitivas y temporales, conocidas también como de “perfeccionamiento industrial” o de régimen suspensivo.

Las diversas legislaciones que regulan la materia de comercio exterior no refieren un concepto de lo que debe entenderse por importación, se limita sólo a señalar los actos o actividades que, para cada una de ellas, se entiende por importación, resultando de esencial importancia la Ley Aduanera. En el derecho económico mexicano, las importaciones están reguladas por las siguientes normatividades: Ley Aduanera y su reglamento, la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), la Ley de Comercio Exterior, decretos y acuerdos específicos.

La Importación definitiva, expresada en el artículo 96 de la Ley Aduanera señala que este régimen de importación se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.<sup>124</sup> Este régimen se sujeta al pago de los impuestos de importación respectivos, así como al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y de las formalidades para el despacho aduanero.

Por lo que hace a la Importación temporal, esta consiste en la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, que puede destinarse a la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, siempre que retornen al extranjero después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la importación.<sup>125</sup>

En las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no se pagan los impuestos al comercio exterior, ni las cuotas compensatorias,

---

<sup>124</sup> Vid: Ley Aduanera.

<sup>125</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Op. cit. p. 304

debiendo de cumplir únicamente con las obligaciones de regulación y restricción no arancelaria, así como las formalidades del despacho de las mercancías destinadas a este régimen.<sup>126</sup>

Podemos hablar de dos tipos de importaciones temporales, la primera, para retornar al extranjero en el mismo Estado, que se refiere a la entrada de mercancías al país, para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado.<sup>127</sup>

La segunda, para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, efectuadas principalmente por las maquiladoras y las empresas con programas de exportación, autorizados por la Secretaría de Economía, para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo estado, en los términos del programa autorizado.<sup>128</sup>

Los documentos o requisitos para formalizar una importación son aquellos con los cuales los operadores de comercio exterior deberán cumplir según el artículo 36 de la Ley Aduanera,<sup>129</sup> debiendo complementar un pedimento de importación, según formato oficial de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público,<sup>130</sup> acompañado de lo siguiente:

1. Factura comercial que reúna los requisitos y datos que mediante reglas establezca la Secretaría.
2. El conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía en tráfico aéreo, ambos revalidados por la empresa portadora a sus agentes consignatarios.

---

<sup>126</sup> Vid: Ley Aduanera. Artículo 104

<sup>127</sup> Ídem. Artículo 106.

<sup>128</sup> Íbidem. Artículo 108.

<sup>129</sup> Íbidem.

<sup>130</sup> Vid. Infra anexo 16, P.194.

3. Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la importación.
4. El documento con base en el cual se determine la procedencia y el origen de las mercancías.
5. El documento en el que conste la garantía otorgada mediante depósito efectuado en la cuenta aduanera de garantía.
6. El certificado de peso y volumen expedido por la empresa certificadora autorizada por la SHCP.
7. La información que permita la identificación, análisis y control que señale la Secretaría.

Al igual que en el apartado de exportaciones, creemos conveniente demostrar la utilización de los Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS CIF y FOB, que México ha empleado en materia de importaciones según los principales conceptos en un comparativo en enero y febrero en los años 2005, 2006 y 2007.<sup>131</sup>

---

<sup>131</sup> Vid Infra anexo 17, P.196.

## **CAPÍTULO IV. MÉXICO Y SUS RELACIONES ECONÓMICAS.**

Desde una perspectiva regional, la evolución del comercio exterior de México en el 2006 se caracterizó por una disminución del déficit comercial, derivado de la combinación de los siguientes aspectos:

- I. Un mayor superávit con los socios comerciales del TLC de América del Norte;
- II. Un menor déficit con los demás países del Continente Americano; y,
- III. Aumentos en los déficit con Europa y Asia.

Destaca el incremento registrado en el déficit comercial con esta última región, que reflejó principalmente el intercambio con China. Cabe señalar que dicha economía continúa siendo el segundo proveedor de mercancías de nuestro país y con ella México registra el déficit comercial bilateral más elevado.

Para efectos del desarrollo en cuanto a los distintos cuadros<sup>132</sup> que se presentaran en el apartado de anexos respecto a la importación y exportación de bienes se deben entender los siguientes conceptos:

Bienes de Capital<sup>133</sup>: Se pueden definir como el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar más bienes, ya sean de consumo o intermedios. Como ejemplo puede citarse a la maquinaria y el equipo de transporte de mercancías.

---

<sup>132</sup> Vid Infra Anexo 18 P. 197.

<sup>133</sup> BANCOMEXT [En Línea] op. cit.

<http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/glosario/nvglosario.jsp?seccion=182&letra=b> 04 julio 2007. 17:33

Bienes de Consumo.<sup>134</sup> Son aquellos productos que pueden utilizarse para el disfrute inmediato. Si sólo son susceptibles de emplearse una vez se denominan perecederos, como los alimentos. Por el contrario, los bienes de consumo que pueden utilizarse o disfrutarse por más tiempo se clasifican como no perecederos, entre ellos se encuentran la ropa, el calzado, las obras de arte, por citar algunos.

Bienes de Uso Intermedio.<sup>135</sup> Son aquellos artículos que se incorporan al proceso de producción experimentando cambios en su estado, forma o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto. En este grupo, se pueden mencionar las materias primas que emplea la industria de la transformación para producir diversos satisfactores.

Dada la importancia que tienen los distintos tratados que sostiene México en el ámbito de las relaciones comerciales, mismos que guardan relación con nuestro tema de estudio debemos entender antes que nada qué es un tratado de libre comercio.

Debe entenderse por Tratado "...el acuerdo entre un grupo de 2 ó más países para eliminar las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en el comercio entre ellos,"<sup>136</sup> en algunos casos como el acuerdo Canadá Estados Unidos, se incluye también la liberalización de servicios e inversión así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales, cada país participante mantiene en vigor, en forma independiente su estructura arancelaria para las importaciones procedentes de países que no son miembros.

Sus objetivos generales son principalmente los de incrementar el bienestar de la población, la mayor eficiencia de la planta productiva con el mejor uso de las

---

<sup>134</sup> Idem.

<sup>135</sup> Idem.

<sup>136</sup> WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991, p. 440.

economías a escala y de los recursos, además de que los consumidores tienen acceso a productos más baratos, se aumentan las exportaciones, se crean fuentes de empleo productivo, se estimula la inversión nacional y extranjera y sobre todo se facilita la transparencia de tecnologías.

Todo Tratado cuenta con ciertas características deseadas, es decir, lo que inicialmente las partes buscan en común, algunas de éstas, bien pueden ser: la eliminación gradual de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, mecanismos justos y expeditos de resolución de controversias.

De igual forma siempre han de buscarse beneficios en el Tratado de Libre Comercio, como son: incremento en la competitividad internacional; tamaño de mercado, dotación de factores, estructura de la población, proceso de producción compartida. Pero también debe tomarse en cuenta que la sociedad en su conjunto recibirá los beneficios del Tratado de Libre Comercio, es decir, los consumidores, encontrarán productos a menor precio; los productores acceso seguro y estable, menores costos y la sociedad mejores niveles de vida.<sup>137</sup>

Dada la importancia de las relaciones comerciales de México con otros países, para nosotros es de vital importancia hacer mención de cada uno de los Tratados de Libre Comercio que el país ha firmado con diferentes naciones. Dentro del presente apartado, explicaremos dichas relaciones comerciales y también en su momento se demostrarán gráficamente, dentro del apartado de anexos, los datos más actualizados del desarrollo económico que México ha tenido, así como de las Importaciones y Exportaciones y el uso de los *INCOTERMS* en las mismas.

---

<sup>137</sup> Ídem. P. 441.

#### 4.1. América Del Norte.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte<sup>138</sup> se firmó el 17 de Diciembre de 1992; se aprobó por el senado el 22 de noviembre de 1993, la publicación de dicha aprobación en el DOF fue el 8 de Diciembre de ese mismo año, y su promulgación fue el 20 y 21 de Diciembre de 1993; y el 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá; cabe destacar que su inicio de vigencia en el ámbito internacional fue en la misma fecha.

Debemos aclarar que el TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir. Sus objetivos principales son:

- Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sean más intensos, expeditos y ordenados para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proteger la propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los temas previstos en el Tratado fueron: Objetivos, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Reglas de origen,

---

<sup>138</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores. [En Línea]  
<http://www.sre.gob.mx/tratados/busqueda.htm> 15 agosto 2007. 20:51

Procedimientos aduaneros, Energía y petroquímica básica, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Medidas de emergencia, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Comercio transfronterizo de servicios, Telecomunicaciones, Servicios Financieros, Política en materia de competencia, monopolios y empresas del mercado, Entrada temporal de personas de negocios, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de leyes, Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales.<sup>139</sup>

Debe entenderse al Tratado como un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes.

Dentro del Tratado los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el Tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del medio ambiente. Y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenible y

---

<sup>139</sup>WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. *Op. Cit.* P. 179-180.

proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

La primera parte del Tratado, aspectos generales, contiene los objetivos (Capítulo I) y las definiciones generales (Capítulo II). Aquí se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios.

Las siguientes partes del Tratado se refieren a: comercio de bienes; barreras técnicas al comercio; compras del sector público; inversión y comercio de servicios, propiedad intelectual; solución de controversias, y excepciones y disposiciones finales. Con relación al apego de los principios rectores el Tratado se ajusta a la Constitución nunca la Constitución al Tratado, existen 5 temas que México no negoció: el derecho exclusivo a explorar , explotar y resinar petróleo y gas natural; el derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímica básica y sus insumos y la propiedad y el uso de los ductos, no se contrae ninguna obligación para garantizar el abasto de petróleo o de cualquier otro producto, se conserva intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad y de petróleo crudo, gas natural y artificial, refinados y petroquímica básica, así como su transporte, almacenamiento; distribución y las ventas de primera mano; se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebrar contratos por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones. No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.<sup>140</sup>

---

<sup>140</sup> Secretaría de Economía [en línea]  
<http://www.economía.gob.mx/?P=358> 15 agosto 2007. 22:12

En lo que respecta a la inversión, además de las restricciones en energía y conforme lo que establece el artículo 28 Constitucional, sólo el Estado Mexicano puede invertir en la operación y propiedad de sistemas de satélite y estaciones terrenas; en servicios de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y organización del servicio postal; en la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

También se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el artículo 32 Constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el artículo 27 Constitucional.

Asimismo, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la seguridad nacional. Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa.

Por otro lado, el TLCAN incluye disposiciones en materia aduanera que establecen: reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen; un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial; requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen un trato arancelario preferencial; requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes; reglas tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes; resoluciones previas sobre el origen de los bienes

emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse; que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLCAN, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas; un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a reglas de origen.<sup>141</sup>

El TLCAN se dispone a la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen.

Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales.

Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1° de julio de 1991 incluidas las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Durante el 2006 el conjunto de productos que México exporta a Estados Unidos presentó un desempeño favorable, propiciando un aumento en su participación en ese mercado, luego de que había disminuido de 2003 a 2005. Tal avance persiste aun si del conjunto de esas ventas se excluyen las de petróleo y las que efectuó el sector automotriz.

---

<sup>141</sup> Ídem.

Así, en 2006 las “Exportaciones mexicanas al mercado estadounidense”<sup>142</sup> crecieron 16.6 por ciento, tasa superior a la de 10.9 por ciento que registraron las adquisiciones totales de ese país en el exterior. Ello implicó que pasara la referida participación de 10.2 por ciento en 2005 a 10.7 por ciento en 2006. Asimismo, sobresale que en “2006 el desempeño de los productos mexicanos en el mercado estadounidense superó al del resto del mundo sin China y al de diversos países, tales como Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia y Malasia.”<sup>143</sup>

En 2006 el flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) que captó la economía mexicana ascendió a 18,938 millones de dólares, en cuanto a los países de origen, la IED provino principalmente de Estados Unidos (63.7 por ciento), Holanda (7.9 por ciento), Francia (4.8 por ciento) y Reino Unido (4.7 por ciento). Por otra parte, el ingreso neto de recursos al país por concepto de inversión extranjera de cartera resultó en 2006 de 6,477 millones de dólares. Este monto se integró por entradas de 2,805 millones en el mercado accionario y de 3,672 millones en el mercado de dinero. Con lo anterior, el flujo total de inversión extranjera (directa y de cartera) que recibió la economía mexicana en el año que se reporta alcanzó 25,416 millones de dólares.<sup>144</sup>

## **4.2. América Latina.**

### **4.2.1. Tratado de Libre Comercio México – Chile.**

En 1991, México y Chile pusieron en marcha un acuerdo bilateral de preferencias arancelarias en donde el comercio bilateral entre estas dos naciones pasó de 174 millones de dólares en 1991 a 1,177 millones en 1998. El favorable desempeño del comercio entre ambos países propició la negociación para ampliar y profundizar la cobertura del Acuerdo de Complementación Económica, suscrito en el marco de la ALADI, ya que éste sólo consideraba la

---

<sup>142</sup> Vid Infra Anexo 19. P.197.

<sup>143</sup> Secretaría de Economía [en Línea]. op. Cit 15 agosto 2007. 22:12

<sup>144</sup> Ídem

liberalización del comercio de bienes y mantenía esquemas regulatorios del comercio entre ambas naciones que no respondían a la nueva realidad de los socios comerciales. Entre los temas que se incluyeron en el nuevo acuerdo se encuentran: servicios, inversión, solución de controversias, compras gubernamentales y propiedad intelectual. El 17 de abril de 1998 se firmó en Santiago de Chile el tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos,<sup>145</sup> el citado tratado fue aprobado por el Senado el 24 de noviembre y la Aprobación fue publicada el 30 de Diciembre de 1998; Teniendo como fecha de promulgación el DOF el 28 de enero de 1999 y entró en vigor el 1° de agosto de 1999. Con ello, México y Chile cuentan con un TLC similar a los que México ha suscrito con otros países del continente.

Según el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP),<sup>146</sup> el intercambio comercial entre ambas naciones desde 1991 se ha concentrado sólo en algunas ramas de la actividad económica. Las exportaciones mexicanas a Chile están constituidas esencialmente por bienes manufacturados, entre los que destacan los vehículos de carga y automóviles, algunos productos químicos y los aparatos electrónicos.

Por otra parte, el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), indica que la participación de las ventas de productos metálicos, maquinaria y equipo (destacando las ventas del sector automotriz, camiones y autobuses) destinadas a Chile representan casi 50% de las exportaciones mexicanas a Chile. Indica que en el sector químico el impulso de las exportaciones mexicanas a Chile se ha sustentado en la venta de algunas sustancias químicas y en el gran dinamismo del mercado farmacéutico.

Además, el COMCE destaca que entre las exportaciones de la rama de textiles, vestido y cuero, las prendas confeccionadas gozan de una creciente aceptación en Chile.

---

<sup>145</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores. [En Línea]. op. Cit 15 agosto 2007. 20:51

<sup>146</sup> Ídem.

Por otro lado, el CEESP refiere que México importa de Chile básicamente materias primas, productos agrícolas y manufacturas, en particular de la rama de alimentos, bebidas y tabaco. Menciona que el comercio de bienes agropecuarios y agroindustriales, México adquiere de Chile grandes cantidades de frutas frescas, conservas de frutas, legumbres, así como vinos y licores. A continuación se mostrará dentro de la tabla de anexos el aumento del comercio con Chile, en los primeros años de aplicación.<sup>147</sup>

#### **4.2.2. Tratado de Libre Comercio del Grupo de Los Tres (TLC-G3).**

Esta conformado por Colombia, México, Panamá y Venezuela; Durante la V Conferencia Ministerial de los países de Centroamérica, los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea y los países del Grupo de Contadora (San José V), celebrada en San Pedro Sula, Honduras, en febrero de 1989, Colombia, México y Venezuela anunciaron la creación del Grupo de los Tres (G-3). El ingreso de Panamá al Grupo de los Tres fue anunciado por los Presidentes de Colombia, México y Venezuela el 5 de noviembre de 2004, durante la XVIII Cumbre del Grupo de Río, celebrada en Brasil.<sup>148</sup>

El entonces presidente de los Estados Unidos Mexicanos Ernesto Zedillo Ponce de León, firmó en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, el día 13 de mes junio del año de 1994 el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, El mencionado Tratado fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 13 del mes de junio del año de 1994, según Decreto publicado en el DOF el día 16 de Diciembre del propio año.<sup>149</sup>

El 12 de marzo de 1989, los integrantes del Grupo de los Tres firmaron un Plan de Acción en la ciudad de Guayana, Venezuela, en el que se establecieron

---

<sup>147</sup> Vid Infra Anexo 20, P.205.

<sup>148</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores. [En Línea]. op. Cit 15 agosto 2007. 20:51

<sup>149</sup> Diario Oficial de la Federación, 9 de enero de 1995.

como los objetivos esenciales del mecanismo la realización de esfuerzos dirigidos a la integración económica, por ramas de actividades específicas, en lo bilateral y conforme las condiciones lo permitan en lo trilateral, en el contexto de las tareas conjuntas para la integración de América Latina; y la consolidación con mayor efectividad, en la cooperación económica, cultural, científica y técnica de los tres países hacia Centroamérica y el Caribe. El Grupo ha mantenido los siguientes objetivos específicos:

- Adoptar un acuerdo amplio de liberalización comercial trilateral;
- Incrementar la cooperación en todos los ámbitos entre los tres países y de éstos hacia Centroamérica y el Caribe, con el fin de fortalecer el desarrollo de ambas regiones.
- Propiciar el diálogo la consulta y la concertación política entre los tres países para encontrar soluciones a problemas comunes.

En 1990, los Gobiernos de los tres países decidieron adicionar al Grupo el objetivo de propiciar, el diálogo la consulta y la concertación política entre los tres países para encontrar soluciones a problemas comunes.

El Grupo cuenta con una *Secretaría Pro-Témpore (SPT)* que tiene la responsabilidad de coordinar los trabajos y las acciones del Grupo. En un inicio, rotaba anualmente entre los tres países, sin embargo, los Presidentes en su encuentro celebrado en Cartagena de Indias, Colombia, el 16 de junio de 2000, convinieron en ampliar el ejercicio de la SPT a dos años, a fin de dar mayor oportunidad de que se cumplan los respectivos planes de trabajo, y contribuir a la continuidad de los trabajos del Grupo.

México ha ocupado la SPT en cuatro ocasiones: 1990-1991; 1994-1995; 1997-1998 y 2001-2003. Colombia asumió esta responsabilidad el 29 de octubre de 2003, en ocasión del encuentro de Cancilleres celebrado en México. El traspaso de la misma se encuentra en consulta por parte de los países. Con el propósito

de promover la concertación y acciones de cooperación en áreas específicas, el Grupo ha establecido trece Grupos de Alto Nivel (GAN)<sup>150</sup> que representan las instancias básicas de trabajo del G-3:

- Ciencia y Tecnología,
- Comercio,
- Cooperación con Centroamérica y el Caribe,
- Cultura,
- Educación,
- Energía,
- Finanzas,
- Medio Ambiente,
- Pesca y Acuicultura,
- Prevención y Atención de Desastres y Calamidades,
- Telecomunicaciones,
- Transporte,
- Turismo.

Cabe señalar que los GAN de Comercio, Cooperación con Centroamérica y el Caribe y Telecomunicaciones no se encuentran en operación. Durante la última reunión de Cancilleres del G-3 (Panamá, el 29 de julio de 2005), se destacó la labor realizada por los Grupos de Alto Nivel en materia de Cultura; Educación, Prevención y Atención de Desastres, Energía, Cooperación con Centroamérica y el Caribe y Medio Ambiente. Se propuso evaluar las perspectivas de mantener vigentes los otros GAN. Los Cancilleres acordaron impulsar la iniciativa presentada por los representantes del sector salud de los tres países para crear un Grupo de Alto Nivel sobre esta área.

Con el ingreso de Panamá se buscaría ampliar el acuerdo comercial. El TLC cuenta con un programa de desgravación lineal y automática -a una tasa del

---

<sup>150</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores [en línea] op. Cit. 15 agosto 2007. 20:51

10% anual-, que culminó en el año 2005, a fin de conformar un mercado integrado y libre. El TLC del G-3 incluye áreas como propiedad intelectual, servicios, compras gubernamentales e inversiones. Contiene disposiciones en materia de disciplinas comerciales, tales como normas técnicas, medidas fitozoosanitarias, salvaguardas y prácticas desleales de comercio internacional. Entre 1994 y 2003, el TLC G-3 contribuyó a que el comercio total entre los tres países se duplicara, pasando de 898.3 millones de dólares a 1,821 millones, de los cuales México exportó a estos dos países 849 millones de dólares e importó 972 millones de dólares. Lo anterior dio como resultado que, en 2003 por primera vez desde la entrada en vigor del TLC, haya habido un saldo negativo para México de 123 millones de dólares. Asimismo, en los últimos años, las inversiones que México realizó en Colombia y Venezuela sumaron 5,201.4 millones de dólares. De ese monto, el 38% corresponde a inversiones en Colombia y el 62% a inversiones en Venezuela. La Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, integrada por el Secretario de Economía de México y por los Ministros de Comercio Exterior de Colombia y Venezuela, es el órgano responsable de dar seguimiento a los asuntos relativos al Tratado. A la fecha se han realizado cuatro reuniones de la Comisión Administradora del Tratado.<sup>151</sup>

Desde el inicio de su gestión (1 de septiembre de 2004), el Presidente de Panamá, Martín Torrijos, planteó a Colombia y México el interés de su país para integrarse al Grupo de los Tres. En el marco de la XVIII Cumbre del Grupo de Río (Río de Janeiro, Brasil, 4 y 5 de noviembre de 2004) los Presidentes de Colombia, Álvaro Uribe; de México, Vicente Fox, y de Venezuela, Hugo Chávez, junto al canciller panameño, Samuel Lewis Navarro, anunciaron el ingreso de Panamá al Grupo de los Tres. En esa ocasión, los Mandatarios de los tres países suscribieron una carta dirigida al Presidente Martín Torrijos, formalizando la invitación para que Panamá se sumara a este foro de concertación. Con esta medida, se concretó un elemento de reactivación de los

---

<sup>151</sup> Secretaría de Economía. [en línea] op. Cit. 318. 15 agosto 2007. 22:12

trabajos del Grupo. Desde noviembre de 2004, Panamá participa en las áreas de diálogo político y cooperación. Su incorporación al TLC-G-3 aún se encuentra en proceso, dado que debe negociar los términos de su asociación para la liberación comercial con los países del Grupo.

El 23 de mayo de 2006, el Gobierno de Venezuela notificó a los Gobiernos de Colombia y México, así como a la Secretaría General de ALADI, su decisión de denunciar el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. La denuncia surtirá efecto a partir del 19 de noviembre de 2006, esto es, 180 días después de recibida la comunicación correspondiente, de conformidad con el Artículo 23-08 del Tratado. Para el Gobierno de México, la decisión del Gobierno de Venezuela de reorientar su estrategia de integración regional corresponde a una decisión soberana de ese país. Los Estados Parte del TLC (México y Colombia), deberán realizar los ajustes pertinentes al Acuerdo, sobre las ventajas preferenciales para la importación y exportación de productos que obtenía Venezuela como miembro del Tratado.

Por otro lado, se deberán también proponer acciones concretas para la reactivación del mecanismo, en una nueva etapa. En este sentido, el Gobierno de México ha manifestado su interés de trabajar con Colombia para evaluar opciones, entre las cuales se considera la posibilidad de ampliar la membresía, incluyendo a otros países que anteriormente manifestaron su interés de ingresar al G-3, así como consolidar el ingreso de Panamá al Grupo.

#### **4.2.3. Comercio México-Venezuela.<sup>152</sup>**

El comercio entre México y Venezuela alcanza al año 4 mil millones de dólares, de los que 3 mil 200 millones son exportaciones de nuestro país y 800 millones, venezolanas. Las inversiones de empresas mexicanas en Caracas son importantes: llegan a los 3 mil 200 millones de dólares. Los principales

---

<sup>152</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores [en línea] op. Cit. 15 agosto 2007. 20:51

inversionistas mexicanos en la nación sudamericana son Bimbo, Cemex y FEMSA.

Venezuela ha sido el país sudamericano con mayor crecimiento económico en los últimos tres años, casi el doble del promedio de la región. Durante 2004 el PIB se incrementó en 17.3 por ciento. Un año después alcanzó 9.3 por ciento, y en 2006 llegó a 10.3 por ciento. Para 2007 se calcula que podría alcanzar 6 por ciento adicional. Esta bonanza económica ha sido acompañada de elevadas tasas de empleo, una recuperación significativa del salario real y el incremento en el consumo privado en 17 por ciento. Según el Índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas, Venezuela pasó del lugar 75, que ocupó en 2005, a la posición 72 un año después. Las expectativas de vida son ahora de 73 años y el nivel de alfabetización adulta alcanza un impresionante 93 por ciento. La mortalidad infantil ha disminuido a 16 por cada mil nacimientos. El nivel de pobreza en ese país bajó de 55.1 por ciento en 2003 a 33.9 durante el primer trimestre de 2006.

Al mes de junio de 2006 se contaba con el registro de 268 sociedades con participación venezolana en su capital social, esto es, el 0.8% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (33,209). Las empresas con inversión venezolana se dedican principalmente a las actividades de servicios (38.5% del total), comercio (38.1%) y la industria manufacturera (16.4%); y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, el Estado de México, Quintana Roo y Nuevo León.

Entre enero de 1999 y junio de 2006, las empresas con capital venezolano realizaron inversiones por 30.0 millones de dólares (md), cantidad que representa el 5.6% de la inversión aportada por los países de la ALADI (534.4 md). Con ello, Venezuela ocupó la sexta posición entre los países de la ALADI que en ese lapso materializaron inversiones en México.

#### 4.2.4. Comercio México-Colombia.<sup>153</sup>

Las economías de ambos países, están dentro de las más importantes de América Latina. Sin embargo, la suma del intercambio entre los dos países representa sólo el 0,50% del total de las importaciones que hacen México y Colombia, una cifra que puede mejorar, ya que cuentan con más de 148 millones de clientes potenciales; y es en este sentido donde convirtiéndose en un canal posibilitado, podremos lograr que el intercambio comercial logre efectos positivos importantes en la balanza comercial de los dos países. El crecimiento del comercio entre ambos países ha venido prosperando, año tras año.

En los últimos años, la inversión acumulada entre México y Colombia fue de 1623.1 millones de dólares. La inversión acumulada de empresas mexicanas en Colombia se estima en 1,593 millones de dólares, 12.1% del total de la IED materializada por México en América Latina. Las empresas mexicanas se ubican principalmente en:

- Infraestructura,
- Productos alimenticios, y
- Servicios.

En 2002, el comercio bilateral México - Colombia alcanzó los 825 millones de dólares, 109 por ciento más que en 1994. Las exportaciones de productos mexicanos a Colombia sumaron 473 md, 70 por ciento más que en 1994.

Las importaciones mexicanas de productos colombianos (352 md) crecieron 191 por ciento respecto a 1994. México ha incrementado el intercambio comercial con Colombia, en un 82 %, y de igual manera se está convirtiendo en

---

<sup>153</sup> Ídem.

el principal mercado para Colombia en Latinoamérica con 273 millones de dólares por encima de Venezuela, Brasil y Ecuador.

El trabajo conjunto entre los dos países, servirá para mejorar el escenario económico actual de nuestras importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- Se cuenta con un poderoso instrumento: el G3 para promover el comercio y los flujos de inversión bilaterales y las alianzas hacia terceros mercados. Permite un acceso amplio, seguro y preferencial a los respectivos mercados .
- Se aprovechan oportunidades de negocios bilaterales al penetrar ambos mercados con competitividad y buenos productos.
- Entender que las ventajas del TLC no están aseguradas para siempre, actuar para aprovecharlas al máximo antes de perderlas. ( El G3, elimina gradualmente aranceles, mejora competitividad de nuestros productos bilateralmente).
- Impulsar alianzas bilaterales para exportar a 3os. y elevar la competitividad de productos regionales, haciendo frente a la competitividad y agresividad comercial que actualmente, países como China e India, entre otros, están manejando en el mercado.

#### **4.2.5. Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.**

El Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica<sup>154</sup> se firmó en la Ciudad de México, el 5 de Abril de 1994, fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 8 de junio de 1994, según Decreto publicado en el DOF, el día 21 de Junio del mismo año, y entró en vigor el 1 de Enero de 1995. Teniendo como fecha de publicación en el DOF, la promulgación, el día 10 de Enero de 1995. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a

---

<sup>154</sup> Diario Oficial de la Federación. 10 de enero de 1995.

mercado, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Medidas de salvaguardia, Disposiciones en materia de cuotas compensatorias, Principios generales sobre el comercio de servicios, Entrada temporal de personas de negocios, Medidas relativas a la normalización, Compras del Sector público, Propiedad intelectual, Publicación, notificación y administración de garantías de audiencia y legalidad, Administración del tratado, Solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales. “Sus objetivos principales son:

- Eliminar barreras al comercio;
- Promover condiciones para una competencia justa,
- Incrementar las oportunidades de inversión,
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual,
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación bilateral, regional y multilateral.”<sup>155</sup>

El Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica, constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México. El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos de Costa Rica y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países. Reconociendo la asimetría en las economías, México

---

<sup>155</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Op. Cit. P. 206.

se abrirá más rápido que Costa Rica, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes. Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por Costa Rica y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros. Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región.<sup>156</sup>

Los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%. El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen. Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Asimismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas

---

<sup>156</sup> *Ibidem.* P. 208.

de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

En los primeros años de operación del tratado de libre comercio México - Costa Rica, de acuerdo a cifras del Banco de México, el intercambio de bienes se ha multiplicado por cinco al sumar 760 millones de dólares en 2002, registrando una tasa promedio anual de crecimiento de 25 por ciento, el más alto entre nuestros socios comerciales con los que en ese periodo teníamos tratados de libre comercio. Las exportaciones de México a Costa Rica sumaron 344 millones de dólares, 2 por ciento más que en 2001. Las importaciones mexicanas de ese país sumaron 416 millones de dólares, 126 por ciento superior a las registradas en el 2001.

El 4 de julio de 2001 se llevó a cabo la IV Reunión de la Comisión Administradora del Tratado,<sup>157</sup> en dicha reunión se destacó el crecimiento del comercio y la inversión, en materia de inversiones se resaltó que Costa Rica es el principal inversionista centroamericano en México con 9.2 millones de dólares en el periodo 1994-2000. Adicionalmente, se revisaron asuntos de implementación e interés comercial entre las Partes. Con el fin de facilitar el aprovechamiento de las oportunidades del Tratado e impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países integrantes del TLC, los representantes de la Comisión Administradora acordaron un plan de trabajo que arrancó el 21 de septiembre de 2001, con la realización de un seminario sobre Oportunidades Comerciales del TLC, al cual asistieron alrededor de 300 empresarios de ambos países.

#### **4.2.6. Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.**

El Tratado de Libre Comercio México-Bolivia se firmó en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, el 10 de Septiembre de 1994. El mencionado Tratado fue

---

<sup>157</sup> Secretaría de Economía. [en línea] 435. 15 agosto 2007. 22:12

aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 16 de Diciembre de 1994, según Decreto publicado en el DOF, el día 28 de Diciembre del propio año. Teniendo como fecha de publicación en el DOF la promulgación, el día 11 de Enero de 1995, y entró en vigor el 1 de Enero de 1995. Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector agropecuario, Medidas zoosanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros, Medidas de salvaguardia, Prácticas desleales, Principios Generales sobre el comercio de servicios, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Servicios Financieros, Medidas de normalización, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Transparencia, Administración del tratado, Solución de Controversias, Excepciones y Disposiciones finales.<sup>158</sup>

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México. Sus objetivos principales son:<sup>159</sup>

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación bilateral, regional .

Los criterios que se adoptaron son los siguientes:

---

<sup>158</sup> Diario oficial de la Federación 11 de enero 1995

<sup>159</sup> WITKER Jorge y HERNÁNDEZ Laura Op.Cit 209-210

- Se establecen disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países y prohíben elevar y adoptar nuevos aranceles.
- Mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, petróleo y petrolíferos, y las necesarias para proteger la salud y seguridad nacional, entre otros.
- Se regulan los programas de devolución de aranceles, permitiendo a los productores de ambos países utilizar insumos de terceros en bienes de exportación, siempre y cuando no se lastimen los intereses del otro país.
- Eliminación de derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el Tratado.
- Reconocimiento de productos distintivos: para México tequila y mezcal y para Bolivia el "singani".
- El 97% de la exportación de México a Bolivia quedará libre de arancel de inmediato, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Por su parte, México desgrava de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia.
- El plazo máximo de desgravación es 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%.
- Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la ALADI, se desgravan de inmediato o en cuatro años.
- En ambos mercados se tendrá acceso inmediato en productos como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros.
- El plazo máximo de desgravación es 15 años. El maíz y frijol se desgravarán con el plazo máximo a partir del arancel que resultó del proceso de arancelización de la Ronda Uruguay.

- Exclusión temporal de ciertos bienes en el Tratado, entre ellos: carne de bovino, porcino en canal y productos avícolas, leche en polvo, azúcar.
- Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región de México y Bolivia evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a:
  - Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales o insumos cumplan con una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien, está permitido importar de terceros.
  - El requisito de contenido regional es de 50% bajo el método de Valor de Transacción o 41.6% por Costo Neto.
  - Transición especial sobre contenido regional para una lista de productos químicos, de cuero y calzado de la siguiente forma: 40% los primeros 3 años, 45% en el cuarto y 50% del quinto año en adelante.
  - Los productos textiles que no cumplan con la regla de origen específica tendrán un nivel de flexibilidad temporal por 4 años, el cual permite el ingreso de mercancías no originarias con la preferencia arancelaria del Tratado. Se inicia con un monto de 300 mil dólares, que crecerá 20% anual y no podrá ser usado en más del 20% por una sola partida.
  - Para que los bienes reciban los beneficios arancelarios del Tratado, se establece un certificado de origen que deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor. Durante un periodo de 4 años la autoridad exportadora validará el contenido del certificado.
  - Se faculta a la autoridad del país importador para verificar el cumplimiento del origen y la aplicación de sanciones en su caso.
  - El capítulo contiene disposiciones y principios para el intercambio de todos los servicios, excepto los gubernamentales, aéreos comerciales y financieros.

Desde que entró en vigor el TLC México – Bolivia, en 1995, el comercio bilateral ha aumentado 35 por ciento en sus primeros ocho años de operación según el Banco de México. En el 2002, el intercambio comercial alcanzó 44 millones de dólares, 14 por ciento superior al comparado con el 2001. Esta cifra es modesta, pero representa una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.<sup>160</sup>

#### **4.2.7. Tratado de Libre Comercio México – Nicaragua.**

El Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua, se firmó por los presidentes de ambos países en la ciudad de Managua el 18 de diciembre de 1997, fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, el 30 de Abril de 1998, según decreto publicado en el DOF del veintiséis de mayo del propio año; teniendo como fecha de publicación de promulgación en el DOF el 1 de Julio de 1998, entrando en vigor, ese mismo día; es segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.<sup>161</sup>

Los temas tratados con Nicaragua son: Disposiciones iniciales y generales, Trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector agropecuario, medidas zoosanitarias y ffitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos Aduaneros, Salvaguardas, Prácticas desleales de comercio internacional, Principios generales sobre el comercio de servicios, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Servicios financieros, Medidas de Normalización, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Transparencias, Administración del acuerdo, Solución de controversias, Excepciones y Disposiciones finales. Sus objetivos principales son:

<sup>160</sup> Secretaría de Economía [en Línea ] Op. Cit. 434 15 agosto 2007. 22:12

<sup>161</sup> WITKER Jorge, HERNÁNDEZ Laura Op. Cit. 212-213

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación bilateral, regional.

El Tratado es un conjunto de reglas que los dos países acuerdan para vender y comprar productos con Nicaragua, se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras a libre paso de los productos entre las dos naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

Los principales productos que México exporta a Nicaragua son: Libros, Folletos, Cerveza, Tractores, Galletas, Dulces, Cuadernos, Placas Onduladas, Hilos y Cerveza de Malta.

Los principales productos que Nicaragua importa a México son: Ajonjolí, Ron, Cueros de bovino, Filetes congelados, Camarones, Langostinos, Camisas, Lenguas, Motores, Generadores eléctricos.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua representa un paso más en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países, toda vez que contiene no sólo compromisos de desgravación arancelaria y reglas para el desarrollo del comercio y el fomento

de los flujos de la inversión, sino también disciplinas en materia de propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales, así como un mecanismo de solución de controversias.<sup>162</sup>

Desde que entró en vigor del TLC México – Nicaragua, en 1998, el comercio bilateral ha aumentado 66 por ciento en sus primeros cuatro años de operación según Banco de México.

#### **4.2.8. Acuerdo de Complementación Económica México – Uruguay.**

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental de Uruguay<sup>163</sup> fue suscrito el 15 de noviembre de 2003, por los presidentes Vicente Fox y Jorge Batlle, en el marco de la Cumbre Iberoamericana, celebrada en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia; fue aprobado por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el día 28 de Abril de 2004, según Decreto publicado en el DOF, el día 25 de Mayo del mismo año, teniendo como fecha de promulgación el 14 de Julio y entró en vigor el 15 de julio del 2004

El TLC, depositado en la Secretaría de la ALADI el 25 de junio de 2004, se identifica como Acuerdo de Complementación Económica N° 60.

En julio de 2002, México y los Estados parte de MERCOSUR suscribieron un acuerdo marco con objeto de crear una Zona de Libre Comercio, establecer un marco jurídico que permita ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos de las Partes, establecer un marco formativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas, promover la complementación y cooperación económica, establecer un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes que tenga en cuenta

---

<sup>162</sup> Ibidem P. 214-215

<sup>163</sup> Secretaría de Relaciones Exteriores [en línea] Op. Cit. 15 agosto 2007. 20:51

determinados productos. Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre las partes en el contexto del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de 1980. Estimular las inversiones aprovechando los mercados y capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial, Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial las industriales y tecnologías conexas, mejorando los sistemas de producción y escalas operativas. Facilitar la formulación de programas especiales, como los de intercambio compensado y otras modalidades comerciales. Facilitar la creación y funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

El nuevo acuerdo estará vigente hasta que sea sustituido por el que llegase a suscribirse entre México y Mercosur y permite otorgar a los exportadores, importadores e inversionistas de ambos países, mayor certidumbre, con reglas claras y transparentes, lo que favorecerá un incremento de las relaciones económicas entre México y Uruguay.

El 29 de diciembre de 1999 se firmó la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica

Se tomó como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en el Acuerdo de Complementación Económica No.5 (ACE 5), mediante la profundización de las preferencias arancelarias, así como el establecimiento de normas y disciplinas en materia de acceso a mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, cláusulas de salvaguarda, prácticas desleales de comercio, normas técnicas, normas fitosanitarias, un mecanismo de solución de controversias, y en materia de inversión, se acordó incorporar el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APRI).

#### 4.2.9. Triángulo del Norte (El Salvador. Guatemala Y Honduras).

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (Triángulo del Norte)<sup>164</sup> se firmó *ad referendum* el 29 de Junio del 2000 en la Ciudad de México, fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, el 14 de Diciembre del 2000, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 19 de Enero del 2001, teniendo como fecha de publicación la promulgación del mismo, el día 14 de Marzo del 2001; entrando en vigor el 15 de marzo del 2001, para los países de Guatemala y El Salvador; respecto de la República de Honduras, entró en vigor el 1° de Junio del 2001.

Los temas tratados fueron: Disposiciones iniciales y generales, Definiciones generales, Trato nacional y acceso de bienes a mercado, Sector agropecuario, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Reglas de origen, Procedimientos aduaneros para el manejo de origen de las mercancías, Medidas de salvaguarda, Prácticas desleales de comercio internacional, Comercio transfronterizo de servicios, Servicios financieros, Telecomunicaciones, Entrada temporal de personas de negocios, Inversión, Medidas relativas a la normalización, Propiedad intelectual, Transparencia, Administración del tratado, Solución de Controversias, Excepciones y Disposiciones finales. Sus objetivos principales:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

---

<sup>164</sup> Ídem.

El Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte (TLCTNM) constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.<sup>165</sup>

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos del Triángulo del Norte y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países . Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen. Se establecerán procedimientos claros y expeditos para que las autoridades aduaneras verifiquen el origen. Asimismo, con el fin de dar certidumbre y seguridad jurídica al productor, exportador o importador, éste podrá solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

---

<sup>165</sup> Ídem

### **4.3. Europa.**

#### **4.3.1. Unión Europea.**

La UE es la primera potencia comercial, la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, la Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo; y la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea,<sup>166</sup> se llevó a cabo en la ciudad de Bruselas, el 8 de Diciembre de 1997, fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, el 20 de Marzo del 2000, según decreto publicado en el DOF el día 6 de Junio del propio año, teniendo como fecha de publicación de su promulgación en el DOF, el día 26 de Junio del 2000; entró en vigor en 1° de julio de 2000; este Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha.

El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007, promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

Con el supuesto objetivo de garantizar condiciones de igualdad, se impusieron restricciones a las políticas industriales y de fomento económico. México debió regular y reglamentar el principio de trato nacional. Debió apoyarse en las resoluciones de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) para pedir trato especial, diferenciado y preferente que tome en cuenta las asimetrías.

---

<sup>166</sup> Secretaría de Economía [en línea] Op Cit. 436 15 agosto 2007. 22:12

Esto hubiera permitido no sólo gradualidad en la apertura de ciertos rubros, sino la creación de fondos compensatorios para enfrentar impactos negativos y desigualdades estructurales prevalecientes, así como establecer la flexibilidad apropiada para que se regularan las transacciones financieras y se aumentara progresivamente el acceso a los mercados de las economías industrializadas. Con el TLC-UEM, México perdió la oportunidad de pasar de lo declarativo a lo normativo respecto a la aplicación del trato especial y preferente.

#### **4.3.2. Comercio México – UE.**

Como mencionamos anteriormente, el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre México y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, no consta en un sólo documento, pues de sus disposiciones se desprende, que su aplicación conlleva a la consideración de las Decisiones de los Consejos Conjuntos.

El objetivo principal del Acuerdo, fue el establecimiento de un marco que fomentara el desarrollo de los intercambios comerciales de bienes y servicios, siendo el Consejo Conjunto, el encargado de decidir las medidas y el calendario para la liberación bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias, tanto de bienes como de servicios. Atendiendo a lo establecido en los acuerdos multilaterales de la OMC, en especial del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios.<sup>167</sup>

El Consejo Conjunto es el máximo órgano del Acuerdo, se integra con miembros del gobierno de México y los miembros del Consejo de la Unión Europea y miembros de la Comisión Europea. La Decisión del Consejo Conjunto determina una serie de disposiciones, para establecer los acuerdos

---

<sup>167</sup> WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. *Op. Cit.* p. 228-229

necesarios que conlleven a la realización de determinados objetivos del Acuerdo, centrándose principalmente en el comercio de servicios.

La Decisión, establece en su artículo 2, lo que se entiende por la prestación de un servicio, el Trato Nacional y el Trato de Nación más Favorecida, son los principios que rigen el comercio de servicios; considera también a los servicios financieros como cualquier servicio de naturaleza financiera, dividiéndolos en dos categorías: servicios de seguros, servicios bancarios y demás servicios financieros.

En cuanto a la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interno sobre Comercio y cuestiones relacionadas con el Comercio entre México y la Comunidad Europea, ésta establece una serie de disposiciones para alcanzar acuerdos necesarios referentes a determinados artículos del Acuerdo Interino, aludiendo principalmente al comercio de mercancías.<sup>168</sup>

Las perspectivas del Tratado para México nos llevan a entender la reducción relativa del comercio recíproco entre México y los países de la Unión Europea, que en los últimos años ha sido resultado, entre otros factores, el trato comercial discriminatorio que, con respecto a terceros países, se otorgan entre sí. Por su parte, los 15 países de la Unión Europea conceden mejores condiciones arancelarias y no arancelarias a los productores de aproximadamente cien países.

De la misma forma, los tratados de libre comercio que ha suscrito México con otros países, prevén mejores condiciones de acceso a los exportadores de los países beneficiarios que a sus similares europeos. En este contexto, tanto México como los países miembros de la Unión Europea coincidieron que para terminar con ese trato discriminatorio, la vía más rápida es la creación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea, la que permitiría no

---

<sup>168</sup> *Ibidem.* P. 232-233.

sólo un mejor acceso recíproco al mercado de cada una de las partes, sino que también, diversificar el origen y destino del intercambio comercial de bienes y servicios, lo que es particularmente importante para México dada su estrecha relación comercial que mantiene con Estados Unidos. Es importante destacar que, como lo ha demostrado la experiencia de México en los tratados de libre comercio que ha suscrito, el TLC-UEM admitiría la creación de comercio y no su desviación.<sup>169</sup>

Asimismo, el TLC-UEM concedería establecer un marco jurídico que brindará certidumbre a los empresarios e inversionistas de ambas partes e incorporará a México de manera más eficiente en el proceso de globalización mundial de los mercados, ya que contaría con mayores opciones tanto en los insumos utilizados en los procesos productivos, como en las opciones de tecnologías disponibles y en el establecimiento de alianzas estratégicas.

Para México, la suscripción del TLC con la Unión Europea, le permitiría acceder de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado por 15 países desarrollados con casi 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares. Asimismo, desde el punto de vista comercial, a la Unión Europea se le considera la potencia comercial más importante al concentrar más del 20% (casi 2 billones de dólares) del comercio mundial. Con el TLC-UEM, México podrá incrementar de manera importante sus exportaciones hacia los países miembros de la Unión Europea en aquellos productos en los que ha demostrado ser competitivo como los vehículos, los 23 productos petrolíferos, los motores para automóvil, las partes para computadoras, la plata, el café y las autopartes, entre otros.

En materia de inversiones, se espera que con la entrada en vigor del TLC-UEM, México se vea beneficiado con mayores flujos de inversión originaria de los países miembros de la Unión Europea. En el periodo de enero de 1994 a junio

---

<sup>169</sup> Cámara de Diputados. Unidad de Estudios de Finanzas Publicas [en línea] <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf> 13 agosto 2007. 23:52

de 1999, México recibió 63.6 mil millones de dólares, de los cuales correspondieron a los países de la Unión Europea solamente 8.4 mil millones de dólares, es decir, el 13.2% del total. Actualmente existen en México 3 mil 261 empresas de capital europeo que han generado en su conjunto poco más de 110 mil empleos, por lo que después de la entrada en vigor del Tratado, se espera lleguen más empresas europeas a México con el consecuente impacto en la creación de empleos.<sup>170</sup>

Luego entonces, la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), representa un gran avance en el desarrollo de sus relaciones comerciales. En dicho Tratado se prevén metas mucho más amplias y complejas que en otros acuerdos comerciales existentes, pues además del comercio se incluyen temas relacionados con las inversiones, la propiedad intelectual y desarrollo y la cooperación económica.

Según la Comisión y el Parlamento Europeo, así como el Gobierno mexicano, el TLC-UEM permitirá regular y fomentar las relaciones económicas y evitar con ello que éstas sean afectadas por la participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los acuerdos preferenciales y de libre comercio que la Unión Europea tiene suscritos con terceros países. El TLC-UEM considera como requisitos básicos que: la liberalización del comercio sea recíproca y progresiva, con una planeación detallada del proceso de desgravación arancelaria; que ambas partes mantengan a terceros países las condiciones actuales de acceso a sus mercados; y el establecimiento de normas de origen estrictas que impidan a los países miembros del TLC-AN triangular a través de México sus exportaciones a los países de la Unión Europea.

---

<sup>170</sup> Ídem

En síntesis, el TLC-UEM permitirá a México, garantizar un acceso amplio, preferencial y seguro de las exportaciones mexicanas al bloque comercial más grande del mundo; diversificar las relaciones económicas de México, el destino de nuestras exportaciones y nuestras fuentes de insumos y, generar mayores flujos de inversión extranjera y promover alianzas estratégicas, lo que permitirá la creación de nuevos empleos y mejor remunerados.<sup>171</sup>

Podemos decir que los aspectos generales del comercio entre México y la UE estriba en que esta última, constituye el mayor mercado del mundo, lo cual podemos demostrar haciendo referencia a los principales clientes de México en el mercado europeo que son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, y Países Bajos, a los que se destina el 83.4% de las exportaciones mexicanas y donde la estructura se compone como sigue: los productos automovilísticos (17.2%), el petróleo (15.6%), las partes y accesorios para máquinas para el procesamiento de datos (3%), el azúcar (2.1%), el café sin descafeinar (2.1%) y las penicilinas (1.4%). Alemania es también el principal proveedor de México, seguido por Italia, Francia, España y el Reino Unido, naciones de las que en su conjunto procede el 84.3% de las compras a la Unión Europea.

En cuanto a la estructura de las exportaciones de México a la UE, podemos señalar que el petróleo continúa siendo el principal producto que se exporta a la Unión Europea, le siguen en importancia los motores de cilindrada mayor a 1000 cm. cúbicos (5.9%), los vehículos de cilindrada mayor a 1500 cm. cúbicos pero inferior a 2 500 cm. cúbicos (5.5%), partes y accesorios de máquinas para el procesamiento de datos (3%), motores de émbolos (2.3%), y camisas para motor ( 1.3% )

Ahora bien, en lo que respecta a las importaciones de la UE a México, éstas constituyen el 10.4% del total de importaciones, los principales productos son accesorios de vehículos y otras partes para motores equivalentes a 5.3% del

---

<sup>171</sup> Secretaría de Economía [en línea] 15 agosto 2007. 22:12

total, los otros productos corresponden a las demás máquinas y aparatos mecánicos (1.1%), gasolina (0.9%) , partes para fabricar máquinas de escribir y calculadoras (0.8%), máquinas de moldear por soplado (0.8%) y máquinas para hilar textiles (0.7%).<sup>172</sup>

Como hemos establecido, el alcance de las relaciones entre México y la Unión Europea, pretendía principalmente, integrar el marco que propiciara el desarrollo comercial en el intercambio de bienes y servicios, para confirmar lo anterior hemos plasmado algunos gráficos, dentro del apartado de anexos, que demuestran las exportaciones e importaciones de México con los Estados Miembros de la Unión Europea en Términos Comerciales Internacionales INCOTERMS, FOB.<sup>173</sup>

#### **4.3.3. Composición Del Comercio México – UE.**

En este apartado describiremos la composición del comercio entre México y la Unión Europea, basado en los campos de actuación del TLC-UEM, como son: el Acceso a Mercados, Reglas de Origen, Normas Técnicas, Normas Sanitarias y Fitosanitarias, Salvaguardas, Inversión y Pagos Relacionados, Comercio de Servicios, Compras del Sector Público, Competencia, Propiedad Intelectual y la solución de controversias.

En general, los temas acordados en el TLC-UEM<sup>174</sup> responden al esquema acordado por México en otros tratados de libre comercio que se han suscrito con otros países. En cada uno de los temas que fueron acordados en el Tratado se definen los objetivos específicos.

*Acceso a Mercados.* Es aquí donde se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas tales como

---

<sup>172</sup> Cámara de Diputados. Unidad de Estudios de Finanzas Publicas [en línea] Op. Cit. 13 agosto 2007. 23:52

<sup>173</sup> Vid Infra Anexo 21, P.207.

<sup>174</sup> Ídem

cuotas o cupos, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, se establece un marco jurídico que dé certidumbre al acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y se comercien en la zona de libre comercio.

*Reglas de Origen.* Estas reglas, están diseñadas para asegurar que las ventajas del TLC-UEM se otorguen sólo a bienes producidos en la zona de libre comercio y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países fuera de la zona; asimismo para establecer reglas claras y obtener resultados previsibles; y para reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del TLC-UEM.

*Normas Técnicas.* Las Normas Técnicas tienen como propósito proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Asimismo, buscan garantizar la veracidad de la información que proporciona un producto sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen; y establecen los requisitos que debe cumplir la fabricación de maquinaria y equipo.

*Normas Sanitarias y Fitosanitarias.* Son medidas que se adoptan para proteger la vida o la salud humana, animal y vegetal, de los riesgos que surjan de enfermedades o plagas de animales o vegetales, o de aditivos o sustancias contaminantes en alimentos. Esos preceptos tienen como propósito impedir el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias como restricciones disfrazadas al comercio, salvaguardando el derecho que tiene cada país para adoptar sus propias medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección en su territorio de la vida o salud humana, animal y vegetal.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias se fundamentarán en una evaluación del riesgo a la vida humana o la salud animal o vegetal, considerando las técnicas de evaluación del riesgo desarrolladas por las organizaciones internacionales

de normalización como la Comisión del Codex Alimentarius y la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, entre otras.

*Salvaguardas.* El TLC-UEM establece que los países miembros de la zona de libre comercio podrán adoptar *Medidas de Salvaguarda* para proteger temporalmente a sus industrias que se vean afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones, derivados del propio Tratado. En el TLC-UEM se consideran dos tipos de Salvaguardas: la Bilateral, que se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado; y la Salvaguarda Global, que se adoptará frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes del resto del mundo. Los procedimientos que rigen las Medidas de Emergencia disponen que la Salvaguarda solamente podrá ser establecida por un tiempo limitado máximo de tres años para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre México y la Unión Europea.

*Inversión y Pagos Relacionados.* El TLC-UEM representa una oportunidad importante para atraer mayor inversión extranjera de los países de la Unión Europea, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial, ya que la rentabilidad esperada de los proyectos que se ubiquen en México, aumentará significativamente. Por ello, contiene disposiciones que permitan a México atraer mayor inversión extranjera originaria de los países de la Unión Europea.

*Comercio de Servicios.* El sector de servicios en el comercio mundial representa actualmente casi dos terceras partes. Además de su relevancia en el PIB de la mayoría de las economías, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. Por ello, el TLC-UEM reconoce su importancia y establece reglas para su intercambio entre México y los miembros de la Unión

Europea. El Capítulo de Comercio de Servicios, cubre dos grandes temas: el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros. El primero cubre actividades tan diversas como la construcción, los servicios profesionales, los servicios de computación, el transporte, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, los servicios de reparación y mantenimiento y los servicios turísticos, entre otros.

*Compras del Sector Público.* En los países de la UE y en México, las compras que realizan los gobiernos son una parte importante de sus economías. Los sistemas públicos de adquisiciones en los países comunitarios, constituyen mercados muy amplios que ofrecen a los exportadores mexicanos oportunidades de ampliar las escalas de operación en muchos sectores. En México, las compras del sector público están abiertas a la competencia internacional para asegurar las mejores condiciones en la oferta, sin embargo, las adquisiciones gubernamentales en los países de UE no lo están para los proveedores mexicanos.

El objetivo de la negociación del TLC-UEM para México fue lograr el acceso simétrico y recíproco a ese mercado en materia de compras gubernamentales. Así, en el Capítulo de Compras del Sector Público, las Partes acordaron la apertura gradual y recíproca de los mercados acordados de contratación pública. La cobertura del TLC-UEM abarca las compras efectuadas por dependencias y empresas del gobierno federal, en cada uno de los países signatarios.

*Políticas de Competencia.* Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial, en el Tratado se promoverá la competencia y se combatirán las prácticas monopólicas. Sin embargo, las Partes podrán adoptar o mantener medidas, conforme a sus propias legislaciones, en contra de prácticas comerciales no competitivas. Además, se establece el compromiso de cooperar en la aplicación y ejecución de las leyes que en esta materia tengan

cada uno de los países signatarios del Tratado. En Políticas de Competencia se establecieron medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones que afecten significativamente el comercio bilateral, en ese sentido, México y los 15 países de la UE se comprometen a eliminar las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como las cuotas o cupos y los permisos de importación. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de imponer restricciones limitadas para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen además, reglas especiales que se aplican a los productos agropecuarios, textiles, automotrices y energéticos.

*Propiedad Intelectual.* En materia de Propiedad Intelectual, lo más destacado del TLC-UEM es el establecimiento de un mecanismo de consulta y el respeto a los convenios internacionales más importantes en la materia, que han suscrito los países signatarios del Tratado. Sin embargo, cada país se reserva el derecho de proteger adecuada y efectivamente los Derechos de Propiedad Intelectual con base en el principio de "Trato Nacional", y asegurará el cumplimiento efectivo de esos Derechos, tanto a nivel nacional como en las fronteras. El TLC-UEM define compromisos específicos sobre la protección de: derechos de autor, incluyendo los fonogramas, patentes, marcas, derechos de los obtentores vegetales, diseños industriales, secretos industriales, circuitos integrados e indicaciones geográficas.

Respecto a los derechos de autor, las obligaciones de los países signatarios del TLC-UEM son: proteger los programas de cómputo como obras literarias, y las bases de datos como compilaciones; conceder derechos de renta para los programas de cómputo y fonogramas; y estipular un plazo de protección de por lo menos 50 años para los fonogramas.

*Solución de Controversias.* En lo que respecta a la Solución de Controversias derivadas de la interpretación y aplicación del Tratado, se estableció un procedimiento específico compatible con los mecanismos para la solución de

controversias de la OMC, consistente en consultas, funciones del Comité Conjunto e inicio del procedimiento ante los tribunales.

Marco Institucional. El TLC-UEM establece un marco institucional para la administración y seguimiento de los acuerdos alcanzados, para ello, se establece un Consejo Conjunto integrado por miembros a nivel ministerial del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea para supervisar la aplicación del Tratado.

El Consejo Conjunto será presidido alternadamente por México y la Unión Europea y se reunirá periódicamente o en sesiones extraordinarias, cuando las circunstancias así lo demanden. El Consejo establecerá a su vez un Comité Conjunto para apoyarlo en el desempeño de sus funciones. Este Comité celebrará reuniones cuando menos una vez al año, alternadamente en México y Bruselas.<sup>175</sup>

Al igual que en el apartado anterior creemos conveniente demostrar gráficamente, dentro de nuestro apartado de anexos, las exportaciones e importaciones que México llevó a cabo en los últimos años, claro está, con la utilización de los INCOTERMS, específicamente en su Término FOB.<sup>176</sup>

---

<sup>175</sup> Ídem

<sup>176</sup> Vid Infra Anexo 22, P.210.

## **CAPÍTULO V. SOLUCIONES AL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CREADAS POR LOS INCOTERMS.**

Para nosotros y para nuestro tema de estudio es de gran importancia hacer mención de las posibles soluciones al incumplimiento de las obligaciones creadas por los *INCOTERMS*, si bien es cierto el Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional es una figura encargada de dirimir controversias en el ámbito de mercaderías Internacionales, también se encuentran otras instancias, como ya mencionamos en el *Capítulo segundo* de este trabajo sobre Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Internacional.

Para llevar a cabo el desarrollo de este apartado es necesario profundizar sobre el Arbitraje Internacional de la Cámara de Comercio Internacional, para ello explicaremos lo relativo a la Cláusula arbitral de la cual ya se ha hablado con antelación, además de explicar el Convenio o Compromiso que se pacta entre las partes y los árbitros con estas; así como del laudo arbitral, su Ejecución y generalidades sobre el Arbitraje Internacional, a su vez nos avocaremos al manejo de los *INCOTERMS* dentro de nuestra legislación y el planteamiento que buscamos vislumbrar sobre el sometimiento de nuestra legislación derivado de las Convenciones y tratados de los cuales México ha sido parte.

### **5.1. Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio Internacional.**

Para efectos de este tema es preciso hacer mención de dónde surge y cuál es la importancia de la Cámara de Comercio Internacional, debido a la importante relación que sostiene con nuestro tema de estudio, ya que en la mayoría de las ocasiones cuando se dirimen controversias comerciales de carácter

internacional se acude usualmente por las partes al Arbitraje Comercial Internacional de la CCI. Su labor está a cargo de varias comisiones, entre las cuales encontramos asuntos comerciales, legales y económicos relacionados con el Comercio Internacional; ejemplo de ello es la creación de los *INCOTERMS*, es decir, los Términos de Compraventa Internacional.

La Cámara de Comercio Internacional es una asociación privada, no lucrativa, que se fundó en el año de 1919 después de la Primera Guerra Mundial por hombres de negocios de diferentes países en los cuales estuvieron Bélgica, Italia, Reino Unido y Estados Unidos de América. El objetivo de sus fundadores fue crear una figura que contribuyera a la reconciliación y la paz comercial entre las naciones, en donde se fomentara el comercio Internacional y a su vez hacer la creación de instrumentos jurídicos y mecanismos comerciales que fueran reconocidos Internacionalmente donde se incluyeran a su vez procedimientos para solucionar los litigios que surgieran a partir de las controversias comerciales Internacionales. Cuenta con miembros de 150 países y comités nacionales en más de 60, dichos comités son organismos autónomos que eligen a sus propios representantes ante el consejo de la CCI, que es el órgano directivo y a su vez éste, elige una junta ejecutiva que consta de un presidente y un secretario general; tiene su sede en París desde la fecha de su creación y una filial en Hong Kong, establecida desde 1997.<sup>177</sup>

La notoria expansión que ha tenido el Arbitraje Comercial Internacional con el mundo es gracias a la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional CCI, ésta fue fundada en 1923 por la Cámara de Comercio Internacional, su función consiste en proveer la solución mediante arbitraje de las controversias de carácter internacional que surgen a medida de los negocios de conformidad con el Reglamento de arbitraje de la CCI, pero cabe destacar que la Corte no resuelve por sí misma las controversias ya que

---

<sup>177</sup> IVES Derains, Eric A. Schuwartz. El Nuevo Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Oxford university, México 2001 Pp. 1-2. Traducido por Fernando Martínez Valdez.

sólo tiene la función de asegurar el cumplimiento del Reglamento de arbitraje de la CCI.<sup>178</sup>

Para nosotros es conveniente hacer mención del Reglamento de arbitraje de la CCI, toda vez que es la herramienta principal de trabajo de la CCI, está redactado con el fin de proporcionar sólo un marco general para el arbitraje, sin violar el derecho de las partes o árbitros de elegir procedimientos adecuados para cada caso, una de las características fundamentales del Reglamento es su universalidad; es decir, que está concebido para aplicarse en cualquier país, conforme a cualquier ley y de acuerdo con cualquier sistema de procedimiento legal.

El primer Reglamento de arbitraje de la CCI y su correspondiente *Reglamento de Conciliación* se publicó en 1922,<sup>179</sup> en inglés y en francés, los dos idiomas de trabajo de la CCI, éste fue seguido por nuevos o corregidos desde 1927 hasta el año de 1998, vigente a partir del 1 de enero de este mismo año; en respuesta a experiencias de arbitrajes acumulados por la CCI y distintos avances legales en la materia. No obstante a sus diversas versiones, todos ellos han compartido siempre la idea principal de ser apropiados para el uso internacional, consecuentes con el carácter y la misión internacional de la CCI.

Como ya mencionamos, el Reglamento de la CCI contó con un *Reglamento de Conciliación Facultativa* en el cual se consideraba a la conciliación como un proceso independiente del arbitraje y completamente facultativa, salvo que las partes hayan dispuesto lo contrario. El Reglamento de arbitraje de la CCI no exigía el recurso previo de conciliación, como una condición para que se recurriera al arbitraje, del mismo modo, el *Reglamento de conciliación Facultativa* permitía recurrir a la conciliación sin exigir por ello que la controversia debiera de someterse a arbitraje, cabe hacer mención que fue derogado por recomendación de un grupo de trabajo de la Comisión de la CCI

---

<sup>178</sup> Ídem. p. 476-477.

<sup>179</sup> Ídem. p. 3

sobre Arbitraje Internacional, que en 1991 entregó un informe acerca de la cláusula modelo, donde se señaló que la referencia al Reglamento de Conciliación se prestaba a confusiones y suscitaba dudas sobre la naturaleza obligatoria del acuerdo de arbitraje.<sup>180</sup>

### 5.1.1 Cláusula Arbitral.

Dentro de nuestro estudio creemos conveniente hacer referencia a la cláusula tipo o modelo que la CCI ha propuesto sea incorporada a los contratos de compraventa internacional. La CCI ha dejado claro que los *INCOTERMS* sólo se ocupan de la relación vendedores y compradores, en un contrato de compraventa, por lo que es esencial para los exportadores e importadores tomar en consideración una vinculación práctica entre diversos contratos necesarios para realizar una venta internacional, en donde no sólo es necesario la elaboración del contrato de compraventa, sino otros contratos, tales como el de transporte, seguro o el de financiamiento; así, el acuerdo de las partes, al utilizar una determinada clave, tendrá consecuencias para otros contratos, v.gr.: “un vendedor que celebra un contrato en términos CFR o CIF sólo puede cumplirlo con un medio de transporte marítimo, ya que, bajo estos términos, debe entregar un conocimiento de embarque u otro documento marítimo al comprador, lo que no es posible cumplir si se utiliza otro modo de transporte.”<sup>181</sup> Es así que los *INCOTERMS* resultan importantes para el cumplimiento de un contrato de compraventa internacional.

El hecho de que se incorporen en los contratos de compraventa el uso de uno o varios *INCOTERMS*, no constituye ningún acuerdo de que la solución de las controversias se desahogarán con apego al arbitraje de la Cámara, motivo por el cual se recomienda a las partes que incorporen en sus contratos de

---

<sup>180</sup> *Íbidem.* P. 433.

<sup>181</sup> ACOSTA ROCA, Felipe. *Incoterms*. ISEF, México, 2ª. Ed. 2007, p. 27

compraventa la voluntad de sujetar a la Cámara las controversias que se presenten.

Es recomendable a las partes la conveniencia de indicar en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, la sede y el idioma del arbitraje. El Reglamento de arbitraje de la CCI no limita la libertad de las partes de elegir el derecho aplicable, la sede del arbitraje y el idioma del proceso arbitral.

La CCI<sup>182</sup> recomienda a las partes que deseen recurrir al arbitraje de ella, incluyan la siguiente cláusula modelo en sus contratos, para lo cual creemos conveniente citar dicha cláusula en los idiomas más usuales para la CCI:

Inglés:

“All disputes arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the international Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules”

Francés:

“Tous différends découlant du présent contrat ou en relation avec celui-ci seront tranchés définitivement suivant le Règlement d'Arbitrage de la Chambre de Commerce Internationale par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce Règlement.”

Alemán:

“Alle aus oder in Zusammenhang mit dem gegenwärtigen Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten werden nach der Schiedsgerichtsordnung, der Internationalen Handels-kammer-kammer von einem oder mehreren gema&dieser Ordnung ernannten Schiedsrichtern endgültig entschieden.”

Italiano:

“Tutte le controversie derivanti dal presente contratto o in relazione con lo stesso sanno risolte in via definitiva seconso il Regolamento d'arbitrato della

---

<sup>182</sup> citado por: IVES Derains, Eric A. Schwartz. Op. Cit. P. 475-476.

Camera di Commercio Internazionale, da uno o più arbitri nominati in conformità di detto Regolamento.”

Español:

“Todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.”

A pesar de ser sucinta, la cláusula posee varios atributos importantes, esenciales en una cláusula de arbitraje eficaz. El primero es que hace obligatorio el arbitraje al especificar que las desavenencias “serán” resueltas de acuerdo con ella. También está redactada en términos amplios para comprender como lo es “todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con éste”, lo que confiere al tribunal arbitral mayor jurisdicción; la cláusula designa claramente el Reglamento de arbitraje que deberá aplicarse: el de la Cámara de Comercio Internacional.

Como mencionamos anteriormente, dentro del reglamento se recuerda a las partes la conveniencia de indicar, en la cláusula de arbitraje, el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, la sede y el idioma.

En cuanto al idioma del arbitraje a nuestra consideración es extremadamente importante ya que conllevan consecuencias prácticas y de gran significado para las partes, no sólo concierne a esta posible necesidad de servicios de traducción e interpretación, cabe mencionar que estos pueden traer costos, además de restringir las posibilidades que tienen las partes de elegir árbitros y asesores. Al respecto el artículo 16 del Reglamento de la CCI<sup>183</sup> no impone el uso del idioma del contrato como idioma de arbitraje, por lo tanto, en los arbitrajes de la CCI debe incluirse una estipulación expresa en la cláusula de

---

<sup>183</sup> Vid. Reglamento de arbitraje Enero de 1998. Cámara de Comercio Internacional, publicación CCI No, 581

arbitraje para que las partes eviten cualquier incertidumbre sobre este tema importante.

Por lo que respecta a la sede del arbitraje, el artículo 14<sup>184</sup> del referido reglamento nos explica que ésta se determinará en la medida en que los tribunales estatales interfieran en dicho proceso de arbitraje, o bien, en que existan recursos que puedan acceder en contra del laudo, la elección de una sede requiere de una revisión minuciosa de la legislación que podría aplicarse al arbitraje si se llevara a cabo en determinado lugar. La sede del arbitraje deberá ser siempre una jurisdicción neutral y propicia para el procedimiento pero es importante precisar que la sede no impide que se realicen en otro lugar las audiencias u otras reuniones de los árbitros y las partes.

Otro aspecto importante a considerar dentro de la cláusula es el número de árbitros que se podrán nombrar, al respecto son los artículos 7 al 12 del Reglamento<sup>185</sup> que hacen referencia a ello, para lo cual la cláusula de arbitraje que recomienda la CCI no especifica cuántos árbitros hay que nombrar, ni establece requisitos para determinar sus aptitudes. El número de árbitros influirá de cierta forma en el costo de arbitraje y quizá también en su duración, comúnmente en los arbitrajes internacionales el tribunal se compone de tres árbitros y el demandante y el demandado designan uno cada quien.<sup>186</sup>

En cuanto al Derecho aplicable al contrato el artículo 17 del Reglamento<sup>187</sup> indica que salvo en la medida en que las partes acuerden que los árbitros asuman las facultades de un amigable componedor o decidan ex aequo et bono, el laudo deberá ser emitido en concordancia con la normas jurídicas señaladas por las partes y aplicables a los términos del litigio, a falta de éstas los árbitros deberán de aplicar las normas jurídicas que consideren pertinentes.

---

<sup>184</sup> Ídem.

<sup>185</sup> Ídem

<sup>186</sup> vid. Infra anexo 23, P.212.

<sup>187</sup> Ídem

Para efecto de nuestro tema de estudio, es importante por ejemplo, asegurar que si las partes convienen en incorporar el uso de los *INCOTERMS* en su contrato de compraventa, debe hacerse referencia expresa a la versión vigente; así, si los operadores desean utilizar los *INCOTERMS* 2000, deben dejar claramente especificado en dicho contrato que éste quedará sometido a los *INCOTERMS* 2000.

### **5.1.2 Convenio o Compromiso.<sup>188</sup>**

Como es bien sabido, es mediante un acuerdo de voluntades en las que se puede pactar qué específicos litigios se deben solucionar mediante el proceso arbitral. Un convenio o acuerdo de esta naturaleza implica para las partes una renuncia a su derecho de accionar ante cierto tribunal jurisdiccional estatal, para que éste llegue a solucionar el litigio y a su vez le impide a los tribunales jurisdiccionales del Estado ejercer dicha función jurisdiccional sobre los litigios que precisan las partes, esta renuncia tácita o expresa, conduce a que las partes diriman su controversia mediante el proceso arbitral.

“El acuerdo arbitral es un convenio y, como tal, crea o transfiere derechos y obligaciones entre los contratantes. Se trata de un convenio que en lugar de contener normas sustantivas, contiene en gran medida normas procesales. De ahí que también se le considere un contrato procesal, acuerdo o contrato en sentido amplio.”<sup>189</sup>

En el artículo 7 de la Ley Modelo de la UNCITRAL (siglas en Ingles de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil CNUDMI, se define el acuerdo arbitral como: acuerdo por el que las partes deciden someter al arbitraje todas las controversias o ciertas controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una determinada relación

---

<sup>188</sup> vid. Infra anexo 24, P.213.

<sup>189</sup> citado por: SILVA, Jorge Alberto. Arbitraje Comercial Internacional en México. Oxford, México, 2ª. Ed. 2001, p. 59.

jurídica, contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en un contrato o un acuerdo independiente, dicha disposición es semejante a la establecida por el artículo 1416 del Código de Comercio.<sup>190</sup>

El acuerdo definitivo o compromiso arbitral es también conocido como contrato de compromiso, que a su vez supone la existencia del litigio, es decir, de un litigio presente, y no futuro.

El artículo 5 de la Ley de Arbitraje Comercial de Venezuela dispone: “El acuerdo de arbitraje es un acuerdo por el cual las partes deciden someter a arbitraje todas o algunas de las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas, respecto de una relación jurídica contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje puede consistir ya sea en una cláusula incluida en un contrato o en un acuerdo independiente.”<sup>191</sup>

Así tenemos, que el compromiso arbitral normalmente no puede clasificarse, pues en la doctrina sólo alude a un sólo tipo de compromiso arbitral, pero en México dadas las disposiciones a propósito del mismo, se va a clasificar en atención a la definición del litigio. Por un lado, el caso en que el litigio fue resuelto, y se refiere a lo que la doctrina jurídica conoce como compromiso arbitral, y por el otro el caso en que el litigio que ya fue resuelto por sentencia judicial estatal, respecto a la cual las partes no quedaron conformes.

Como en todo contrato, se debe cumplir con ciertos requisitos, para nosotros, es importante señalar cada uno de estos, luego entonces a continuación, hablaremos de los elementos que debe contener todo acuerdo arbitral.

Aunque en su esencia no se trata de un contrato, sino más bien de un acuerdo, tal y como veremos adelante; ello no nos impedirá examinar al acuerdo arbitral,

---

<sup>190</sup> Vid. Ley Modelo de la UNCITRAL.

<sup>191</sup> Citado por: SILVA, Jorge Alberto. Op. Cit. P. 64.

ya que, valiéndonos de la metodología empleada para el análisis de un contrato. Examinaremos por un lado el acuerdo entre las partes (elementos de existencia y validez) y por otro, el acuerdo entre las partes y el arbitraje.

*Elementos de existencia.*

*Objeto.* Por lo que hace a este punto del acuerdo arbitral celebrado entre los compromitentes, el objeto consiste en la expresión del deseo de someterse al proceso arbitral para dirimir así la controversia, sea presente o futura, estableciendo así la forma de solucionarlo.<sup>192</sup>

Tanto en la cláusula compromisoria como en el compromiso arbitral, es decir, lo que propiamente es el acuerdo arbitral, el objeto consistirá en señalar al proceso arbitral como el medio que resolverá el litigio; así, se pueden establecer procedimientos y órganos mediante los cuales se resolverán.

*Consentimiento.* Respecto al consentimiento podemos mencionar que éste se satisface cuando los compromitentes están de acuerdo con el objeto, expresándolo de tal forma que no queden dudas en relación al acuerdo. Surge cuando ambos compromitentes se ponen de acuerdo en esta forma de solución para el conflicto, por ejemplo, cuando frente a una oferta seria, realizada por una de las partes, se sugiere para la solución del conflicto el proceso arbitral, y también es aceptada, es así cuando se concretiza el acuerdo de voluntades.

Estudiaremos ahora los elementos de validez, es decir, la forma, el objeto, el motivo o el fin lícito, la ausencia de vicios de la voluntad y la capacidad de los compromitentes.

*Forma.* Según la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial, “El acuerdo respectivo constará en el escrito firmado por las partes o en el canje de

---

<sup>192</sup> Ídem p.67

cartas, telegramas o comunicaciones por télex”.<sup>193</sup> Según la Convención sobre el reconocimiento y Ejecución de las sentencias Arbitrales Extranjeras, los Estados contratantes reconocerán “el acuerdo por escrito conforme al cual las partes se obliguen a someter a arbitraje todas o ciertas diferencias que hayan surgido o que puedan surgir...”<sup>194</sup> La expresión “acuerdo por escrito” denotará una cláusula compromisoria incluida en un contrato o compromiso, firmado por las partes.

Como podemos advertir en ambos instrumentos internacionales, aunque se alude a la escritura del acuerdo arbitral, no se indica que forzosamente tendrá que ser por escrito. Luego entonces, nosotros podemos concluir que la escritura no es un elemento de validez, tal vez el problema ante el cual el jurista puede enfrentarse sea la prueba del acuerdo arbitral, pero una cosa es la prueba del acuerdo y otra distinta la forma que éste deberá revestir.

*Objeto, motivo o fin lícito.* Como es sabido, todo acuerdo o contrato deberá contener un objeto, motivo o fin lícito, nuestro Código Civil, vigente lo señala en su artículo 1824 y siguientes,<sup>195</sup> a su vez, todo acuerdo arbitral debe adoptar el proceso arbitral, no olvidando que hay litigios donde no es permisible solucionar mediante dicho proceso.

*Ausencia de vicios de la voluntad.* Cuando se negocia el acuerdo arbitral, las partes comprometidas deberán estar enteradas y conscientes de lo que hacen, sin presión alguna, es decir, pactarán libremente. Al respecto, nuestro Código Civil, en su artículo 1812 menciona que “el consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.”<sup>196</sup> No es difícil entender que un convenio resulte inválido cuando quien accede a él por miedo a un daño que se le anuncia o se le impone, es decir, la intimidación, la fuerza, la coacción, impedirán la validez del acto.

---

<sup>193</sup> citado por: SILVA, Jorge Alberto. Op.cit. p. 70

<sup>194</sup> Ídem.

<sup>195</sup> Vid. Código Civil para el Distrito Federal.

<sup>196</sup> Ídem.

Para reforzar esta teoría, en Alemania dentro de su Código de Procedimientos civiles en su artículo 1025, considera nulo el acuerdo arbitral obtenido por influencia excesiva de una parte contra la económicamente débil, en este caso se presume voluntad viciada.<sup>197</sup>

*Capacidad de las partes comprometentes.* Las partes en el acuerdo arbitral tienen que ser capaces para poder pactar, pues de lo contrario el acuerdo será inválido. Es necesario que las partes comprometentes estén facultadas para acceder sobre la materia, pues de lo contrario será nulo ese acuerdo. “Las partes deben estar facultadas para transigir sobre el objeto del litigio, significa por un lado, objetivamente, que deben poder disponer del objeto litigioso... y por otro, subjetivamente, que las partes tienen la facultad de disposición y de la capacidad para transigir; es decir, que son capaces de obrar de acuerdo con el derecho actual o deben obrar con el consentimiento o hacerlo éste en su lugar.”<sup>198</sup>

Después de haber analizado los elementos del acuerdo, creemos oportuno analizar dicho acuerdo entre los comprometentes y sus árbitros. Dentro del acuerdo arbitral no basta sólo el libre consentimiento de voluntades entre las partes comprometentes, sino que además es indispensable para su total cumplimiento que se cuente con la aceptación de los árbitros que han sido designados a fin de que estos puedan arbitrar. Es evidente que dentro de todos los acuerdos arbitrales se deben considerar los implicados en la relación jurídica entre los comprometentes y sus árbitros.

Para comprender aún mejor el convenio o compromiso arbitral es preciso señalar su naturaleza jurídica y esta consiste en determinar si se trata de un contrato o un acuerdo; como ya hemos expuesto no se trata de un simple acuerdo de voluntades entre comprometentes, es decir, no se trata de un simple contrato, ya que es preciso que también intervenga la actividad del árbitro.

---

<sup>197</sup> Citado por: SILVA, Jorge Alberó. *Op. Cit.* P.75.

<sup>198</sup> vid. ROSENBERG, Leo. *Tratado de Derecho Procesal Civil*. Tomo II. P. 595.

Para Carnelutti, “la cláusula como el compromiso, no es un contrato sino un acuerdo; en otros términos integra la conocida figura del acto complejo que no compone intereses opuestos, sino que desarrolla intereses paralelos.”<sup>199</sup> Carnelutti le niega la calidad de contrato, pero coincide en denominarlo acuerdo.

*Extinción del Acuerdo Arbitral.*<sup>200</sup> El acuerdo arbitral se puede extinguir por cualquiera de las causas que a continuación mencionaremos:

- Por incumplimiento del objeto previsto en el acuerdo. En el caso del acuerdo que preveía litigios específicos, cuando estos han quedado solucionados o resueltos mediante el arbitraje.
- Por disposición de la ley. Podemos mencionar varias causas, por ejemplo, que siendo válido un acuerdo arbitral se expida una nueva ley que declare inarbitrable el tipo de litigios especificados en el acuerdo.
- Por acuerdo entre partes. Cuando las partes compromitentes revocan el acuerdo arbitral o resuelven el conflicto que se les presenta mediante la transacción.
- Por causas extrañas al arbitraje. Ajeno a la voluntad de los compromitentes o de los árbitros, el acuerdo arbitral también puede concluir por algún fenómeno natural o que no esté relacionado con el arbitraje.
- Otras causas previstas en el acuerdo. En el mismo acuerdo las partes pueden establecer otras causas. Por ejemplo, la muerte de algún compromitente, cumplirse el plazo de vigencia del acuerdo sin que hubiese surgido algún litigio por caducidad procesal es decir, por el mero transcurso del tiempo y sin que se hubiese resuelto por el árbitro lo que le fue planteado.

---

<sup>199</sup> CARNELUTTI, Francesco. “Árbitros y arbitradores”. Estudios de Derecho Procesal. Vol. II, Ejea, Buenos Aires, 1952. p 518.

<sup>200</sup> SILVA, Jorge Alberto. Op. Cit. P.97-98.

### 5.1.3 Generalidades sobre Arbitraje Internacional.

Para profundizar en el tema de Arbitraje Internacional, es preciso entender primeramente al Arbitraje como método a la solución de litigios dada por un tercero imparcial. Para César Sepúlveda, “el arbitraje es un método por el cual las partes en una disputa convienen en someter sus diferencias a un tercero o a un tribunal constituido especialmente para tal fin, con objeto de que sea resuelto conforme a las normas que las partes especifiquen, usualmente normas de Derecho Internacional, y con el entendimiento que la decisión ha de ser aceptada por los contendientes como arreglo final.”<sup>201</sup>

Para nosotros, queda entendido como una forma de resolver controversias internacionales pacíficamente, cuando las partes de la disputa acuerdan someter sus diferencias litigiosas a un árbitro o árbitros y cuya decisión deberá ser obligatoria para las partes.

Como podemos observar, el arbitraje nació a la par del Derecho Internacional, pero un arbitraje pactado como tal en un tratado, con normas de procedimiento se dio a finales del siglo XVIII y lo constituyó el llamado Tratado Jay, del 19 de noviembre de 1794 entre Gran Bretaña y los Estados Unidos. El paso más importante de la historia del arbitraje fue la Primera Conferencia de la Haya de 1899 que instituyó la Corte Permanente de Arbitraje, las disposiciones de este instrumento fueron recopiladas en la Segunda Conferencia de la Haya de 1907, que a su vez reorganizó la Corte Permanente de Arbitraje funcionando así hasta 1931, tiempo durante el cual resolvió veinte casos.

El Acta General para el Arreglo Pacífico de disputas Internacionales de 1928 dedica todo un capítulo al Arbitraje, es hasta el 28 de abril de 1949 que la Asamblea General de naciones Unidas adoptó esta Acta, misma que entró en

---

<sup>201</sup> SEPÚLVEDA, César. *Op. Cit.*

vigor el 20 de Septiembre de 1950, la cual sustancialmente es igual a la de 1928.<sup>202</sup>

En lo que respecta a la Corte Permanente de Arbitraje, se puede decir que sus miembros son designados por los Estados, de los cuales cada uno designa hasta cuatro miembros de reconocida competencia en cuestiones de Derecho Internacional, con calidad moral y dispuestos a aceptar sus obligaciones como árbitros. Se forma una lista con los nombres propuestos de la cual se escogen árbitros para cada caso, estos, jamás se reúnen como tribunal, sino que solamente deben estar dispuestos a actuar en los casos concretos.

Cabe resaltar que el Arbitraje Internacional cuenta con un Proceso Arbitral, que ha evolucionado a través de los tiempos, de lo cual daremos una breve sinopsis histórica, para comprender el surgimiento de dicho Proceso, éste aparece con los romanos, hasta con Justiniano el laudo no pudo ejecutarse. La Edad Media resultó propicia para el arbitraje; quizá la combinación de los sistemas romano y germano dio lugar a ello, en especial, durante la época de las Cruzadas; con la apertura de nuevas rutas comerciales, surgieron la Lex mercatoria y los tribunales arbitrales. Seguramente el desquebrajamiento del poder de los soberanos y la prolongada lucha entre los altos jefes dieron lugar a un abandono de la actividad jurisdiccional estatal éstos fueron también los elementos que provocaron el desarrollo de la Lex mercatoria y de un medio propio para solucionar las controversias entre mercaderes. Esta época tuvo una función jurisdiccional prácticamente abandonada por el Estado, el arbitraje y los consulados fueron instituciones que allí tuvieron un mayor desarrollo.

Con el surgimiento del estado Moderno, la función jurisdiccional se monopolizó a favor del Estado y con esto se determinó la actividad arbitral, salvo en algunos casos en que se toleró con altas y bajas a los consulados. En el siglo XIX se encontró un extremado concepto de soberanía llevado a la práctica, así los

---

<sup>202</sup> Enciclopedia Jurídica Latinoamericana, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Rubinzal-Culzoni Editores, México 2006, tomo I, p.457-458.

Estados se convirtieron en grandes feudos donde el gobernante se volvió casi un propietario del estado, pero ya sin el poder superior que fue el papado. El derecho de los comerciantes, es decir, la *lex mercatoria*, desapareció. El Derecho se estatizó y devino propiedad de cada país, lo mismo sucedió con los tribunales que también se estatizaron, los comerciantes perdieron la posibilidad de resolver sus controversias por sí mismos mediante sus consulados o tribunales mercantiles corporativos, así como los fueros de comerciantes; el Estado impuso su empeño y jurisdicción, con lo que se implementó la figura del Arbitraje.<sup>203</sup>

Fue entonces que el Estado se convirtió en la única fuente de normas jurídicas y decisiones jurisdiccionales, la definición y el concepto de jurisdicción incluyeron en las teorías del proceso, la participación del Estado, para los juristas de esa época, la jurisdicción no podía generarse sin la presencia del Estado. Luego entonces, los comerciantes fueron sometidos, como cualquier otro ciudadano, incluyendo las empresas de aquel tiempo, a ese gran señor feudal que fue el Estado Soberano.

Con el monopolio que obtuvo el Estado en la función jurisdiccional, esto principalmente situado en el siglo XIX, los problemas y las necesidades del comercio internacional comenzaron a debilitar esa función que el Estado tenía, por eso, éste se vio forzado a aceptar de nuevo el proceso arbitral. De ahí que en el siglo XX celebrara tratados o convenios internacionales y que se prolongaron al inicio de nuestro siglo.

Como podemos observar, los comerciantes y sus necesidades han reforzado la *lex mercatoria* y han evolucionado rápidamente el proceso arbitral, es decir, las necesidades del comercio internacional se impusieron. Es así, como el Estado contemporáneo está obligado a reconocer las reglas establecidas por los

---

<sup>203</sup> Vid. MANTILLA MOLINA, Roberto. Derecho Mercantil. Porrúa, México, 1968, p.7.

comerciantes para solucionar sus conflictos e incluir en sus leyes internas el modelo sobre arbitraje comercial.

En nuestro siglo, el proceso arbitral se considera como la mejor vía para resolver litigios entre las partes que se derivan del comercio internacional, debido a la imposibilidad de que cada Estado en particular lo realice.<sup>204</sup>

Creemos conveniente ahora, dedicarnos a explicar el proceso arbitral de manera sintética, si bien, anteriormente hemos explicado lo que deberá contener el acuerdo arbitral para efecto del surgimiento de alguna controversia, es preciso mencionar cómo se presenta la demanda, su contestación, la instrucción de la causa, las audiencias, el cierre de instrucción y el laudo arbitral, todo ello contenido dentro del Reglamento de Arbitraje de la CCI.<sup>205</sup>

Atendiendo al artículo 4 del Reglamento de Arbitraje de la CCI debemos tomar en cuenta que la parte que desee recurrir al arbitraje, deberá dirigir su demanda a la Secretaría, la cual notificará a las partes la recepción de demanda y fecha de la misma, ésta última será considerada como la fecha de inicio del proceso arbitral. El escrito de demanda deberá contener los siguientes requisitos:

1. Nombre completo, calidad en que intervienen y dirección de cada una de las partes
2. Descripción de la naturaleza y circunstancias de la controversia que ha dado origen a la demanda.
3. Indicación de las pretensiones y de los montos reclamados.
4. Convenios pertinentes y, particularmente, el acuerdo de arbitraje, del que ya hemos hablado con anterioridad.
5. Indicación pertinente con relación al número de árbitros y su selección de conformidad con los artículos 8, 9 y 10, así como la designación del árbitro que en ellos se requiere.

---

<sup>204</sup> citado por: SILVA, Jorge Alberto. Op. Cit. P.58.

<sup>205</sup> vid. Loc. Cit.

6. Cualesquiera comentarios con relación a la sede del arbitraje, las normas jurídicas aplicables y el idioma del arbitraje.

Además de lo anterior, la demandante deberá presentar su demanda en tantas copias previstas por el artículo 3 y pagará los gastos administrativos; cuando se omita alguno de los puntos anteriores, la secretaría podrá fijar un plazo para que la demandante cumpla con ellos, al vencimiento, el expediente será archivado y no por ello la demandante perderá su derecho a presentar una nueva pretensión.

Una vez satisfechos los requisitos de la presentación de la demanda la Secretaría enviará a la demandada, una copia para su contestación, la cual deberá hacerse dentro de los 30 días siguientes y deberá contener:

1. Nombre completo, calidad en que interviene y dirección.
2. Sus comentarios sobre la naturaleza y circunstancias de la controversia.
3. Su posición sobre las pretensiones de la demandante.
4. Cualesquiera comentarios con relación al número de árbitros, a la sede del arbitraje, las normas jurídicas aplicables y el idioma.
5. En caso de que la demandada desee interponer reconvencción, ésta deberá ser presentada junto con la contestación y deberá contener:
6. Una descripción de la naturaleza y circunstancias de las controversias origen de la demanda reconvenccional.
7. Una indicación de las pretensiones y los montos reclamados.<sup>206</sup>

Es importante señalar que cuando las partes han acordado recurrir al arbitraje según el reglamento, se someten al reglamento vigente a la fecha de inicio del proceso arbitral, a menos que hayan acordado someterse al reglamento vigente a la fecha del acuerdo de arbitraje.

---

<sup>206</sup> Ídem . Artículo 5.

Realizado todo lo anterior, se formará un expediente que será remitido al correspondiente Tribunal Arbitral el cual instruirá la causa en plazo breve por cualesquiera de los medios apropiados. Una vez, que el Tribunal Arbitral examina los escritos y documentos presentados por las partes deberá oírlos, ya sea a petición de parte o de oficio; también podrá decidir la controversia con base en los documentos aportados por las partes, excepto que alguna de ellas solicite una audiencia.<sup>207</sup>

Para poder celebrarse una audiencia, el Tribunal Arbitral convocará a las partes anticipadamente para que comparezcan ante él el día y en lugar que determine, si alguna de las partes no comparece sin excusa, la audiencia podrá celebrarse; a la audiencia, las partes podrán comparecer en persona o a través de representantes debidamente acreditados, o bien, ser asistidas por asesores.<sup>208</sup>

Es el artículo 22 que nos habla del cierre de la instrucción, el cual será dictado por el Tribunal Arbitral cuando considere que las partes han tenido la oportunidad suficiente para exponer su caso. Después de esta fecha, no podrá presentarse ningún escrito, alegación ni prueba, salvo requerimiento o autorización del tribunal arbitral. Asimismo al declarar el cierre de instrucción deberá indicar a la Secretaría la fecha aproximada en que el proyecto de Laudo será sometido a la Corte para su aprobación.

Dentro de los artículos 24 al 29<sup>209</sup> del Reglamento se reúnen las disposiciones correspondientes al laudo arbitral, una de ellas es que el Tribunal Arbitral deberá dictar su laudo final en el plazo de seis meses; la Corte puede, si lo cree necesario, prorrogar dicho plazo. Cuando el Tribunal se compone por más de un árbitro, dicho laudo se dictará por mayoría a falta de ésta, el presidente del Tribunal Arbitral lo dictará y como toda resolución deberá ser motivado.

---

<sup>207</sup> Íbidem. Art. 20.

<sup>208</sup> Íbidem. Art. 21.

<sup>209</sup> Íbidem.

Es preciso aclarar, que si las partes llegan a un arreglo después de que el expediente haya sido entregado al Tribunal, se dejará constancia de dicho arreglo en un “Laudo por acuerdo de las partes,” siempre y cuando las partes lo hayan solicitado y el Tribunal esté de acuerdo con dictarlo.

Ningún laudo podrá ser dictado por el Tribunal Arbitral antes de haber sido aprobado en cuanto a su forma, por la Corte; dictado, la Secretaría deberá notificar a las partes el texto firmado por el Tribunal siempre y cuando los gastos de arbitraje hayan sido pagados a la CCI por las partes y deberá ser depositado, en original, en la Secretaría; debe entenderse que, las partes, al someter su controversia a arbitraje, el laudo será obligatorio a cumplir sin demora.

El Tribunal Arbitral puede corregir de oficio cualquier error, de cálculo o tipográfico o de naturaleza similar que contenga el laudo, siempre y cuando dicha corrección sea sometida a la corte para su aprobación dentro de los 30 días siguientes a la fecha de dicho Laudo.

#### **5.1.4 Ejecución.**

Como ya hemos analizado, la emisión de un laudo por parte del Tribunal Arbitral es la culminación del proceso arbitral, es entonces que los artículos 24 al 29 del Reglamento reúnen las disposiciones relativas a este tema, podemos decir, que el litigio llevado al proceso arbitral debe resolverse en el laudo o sentencia, estas expresiones se equiparan en el ámbito internacional. Aunque no es frecuente que se defina en una convención internacional el significado de laudo arbitral, la Convención entre México y España<sup>210</sup> realizada en Madrid el 17 de Abril de 1989, establece que al laudo arbitral se le considera como las resoluciones dictadas en materia mercantil por árbitros nombrados para casos determinados, así como aquellas dictadas por órganos permanentes a los que

---

<sup>210</sup> Citado por: SILVA, Jorge Alberto. Op. Cit. P.211

las partes se hubieren sometido, si el arbitraje hubiere tenido lugar en uno de los estados de las partes, el laudo arbitral por sí sólo resuelve la controversia, ya que no está sujeto a la condición del procedimiento exequator, al describirlo como procedimiento de homologación en los tribunales del estado requerido mediante el cual se otorga fuerza coactiva a las sentencias y a los laudos arbitrales, diferenciándose el reconocimiento de la declaración de ejecución. Hasta el siglo XVIII se utilizaba la palabra latina exequator para designar la fórmula que ordenaba la ejecución de una sentencia extranjera o foránea, actualmente el exequator es el procedimiento judicial por medio del cual el tribunal competente de un determinado Estado ordena la ejecución sobre su territorio nacional de una sentencia o laudo arbitral emitidos en el extranjero.

Es necesario comprender que para que una sentencia extranjera pueda ejecutarse en un Estado distinto de aquel donde fue dictada y pueda hacerse efectivo el mandato que contiene, deberá ser reconocida y convertida en título ejecutivo.

Carnelutti opina que "...la Ejecución es el conjunto de actos necesarios para la efectuación del mandato, o sea, para determinar una situación jurídica conforme al mandato mismo."<sup>211</sup> En este sentido, con la ejecución de cualquier fallo, incluyendo el laudo, el derecho se transforma en hecho; algunos autores consideran que el término ejecución sólo deberá aplicarse al cumplimiento forzoso, pero parece que esto tiene su justificación únicamente en el sentido peyorativo que en el lenguaje oficial se da la palabra ejecución.

Para Briseño Sierra "...la ejecución como un operar sobre las cosas o las personas, con la fuerza suficiente para alterar los derechos de éstas en la medida de una responsabilidad predeterminada, es competencia propia y exclusiva del Estado, a través de su órganos públicos. Cuando por motivos inherentes del acuerdo, al procedimiento o al laudo, se hace necesaria esta

---

<sup>211</sup> citado por: Dávalos, José en Enciclopedia Jurídica Latinoamericana. Tomo V p. 30.

compulsión, el arbitraje se destronca.”<sup>212</sup> En el arbitraje la nota esencial es el sometimiento de una o varias situaciones concretas controvertidas a la decisión de personas que no ejercerán la función jurisdiccional en representación del Estado, con el imperio que al Estado corresponde.

Arellano García, opina al respecto y menciona que la posibilidad de ejecución internacional del laudo depende de que la norma jurídica internacional contenida en tratado internacional, o la norma jurídica interna del Estado de recepción le concedan al laudo arbitral extranjero la posibilidad de ejecución, deberá igualmente, estarse a estas normas para la fijación de las condiciones de otorgamiento del exequator.<sup>213</sup>

Hemos establecido que una vez concluido el procedimiento y que el laudo ha sido homologado, continúa la fase de ejecución, esto es, de cumplimiento de lo ordenado en el laudo. La ejecución del laudo deberá ser en primer lugar voluntaria, si faltare ésta, se pasa a la ejecución forzosa.

El cumplimiento del laudo no debe entenderse como cumplimiento del acuerdo arbitral, sino cumplimiento de una decisión jurisdiccional arbitral. En la convención de Nueva York en su artículo III, así como en la de Panamá, se estableció que para la ejecución no se impondrán condiciones estimables más rigurosas que las establecidas para las resoluciones nacionales, tampoco se deberán pagar más honorarios o gastos que los que en lugar de ejecución se establezcan para las resoluciones nacionales.

## **5.2 La legislación mexicana ante los INCOTERMS.**

Anteriormente ningunas de nuestras leyes mexicanas contemplaba el uso de los *INCOTERMS*, la publicación de la nueva Ley de Navegación y Comercio

---

<sup>212</sup> Citado por: ARELLANO GARCÍA, Carlos. Derecho Internacional Privado. Porrúa, 13ª. Ed. México, 1999, p 739.

<sup>213</sup> ARELLANO GARCÍA, Carlos. Op. Cit. P. 740

Marítimos, que abrogó a la Ley de Navegación publicada el 4 de enero de 1994 y sus reformas del 23 de enero de 1998 y 26 de mayo del 2000, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de junio de 2006<sup>214</sup> y entrando en vigor a partir del 1 de julio del 2006; habla ya en sus artículos 256 al 263<sup>215</sup> sobre los Términos Internacionales de Comercio *INCOTERMS*, sin embargo, no encontramos información de que exista aquí o en algún otro ordenamiento que regule clara y específicamente a los *INCOTERMS*.

Por otra parte, cabe mencionar que la anterior Ley de Navegación contaba con una norma jurídica marítima que no se adecuaba a la realidad nacional e internacional, para lo cual era urgente adoptar una nueva Ley de Navegación y Comercio Marítimos, nombre más apropiado para nuestra ley marítima, acorde con el avance y desarrollo alcanzado por nuestro país. Para el Doctor José Eusebio Salgado y Salgado,<sup>216</sup> en la ponencia presentada en el Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, del 8 al 10 de marzo del 2006, sobre Comercio Exterior, “la Flota Mercante Mexicana y la Legislación Marítima”, la Ley de navegación presentaba algunos errores, de los cuales señaló los más importantes:

- a. “La distribución de materias no era nada correcta.
- b. No se ocupaba directamente de los permisos y autorizaciones de navegación con fines comerciales (arts. 30-37).
- c. La mención del abandono la hacía en el caso administrativo.
- d. No distinguía el arribo y despacho normal de buques.
- e. No tenía ninguna disposición en la que se hablara de la fortuna del mar, ni tampoco del buque como universalidad de hecho.
- f. No se ocupaba del contrato de arrendamiento o localización del buque.

---

<sup>214</sup> CAMARA DE DIPUTADOS [en línea]. 9 agosto 2007. 20:31

<sup>215</sup> Vid: LEY DE NAVEGACIÓN Y COMERCIO MARÍTIMO.

<sup>216</sup> Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México [en línea] <http://www.ijj.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/inv%20otras%20entidades/UNAM/ijj/ponencias%20070306/pdf/8-422p.pdf> 9 agosto 2007. 21:04

- g. Tampoco del contrato del transporte multimodal internacional de mercancías, ni tampoco de las órdenes de entrega.
- h. No tenía una sola disposición relativa al contrato de seguro marítimo de carga, no se hablaba del seguro marítimo de protección e indemnización.
- i. *Por último y lo que más interesa a nuestro tema de estudio, es que no se ocupaba para nada de las compraventas marítimas internacionales, que son muy importantes en el comercio mundial desde ya hace varios siglos. Por lo mismo dejaba de lado a los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)."*

Ahora bien, dentro de la nueva Ley de Navegación y Comercio Marítimos, en su Título Octavo sobre las Compraventas Marítimas, Capítulo Único de las Disposiciones Generales, es necesario profundizar sobre el Artículo 255 ya que es de gran importancia porque el Estado Mexicano se ha adherido y participado en dichas Convenciones, asimismo por la importancia que guarda este capítulo con los *INCOTERMS*.

Artículo 255.- "Toda compraventa marítima estará regida por la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, por la *Convención sobre Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías*, por la *Convención sobre la Representación en la Compraventa Internacional de Mercancías* y de modo supletorio por el Código de Comercio y el Código Civil Federal."

Por lo que respecta a la *Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, ya hemos manifestado la importancia de su aplicación para nuestra investigación, dentro del capítulo tercero de la misma.

En lo referente a la *Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías*,<sup>217</sup> podemos decir que se acordó en

---

<sup>217</sup> <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/limit/limit-conv-s.pdf> 10 agosto 2007. 12:10

Nueva York el 14 de Junio de 1974. El 11 de abril de 1980 se adoptó en Viena un Protocolo de la Convención sobre la Prescripción de 1974, que se le denominó Protocolo de 1980 y ambos entraron en vigor el 11 de agosto de 1988. Los Estados partes en dicha Convención consideraron que el comercio internacional constituye un factor importante para fomentar las relaciones amistosas entre los Estados, creyendo que la aprobación de normas uniformes que regulen el plazo de prescripción en la Compra Venta Internacional de mercaderías facilitarían el desarrollo del comercio mundial.

En cuanto a la *Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercancías*<sup>218</sup> fue adoptada por la Conferencia Diplomática para la Adopción del Proyecto del UNIDROIT de la Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercancías, celebrada en Ginebra entre el 31 de enero y 17 de febrero de 1983, acordando que la mayor elaboración de las reglas internacionales sobre relaciones entre representado y agente en la representación relativa a la Compraventa Internacional de Mercancías, sería una contribución importante al desarrollo del comercio internacional.

Del mismo modo, se solicitó al Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que fue responsable de la preparación de la Convención adoptada y bajo cuyos auspicios esta conferencia se celebró, que considerara la posibilidad de elaborar normas a un nivel general o regional que rijan las relaciones entre representado y agente en la compraventa internacional de mercancías.

Creemos importante referirnos ahora, a la relación que guarda la Ley Aduanera con el uso de los *INCOTERMS*, aunque debemos aclarar que no son mencionados como tal en esta legislación, sólo haremos referencia a los

---

<sup>218</sup> <http://www.bibliojuridica.org/libros/4/1936/20.pdf> 10 agosto 2007 12:33  
<http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/Derecho%20Internacional/TDSXXX.pdf> 10 agosto 2007. 12:35

*INCREMENTABLES*<sup>219</sup> que se les da a cada uno de ellos, que es el Valor en Aduana (V.A) de las mercancías, es decir la Base gravable del Impuesto general de importación, según el artículo 64 Ley Aduanera.<sup>220</sup> Éste será el Valor de Transacción, el precio pagado por las mismas con motivo de una compraventa efectuada por el importador, precio que se ajustará según el artículo 65 de la Ley Aduanera:

El Valor de la Transacción<sup>221</sup> (V.T) comprenderá además del precio pagado: comisiones y gastos de corretaje, costos de envases o embalajes (efectos aduaneros), transporte, seguros y gastos conexos como manejo de carga y descarga hasta que se den los supuestos del artículo 56 de L.A.<sup>222</sup> que son, en importación temporal o definitiva: la de fondeo, atraque o amarre del barco al puerto de destino, hasta que cruce la línea divisoria internacional, arribo al primer aeropuerto nacional. En exportación, la de presentación de las mercancías ante las autoridades aduaneras y que las mercancías entren o salgan del país por medio de tuberías o cables.

La base del impuesto de importación debe incluir todos los gastos y costos de las mercancía hasta que lleguen a la aduana mexicana, cuando estos costos no están incluidos en la factura o documento anexo, el importador debe *INCREMENTARLOS* en la hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancías de importación y manifiesto de valor, pero debe tomarse en cuenta que si ya están incluidos no se tiene que hacer *INCREMENTO* alguno.

A continuación, veremos según el *INCOTERM* facturado cuál es el proceso de *INCREMENTO* o de deducción de esos gastos y costos que conforman en valor para efectos aduaneros de pago o garantía del impuesto de importación.<sup>223</sup>

---

<sup>219</sup> <http://www.carmi.com/enlaces/temas/incoterms.htm> 8 agosto 2007 12:10

<sup>220</sup> Vid: Ley Aduanera.

<sup>221</sup> Ídem.

<sup>222</sup> Íbidem.

<sup>223</sup> <http://www.carmi.com/enlaces/temas/incoterms.htm> op.cit. 8 agosto 2007 12:10

Ex Work (Todo Tipo de transporte).

EXW: el vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador en su fábrica, bodega, o almacén en cuanto entrega la mercancía al transportista contratado por el comprador.

V.A.=sumar todos los fletes, maniobras y seguros desde la fábrica del proveedor hasta la aduana mexicana.

Free Alongside Ship (marítimo, Puerto de carga convenido).

FAS: el vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento de dejar la mercancía a un costado del buque en el puerto de embarque.

V.A.= incrementar al precio los fletes, maniobras y seguros del puerto de salidas al puerto mexicano de destino.

Free on Board (marítimo, puerto de embarque convenido).

FOB: el vendedor transfiere el riesgo y costos al comprador al momento en que la mercancía cruza la borda del buque en el puerto de embarque.

V.A.= incrementar fletes y seguros hasta puerto de destino.

Free Carrier (todo tipo de transporte, lugar convenido).

FCA: el vendedor transfiere el riesgo y los costos al comprador al momento de que entrega la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido.

V.A.= incrementar maniobra, flete y seguro del lugar convenido al puerto de destino en México.

Cost and Freight (maritime, flete al puerto de destino incluido).

CFR: es el vendedor quien selecciona la naviera y paga el flete marítimo hasta el puerto convenido.

V.A.= incrementar seguro por el transporte.

Cost, Insurance and Freight (marítimo, puerto destino).

CIF: el vendedor selecciona la naviera y paga el flete marítimo y el seguro hasta el puerto de entrega.

V.A.= es el mismo que la factura, generalmente.

Carriage Paid To (todo tipo de transporte).

CPT: el vendedor selecciona el transportista y paga el flete para el transporte de la mercancía hasta el lugar del destino convenido.

V.A.= incrementar seguro, deducir flete y maniobra doméstica.

Carriage and Insurance Paid To (todo tipo de transporte).

CIP: es idéntico al anterior, pero el vendedor también está obligado a proporcionar el seguro de transporte contra los riesgos de avería de la mercancía o de su pérdida durante el transporte.

V.A.= deducir flete, maniobra y seguro doméstico.

Delivery Ex Ship (maritime puerto de destino convenido).

DES: es el vendedor quien selecciona la naviera, paga el flete y asume los riesgos del transporte marítimo, se hace a bordo del buque en el punto usual de descarga en el puerto de destino convenido.

V.A.= sin incrementable, ni deducible.

Delivery Ex Quay (marítimo derechos pagados, puerto de destino convenido).

DEQ: significa que la transferencia de los riesgos y gastos ocurre cuando el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía, con impuestos de aduana pagados y sobre el muelle del puerto convenido.

V.A.= deducir impuestos, honorarios y maniobras.

Delivered at Frontier (terrestre).DAF: el traspaso de riesgos y gastos se hace en el paso de la frontera. Éste debe indicarse cuidadosamente e incluir los detalles

complementarios, el vendedor paga los gastos y asume los riesgos hasta la frontera.

V.A.= incrementar cuenta de agenda aduanal americano, por adelantado, almacenajes y fletes locales.

Delivered Duty Unpaid (para todos los tipos de transporte).

DDU: el vendedor selecciona al transportista, paga el flete y corre el riesgo de pérdida o daño de la mercancía hasta determinado punto en el país de destino.

V.A.= deducir maniobras, fletes y seguros en México.

Delivered Duty Paid (todo tipo de tráfico).

DDP: es el vendedor quien hace todo, incluso el despacho de la importación y el pago de los derechos e impuestos exigibles. La transferencia del riesgo y los gastos se hace a la entrega de la mercancía en el domicilio comercial del comprador, salvo estipulación en contrario.

V.A.= deducir impuestos, flete, honorarios, maniobras.

Lo anterior demuestra el uso de los Términos Comerciales Internacionales *INCOTERMS* en materia aduanal y los *INCREMENTABLES* que se aplican a cada uno de ellos, pero debemos notar que no son previstos como tal dentro de la Legislación Aduanera.

No obstante lo anterior, durante nuestra investigación cabe mencionar que no encontramos algún otro ordenamiento que hiciera mención al uso, regulación o reglamentación de los *INCOTERMS*.

### **5.3 Sometimiento a la Legislación Nacional.**

En el presente apartado observaremos cómo la Legislación Nacional se ha sometido al arbitraje comercial internacional moderno para la solución de controversias suscitadas a propósito de sus relaciones comerciales.

Anteriormente, el arbitraje comercial en México estuvo regulado deficientemente por el Código de Comercio expedido en 1890, dicho Código no contenía ninguna regla procesal sobre el arbitraje, por lo que, de acuerdo con el mismo Código, eran aplicables disposiciones procesales del Código de Procedimientos Civiles del lugar donde se realizara el arbitraje. Un claro ejemplo era el Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal que sirvió como modelo para la mayoría de los otros Códigos locales. En 1989 el Código de Comercio fue objeto de una reforma importante para adaptarlo a las necesidades del arbitraje comercial moderno, para ello se adoptaron varias disposiciones de la Ley Modelo de Arbitraje elaborada por la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, siglas en inglés UNCITRAL), ya manejada con anterioridad dentro de esta misma investigación.<sup>224</sup>

En consecuencia, y con el objeto de promover el desarrollo del arbitraje en México, esta reforma fue sustituida completamente por una nueva reforma del 22 de Julio de 1993, la reforma comienza a partir del artículo 1415 del Código de Comercio y termina con el artículo 1463, pero tal vez hubiera convenido crear una ley independiente con el mismo número de artículos que la Ley Modelo para que quedara claro que México había incorporado dicha Ley.

Cuando la ley fue presentada al Congreso de la Unión, en la exposición de motivos se explicaba que en el área del comercio internacional era muy conveniente adoptar una ley modelo sobre arbitraje comercial que era universalmente conocida y que había tenido amplia aceptación internacional, además de que la Ley Modelo constituía una base sólida y motivante para la armonización de las leyes nacionales.<sup>225</sup>

Para fortalecer lo anterior, debemos mencionar que México ha firmado Tratados y Convenciones Internacionales en donde desde 1971, México se adhirió, sin

---

<sup>224</sup> TREVIÑO, Julio César. "La Nueva Legislación Mexicana sobre Arbitraje Comercial." Op. Cit. Año 6, No. 17. p.36.

<sup>225</sup> Ídem.

reservas, a la Convención de Naciones Unidas sobre el reconocimiento y ejecución de laudos Arbitrales Extranjeros de 1958 que es mejor conocida como Convención de Nueva York,<sup>226</sup> esto significa que conforme a esta convención México deberá reconocer y ejecutar laudos procedentes de cualquier país del mundo, sin exigir ninguna reciprocidad y sin importar que provengan de arbitrajes en materia comercial o de arbitrajes de otra naturaleza. Es entonces que México en 1978 ratificó la Convención Panamericana de arbitraje comercial Internacional mejor conocida como la Convención de Panamá,<sup>227</sup> donde sigue muy de cerca a la Convención de Nueva York con respecto al reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros.

Con posterioridad, en 1987, México ratificó la Convención Interamericana sobre eficacia extraterritorial de las sentencias y laudos arbitrales extranjeros mejor conocida como Convención de Montevideo.<sup>228</sup> La adopción de dichas convenciones han sido un punto de partida para la actitud liberal (sometimiento) de México hacia el arbitraje internacional.

Además, el impacto de la adopción de dichas convenciones en el Derecho mexicano es relevante. Según el artículo 133 Constitucional, los Tratados Internacionales firmados por el Presidente de México y aprobados por el Senado son Ley Suprema en toda la Nación, junto con la misma Constitución y la Leyes derivadas de ella; por lo tanto, tales tratados prevalecen sobre las Leyes Federales, bajo ciertas circunstancias, y sobre las Leyes locales; todos los Tribunales o autoridades Federales deberán sujetarse a ellos.

Por otra parte, la Ley Modelo contiene el principio de que el Tratado Internacional tiene Primacía respecto de la Ley local y aquel fue llevado a la ley mexicana. Con arreglo a esto, el artículo 1415 del Código de Comercio dispone en su Título IV del Libro V, que se aplicará al arbitraje comercial nacional y al

---

<sup>226</sup> Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de junio de 1971.

<sup>227</sup> Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de abril de 1978.

<sup>228</sup> Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 20 de agosto de 1987.

arbitraje comercial internacional cuando el lugar del arbitraje sea el territorio nacional, excepto que otra cosa se dispusiera en los Tratados Internacionales de los que México sea parte.<sup>229</sup>

Como podemos observar, debemos tomar en cuenta que en la solución de controversias que se susciten con respecto de los *INCOTERMS*, México deberá someterse al arbitraje comercial internacional, atendiendo a los Tratados y Convenciones en los cuales ha participado libre y voluntariamente.

---

<sup>229</sup> Citado por: TREVIÑO, Julio César. Loc. Cit. P. 40-41

## **PROPUESTA.**

Al inicio de este trabajo decidimos plantear un problema que fuera materia de nuestra investigación, definiéndolo así como la Necesidad de regular en la Legislación Mexicana a los International Commercial Terms INCOTERMS, esto motivado por los crecientes avances tanto tecnológicos como jurídicos en materia internacional, específicamente en el Comercio Exterior.

Nuestro principal interés es que la Legislación Mexicana en materia de Comercio Exterior pueda adaptarse a la estandarización contractual y a los INCOTERMS como reglas y usos uniformes relativos a la Compraventa internacional de mercaderías, estos, como muestra de la reglamentación contractual autónoma, y de los cuales nuestros ordenamientos jurídicos se encuentran ajenos.

Es preciso mencionar que nuestra inquietud está basada en que el Reglamento de Arbitraje nos señala que dentro de la cláusula arbitral deberá especificarse el “derecho aplicable” y si en México no hay ordenamiento o legislación que contemple la materia de la controversia, en este caso los INCOTERMS, ¿Qué Derecho podemos aplicar? De allí que el contratante nacional tenga que someterse a otras legislaciones que tal vez en muchos casos lo puedan dejar en desventaja.

Por lo anterior, Proponemos:

- La creación de un capítulo o apartado especial en el Código de Comercio, en el cual se reglamenten debidamente a los INCOTERMS, exponiendo sus definiciones, tipos, clases, así como la utilización práctica de cada uno de ellos.
- Proponemos que el apartado especial en el Código de Comercio, sea denominado “DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE

MERCADERÍAS”, para lo cual deberá definirse clara y específicamente lo que se entiende por Compraventa Internacional, tomando como base la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

- Una vez reglamentada la Compraventa Internacional, se especificará la utilización de los Términos Comerciales Internacionales, *INCOTERMS*, con respecto a ella, mediante la existencia de un catálogo actualizado y bien estructurado, estableciendo además, su definición, tipos y clases, tal y como se expuso en el Capítulo II, denominado: 2.13 “Análisis Técnico de las Reglas *INCOTERMS* (International Commercial Terms)”. Lo que permitirá una adecuada especificación de las responsabilidades y obligaciones para cada una de las partes en una relación comercial internacional.
- Una vez regulados en el Código de Comercio, deberán ser previstos por todas aquellas Legislaciones relativas al Comercio Exterior, como son: La Ley de Comercio Exterior y su respectivo Reglamento, la Ley Aduanera y Reglamento, y, no obstante a que como en su momento se explicó, la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, los menciona, ahora también deberá detallar su definición y utilización, atendiendo a sus tipos y clases, toda vez que en transporte por agua sólo algunos Términos Comerciales Internacionales *INCOTERMS*, pueden ser utilizados.

Estas propuestas, se hacen con la intención de que dichos términos no sólo sean conocidos por los especialistas en la materia de comercio exterior, como son los agentes aduanales, agentes navieros, sino también por el comerciante en general y sobre todo por el estudiante del Derecho y jurista, o bien, todo aquel que desee especializarse en la materia de compraventa internacional.

## CONCLUSIONES.

**PRIMERA.-** Los Usos y Costumbres se diferencian entre sí, en que los primeros no son norma y por lo tanto las partes no se sienten obligadas por ellos. En cuanto a la Costumbre, ésta sí es reconocida y elevada a la categoría de norma, cuando las partes son obligadas por ella en tanto que se reconocen como actos reiterados con observancia voluntaria, efectiva, uniforme y generalizada. No obstante lo anterior, tienen el mismo significado, además de que es la misma legislación quien los emplea indistintamente.

**SEGUNDA.-** La Costumbre como fuente de Derecho Internacional es importante en el ámbito de la Compraventa Internacional, ya que las partes quedan obligadas por cualquier uso o práctica que hayan establecido entre sí; en cuanto a las prácticas mercantiles, la Costumbre es recopilada como usos generales legitimados por la Cámara de Comercio Internacional, siendo ésta la creadora del objeto de estudio de la presente investigación, “los *INCOTERMS*”, elaborando un catálogo y estableciendo una función específica para cada uno de ellos, conforme a las necesidades técnicas, económicas y jurídicas.

**TERCERA.-** Los *INCOTERMS* son costumbres mercantiles cuya aplicación y efectividad va a depender de su inclusión en las transacciones mercantiles internacionales, su presencia en ellas es innegable y creciente, su uniformidad y estandarización representan una gran ventaja, por lo que su conocimiento y difusión es básica en las relaciones comerciales actuales con los demás países.

**CUARTA.-** Los *INCOTERMS* resultan de una compilación sumaria de la Costumbre Internacional en materia de Compraventa, ejemplo claro es que no se contraponen a la Convención de las Naciones Unidas

sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, sino es esta misma quien considera a los usos y costumbres mercantiles como válidos en dichos contratos.

**QUINTA.-** Los *INCOTERMS* no constituyen un ordenamiento legal, su adopción es voluntaria, ya que no resuelven controversias, su función es sólo delimitar obligaciones y responsabilidades entre las partes. Son términos internacionales de comercio aceptados y adoptados por los compradores y vendedores en transacciones internacionales.

**SEXTA.-** La creación de los *INCOTERMS* tiene como objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos en los Contratos de Compraventa Internacional.

**SÉPTIMA.-** Todos los Instrumentos Internacionales analizados, resultan de gran importancia, toda vez que constituyen las bases para la unificación del Derecho en materia Mercantil, ellos proponen reglas o normas para el mejor equilibrio de derechos y obligaciones entre las partes, en una relación contractual comercial.

**OCTAVA.-** La CISG, expresa la obligatoriedad a la que quedan sometidas las partes mediante algún uso o práctica convenidos. Por su parte, la Ley Modelo de la CNUDMI establece el régimen jurídico para el arbitraje comercial internacional que no afectará ningún tratado vigente en el Estado que la adopta. A su vez, los Principios UNIDROIT, no pretenden unificar los derechos nacionales entre los Estados, sino que sólo enuncian los principios y reglas comunes a los diversos sistemas jurídicos e indican las soluciones que mejor se adapten.

**NOVENA.-** Las Leyes de la Comunidad Internacional en materia Mercantil guardan similitud con respecto a la legislación de nuestro país, tal es el caso de la supletoriedad de los usos y costumbres en caso de que las disposiciones mercantiles no sean suficientes, o bien, no puedan resolver el conflicto contractual ante el cual se esté presente. Todas estas Leyes convergen en la idea de utilizar sus disposiciones generales, los usos comerciales o el Derecho Común.

**DÉCIMA.-** La integración de México en la economía mundial es de suma relevancia, ya que en los últimos años observamos los movimientos de exportación e importación utilizando los *INCOTERMS*, como CIF y FOB, con lo cual se demuestra que México no está ajeno al uso de estos términos en materia comercial, aprovechando las ventajas que estos ofrecen en cuanto a derechos y obligaciones se refieren.

**DÉCIMA PRIMERA.-** Las relaciones comerciales entre las naciones juegan un papel importantísimo en el desarrollo económico de un país, para México la firma de los diversos Tratados de Libre Comercio han demostrado un significativo crecimiento en su economía. Los Tratados siempre traen consigo grandes beneficios, como el incremento de mercados, la dotación de factores y sobre todo la repercusión en la sociedad, al crearse diversas fuentes de empleo, es decir, fomentan flujos de inversión extranjera directa a México.

**DÉCIMA SEGUNDA.-** Para México, los Tratados constituyen un gran avance en la estrategia de políticas de negociaciones comerciales internacionales, permiten obtener reciprocidad en un proceso de liberalización comercial; se denominan de Libre Comercio porque en ellos se imponen reglas que pretenden definir cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las naciones.

**DÉCIMA TERCERA.-** La solución de controversias derivadas de los *INCOTERMS*, no sólo compete al Tribunal Arbitral de la CCI, ya que las partes pueden manifestar, si así lo desean, la legislación aplicable que ha de resolver el conflicto en el contrato de Compraventa Internacional.

**DÉCIMA CUARTA.-** Los sistemas de arreglo de controversias reconocidos por el Tribunal de Arbitraje de la CCI, demuestran ser los más idóneos para dirimir las controversias entre las partes, que se deriven de los *INCOTERMS*.

**DÉCIMA QUINTA.-** El sometimiento de México en los Tratados y Convenciones derivados del Comercio Internacional, hace que nuestras leyes deban sujetarse al Arbitraje Internacional, ya que se adhirió libre y voluntariamente a ellos y por lo tanto deberá observarlos con respecto de las controversias que se susciten a propósito de los contratos mercantiles internacionales.

**DÉCIMA SEXTA.-** La incorporación de los *INCOTERMS* en los Contratos de compraventa Internacional resulta de gran trascendencia para el mejor aprovechamiento de sus ventajas, por lo tanto, nuestra legislación debe de tomarlos, clasificarlos y definirlos para el mejor uso y manejo de los mismos.

## ABREVIATURAS.

**ACE 5.** Acuerdo de Complementación Económica No.5.

**ALADI.** Asociación Latinoamericana de Integración.

**APRI.** Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.

**CCI.** Cámara de Comercio Internacional.

**CEESP.** Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.

**CFR (*Cost and Freight*)** - Costo y Flete (puerto de destino convenido).

**CIF (*Cost, Insurance and Freight*)** - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido).

**CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)** - Transporte y Seguro Pago Hasta (lugar de destino convenido).

**CISG.** Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

**CNUDMI.** Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

**COMCE.** Consejo Mexicano de Comercio Exterior.

**COMISIÓN ON EUROPEAN CONTRACT LAW.** Comisión de Derecho Europeo de los Contratos.

**CPT (*Carriage Paid To*)** - Transporte Pagado Hasta (lugar de destino convenido).

**DAF (*Delivered At Frontier*)** - Entregadas en Frontera (lugar convenido).

**DDU (*Delivered Duty Unpaid*)** - Entregadas Derechos No Pagados (lugar de destino convenido).

**DDP (*Delivered Duty Paid*)** - Entregadas Derechos Pagados (lugar de destino convenido).

**DEQ (*delivered Ex-Quay*)** - Entregadas en Muelle (puerto de destino convenido).

**DES (*Delivered Ex Ship*)** - Entregadas Sobre Buque (puerto de destino convenido).

**DOF.** Diario Oficial de la Federación.

**EDI.** (Electronic Data Interchange). Intercambio de Datos Electrónicos

**EXEQUATUR.** Ejecución de una sentencia extranjera o foránea.

**EXW (*Ex-Works*)** - En Fábrica (lugar convenido)

**FAS (*Free Along Ship*)** - Libre al Costado del Buque (puerto de carga convenido).

**FCA (*Free Carrier*)** - Libre Transportista (lugar convenido).

**FOB (*Free On Board*)** - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).

**GAN.** Grupos de Alto Nivel.

**GATT.** Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

**IED.** Inversión Extranjera Directa.

**INCOTERMS.** (International Commercial Terms). Términos de Comercio Internacional.

**INEGI.** Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

**INTERNACIONAL LAW ASSOCIATION.** Asociación Internacional de Derecho.

**OMC.** Organización Mundial de Comercio.

**PIB.** Producto Interno Bruto.

**RAFTD.** (Revised American Foreign Trade Definitions). Definiciones Estadounidenses de Comercio Extranjero.

**SGP.** Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos.

**SPT.** Secretaría Pro-Témpore.

**TIGE.** Tarifa del Impuesto General de Exportación.

**TIGI.** Tarifa del Impuesto General de Importación.

**TLCAN.** Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

**TLC-G3.** Tratado de Libre Comercio del Grupo de Los Tres.

**TLCTNM.** El Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte.

**TLCUEM.** Tratado de libre Comercio Unión Europea México.

**UCC.** Código Uniforme de Comercio.

**UNCITRAL.** Siglas en Ingles de la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil CNUDMI.

**UNCTAD.** Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.

**UNIDROIT.** Principios Relativos a los Contratos del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.

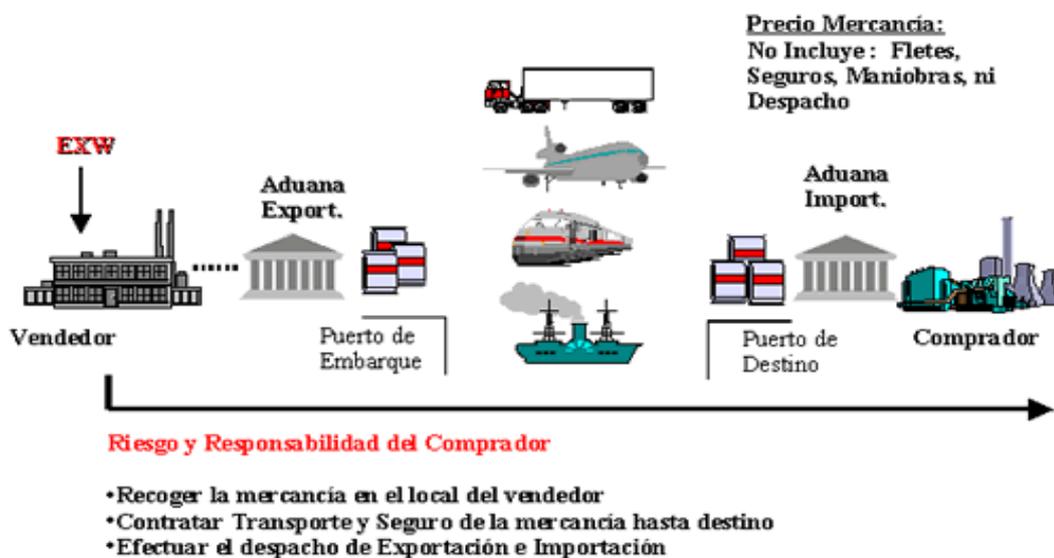
# **ANEXOS.**

## Anexo 1.

GRUPO E<sup>230</sup>

## EXW

## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

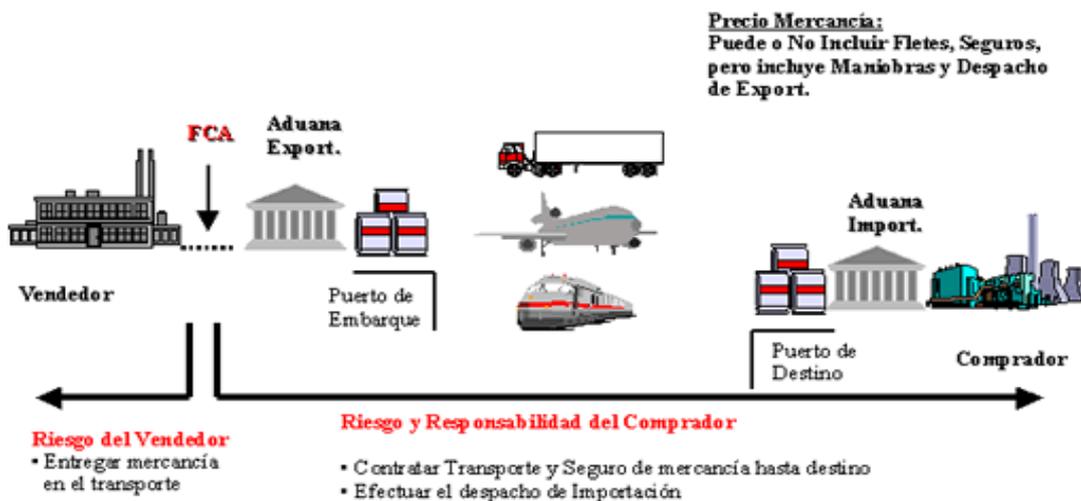


## Anexo 2.

GRUPO F<sup>231</sup>

## FCA

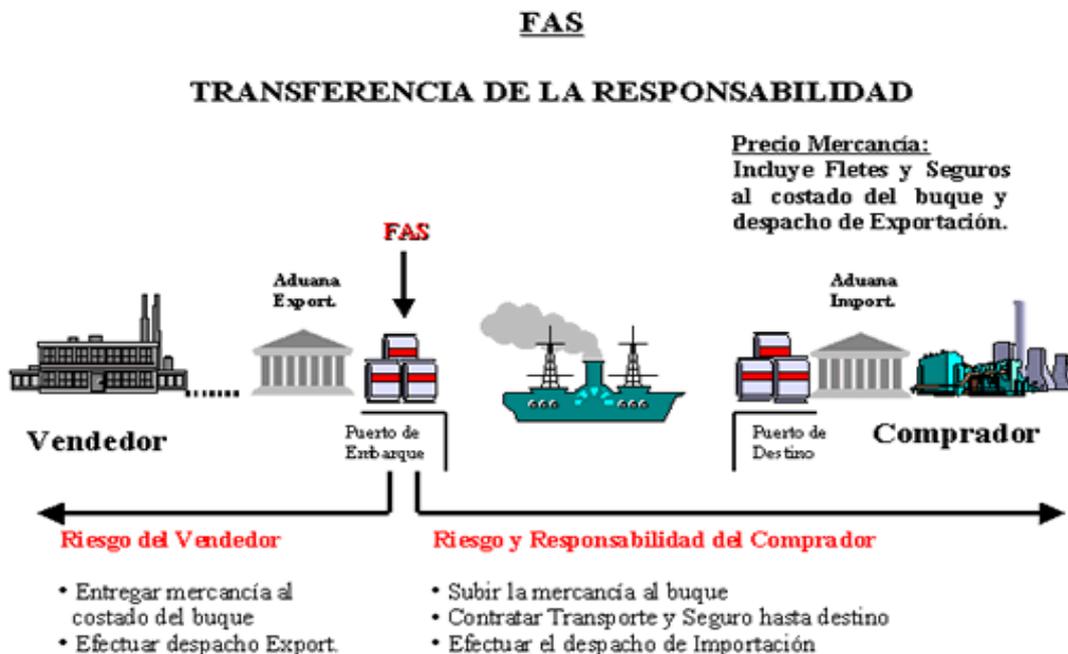
## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



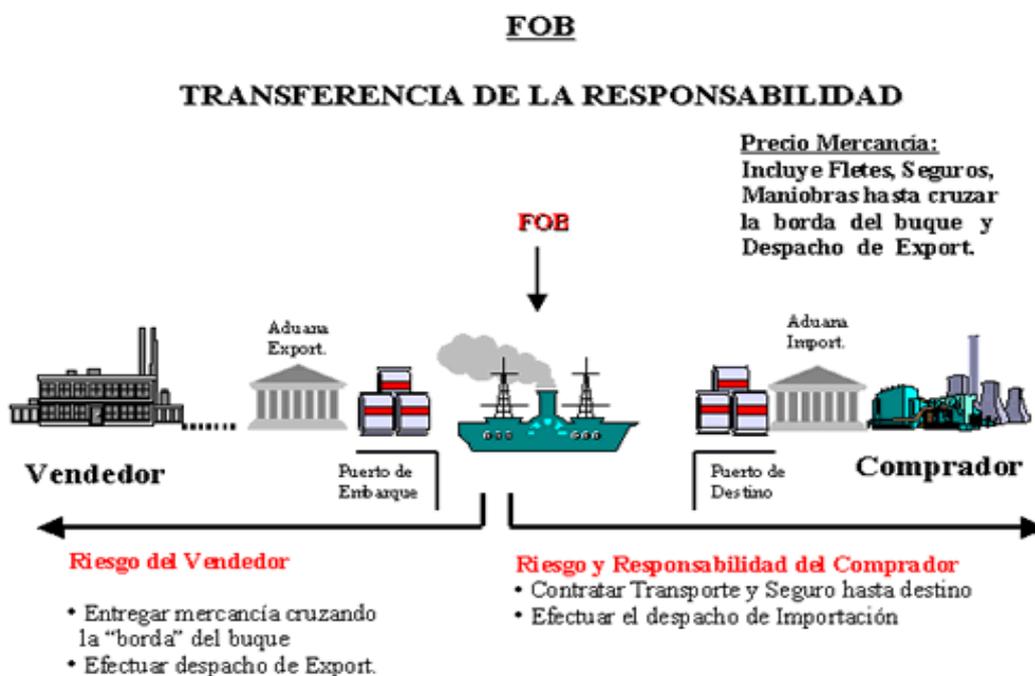
<sup>230</sup> <http://www.grupo-jm.com/jm/index.htm> 9 agosto 2007 9:21

<sup>231</sup> Ídem

## Anexo 3.



## Anexo 4.

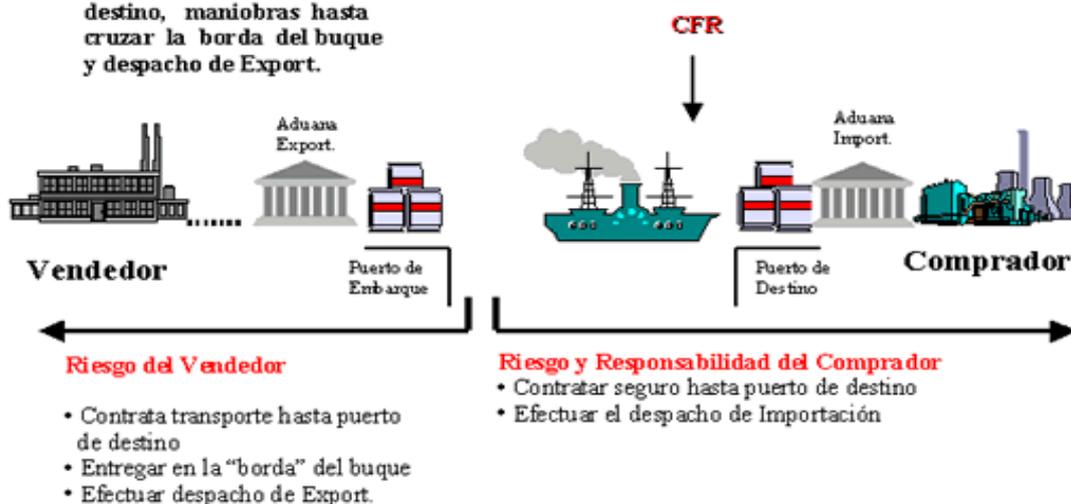


## Anexo 5.

GRUPO C<sup>232</sup>CFR

## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

**Precio Mercancía:**  
Incluye Fletes hasta puerto destino, maniobras hasta cruzar la borda del buque y despacho de Export.

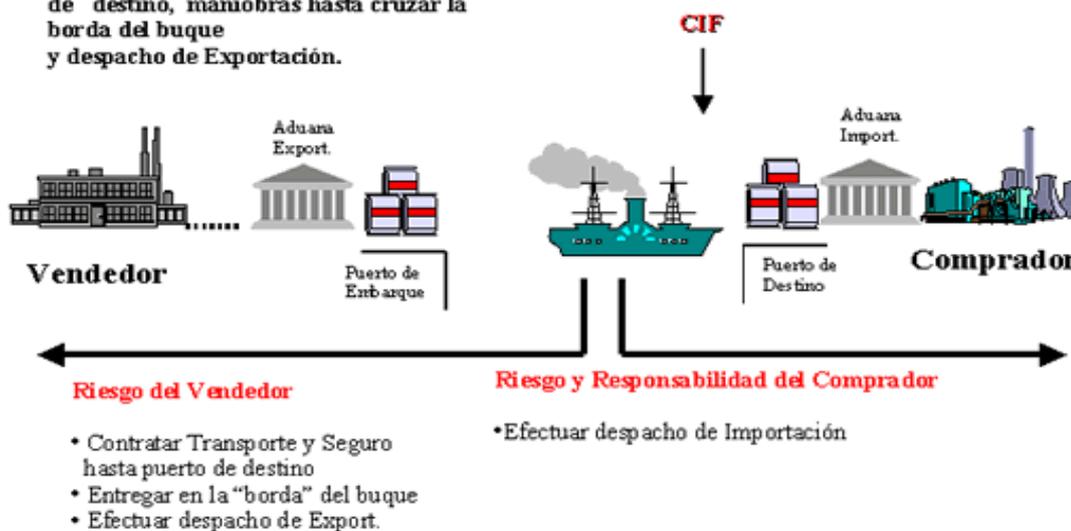


## Anexo 6.

CIF

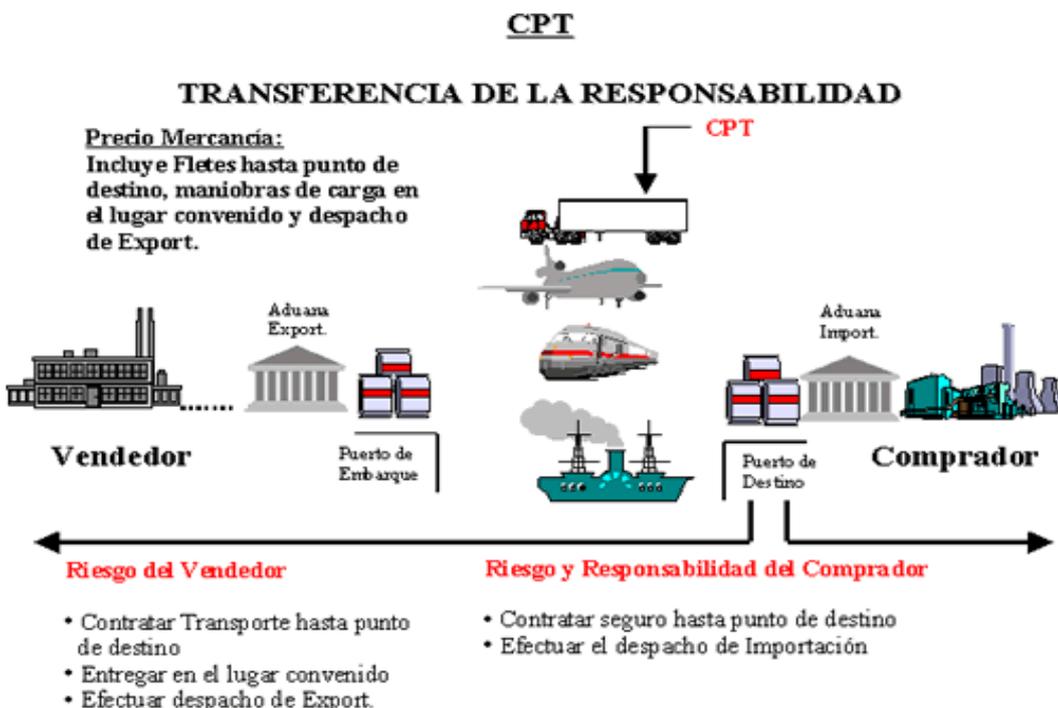
## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

**Precio Mercancía:**  
Incluye Fletes y Seguro hasta puerto de destino, maniobras hasta cruzar la borda del buque y despacho de Exportación.

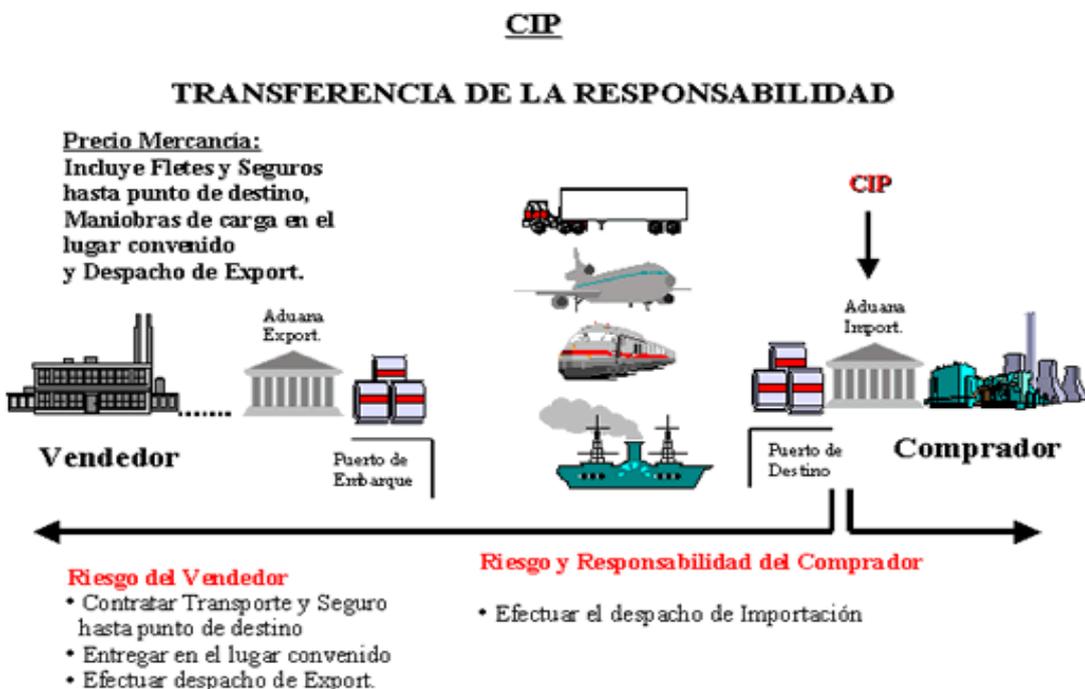


<sup>232</sup> Íbidem

Anexo 7.



Anexo 8.

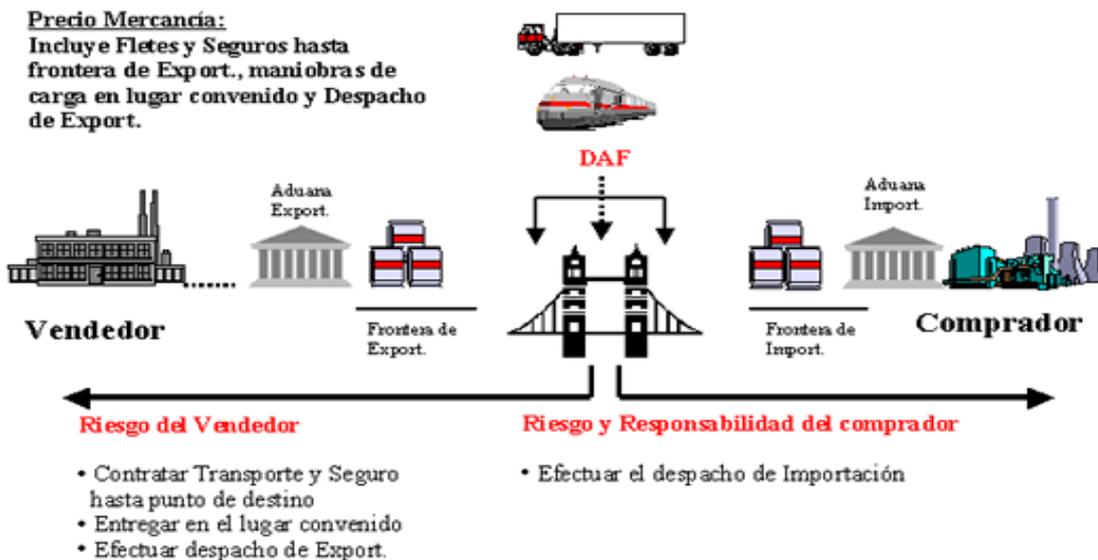


## Anexo 9.

GRUPO D<sup>233</sup>DAF

## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

**Precio Mercancía:**  
Incluye Fletes y Seguros hasta frontera de Export., maniobras de carga en lugar convenido y Despacho de Export.

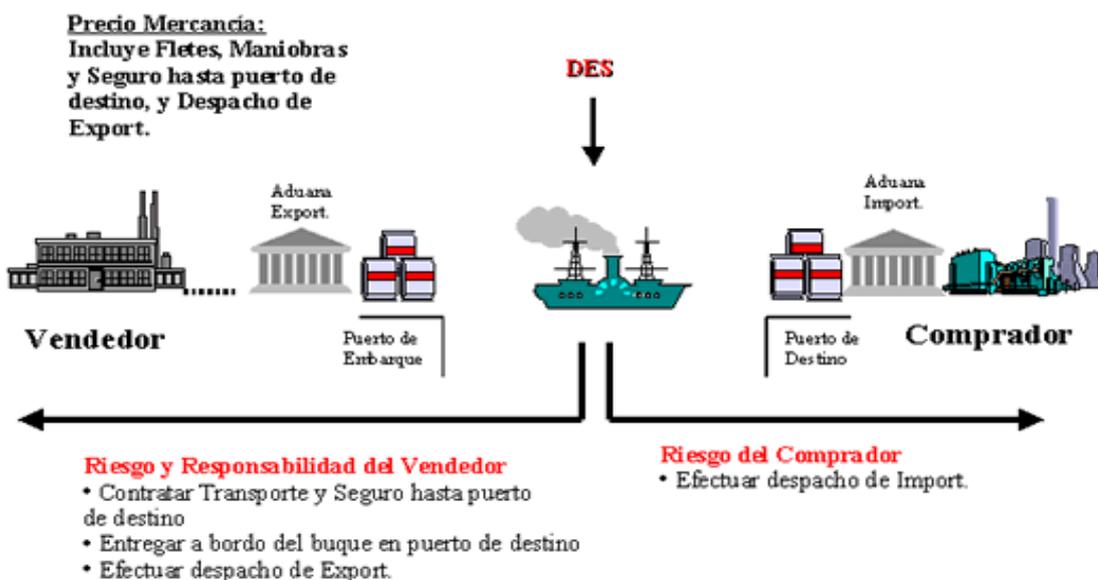


## Anexo 10.

DES

## TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

**Precio Mercancía:**  
Incluye Fletes, Maniobras y Seguro hasta puerto de destino, y Despacho de Export.

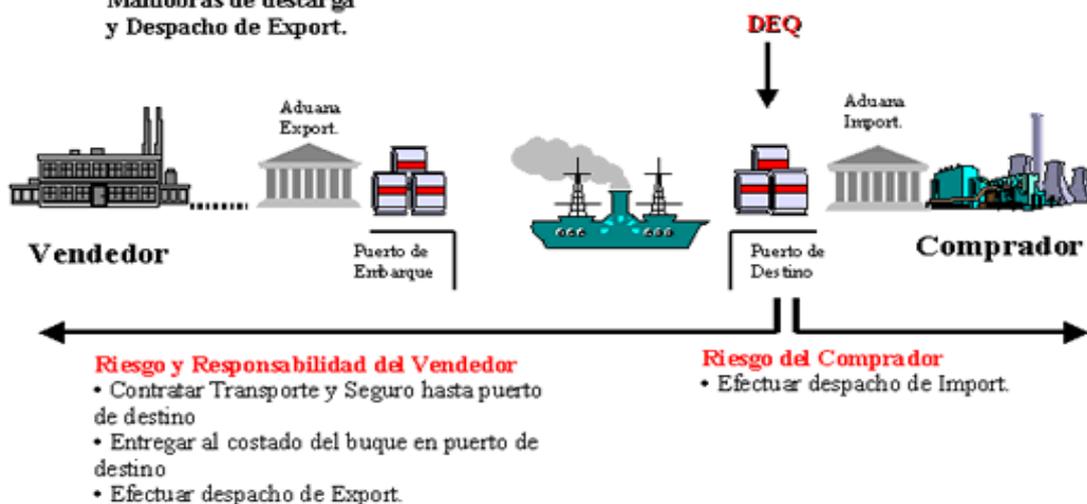


<sup>233</sup> ídem

## Anexo 11.

DEQ**TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD**

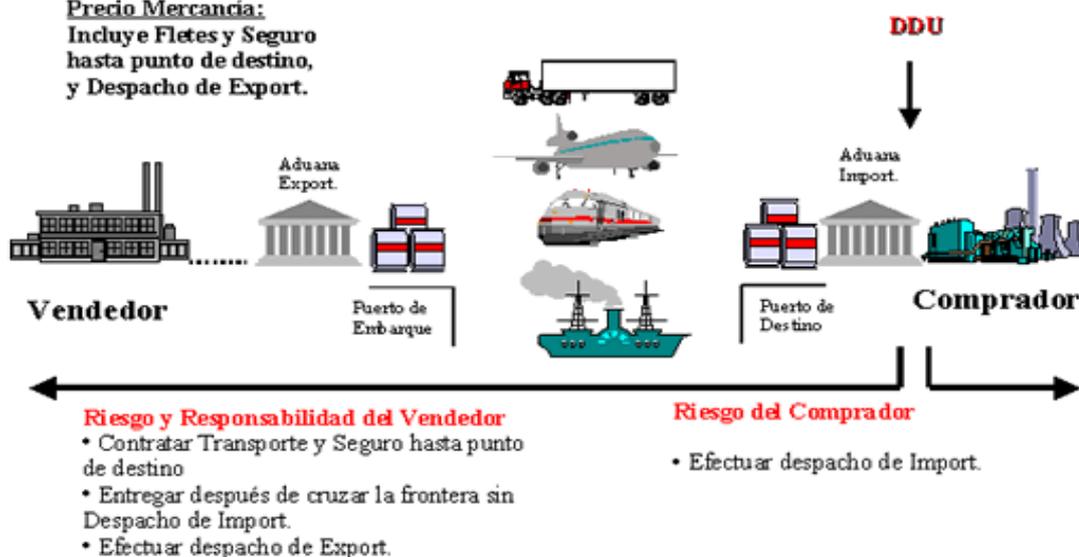
**Precio Mercancia:**  
Incluye Fletes y Seguro hasta puerto de destino, Maniobras de descarga y Despacho de Export.



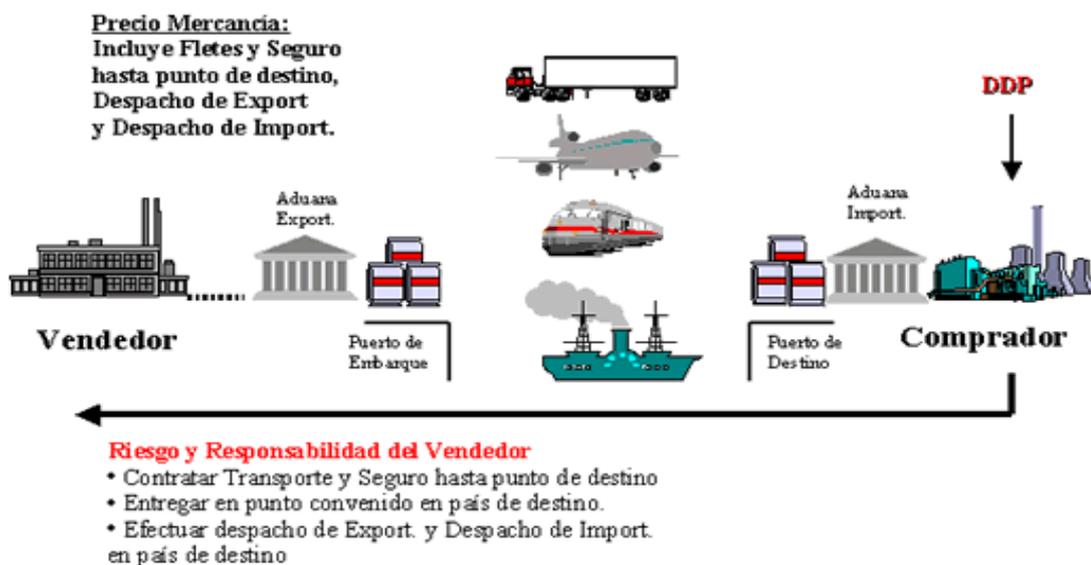
## Anexo 12.

DDU**TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD**

**Precio Mercancia:**  
Incluye Fletes y Seguro hasta punto de destino, y Despacho de Export.

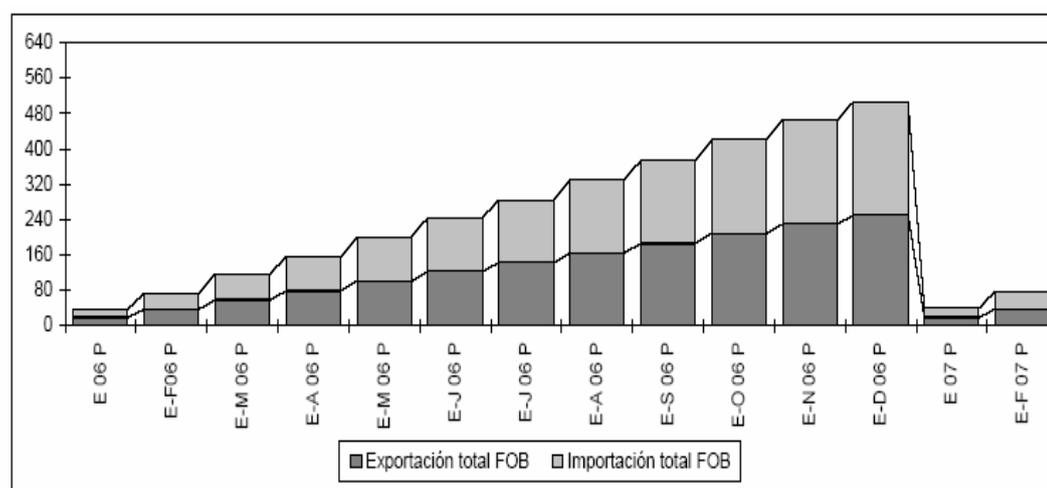


## Anexo13.

**DDP****TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD**

**Anexo 14.****COMERCIO EXTERIOR ACUMULADO<sup>234</sup>**

(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

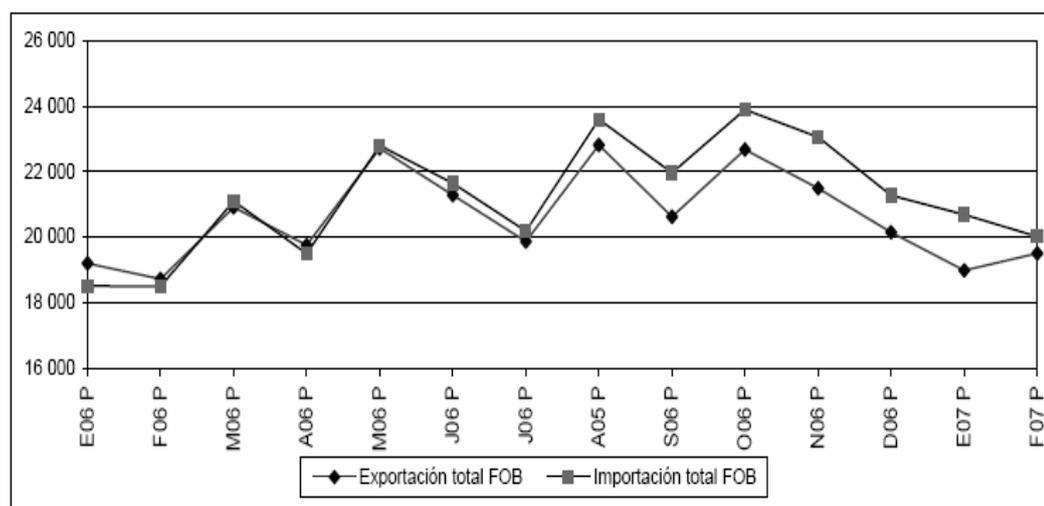
**COMERCIO EXTERIOR. (ACUMULADO) - PRINCIPALES CONCEPTOS<sup>235</sup>**

(MILES DE DÓLARES)

Periodo	Exportación total FOB	Importación total FOB	Fletes y seguros	Importación total CIF	Saldo FOB-FOB	Saldo FOB-CIF
2001 R	158 779 733	168 396 434	4 643 075	173 039 509	-9 616 701	-14 259 776
2002 R	161 045 980	168 678 889	4 407 790	173 086 679	-7 632 909	-12 040 699
2003 R	164 766 436	170 545 844	4 492 908	175 038 752	-5 779 408	-10 272 316
2004	187 998 555	196 809 652	5 450 219	202 259 871	-8 811 097	-14 261 316
2005	214 232 956	221 819 526	6 494 045	228 313 571	-7 586 570	-14 080 615
2006 P						
Enero	19 206 468	18 512 184	538 480	19 050 664	694 284	155 804
Enero-febrero	37 935 730	37 010 904	1 073 632	38 084 536	924 826	-148 806
Enero-marzo	58 852 393	58 119 318	1 713 244	59 832 562	733 075	-980 169
Enero-abril	78 613 507	77 623 024	2 278 070	79 901 094	990 483	-1 287 587
Enero-mayo	101 334 728	100 427 242	2 924 204	103 351 446	907 486	-2 016 718
Enero-junio	122 626 261	122 084 624	3 565 299	125 649 923	541 637	-3 023 662
Enero-julio	142 501 987	142 279 747	4 148 801	146 428 548	222 240	-3 926 561
Enero-agosto	165 327 465	165 889 281	4 814 634	170 703 915	-561 816	-5 376 450
Enero-septiembre	185 955 769	187 867 837	5 458 392	193 326 229	-1 912 068	-7 370 460
Enero-octubre	208 639 697	211 779 814	6 131 681	217 911 495	-3 140 117	-9 271 798
Enero-noviembre	230 136 048	234 847 718	6 791 296	241 639 014	-4 711 670	-11 502 966
Enero-diciembre	250 292 369	256 130 405	7 417 696	263 548 101	-5 838 036	-13 255 732
2007 P						
Enero	18 988 577	20 697 956	614 330	21 312 286	-1 709 379	-2 323 709
Enero-febrero	38 498 943	40 722 014	1 192 300	41 914 314	-2 223 071	-3 415 371

<sup>234</sup> BANCOMEXT [En Línea]<http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=8&document=4997> 4 julio 2007 17:49<sup>235</sup> Idem.

COMERCIO EXTERIOR MENSUAL<sup>236</sup>. -GRÁFICA-  
(MILLONES DE DÓLARES)



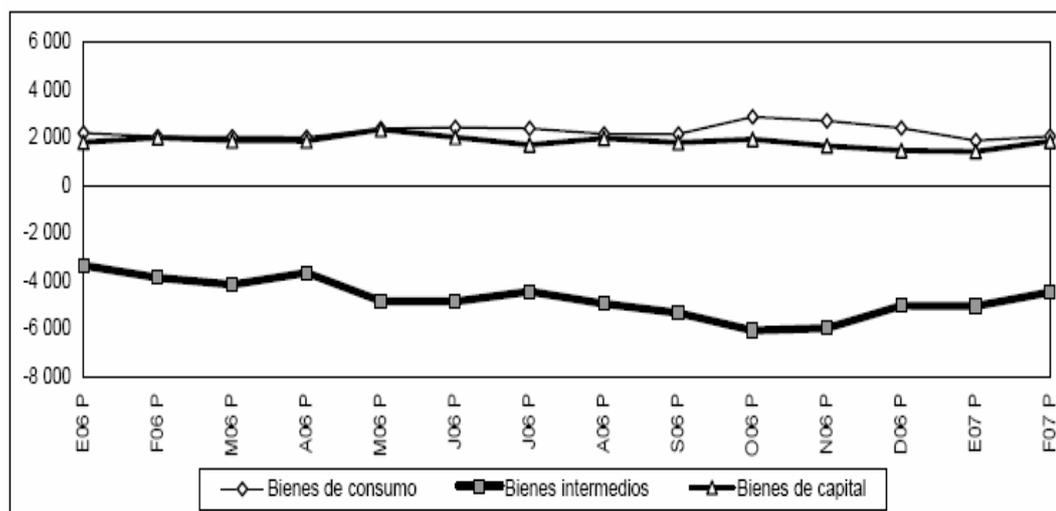
COMERCIO EXTERIOR. (MENSUAL) - PRINCIPALES CONCEPTOS<sup>237</sup>  
(MILES DE DÓLARES)

Periodo	Exportación total FOB	Importación total FOB	Fletes y seguros	Importación total CIF	Saldo FOB-FOB	Saldo FOB-CIF
2001 R	158 779 733	168 396 434	4 643 075	173 039 509	-9 616 701	-14 259 776
2002 R	161 045 980	168 678 889	4 407 790	173 086 679	-7 632 909	-12 040 699
2003 R	164 766 436	170 545 844	4 492 908	175 038 752	-5 779 408	-10 272 316
2004	187 998 555	196 809 652	5 450 219	202 259 871	-8 811 097	-14 261 316
2005	214 232 956	221 819 526	6 494 045	228 313 571	-7 586 570	-14 080 615
2006 P	250 292 369	256 130 405	7 417 696	263 548 101	-5 838 036	-13 255 732
Enero	19 206 468	18 512 184	538 480	19 050 664	694 284	155 804
Febrero	18 729 262	18 498 720	535 152	19 033 872	230 542	-304 610
Marzo	20 916 663	21 108 414	639 612	21 748 026	-191 751	-831 363
Abril	19 761 114	19 503 706	564 826	20 068 532	257 408	-307 418
Mayo	22 721 221	22 804 218	646 134	23 450 352	-82 997	-729 131
Junio	21 291 533	21 657 382	641 095	22 298 477	-365 849	-1 006 944
Julio	19 875 726	20 195 123	583 502	20 778 625	-319 397	-902 899
Agosto	22 825 478	23 609 534	665 833	24 275 367	-784 056	-1 449 889
Septiembre	20 628 304	21 978 556	643 758	22 622 314	-1 350 252	-1 994 010
Octubre	22 683 928	23 911 977	673 289	24 585 266	-1 228 049	-1 901 338
Noviembre	21 496 351	23 067 904	659 615	23 727 519	-1 571 553	-2 231 168
Diciembre	20 156 321	21 282 687	626 400	21 909 087	-1 126 366	-1 752 766
2007 P	38 498 943	40 722 014	1 192 300	41 914 314	-2 223 071	-3 415 371
Enero	18 988 577	20 697 956	614 330	21 312 286	-1 709 379	-2 323 709
Febrero	19 510 366	20 024 058	577 970	20 602 028	-513 692	-1 091 662

<sup>236</sup> Idem.

<sup>237</sup> Idem.

## BALANZA COMERCIAL MENSUAL. –POR TIPO DE BIEN- (GRÁFICO)

(MILLONES DE DÓLARES)<sup>238</sup>

## BALANZA COMERCIAL MENSUAL. –POR TIPO DE BIEN-

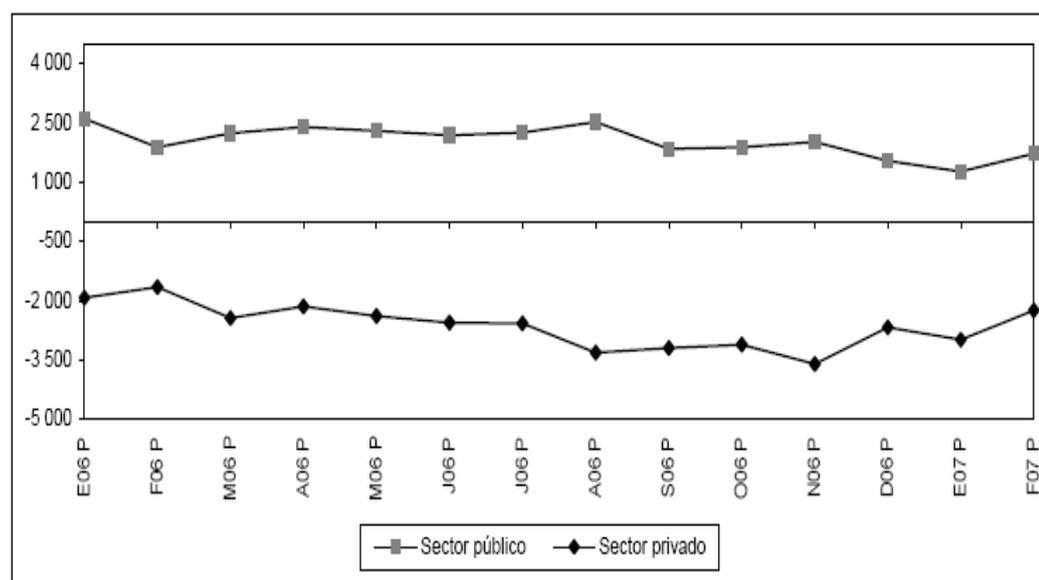
(MILLONES DE DÓLARES)<sup>239</sup>

Periodo	Exportación FOB				Importación FOB				Saldo FOB-FOB			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
2001 R	158 779.7	46 542.0	73 625.6	38 612.1	168 396.5	19 752.0	126 148.8	22 495.7	-9 616.7	26 790.0	-52 523.2	16 116.4
2002 R	161 046.0	42 912.7	74 949.8	43 183.4	168 678.9	21 178.4	126 508.0	20 992.5	-7 632.9	21 734.3	-51 558.2	22 190.9
2003 R	164 766.4	39 152.6	81 311.9	44 301.8	170 545.8	21 509.0	128 831.5	20 205.3	-5 779.4	17 643.6	-47 519.6	24 096.5
2004	187 998.6	44 128.3	96 788.6	47 081.7	196 809.7	25 409.0	148 803.7	22 597.0	-8 811.1	18 719.3	-52 015.1	24 484.7
2005	214 233.0	50 742.1	115 533.4	47 957.5	221 819.5	31 512.9	164 091.8	26 215.5	-7 586.6	19 229.3	-48 558.3	21 741.9
2006 P	250 292.4	64 873.0	132 286.6	53 132.8	256 130.4	36 971.8	188 634.1	30 524.9	-5 838.0	27 901.2	-56 347.5	22 608.0
Enero	19 206.5	4 679.6	10 417.4	4 109.5	18 512.2	2 468.5	13 758.9	2 284.8	694.3	2 211.1	-3 341.6	1 824.7
Febrero	18 729.3	4 758.9	9 889.0	4 081.4	18 498.7	2 699.1	13 737.7	2 062.0	230.5	2 059.8	-3 848.7	2 019.4
Marzo	20 916.7	5 115.8	11 325.6	4 475.3	21 108.4	3 069.7	15 457.0	2 581.8	-191.8	2 046.0	-4 131.4	1 893.6
Abril	19 761.1	4 705.1	10 836.1	4 219.9	19 503.7	2 682.2	14 481.6	2 340.0	257.4	2 022.9	-3 645.5	1 879.9
Mayo	22 721.2	5 543.1	12 307.3	4 870.9	22 804.2	3 161.0	17 134.0	2 509.3	-83.0	2 382.1	-4 826.7	2 361.6
Junio	21 291.5	5 392.7	11 312.1	4 586.7	21 657.4	2 948.5	16 152.2	2 556.8	-365.8	2 444.1	-4 840.0	2 030.0
Julio	19 875.7	5 181.8	10 657.3	4 036.6	20 195.1	2 788.4	15 080.6	2 326.0	-319.4	2 393.4	-4 423.3	1 710.5
Agosto	22 825.5	5 631.3	12 489.9	4 704.3	23 609.5	3 460.1	17 431.6	2 717.8	-784.1	2 171.2	-4 941.7	1 986.5
Septiembre	20 628.3	5 468.9	10 738.1	4 421.3	21 978.6	3 306.6	16 056.9	2 615.1	-1 350.3	2 162.3	-5 318.8	1 806.2
Octubre	22 683.9	6 375.1	11 505.1	4 803.8	23 912.0	3 491.5	17 563.6	2 856.9	-1 228.0	2 883.6	-6 058.5	1 946.9
Noviembre	21 496.4	6 332.3	10 714.0	4 450.1	23 067.9	3 620.8	16 670.9	2 776.1	-1 571.6	2 711.5	-5 957.0	1 674.0
Diciembre	20 156.3	5 688.6	10 094.8	4 373.0	21 282.7	3 275.4	15 109.0	2 898.3	-1 126.4	2 413.2	-5 014.3	1 474.7
2007 P	38 498.9	9 882.8	20 466.4	8 149.8	40 722.0	5 922.0	29 956.3	4 843.7	-2 223.1	3 960.8	-9 489.9	3 306.1
Enero	18 988.6	4 930.8	10 082.2	3 975.6	20 698.0	3 042.5	15 119.5	2 536.0	-1 709.4	1 888.2	-5 037.3	1 439.7
Febrero	19 510.4	4 952.0	10 384.2	4 174.2	20 024.1	2 879.4	14 836.8	2 307.8	-513.7	2 072.6	-4 452.7	1 866.4

<sup>238</sup> Idem.<sup>239</sup> Idem.

BALANZA COMERCIAL MENSUAL POR TIPO DE SECTOR (GRÁFICO)<sup>240</sup>

(MILLONES DE DÓLARES)

BALANZA COMERCIAL MENSUAL POR TIPO DE SECTOR<sup>241</sup>

(MILLONES DE DÓLARES)

Periodo	Exportación FOB			Importación FOB			Saldo FOB-FOB		
	Total	Sector público	Sector privado	Total	Sector público	Sector privado	Total	Sector público	Sector privado
2001 R	158 779.7	13 264.0	145 515.7	168 396.4	5 700.2	162 696.3	-9 616.7	7 563.8	-17 180.6
2002 R	161 046.0	14 899.7	146 146.3	168 678.9	4 645.8	164 033.1	-7 632.9	10 253.9	-17 886.8
2003 R	164 766.4	18 662.9	146 103.4	170 545.8	5 836.1	164 709.8	-5 779.4	12 826.8	-18 606.4
2004	187 998.6	23 727.6	164 271.0	196 809.7	7 161.1	189 648.6	-8 811.1	16 566.5	-25 377.6
2005	214 233.0	31 972.1	182 260.8	221 819.5	11 097.9	210 721.6	-7 586.6	20 874.2	-28 460.8
2006 P	250 292.4	39 058.5	211 233.9	256 130.4	13 385.9	242 744.5	-5 838.0	25 672.7	-31 510.6
Enero	19 206.5	3 492.5	15 713.9	18 512.2	882.0	17 630.2	694.3	2 610.6	-1 916.3
Febrero	18 729.3	2 925.5	15 803.8	18 498.7	1 042.5	17 456.3	230.5	1 883.0	-1 652.5
Marzo	20 916.7	3 546.0	17 370.7	21 108.4	1 306.3	19 802.1	-191.8	2 239.6	-2 431.4
Abril	19 761.1	3 504.0	16 257.1	19 503.7	1 106.5	18 397.2	257.4	2 397.5	-2 140.1
Mayo	22 721.2	3 642.1	19 079.1	22 804.2	1 344.1	21 460.2	-83.0	2 298.0	-2 381.0
Junio	21 291.5	3 383.7	17 907.9	21 657.4	1 196.1	20 461.3	-365.8	2 187.6	-2 553.4
Julio	19 875.7	3 360.8	16 514.9	20 195.1	1 110.3	19 084.8	-319.4	2 250.5	-2 569.9
Agosto	22 825.5	3 820.5	19 005.0	23 609.5	1 295.1	22 314.4	-784.1	2 525.4	-3 309.4
Septiembre	20 628.3	3 011.7	17 616.6	21 978.6	1 173.2	20 805.3	-1 350.3	1 838.5	-3 188.7
Octubre	22 683.9	2 863.3	19 820.7	23 912.0	983.8	22 928.2	-1 228.1	1 879.5	-3 107.5
Noviembre	21 496.4	2 907.4	18 589.0	23 067.9	886.8	22 181.1	-1 571.5	2 020.6	-3 592.1
Diciembre	20 156.3	2 601.2	17 555.2	21 282.7	1 059.4	20 223.3	-1 126.4	1 541.8	-2 668.1
2007 P	38 498.9	5 313.3	33 185.7	40 722.0	2 315.3	38 406.7	-2 223.1	2 997.9	-5 221.0
Enero	18 988.6	2 576.4	16 412.2	20 698.0	1 304.4	19 393.6	-1 709.4	1 272.0	-2 981.4
Febrero	19 510.4	2 736.9	16 773.5	20 024.1	1 011.0	19 013.1	-513.7	1 725.9	-2 239.6

<sup>240</sup> Idem.<sup>241</sup> Idem.

*COMERCIO EXTERIOR SEGÚN PRINCIPALES CONCEPTOS, MES DE FEBRERO<sup>242</sup>*

Concepto	Valor (Millones de dólares)			Variación absoluta (Millones de dólares)		Variación anual (Porcentaje)	
	2005	2006 P	2007 P	2006-2005	2007-2006	2006/2005	2007/2006
Exportación total FOB	15 411.7	18 729.3	19 510.4	3 317.6	781.1	21.5	4.2
Importación total CIF	16 452.6	19 033.9	20 602.0	2 581.3	1 568.1	15.7	8.2
Fletes y seguros	468.0	535.2	578.0	67.2	42.8	14.4	8.0
Importación total FOB	15 984.7	18 498.7	20 024.1	2 514.0	1 525.4	15.7	8.2
Saldo FOB-FOB	-573.0	230.5	-513.7	803.5	-744.2	NC	NC
Saldo FOB-CIF	-1 040.8	-304.6	-1 091.7	736.2	-787.1	-70.7	258.4

*COMERCIO EXTERIOR SEGÚN PRINCIPALES CONCEPTOS COMPARATIVO ENERO-FEBRERO<sup>243</sup>*

Concepto	Valor (Millones de dólares)			Variación absoluta (Millones de dólares)		Variación anual (Porcentaje)	
	2005	2006 P	2007 P	2006-2005	2007-2006	2006/2005	2007/2006
Exportación total FOB	29 536.9	37 935.7	38 498.9	8 398.8	563.2	28.4	1.5
Importación total CIF	32 172.1	38 084.5	41 914.3	5 912.4	3 829.8	18.4	10.1
Fletes y seguros	915.7	1 073.6	1 192.3	157.9	118.7	17.2	11.1
Importación total FOB	31 256.4	37 010.9	40 722.0	5 754.5	3 711.1	18.4	10.0
Saldo FOB-FOB	-1 719.5	924.8	-2 223.1	2 644.3	-3 147.9	NC	NC
Saldo FOB-CIF	-2 635.2	-148.8	-3 415.4	2 486.4	-3 266.6	-94.4	-0-

<sup>242</sup> Idem.

<sup>243</sup> Idem.

**Anexo 15.****3.3.2. EXPORTACIONES****EXPORTACIÓN SEGÚN PRINCIPALES CONCEPTOS COMPARATIVO ENERO-FEBRERO<sup>244</sup>**

Concepto	Valor (Millones de dólares)			Participación en el total (Porcentaje)			Variación anual (Porcentaje)	
	2005	2006 P	2007 P	2005	2006 P	2007 P	2006/2005	2007/2006
Exportación total FOB	29 536.9	37 935.7	38 498.9	100.0	100.0	100.0	28.4	1.5
Bienes de consumo	6 594.7	9 438.5	9 882.8	22.3	24.9	25.7	43.1	4.7
Bienes intermedios	16 208.5	20 306.3	20 466.4	54.9	53.5	53.2	25.3	0.8
Bienes de capital	6 733.6	8 190.9	8 149.8	22.8	21.6	21.2	21.6	-0.5
Petroleras	4 013.9	6 414.5	5 342.3	13.6	16.9	13.9	59.8	-16.7
No petroleras	25 523.0	31 521.3	33 156.6	86.4	83.1	86.1	23.5	5.2
Estados Unidos de América	25 584.5	32 556.9	32 044.1	86.6	85.8	83.2	27.3	-1.6
Canadá	525.4	644.8	913.4	1.8	1.7	2.4	22.7	41.7
Otros países	3 427.0	4 734.0	5 541.4	11.6	12.5	14.4	38.1	17.1
Sector público	4 025.2	6 418.0	5 313.3	13.6	16.9	13.8	59.4	-17.2
Sector privado	25 511.7	31 517.7	33 185.7	86.4	83.1	86.2	23.5	5.3

<sup>244</sup> Idem.

## Anexo 16.



### Hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancías de importación

<b>1 DATOS DEL IMPORTADOR</b>				
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), DENOMINACION O RAZON SOCIAL			REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
DOMICILIO	CALLE	No. EXTERIOR/INTERIOR	CODIGO POSTAL	ENTIDAD O MUNICIPIO
<b>2 DATOS DEL VENDEDOR</b>				
APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S), DENOMINACION O RAZON SOCIAL			TAX NUMBER	
DOMICILIO	CALLE	No. EXTERIOR/INTERIOR	CIUDAD	PAIS
<b>3 DATOS DE LA MERCANCIA</b>				
DESCRIPCION				
CLASIFICACION ARANCELARIA			CANTIDAD	
PAIS DE PRODUCCION			PAIS DE PROCEDENCIA	
<b>4 DETERMINACION DEL METODO</b>				
1. ¿ES COMPRAVENTA PARA IMPORTACION A TERRITORIO NACIONAL?			SI ( )	NO ( )
2. UNICAMENTE PERSONAS VINCULADAS. ¿LA VINCULACION AFECTA EL PRECIO?			SI ( )	NO ( )
3. ¿EXISTEN RESTRICCIONES?			SI ( )	NO ( )
4. ¿EXISTEN CONTRAPRESTACIONES?			SI ( )	NO ( )
5. EXISTEN REGALIAS O REVERSIONES.			SI ( )	NO ( )
EN CASO DE HABER CONTESTADO NEGATIVAMENTE AL SUPUESTO NUMERO 1 O AFIRMATIVAMENTE EN CUALQUIERA DE LOS DEMAS SUPUESTOS, NO PODRA UTILIZAR EL METODO DE VALOR DE TRANSACCION, UTILICE OTRO METODO.				
<b>5 PRECIO PAGADO O POR PAGAR</b>		<b>6 AJUSTES INCREMENTABLES</b>		<b>7 NO INCREMENTABLES</b>
PAGOS DIRECTOS: _____		COMISIONES: _____		GASTOS DIVERSOS QUE SE REALICEN CON POSTERIORIDAD EN LOS SUPUESTOS A QUE SE REFIERE LA FRACCION I DEL ART. 56 DE LA LEY ADUANERA. GASTOS NO RELACIONADOS: _____ FLETES Y SEGUROS: _____ GASTOS DE CONSTRUCCION: _____ INST., ARMADO, ETC.: _____ CONTRIBUCIONES: _____ DIVIDENDOS: _____ TOTAL %: _____
CONTRAPRESTACIONES O PAGOS INDIRECTOS: _____		FLETES Y SEGUROS: _____		
		CARGA Y DESCARGA: _____		
		MATERIALES APORTADOS: _____		
		TECNOLOGIA APORTADA: _____		
		REGALIAS: _____		
TOTAL %: _____		REVERSIONES: _____		
		TOTAL %: _____		
<b>8 VALOR EN ADUANA CONFORME AL METODO DE VALOR DE TRANSACCION</b>				
PRECIO PAGADO O POR PAGAR: _____ AJUSTES INCREMENTABLES: _____ VALOR EN ADUANA %: _____				
<b>9 LA PRESENTE DETERMINACION DEL VALOR ES VALIDA PARA</b>				
PEDIMENTO NUMERO	FECHA DEL PEDIMENTO AA MM DD	FACTURA NUMERO	FECHA DE LA FACTURA AA MM DD	MARQUE CON UNA X SI CUENTA CON MAS DE UN PEDIMENTO <input type="checkbox"/>
<b>METODOS DIFERENTES AL VALOR DE TRANSACCION</b>				
<b>10 VALOR EN ADUANA DETERMINADO SEGUN OTROS METODOS %</b>				
<b>11 NO UTILIZO EL VALOR DE TRANSACCION POR</b>			<b>12 METODO PARA LA DETERMINACION DEL VALOR EN ADUANA</b>	
1. NO SE TRATO DE UNA COMPRAVENTA. II			1. VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS IDENTICAS. II	
2. LA COMPRAVENTA NO FUE PARA EXPORTACION CON DESTINO A TERRITORIO NACIONAL. II			2. VALOR DE TRANSACCION DE MERCANCIAS SIMILARES. II	
3. EXISTIR VINCULACION QUE AFECTA EL PRECIO. II			3. VALOR DE PRECIO UNITARIO DE VENTA. II	
4. EXISTIR RESTRICCIONES A LA ENAJENACION O UTILIZACION DISTINTOS DE LOS PERMITIDOS. II			4. VALOR RECONSTRUIDO. II	
5. EXISTIR CONTRAPRESTACIONES O REVERSIONES NO CUANTIFICABLES. I			5. VALOR DETERMINADO CONFORME AL ARTICULO 78 DE LA LEY ADUANERA. II	
<b>13 EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA DECLARACION ES VERIDICO.</b>				
APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) DEL REPRESENTANTE LEGAL			FECHA DE ELABORACION	
FIRMA DEL IMPORTADOR O REPRESENTANTE LEGAL			REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	

### **Instructivo de llenado de la hoja de cálculo para la determinación del valor en aduana de mercancías de importación**

Esta forma será llenada a máquina o con letra de molde, con bolígrafo a tinta negra o azul y las cifras no deberán invadir los límites del recuadro.

1.- Datos del importador: anotará los datos relativos a su nombre, comenzando por el apellido paterno, seguido del materno y nombre o nombres, en su caso denominación o razón social, domicilio y Registro Federal de Contribuyentes según corresponda a doce o trece posiciones.

2.- Datos del vendedor: anotará los datos relativos a su nombre, comenzando por el apellido paterno, seguido del materno y nombre o nombres, en su caso denominación o razón social, el tax number y domicilio.

3.- Datos de la mercancía: asentará la descripción correcta de la mercancía (marca, modelo, tipo, No. de serie), la clasificación arancelaria que le corresponda de acuerdo a la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, cantidad a importar, nombre del país que produce dicha mercancía y el nombre del país de donde procede.

4.- Determinación del método: contestará las preguntas numeradas de la 1 a la 5, llenando con una "X" si es afirmativa o negativa; en caso de haber contestado negativamente al supuesto número 1 o afirmativo en cualquiera de los demás supuestos, no podrá utilizar el método de valor de transacción, por lo que tendrá que utilizar otro método.

5.- Precio pagado o por pagar: anotará el importe de los pagos directos, de las contraprestaciones o pagos indirectos y pondrá el total de dichos pagos.

6.- Ajustes incrementables: anotará la cantidad pagada por comisiones, fletes y seguros, carga y descarga, materiales aportados, tecnología aportada, regalías y reversiones, asentando al final el total de lo pagado por dichos conceptos.

7.- No incrementables: anotará los gastos diversos que se realicen con posterioridad en los supuestos a que se refiere la fracción I del artículo 56 de la Ley Aduanera, tales como gastos no relacionados, fletes y seguros, gastos de construcción, instalaciones, armado, contribuciones y dividendos, así como el total.

8.- Valor en aduana conforme al método de transacción: anotará en primer lugar el precio pagado o por pagar más los ajustes incrementables, asentando el valor en aduana total.

9.- La presente determinación de valor es válida para:

Pedimento número: anotará el número de pedimento.

Fecha del pedimento: anotará la fecha de presentación del pedimento ante la aduana.

Fecha de la factura: anotará la fecha de expedición de la factura.

Si cuenta con más de un pedimento anotará una "X" en el recuadro correspondiente.

Si el método de valor es diferente al de transacción deberá llenar los siguientes puntos:

10.- Valor en aduana determinado según otros métodos: asentará en pesos, el valor en aduana determinado según otros métodos.

11.- No utilizó el valor de transacción por: señalará con una "X" la causa o motivo por el cual no utilizó el valor de transacción, siendo:

1. Porque no se trató de una compraventa.

2. Porque la compraventa no fue para exportación con destino a territorio nacional.

3. Porque existe vinculación que afecta el precio.

4. Porque existe restricción a la enajenación o utilización distinta de los permitidos.

5. Porque existe contraprestación o reversiones no cuantificables.

12.- Método para la determinación del valor en aduana: anotará con una "X" el método que utilizó para la determinación en valor aduana tal como:

1. Valor de transacción de mercancías idénticas.

2. Valor de transacción de mercancías similares.

3. Valor de precio unitario de venta.

4. Valor reconstruido.

5. Valor determinado conforme al artículo 78 de la Ley Aduanera.

13.- El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que lo asentado en esta declaración es verídico: el importador o su representante legal asentará su nombre, comenzando por el apellido paterno, materno y nombre(s). Firmará bajo protesta el importador o representante legal. Anotará la fecha de elaboración del formato, empezando por el año, seguido del mes y por último el día. Anotará a doce o trece posiciones el Registro Federal de Contribuyentes.

**Anexo 17.****3.3.3. IMPORTACIONES***IMPORTACIÓN SEGÚN PRINCIPALES CONCEPTOS COMPARATIVO ENERO-FEBRERO<sup>245</sup>*

Concepto	Valor (Millones de dólares)			Participación en el total (Porcentaje)			Variación anual (Porcentaje)	
	2005	2006 P	2007 P	2005	2006 P	2007 P	2006/2005	2007/2006
Importación total CIF	32 172.1	38 084.5	41 914.3	100.0	100.0	100.0	18.4	10.1
Fletes y seguros	915.7	1 073.6	1 192.3	2.8	2.8	2.8	17.2	11.1
Importación total FOB	31 256.4	37 010.9	40 722.0	100.0	100.0	100.0	18.4	10.0
Bienes de consumo	4 109.8	5 167.5	5 922.0	13.1	14.0	14.5	25.7	14.6
Bienes intermedios	23 467.6	27 496.6	29 956.3	75.1	74.3	73.6	17.2	8.9
Bienes de capital	3 679.1	4 346.8	4 843.7	11.8	11.7	11.9	18.1	11.4
Estados Unidos de América	17 249.4	19 604.5	20 257.3	55.2	53.0	49.7	13.7	3.3
Canadá	824.2	1 084.7	1 123.5	2.6	2.9	2.8	31.6	3.6
Otros países	13 182.8	16 321.7	19 341.3	42.2	44.1	47.5	23.8	18.5
Sector público	1 468.1	1 924.4	2 315.3	4.7	5.2	5.7	31.1	20.3
Sector privado	29 788.3	35 086.5	38 406.7	95.3	94.8	94.3	17.8	9.5

---

<sup>245</sup> Idem.

## Anexo 18.

BALANZA COMERCIAL REGIONAL 2006<sup>246</sup>

(MILLONES DE DÓLARES)

	2004 (A)	2005 (B)	2006 (C)	Variación Absoluta (C)-(B)	Variación Porcentual			
					Exportaciones		Importaciones	
					2005	2006	2005	2006
TOTAL	-8,811	-7,587	-6,133	1,453	14.0	16.7	12.7	15.5
ZONA DEL TLC	51,659	63,081	79,288	16,208	11.9	15.6	7.4	10.5
Estados Unidos	53,695	65,016	81,488	16,473	11.6	15.4	7.0	10.0
Canadá	-2,036	-1,935	-2,200	-265	28.6	22.2	15.8	19.6
RESTO DEL MUNDO	-60,470	-70,667	-85,422	-14,754	31.0	24.6	20.4	21.9
Resto de América	-2,556	-1,827	-1,228	599	32.1	24.7	18.3	16.8
Europa	-16,784	-18,952	-20,585	-1,633	34.1	19.7	19.2	12.3
Asia	-40,459	-48,875	-62,508	-13,632	21.2	33.6	20.8	28.4
Otros	-671	-1,013	-1,100	-87	42.8	28.7	47.3	17.3

## Anexo 19.

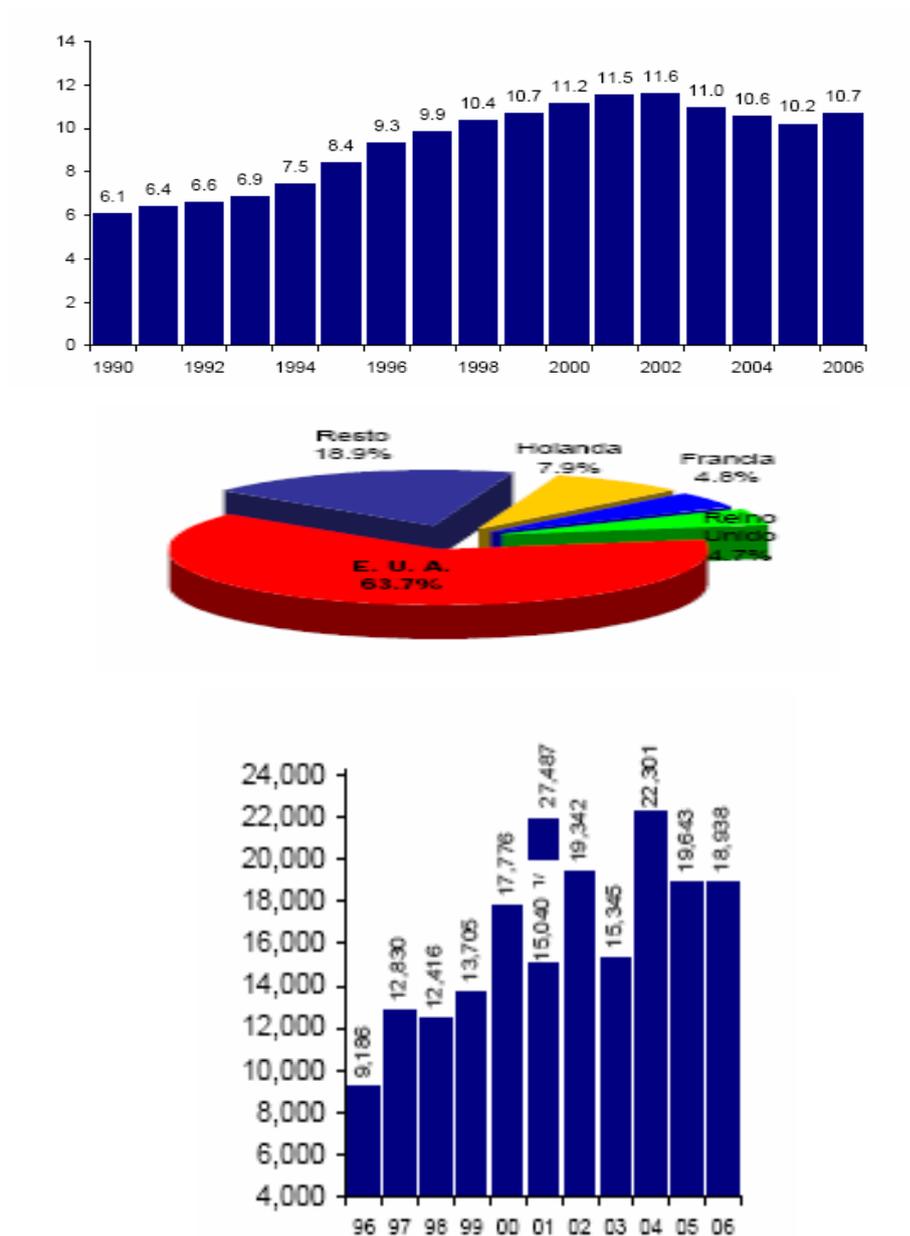
IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL 2006<sup>247</sup>

(%)

	Participación		Variaciones Porcentuales Anuales: 2006				
	2005	2006	Total	Petróleo	Total sin Petróleo	Automotriz	Total sin Petróleo y sin Automotriz
Total	100.00	100.00	10.86	23.60	9.36	7.07	9.79
Total sin México	89.83	89.31	10.21	22.43	8.83	5.40	9.41
Total sin México y sin China	75.29	73.80	8.67	22.47	6.77	5.40	7.07
1. Canadá	17.35	16.36	4.49	36.31	1.60	-0.83	2.46
2. China	14.55	15.51	18.20	5.73	18.22	--	18.22
3. México	10.17	10.69	16.55	31.37	14.22	14.67	14.04
4. Japón	8.25	7.98	7.31	--	7.31	14.27	3.01
5. Alemania	5.06	4.80	5.10	--	5.10	-2.44	8.65
6. Reino Unido	3.05	2.88	4.71	-37.21	8.91	-10.53	12.72
7. Corea del Sur	2.62	2.47	4.68	--	4.68	7.99	3.51
8. Taiwan	2.08	2.06	9.73	--	9.73	3.61	10.10
9. Francia	2.02	2.00	9.77	--	9.77	--	9.77
10. Malasia	2.01	1.97	8.45	-10.25	8.56	--	8.56

<sup>246</sup> Secretaría de Economía [en Línea]<http://www.economia.gob.mx> 15 agosto 2007 22:12<sup>247</sup> Secretaría de Economía [en Línea]. op. cit 15 agosto 2007 22:12

**PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN LAS IMPORTACIONES DE  
E.E.U.U. EN EL 2006<sup>248</sup>**  
(%)

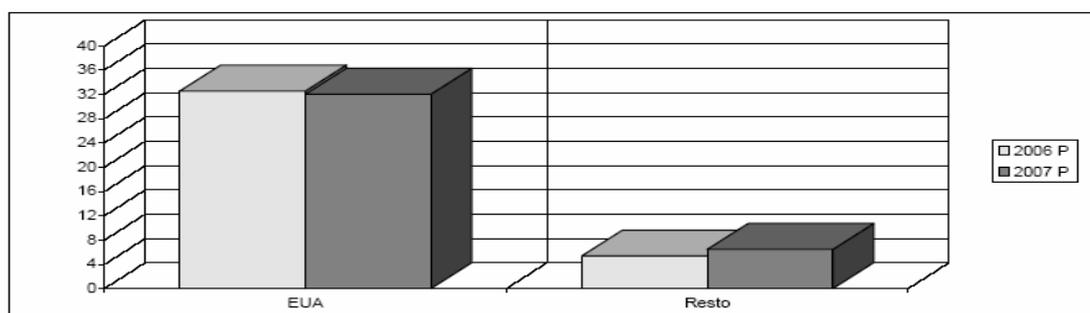


<sup>248</sup> Idem.

**EXPORTACIÓN CON LOS PAISES PRINCIPALES<sup>249</sup>**  
**(PERIODO ENERO-FEBRERO 2007)**

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Total FOB	37 935 730	38 498 943	100.00	100.00	563 213	1.5
Estados Unidos de América	32 556 904	32 044 070	85.82	83.23	-512 834	-1.6
Canadá	644 821	913 429	1.70	2.37	268 608	41.7
Alemania	441 624	448 052	1.16	1.16	6 428	1.5
España	469 228	425 018	1.24	1.10	-44 210	-9.4
Colombia	252 256	371 928	0.66	0.97	119 672	47.4
Japón	223 396	258 940	0.59	0.67	35 544	15.9
China Popular (Pekín)	220 713	256 751	0.58	0.67	36 038	16.3
Venezuela	260 213	239 155	0.69	0.62	-21 058	-8.1
Brasil	147 213	230 349	0.39	0.60	83 136	56.5
Holanda	158 447	222 067	0.42	0.58	63 620	40.2
Reino Unido	181 760	190 079	0.48	0.49	8 319	4.6
Aruba	279 718	185 320	0.74	0.48	-94 398	-33.7
India	112 869	181 294	0.30	0.47	68 425	60.6
Guatemala	139 020	173 329	0.37	0.45	34 309	24.7
Chile	116 809	165 711	0.31	0.43	48 902	41.9
Argentina	121 069	145 486	0.32	0.38	24 417	20.2
Bélgica	85 110	137 151	0.22	0.36	52 041	61.1
Francia	64 866	133 528	0.17	0.35	68 662	105.9
República Dominicana	76 419	109 690	0.20	0.28	33 271	43.5
Panamá	70 757	103 773	0.19	0.27	33 016	46.7
Perú	67 660	100 168	0.18	0.26	32 508	48.0
Corea del Sur	59 743	96 084	0.16	0.25	36 341	60.8
Costa Rica	68 657	88 414	0.18	0.23	19 757	28.8
Nicaragua	85 615	74 632	0.23	0.19	-10 983	-12.8
Italia	30 934	74 435	0.08	0.19	43 501	140.6
Ecuador	65 528	68 932	0.17	0.18	3 404	5.2
Australia	55 827	68 292	0.15	0.18	12 465	22.3
El Salvador	93 197	64 482	0.25	0.17	-28 715	-30.8
Honduras	41 789	51 658	0.11	0.13	9 869	23.6
Puerto Rico	40 606	50 477	0.11	0.13	9 871	24.3
Otros	702 962	826 249	1.85	2.15	123 287	17.5

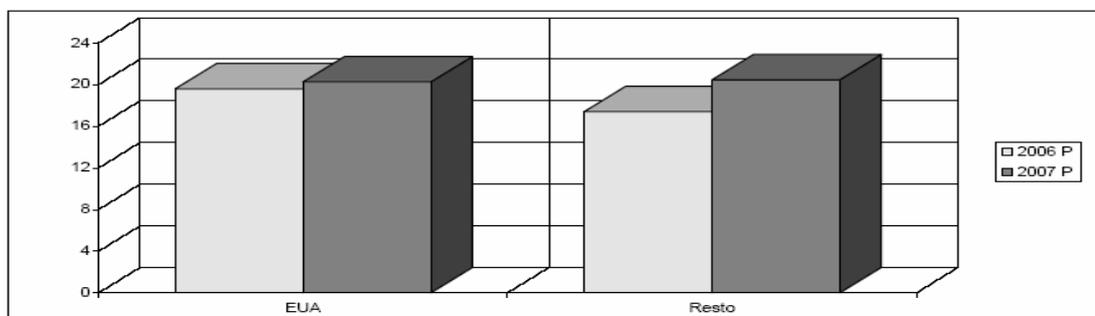
**EXPORTACIÓN HACIA E.U.A. Y EL RESTO DEL MUNDO, PERIODO ENERO-FEBRERO  
2007(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)<sup>250</sup>**



<sup>249</sup> Idem.

<sup>250</sup> Idem.

**IMPORTACIONES HACIA E.U.A. Y EL RESTO DEL MUNDO, PERIODO ENERO-FEBRERO  
2007**  
**(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)<sup>251</sup>**



**IMPORTACIONES CON LOS PAISES PRINCIPALES<sup>252</sup>**  
**(PERIODO ENERO-FEBRERO 2007)**

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Total FOB	37 010 904	40 722 014	100.00	100.00	3 711 110	10.0
Estados Unidos de América	19 604 488	20 257 250	52.97	49.75	652 762	3.3
China Popular (Pekín)	3 088 083	4 087 189	8.34	10.04	999 106	32.4
Japón	2 154 830	2 415 210	5.82	5.93	260 380	12.1
Corea del Sur	1 189 087	1 693 947	3.21	4.16	504 860	42.5
Alemania	1 470 940	1 580 005	3.97	3.88	109 065	7.4
Canadá	1 084 712	1 123 451	2.93	2.76	38 739	3.6
Italia	620 593	902 632	1.68	2.22	282 039	45.4
China Nacionalista (Taiwán)	709 091	852 162	1.92	2.09	143 071	20.2
Brasil	889 140	769 102	2.40	1.89	-120 038	-13.5
Malasia	639 219	741 648	1.73	1.82	102 429	16.0
España	515 335	570 394	1.39	1.40	55 059	10.7
Francia	389 525	446 617	1.05	1.10	57 092	14.7
Holanda	156 196	380 496	0.42	0.93	224 300	143.6
Chile	330 840	372 388	0.89	0.91	41 548	12.6
Reino Unido	282 778	354 488	0.76	0.87	71 710	25.4
Tailandia	253 489	335 277	0.68	0.82	81 788	32.3
Singapur	306 299	309 763	0.83	0.76	3 464	1.1
Argentina	273 060	235 994	0.74	0.58	-37 066	-13.6
Suiza	150 907	208 130	0.41	0.51	57 223	37.9
India	152 528	191 844	0.41	0.47	39 316	25.8
Filipinas	205 879	172 931	0.56	0.42	-32 948	-16.0
Venezuela	152 743	167 045	0.41	0.41	14 302	9.4
Suecia	126 002	139 178	0.34	0.34	13 176	10.5
Australia	170 162	138 438	0.46	0.34	-31 724	-18.6
Indonesia	113 428	134 031	0.31	0.33	20 603	18.2
Irlanda (Eire)	128 085	134 008	0.35	0.33	5 923	4.6
Hong Kong	82 827	98 804	0.22	0.24	15 977	19.3
Colombia	116 275	96 871	0.31	0.24	-19 404	-16.7
Austria	80 222	95 638	0.22	0.23	15 416	19.2
Costa Rica	106 725	92 961	0.29	0.23	-13 744	-12.9
Otros	1 467 416	1 624 102	3.96	3.99	156 686	10.7

<sup>251</sup> Idem.

<sup>252</sup> Idem.

En primer lugar observaremos el rubro de las Exportaciones; Las Exportaciones realizadas en el periodo JUNIO 2006- FEBRERO 2007<sup>253</sup>, arrojaron los siguientes resultados totales:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Exportación total FOB	21 291 533	19 875 726	22 825 478	20 628 304	22 683 928	21 496 351	20 156 321	18 988 577	19 510 366

De las cuales con E.U.A y CANADÁ<sup>254</sup> fueron realizadas en el mismo periodo:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Canadá	506 951	463 827	484 590	483 874	474 635	523 127	444 848	463 885	449 544
Estados Unidos	17 912 448	16 824 280	19 537 578	17 190 127	19 276 452	17 948 566	17 007 306	15 927 133	16 167 597
Estados Unidos de América	17 887 523	16 795 383	19 509 570	17 163 956	19 253 234	17 918 832	16 986 889	15 896 867	16 147 203
Puerto Rico	24 769	28 884	27 974	26 060	23 116	29 490	20 281	30 141	20 336
Virgenes, Islas (EEUU)	156	13	34	111	102	244	136	125	58

El total de la distribución de las Exportaciones por tipo de bien en el periodo Enero –Febrero<sup>255</sup> del año en curso fue:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Exportación total FOB	37 935 730	9 438 511	20 306 329	8 190 890	38 498 943	9 882 763	20 466 375	8 149 805

<sup>253</sup> Idem.

<sup>254</sup> Idem.

<sup>255</sup> Idem.

De las cuales se realizaron con E.U.A Y CANADÁ<sup>256</sup>, las siguientes:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Canadá	644 821	251 306	296 911	96 604	913 429	337 182	480 899	95 348
Estados Unidos	32 597 749	8 037 277	17 230 731	7 329 741	32 094 730	8 165 654	16 666 496	7 262 580
Estados Unidos de América	32 556 904	8 020 800	17 209 837	7 326 267	32 044 070	8 141 746	16 646 819	7 255 505
Puerto Rico	40 606	16 340	20 792	3 474	50 477	23 795	19 607	7 075
Vírgenes, Islas (EEUU)	239	137	102	0	183	113	70	0

Las variaciones de las Exportaciones<sup>257</sup> se ven reflejadas en el siguiente cuadro:

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Exportación total FOB	37 935 730	38 498 943	100.00	100.00	563 213	1.5
Canadá	644 821	913 429	1.70	2.37	268 608	41.7
Estados Unidos	32 597 749	32 094 730	85.93	83.37	-503 019	-1.5
Estados Unidos de América	32 556 904	32 044 070	85.82	83.23	-512 834	-1.6
Puerto Rico	40 606	50 477	0.11	0.13	9 871	24.3
Vírgenes, Islas (EEUU)	239	183	0.00	0.00	-56	-23.4

Es necesario, en este momento exponer el rubro dedicado a Importaciones a manera de entender el comportamiento del comercio con el vecino del norte. Las Importaciones totales realizadas dentro del periodo JUNIO 2006 a FEBRERO 2007<sup>258</sup> se muestran a continuación:

<sup>256</sup> Idem.

<sup>257</sup> Idem.

<sup>258</sup> Idem.

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Importación total FOB	21 657 382	20 195 123	23 609 534	21 978 556	23 911 977	23 067 904	21 282 687	20 697 956	20 024 058

De lo anterior, las realizadas con E.U.A. y CANADÁ<sup>259</sup>. en el mismo periodo fueron las siguientes:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Canadá	604 357	565 726	677 570	576 372	708 014	707 429	701 406	597 877	525 573
Estados Unidos	11 006 336	10 334 800	11 621 901	10 842 840	11 650 300	11 259 176	10 843 016	10 192 425	10 131 924
Estados Unidos de América	10 957 566	10 297 181	11 583 988	10 810 664	11 607 038	11 219 077	10 809 019	10 162 463	10 094 788
Puerto Rico	48 763	37 619	37 911	32 176	43 262	40 098	33 997	29 960	37 135
Vírgenes, Islas (EEUU)	7	0	2	0	0	1	0	2	1

El total de la distribución de las Importaciones por tipo de bien en el periodo Enero –Febrero<sup>260</sup> fue:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P			2007 P		
	Total Bienes de consumo	Bienes de intermedios	Bienes de capital	Total Bienes de consumo	Bienes de intermedios	Bienes de capital
Importación total FOB	37 010 904	5 167 544	27 496 514	40 722 014	5 921 970	29 956 296

<sup>259</sup> Idem.

<sup>260</sup> Idem.

De las cuales se realizaron con E.U.A y CANADÁ<sup>261</sup>, las siguientes:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Canadá	1 084 712	247 807	686 524	150 381	1 123 451	239 089	716 126	168 236
Estados Unidos	19 668 987	2 492 702	15 216 686	1 959 599	20 324 348	2 703 444	15 581 359	2 039 545
Estados Unidos de América	19 604 488	2 470 962	15 176 697	1 956 829	20 257 250	2 675 988	15 544 049	2 037 213
Puerto Rico	64 497	21 738	39 989	2 770	67 095	27 453	37 310	2 332
Virgenes, Islas (EEUU)	2	2	0	0	3	3	0	0

Las variaciones de las Importaciones<sup>262</sup> se ven reflejadas en el siguiente cuadro:

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Importación total FOB	37 010 904	40 722 014	100.00	100.00	3 711 110	10.0
Canadá	1 084 712	1 123 451	2.93	2.76	38 739	3.6
Estados Unidos	19 668 987	20 324 348	53.14	49.91	655 361	3.3
Estados Unidos de América	19 604 488	20 257 250	52.97	49.75	652 762	3.3
Puerto Rico	64 497	67 095	0.17	0.16	2 598	4.0
Virgenes, Islas (EEUU)	2	3	0.00	0.00	1	50.0

<sup>261</sup> Idem.

<sup>262</sup> Idem.

La Balanza Comercial con los E.U.A y CANADÁ en el periodo Enero-Febrero<sup>263</sup>, es la siguiente:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P			2007 P		
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
Canadá	644 821	1 084 712	-439 891	913 429	1 123 451	-210 022
Estados Unidos	32 597 749	19 668 987	12 928 762	32 094 730	20 324 348	11 770 382
Estados Unidos de América	32 556 904	19 604 488	12 952 416	32 044 070	20 257 250	11 786 820
Puerto Rico	40 606	64 497	-23 891	50 477	67 095	-16 618
Virgenes, Islas (EEUU)	239	2	237	183	3	180

**Anexo 20.**

**COMERCIO MÉXICO-CHILE<sup>264</sup>**

**(MILLONES DE DÓLARES)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/91	Var. 03/02
Exportaciones	123.9	154.7	199.7	204.4	489.8	688.7	842.3	625.0	366.4	431.4	374.4	258.6	322.7	160.4%	24.8%
Importaciones	49.8	95.5	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5	893.7	975.0	1,010.2	1,082.1	2,072.9%	7.1%
Comercio total	173.7	250.2	329.8	434.4	644.0	859.4	1,214.7	1,177.0	1,049.9	1,325.1	1,349.4	1,268.9	1,404.7	708.6%	10.7%

En las siguientes tablas se muestran las cifras de los últimos meses del comercio con la República de Chile, desglosando las exportaciones, importaciones y tipos de bienes tanto importados como exportados principalmente.

**EXPORTACIÓN MENSUAL PERIODO JUNIO 2006-FEBRERO 2007 (MILES DE DÓLARES)<sup>265</sup>**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Exportación total FOB	21 291 533	19 875 726	22 825 478	20 628 304	22 683 928	21 496 351	20 156 321	18 988 577	19 510 366
Chile	68 755	78 889	80 360	78 746	91 751	97 677	68 537	67 714	97 996

<sup>263</sup> Idem.

<sup>264</sup> Secretaría de Economía [en Línea]. op. cit 15 agosto 2007 22:12

<sup>265</sup> Idem.

**EXPORTACIÓN POR TIPO DE BIENES Enero –Febrero (MILES DE DÓLARES)<sup>266</sup>**

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Exportación total FOB	37 935 730	9 438 511	20 306 329	8 190 890	38 498 943	9 882 763	20 466 375	8 149 805
Chile	116 809	65 032	35 258	16 519	165 711	75 303	69 626	20 782

**EXPORTACIÓN PERIODO ENERO -FEBRERO<sup>267</sup>**

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Exportación total FOB	37 935 730	38 498 943	100.00	100.00	563 213	1.5
Chile	116 809	165 711	0.31	0.43	48 902	41.9

**IMPORTACIÓN MENSUAL PERIODO JUNIO 2006-FEBRERO 2007 (MILES DE DÓLARES)<sup>268</sup>**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Importación total FOB	21 657 382	20 195 123	23 609 534	21 978 556	23 911 977	23 067 904	21 282 687	20 697 956	20 024 058
Chile	210 727	207 915	277 614	206 753	195 168	217 656	213 390	212 784	159 604

**IMPORTACIÓN POR TIPO DE BIENES ENERO –FEBRERO (MILES DE DÓLARES)<sup>269</sup>**

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Importación total FOB	37 010 904	5 167 544	27 496 514	4 346 846	40 722 014	5 921 970	29 956 296	4 843 748
Chile	330 840	86 541	240 596	3 703	372 388	79 461	286 587	6 340

**IMPORTACIÓN PERIODO ENERO -FEBRERO<sup>270</sup>**

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Importación total FOB	37 010 904	40 722 014	100.00	100.00	3 711 110	10.0
Chile	330 840	372 388	0.89	0.91	41 548	12.6

<sup>266</sup> Idem.<sup>267</sup> Idem.<sup>268</sup> Idem.<sup>269</sup> Idem.<sup>270</sup> Idem.

**BALANZA COMERCIAL (MILES DE DÓLARES)<sup>271</sup>**

Concepto	2006 P			2007 P		
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
Total FOB	37 935 730	37 010 904	924 826	38 498 943	40 722 014	-2 223 071
Chile	116 809	330 840	-214 031	165 711	372 388	-206 677

**Anexo 21.**

En la siguiente tabla muestra las Exportaciones en el periodo de septiembre del 2005 a mayo del 2006.<sup>272</sup>

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Sep 05	Oct 05	Nov 05	Dic 05	Ene 06 P	Feb 06 P	Mar 06 P	Abr 06 P	May 06 P
Exportación total FOB	18 307 395	19 560 110	20 224 043	19 393 663	19 206 468	18 729 262	20 916 663	19 761 114	22 721 221

A continuación se desglosan las Exportaciones realizadas con la Unión Europea, en el mismo periodo.<sup>273</sup>

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Sep 05	Oct 05	Nov 05	Dic 05	Ene 06 P	Feb 06 P	Mar 06 P	Abr 06 P	May 06 P
Unión Europea	847 543	971 513	743 686	782 458	743 698	813 033	854 708	915 134	1 002 252
Alemania	239 274	188 764	196 079	284 173	168 505	273 119	202 786	265 761	261 426
Austria	2 995	2 412	4 015	5 586	5 411	5 657	5 066	3 672	3 722
Bélgica	50 828	37 205	45 365	33 414	35 848	49 264	60 131	56 988	53 032
Dinamarca	5 817	4 979	5 255	4 111	5 229	13 274	5 429	15 466	5 880
España	311 705	444 625	191 145	199 212	261 199	208 029	234 521	283 888	361 976
Finlandia	4 362	2 539	6 525	10 143	10 711	7 220	11 028	13 618	24 376
Francia	31 834	33 877	36 016	35 663	29 225	35 641	46 698	63 660	47 777
Grecia	2 057	814	1 919	1 922	2 085	2 275	2 716	1 215	1 463
Holanda	71 904	77 897	83 660	69 193	76 158	82 289	98 315	120 187	96 451
Irlanda (Eire)	10 933	10 031	11 634	12 669	10 508	10 290	9 713	6 690	9 678
Italia	13 504	14 520	18 599	13 880	16 675	14 259	23 178	15 444	18 013
Luxemburgo	0	81	13	0	52	25	284	520	54
Portugal	2 229	41 160	39 213	1 832	44 063	2 211	53 959	3 815	52 502
Reino Unido	97 540	109 158	96 379	107 265	74 666	107 094	92 934	61 740	55 916
Suecia	2 349	2 881	7 792	3 247	3 077	2 146	7 702	2 356	9 768
Otros no declarados de UE	212	570	77	148	286	240	248	114	218

<sup>271</sup> Idem.

<sup>272</sup> Secretaría de Economía [en Línea]. op. cit 15 agosto 2007 22:12

<sup>273</sup> Idem.

Periodo Junio 2006 a Febrero 2007:<sup>274</sup>

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Exportación total FOB	21 291 533	19 875 726	22 825 478	20 628 304	22 683 928	21 496 351	20 156 321	18 988 577	19 510 366
Unión Europea	937 293	925 029	921 419	947 532	872 243	996 099	961 848	793 275	958 945
Alemania	320 155	286 806	200 604	250 695	225 707	226 341	292 187	173 922	274 131
Austria	3 989	3 440	6 813	2 213	3 592	2 576	5 137	4 355	4 313
Bélgica	57 247	45 322	85 180	69 118	63 156	57 763	55 679	71 047	66 104
Dinamarca	5 068	8 568	10 503	4 779	10 881	9 581	5 774	9 262	7 946
España	276 383	302 796	284 984	341 836	226 160	315 256	271 361	119 872	305 145
Finlandia	14 356	11 002	10 571	10 071	9 437	7 820	8 936	9 688	6 821
Francia	36 939	39 623	48 095	68 414	40 540	66 034	35 111	93 331	40 196
Grecia	1 529	2 608	3 011	2 640	2 819	1 719	1 900	2 507	1 647
Holanda	87 907	77 756	138 070	112 819	141 614	149 530	151 219	113 638	108 429
Irlanda (Eire)	11 241	6 847	9 129	7 005	8 352	11 224	9 060	11 224	9 973
Italia	20 077	30 279	19 407	21 774	33 953	28 243	26 746	46 573	27 862
Luxemburgo	52	10	86	24	41	3 243	579	184	51
Portugal	3 668	57 511	4 277	2 791	45 274	3 824	8 117	42 258	3 216
Reino Unido	87 497	46 138	97 915	51 210	57 139	108 289	85 997	90 694	99 384
Suecia	11 166	6 186	2 644	2 089	3 495	4 637	4 042	4 643	3 695
Otros no declarados de UE	19	137	130	54	83	19	3	77	32

Las variaciones en las Exportaciones Periodo Enero- Febrero<sup>275</sup> fueron:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Unión Europea	1 556 728	1 752 221	4.10	4.55	195 493	12.6
Alemania	441 624	448 052	1.16	1.16	6 428	1.5
Austria	11 068	8 669	0.03	0.02	-2 399	-21.7
Bélgica	85 110	137 151	0.22	0.36	52 041	61.1
Dinamarca	18 502	17 208	0.05	0.04	-1 294	-7.0
España	469 228	425 018	1.24	1.10	-44 210	-9.4
Finlandia	17 931	16 508	0.05	0.04	-1 423	-7.9
Francia	64 866	133 528	0.17	0.35	68 662	105.9
Grecia	4 360	4 154	0.01	0.01	-206	-4.7
Holanda	158 447	222 067	0.42	0.58	63 620	40.2
Irlanda (Eire)	20 798	21 197	0.05	0.06	399	1.9
Italia	30 934	74 435	0.08	0.19	43 501	140.6
Luxemburgo	77	235	0.00	0.00	158	205.2
Portugal	46 274	45 474	0.12	0.12	-800	-1.7
Reino Unido	181 760	190 079	0.48	0.49	8 319	4.6
Suecia	5 224	8 338	0.01	0.02	3 114	59.6
Otros no declarados de UE	525	108	0.00	0.00	-417	-79.4

<sup>274</sup> Idem.

<sup>275</sup> Idem.

Por otra parte, las Importaciones que se realizaron con la UE en el periodo comprendido de Junio 2006 a Febrero 2007<sup>276</sup>, son:

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	Jun 06 P	Jul 06 P	Ago 06 P	Sep 06 P	Oct 06 P	Nov 06 P	Dic 06 P	Ene 07 P	Feb 07 P
Importación total FOB	21 657 382	20 195 123	23 609 534	21 978 556	23 911 977	23 067 904	21 282 687	20 697 956	20 024 058
Unión Europea	2 295 211	2 236 864	2 590 062	2 386 492	2 558 972	2 498 411	2 210 766	2 512 628	2 365 917
Alemania	822 486	714 829	847 671	801 657	830 599	856 279	742 979	759 593	820 413
Austria	36 615	43 157	50 858	36 682	44 034	44 585	59 894	46 102	49 535
Bélgica	63 823	75 543	62 501	67 100	60 997	75 086	55 256	44 039	44 249
Dinamarca	20 011	18 858	22 442	16 435	30 312	23 979	39 428	21 316	24 125
España	329 463	257 884	392 688	284 806	278 340	337 073	269 288	281 051	289 343
Finlandia	24 312	27 920	33 286	25 385	30 898	30 578	24 352	31 439	22 299
Francia	212 451	252 309	228 128	236 587	246 239	232 651	229 580	232 054	214 563
Grecia	11 920	2 173	2 473	1 927	5 345	2 092	1 557	2 381	1 653
Holanda	109 081	189 193	185 608	155 608	177 614	90 285	115 862	255 284	125 211
Irlanda (Eire)	80 073	74 960	79 277	76 214	93 913	68 272	67 401	62 282	71 726
Italia	299 554	322 004	407 861	405 887	388 859	334 491	346 064	487 324	415 307
Luxemburgo	3 348	4 228	4 126	4 317	4 937	9 303	6 606	6 878	6 473
Portugal	29 740	24 105	28 619	29 611	27 145	22 394	20 770	25 666	26 994
Reino Unido	168 615	149 005	169 335	168 433	230 582	251 513	174 110	191 041	163 447
Suecia	73 137	66 697	74 973	69 046	106 678	115 496	56 082	57 014	82 164
Otros no declarados de UE	10 582	13 999	216	6 797	2 480	4 334	1 537	9 164	8 415

Las variaciones en las Importaciones<sup>277</sup> son las siguientes:

Concepto	Valor (Miles de dólares)		Participación en el total (Porcentaje)		Variación absoluta (Miles de dólares) 2007-2006	Variación anual (Porcentaje) 2007/2006
	2006 P	2007 P	2006 P	2007 P		
Importación total FOB	37 010 904	40 722 014	100.00	100.00	3 711 110	10.0
Unión Europea	4 062 405	4 878 547	10.98	11.98	816 142	20.1
Alemania	1 470 940	1 580 005	3.97	3.88	109 065	7.4
Austria	80 222	95 638	0.22	0.23	15 416	19.2
Bélgica	120 013	88 288	0.32	0.22	-31 725	-26.4
Dinamarca	37 543	45 442	0.10	0.11	7 899	21.0
España	515 335	570 394	1.39	1.40	55 059	10.7
Finlandia	44 528	53 738	0.12	0.13	9 210	20.7
Francia	389 525	446 617	1.05	1.10	57 092	14.7
Grecia	7 414	4 034	0.02	0.01	-3 380	-45.6
Holanda	156 196	380 496	0.42	0.93	224 300	143.6
Irlanda (Eire)	128 085	134 008	0.35	0.33	5 923	4.6
Italia	620 593	902 632	1.68	2.22	282 039	45.4
Luxemburgo	10 882	13 351	0.03	0.03	2 469	22.7
Portugal	59 909	52 660	0.16	0.13	-7 249	-12.1
Reino Unido	282 778	354 488	0.76	0.87	71 710	25.4
Suecia	126 002	139 178	0.34	0.34	13 176	10.5
Otros no declarados de UE	12 440	17 578	0.03	0.04	5 138	41.3

<sup>276</sup> Idem.

<sup>277</sup> Idem

La balanza comercial que se observa con la UE en los meses de Enero-Febrero<sup>278</sup> se muestran a continuación:

Concepto	2006 P			2007 P		
	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
Total FOB	37 935 730	37 010 904	924 826	38 498 943	40 722 014	-2 223 071
Unión Europea	1 556 728	4 062 405	-2 505 677	1 752 221	4 878 547	-3 126 326
Alemania	441 624	1 470 940	-1 029 316	448 052	1 580 005	-1 131 953
Austria	11 068	80 222	-69 154	8 669	95 638	-86 969
Bélgica	85 110	120 013	-34 903	137 151	88 288	48 863
Dinamarca	18 502	37 543	-19 041	17 208	45 442	-28 234
España	469 228	515 335	-46 107	425 018	570 394	-145 376
Finlandia	17 931	44 528	-26 597	16 508	53 738	-37 230
Francia	64 866	389 525	-324 659	133 528	446 617	-313 089
Grecia	4 360	7 414	-3 054	4 154	4 034	120
Holanda	158 447	156 196	2 251	222 067	380 496	-158 429
Irlanda (Eire)	20 798	128 085	-107 287	21 197	134 008	-112 811
Italia	30 934	620 593	-589 659	74 435	902 632	-828 197
Luxemburgo	77	10 882	-10 805	235	13 351	-13 116
Portugal	46 274	59 909	-13 635	45 474	52 660	-7 186
Reino Unido	181 760	282 778	-101 018	190 079	354 488	-164 409
Suecia	5 224	126 002	-120 778	8 338	139 178	-130 840
Otros no declarados de UE	525	12 440	-11 915	108	17 578	-17 470

## Anexo 22

En un comparativo del comercio de Exportación en el periodo Enero – Febrero<sup>279</sup> del año en curso con su análogo del año anterior se observa lo siguiente:

### (MILES DE DÓLARES)

Concepto	2006 P				2007 P			
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Unión Europea	1 556 728	328 145	937 554	291 029	1 752 221	308 020	1 133 349	310 852
Alemania	441 624	253 465	114 025	74 134	448 052	224 018	165 209	58 825
Austria	11 068	556	8 645	1 867	8 669	329	7 171	1 169
Bélgica	85 110	7 646	68 618	8 846	137 151	3 917	128 630	4 604
Dinamarca	18 502	465	5 539	12 498	17 208	314	10 592	6 302
España	469 228	14 542	448 345	6 341	425 018	19 326	392 346	13 346
Finlandia	17 931	521	15 758	1 652	16 508	323	14 499	1 686
Francia	64 866	9 795	38 129	16 942	133 528	9 279	94 211	30 038
Grecia	4 360	2 185	2 014	161	4 154	2 463	1 465	226
Holanda	158 447	12 257	67 177	79 013	222 067	14 204	79 968	127 895
Irlanda (Eire)	20 798	1 379	10 828	8 591	21 197	1 457	8 958	10 782
Italia	30 934	5 032	22 556	3 346	74 435	11 909	57 239	5 287
Luxemburgo	77	0	77	0	235	0	234	1
Portugal	46 274	950	44 372	952	45 474	1 048	44 128	298
Reino Unido	181 760	18 567	88 873	74 320	190 079	18 699	122 092	49 288
Suecia	5 224	781	2 556	1 887	8 338	729	6 504	1 105
Otros no declarados de UE	525	4	42	479	108	5	103	0

<sup>278</sup> Idem.

<sup>279</sup> Idem.

También hacemos un comparativo entre las Importaciones de los meses de Enero Febrero<sup>280</sup> del año en curso con sus similares del año anterior.

**(MILES DE DÓLARES)**

Concepto	2006 P			2007 P				
	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
Importación total FOB	37 010 904	5 167 544	27 496 514	4 346 846	40 722 014	5 921 970	29 956 296	4 843 748
Unión Europea	4 062 405	4 878 547		10.98	11.98	816 142		20.1
Alemania	1 470 940	1 580 005		3.97	3.88	109 065		7.4
Austria	80 222	95 638		0.22	0.23	15 416		19.2
Bélgica	120 013	88 288		0.32	0.22	-31 725		-26.4
Dinamarca	37 543	45 442		0.10	0.11	7 899		21.0
España	515 335	570 394		1.39	1.40	55 059		10.7
Finlandia	44 528	53 738		0.12	0.13	9 210		20.7
Francia	389 525	446 617		1.05	1.10	57 092		14.7
Grecia	7 414	4 034		0.02	0.01	-3 380		-45.6
Holanda	156 196	380 496		0.42	0.93	224 300		143.6
Irlanda (Eire)	128 085	134 008		0.35	0.33	5 923		4.6
Italia	620 593	902 632		1.68	2.22	282 039		45.4
Luxemburgo	10 882	13 351		0.03	0.03	2 469		22.7
Portugal	59 909	52 660		0.16	0.13	-7 249		-12.1
Reino Unido	282 778	354 488		0.76	0.87	71 710		25.4
Suecia	126 002	139 178		0.34	0.34	13 176		10.5
Otros no declarados de UE	12 440	17 578		0.03	0.04	5 138		41.3

<sup>280</sup> Idem.

**Anexo 23****Modelo de Declaración de aceptación e independencia del Árbitro.**<sup>281</sup>

Caso núm. \_\_\_\_\_

Yo, el abajo firmante,

Apellido \_\_\_\_\_ Nombre \_\_\_\_\_

- Por medio de la presente declaro que acepto fungir como árbitro de acuerdo con el *Reglamento de Arbitraje de la CCI* en el presente caso. Con esta declaración, confirmo que estoy familiarizado con los requisitos de dicho *Reglamento* y que soy capaz y estoy dispuesto a fungir como árbitro según todos los requerimientos de ese *Reglamento* y que acepto ser remunerado en concordancia.

*(Si marca este recuadro, marque también uno de los dos siguientes. La decisión de cuál marcar quedará determinada cuando tome en cuenta, inter alia, si hay alguna relación, pasada o presente, directa o indirecta, con alguna de las partes o sus abogados, sea económica, profesional o de otra clase y si la naturaleza de esta relación es tal que se requiera darla a conocer de conformidad con los criterios establecidos adelante. Cualquier duda deberá resolverse a favor de la revelación.)*

- Soy independiente de todas las partes y pretendo seguirlo siendo; hasta donde sé, no hay hechos ni circunstancias, pasadas o presentes, que haya que dar a conocer porque sean de tal naturaleza que, desde el punto de vista de alguna de las partes, pongan en duda mi independencia.
- Soy independiente de todas las partes y pretendo seguirlo siendo; sin embargo, en consideración al art. 7º., párrafos 2 y 3 del *Reglamento de Arbitraje de la CCI*,\*\* deseo llamar su atención a los siguientes hechos o circunstancias que doy a conocer porque son de tal naturaleza que, desde el punto de vista de alguna de las partes, pueden poner en duda mi independencia. [Si es necesario, escriba en hoja aparte.]
- Por medio de la presente declaro que declino fungir como árbitro del caso propuesto. (Si desea enunciar las razones de marcar este recuadro, puede hacerlo.)

Lugar: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

<sup>281</sup> IVES Derains, Eric A. Schwartz. *Op. Cit.* p. 461-462.

**Anexo 24.****Modelo de Acuerdo de Arbitraje.<sup>282</sup>**

“Cualquier diferencia o disputa de cualquier naturaleza que surja de este fletamento, será sometida al arbitraje en la Ciudad de Nueva York y a las Leyes relativas al arbitraje en vigor allí, ante un cuerpo de tres personas consistentes en un árbitro señalado por el fletante, otro por el fletador y un tercero por los dos árbitros escogidos. La decisión de cualquiera de dos de los tres árbitros será final. Hasta el momento en que los árbitros cierren definitivamente el procedimiento, cada parte, previo aviso por los árbitros y a la otra parte, tendrá el derecho de ampliar sus disputas o diferencias bajo este fletamento, para que sean oídas y resueltas. Los árbitros podrán auxiliarse en la forma que ellos estimen justo y equitativo, dentro de este ámbito de este acuerdo incluyendo, pero no limitando, al procedimiento específico señalado. El laudo que deriva de esta cláusula podrá incluir las costas, incluyendo una cantidad razonable de honorarios y la resolución será llevada a cualquier Corte que tenga jurisdicción en el lugar...”

---

<sup>282</sup> SILVA, Jorge Alberto. *Op. Cit.*, P.208

## BIBLIOGRAFÍA.

### DOCTRINA.

- ACOSTA ROCA, Felipe. Incoterms. ISEF, México, 2ª. Ed. 2007.
- ARELLANO GARCÍA, Carlos. Derecho Internacional Privado. Porrúa, 13ª. Ed. México, 1999.
- ARGERI Saúl A. Diccionario de Derecho Comercial y de la Empresa. Ed Astrea. Buenos Aires Argentina.
- ARRUBIA PAUCAR, Jaime Alberto. Contratos Mercantiles, “Contratos Atípicos.” 3º ed. Ed. Biblioteca Jurídica. Medellín Colombia. Tomo II 2000.
- BUSTAMANTE, Miguel Angel, Los Créditos Documentarios. Ed. Trillas, México 2000.
- CALDERÓN DE LA BARCA S., Laura y BONO LÓPEZ, María. Manual para la Elaboración de Tesis de Licenciatura del Departamento de Derecho. Jefatura del Departamento de Derecho del ITAM, Número X, México 2003.
- CARNELUTTI, Francesco. “Árbitros y arbitradores”. Estudios de Derecho Procesal. Vol. II, Ejea, Buenos Aires, 1952.
- DE LY. Internacional Business Law and Lex Mercatoria. Amsterdam Netherlands. North Holland. 1992. Traducido por la Universidad Complutense de Madrid.
- DE PINA VARA, Rafael. Diccionario de Derecho. Porrúa, 33ª. Ed, México, 2004.
- DE PINA, Rafael y PINA VARA Rafael. Diccionario de Derecho. Ed. Porrúa. México 2004.
- Diccionario de Derecho 20º Ed. Porrúa, México 2000.
- Diccionario de Derecho Mercantil. Ed. Porrúa, México 2001.
- EISEMANN Frederic, Incoterms: Los Usos De La Venta Comercial Internacional. 2º ed. Ed. Banco Exterior de España. Servicio de Estudios Económicos, Madrid, España. 2000.
- Enciclopedia Jurídica Latinoamericana. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Rubinzal-Culzoni Editores, México 2006, tomo I, V, VI.
- Enciclopedia Jurídica Omeba, Ed. Argentina. Tomo III, Claus-Cons, Argentina 2006.
- GARCÍA MAYNEZ Eduardo. Introducción al Estudio del Derecho. Ed. Porrúa. México. 2002
- GÓNGORA PIMENTEL. Diccionario de Derecho Mercantil. Ed. Porrúa. UNAM. México 2001
- IVES Derains, Eric A. Schuwartz. El Nuevo Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Oxford university, México 2001. Traducido por Fernando Martínez Váldez.
- NAÚFEL, José. Novo Dicionário Jurídico Brasileiro. 4º ed. Ed. Jose Kontino. Río de Janeiro, Brasil. 1995. Volumen II Comodidade- Ex Vi Legis.

- Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano. Jurídicas. UNAM, México, Tomo I-O, 2001.
- OROZCO HENRÍQUEZ, Jesús. Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones jurídicas. Ed. Porrúa. México, Serie E: varios, número 93, 2000.
- OSMANČZYK, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. Ed Fondo de Cultura Económica. México, 2000.
- PEREZNIETO, Leonel. Derecho Internacional Privado. Parte General 7° ed. Ed. Oxford University Press. México 2000.
- Reglas Oficiales de la CCI para la Interpretación de Términos Comerciales INCOTERMS 2000. Cámara de Comercio Internacional, publicación No. 560, Barcelona, España.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ/VALADÉS, Carlos. México ante el Arbitraje comercial Internacional. Porrúa, México, 2000.
- ROSENBERG, Leo. Tratado de Derecho Procesal Civil. Tomo II.
- SEARA VÁZQUEZ, Modesto. Derecho Internacional Público. Ed. Porrúa, México 2000.
- SEPÚLVEDA, Cesar. Derecho Internacional Público. 23° ed. Ed. Porrúa. México 2002.
- SIERRA Manuel J. Derecho Internacional Público. Porrúa, 4° ed. México 1988.
- SILVA, Jorge Alberto. Arbitraje Comercial Internacional en México. Oxford, México, 2ª. Ed. 2001.
- STAELENS GUILLOT, Patrick. Nuevo Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Ed. Porrúa, UNAM, México 2001.
- UNAM. Facultad de Estudios Superiores Aragón. Comité Académico de la Carrera de Licenciado en Derecho. Proyecto de Bases Técnico Metodológicas para la realización de Trabajos de Investigación en la Carrera de Derecho. México 2006.
- VÁZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Contratos Mercantiles. Ed. Porrúa. México 2000.
- WITKER, Jorge. Incoterms. Nuevo diccionario Jurídico Mexicano. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, México 2001.
- WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2ª. Edición , 2002.
- WITKER, Jorge y JARAMILLO, Gerardo. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991.
- WITKER VELÁZQUEZ y LARIOS VELASCO, Pablo. Metodología Jurídica. Mc. Graw Hill, México 2002.
- WITKER VELÁZQUEZ y LARIOS VELASCO, Pablo. Técnicas de la Investigación Jurídica. Mc. Graw Hill, México 2002.

**HEMEROGRAFÍA.**

- LABARIEGA Villanueva, Pedro Alfonso. "Los Principios UNIDROIT: un Código Internacional de los Contratos Mercantiles." Revista de derecho Privado. México, Mc. Graw Hill, UNAM, Año 9, Núm. 25
- LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro. "Los Términos Comerciales o Incoterms en las Transacciones Comerciales Internacionales. Revista de Derecho Privado." Mc Graw Hill, UNAM, Año 5 No. 13, México, 2002.
- TREVIÑO, Julio César. "La Nueva Legislación Mexicana sobre Arbitraje Comercial." Revista de Derecho Privado." Mc Graw Hill, UNAM. Año 6, No. 17.

**FUENTES LEGISLATIVAS.**

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Código de Comercio .
- Ley Aduanera.
- Ley de Concursos Mercantiles.
- Ley de Instituciones de Crédito.
- Ley de Navegación y Comercio Marítimos.
- Ley del Mercado de Valores en Agenda Financiera.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
- Ley para regular las Agrupaciones Financieras.

**INSTRUMENTOS JURÍDICOS INTERNACIONALES.**

- Código de Comercio de El Salvador.
- Código de Comercio de Puerto Rico.
- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.
- Decreto Ley No. 5 del 8 de julio de 1999, por el cual se establece el Régimen General de Arbitraje de la Conciliación y de la Mediación de la República de Panamá.
- Ley de Arbitraje Comercial de la República Venezuela.
- Ley No. 1034/83 del Comerciante de Paraguay.
- Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.
- Principios de Derecho Europeo de los Contratos.
- Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales 2004.

**MESOGRAFÍA.**

- <http://www.asamblea.gob.sv/leyes/19700671.htm> 29 mayo 2007. 22:33
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/glosario/nvglosario.jsp?seccion=182&letra=b> 04 julio 2007. 17:33
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=8&document=4997> 04 julio 2007. 17:49
- <http://www.bcp.gov.py/supseg/comerciante.htm> 29 mayo 2007. 23:15
- <http://www.bibliojuridica.org/libros/4/1936/20.pdf> 18 mayo 2007. 09:23
- <http://www.carmi.com/enlaces/temas/incoterms.htm> 8 agosto 2007. 12:10

- <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>13 agosto 2007. 23:52
- <http://www.economía.gob.mx/?P=358> 15 agosto 2007. 22:12
- [http://es.encarta.msn.com/encyclopedia\\_761578169/Tratado\\_de\\_Saint-Germain-en-Laye.html](http://es.encarta.msn.com/encyclopedia_761578169/Tratado_de_Saint-Germain-en-Laye.html) 05 abril 2007. 12 :50
- [http://frontpage.cbs.dk/law/commission\\_on\\_european\\_contract\\_law/PECL%20spansk/Principioslandol+II.doc](http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/PECL%20spansk/Principioslandol+II.doc) 24 mayo 2007. 23:14
- <http://www.grupo-jm.com/jm/index.htm> 9 agosto 2007. 9 :21
- <http://www.homestad.com/ksi07019615056661415/derechocomercial/files/Doctrina/oviedo01.pdf> 04 abril 2007. 23 :15
- <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3045/index.html> 11 abril 2007. 16:27
- <http://www.iiij.derecho.ucr.ac.cr/archivos/documentacion/inv%20otras%20entidades/UNAM/iiij/ponencias%20070306/pdf/8-422p.pdf> 9 agosto 2007. 21:04
- <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=int02&c=578> 15 agosto 2007. 19:15
- <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derpriv/cont/11/dtr/dtr6.pdf> 18 mayo 2007. 09:13
- <http://www.lexjuris.com/lexcomercio.htm> 29 mayo 2007. 10:58
- <http://www.microjuris.cl/mjpr/leyes/leyes.cfm> 29 mayo 2007. 10:05
- <http://www.miripravo.ru/alws/lexmercatoria/> 11 abril 2007. 15:54
- <http://www.omeba.com/voces.php> 11 abril 2007. 15:30
- <http://www.ordenjuridico.gob.mx/TratInt/Derecho%20Internacional/TDSXXX.pdf> 10 agosto 2007. 12:35
- [http://www.sice.oas.org/countries\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/countries_s.asp) 16 mayo 2007. 01:12
- <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/COMARB/Panama/Ley5b.asp> 17 mayo 2007. 12: 47
- <http://2005.sice.oas.org/dispute/comarb/uncitral/icomars1.asp> 16 mayo 2007. 00:24
- <http://www.sice.oas.org/DISPUTE/COMARB/Venezuela/Larbcoms.asp> 17 mayo 2007. 11: 43
- <http://www.sre.gob.mx/tratados/busqueda.htm> 15 agosto 2007. 20:51
- <http://www.ucm.es/BUCM/> 05 abril 2007. 12 :02
- <http://www.uncitral.org/sp-index.htm> 05 abril 2007. 10:32
- <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/limit/limit-conv-s.pdf> 10 agosto 2007 12 :10
- <http://www.uncitral.org/spanish/text/sales/CISG-s.htm> 11 abril 2007. 15:38
- [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_text/sale\\_goods.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_text/sale_goods.html) 15 mayo 2007. 12:07
- [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_text/sale\\_goods/1980CISG.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_text/sale_goods/1980CISG.html) 15 mayo 2007. 12:07
- <http://www.unece.org/trade/untdid/welcome.htm> 11 abril 2007. 15:57
- <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2004/blackletter2004.pdf> 18 mayo 2007. 10:03