

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE DERECHO

**MODALIDADES MARITIMAS**  
DE LA  
**COMPRA-VENTA**

**TESIS**

QUE SUSTENTA

**LUIS CARPINTERO JARAMILLO**

PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN DERECHO

MEXICO—1965



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

A Norma  
mi admirable esposa

/

*A la memoria  
de mis padres*

*A mi tío  
Ing. Victor Jaramillo Villalobos*

*A mis hermanos:  
María Teresa,  
María Elena  
y David.*

## INTRODUCCION

El que nuestro país cuente con amplios litorales en ambos océanos, y la imperiosa necesidad del desarrollo del comercio, colocan al derecho marítimo en un lugar de gran importancia dentro del campo jurídico nacional en el futuro.

La aparición en nuestro país, de la nueva ley de Navegación y Comercio Marítimo y la importancia que en el comercio internacional han alcanzado las compraventas marítimas, son los motivos que me impulsaron a elaborar este trabajo, que desde luego contiene las limitaciones propias de una tesis, pero procurando, hasta donde fue posible, dar una visión general sobre la problemática del tema.

La tesis se divide en ocho capítulos, en el primero, se trata la naturaleza jurídica del contrato de fletamento, siguiendo a la ley y tratando de allanar la confusión que existía entre el contrato de arrendamiento del buque y el contrato de fletamento.

El segundo capítulo, se refiere a los documentos de embarque, en especial al conocimiento que la ley trata como el documento más importante del transporte de mercancías: como sustitutivo de la póliza de fletamento, en el aspecto probatorio del contrato, como documento probatorio de la carga de la mercancía y finalmente lo más importante, como título de crédito representativo de mercancías.

Las modalidades marítimas de la compraventa, como con todo acierto llama la ley a dichas operaciones, se estudian en el capítulo tercero. Las compraventas sobre documentos y, dentro de ellas, esas importantes instituciones del derecho mercantil que han hecho posible el desarrollo del comercio: la letra documentada y el crédito documentario se examinan en el capítulo cuarto.

En los capítulos siguientes se abordan las modalidades marítimas de la compraventa: Venta al costado del buque, libre a bordo. Costo, seguro y flete, y la costo y flete. En todos los casos se examinan los aspectos relativos a las obligaciones y derechos de las partes, a la transmisión de la propiedad y de los riesgos, etc. Tratándose como es lógico, con más detenimiento la costo, seguro y flete, por considerarla como la más importante de dichas operaciones y pilar central del comercio moderno.

*Espero con este trabajo despertar en las personas que se interesen por estos asuntos el interés por ahondar en este importante tema.*

*No quiero terminar estas líneas sin hacer público mi agradecimiento al Dr. Raul Cervantes Ahumada, quien con paciencia y diligencia se sirvió dirigirme este trabajo, así como al Lic. Genaro David Góngora Pimentel, quien revisó cuidadosamente el mismo, a la Dra. Josefina Vázquez de Knauth, por su decidido impulso y cooperación y a todas las personas que directa o indirectamente me ayudaron a la elaboración de esta tesis, mi agradecimiento.*

## CAPÍTULO I

### EL CONTRATO DE FLETAMENTO

Los cambios materiales sufridos por la empresa de transporte marítimo iban a producir consecuentemente una gran evolución en las normas que rigen la explotación marítima. En esta forma la creciente industria del transporte marítimo, va a provocar el desarrollo del contrato por bultos y poderosas agrupaciones van a poner las condiciones en los contratos. Por otra parte, se perfeccionarán instituciones originadas en los riesgos a los que está expuesta la navegación del buque y los sistemas jurídicos que atienden a la realización de operaciones de compra-venta en las que se utiliza el transporte marítimo. Diversas Convenciones Internacionales cooperarán para ir logrando una uniformidad en las normas reguladoras y con ello se logrará un evidente progreso en las normas jurídicas que rigen el transporte marítimo.

El contrato de transporte marítimo no sólo tiene una causa objetiva para las partes que intervienen en él, sino que cumple una función económico-social, ya que realiza el intercambio de mercancías o de personas de un lugar a otro. Por esta utilidad general del contrato, la voluntad de las partes, aunque respetada en su autonomía, está intervenida por el legislador que, en la mayoría de los países marítimos, ha elaborado leyes reguladoras de esos derechos y obligaciones en su aspecto jurídico, justificándolas por motivos de índole social y económica en términos generales y que aparecen encuadrados según la jurisprudencia de algunos países en el concepto jurídico de orden público.

El complejo evolutivo del transporte marítimo ha llamado una atención preferente de los juristas. Lo mismo en obras doctrinales, que en innumerables exégesis de las revistas jurídico marítimas, están siendo muy estudiados los varios aspectos de las múltiples cuestiones que se presentan. Al mismo tiempo las decisiones de los tribunales sobre las discrepancias planteadas, han merecido también un especial estudio.

Todo lo anterior ha ido formando un copioso conjunto de información y síntesis jurídica de gran utilidad e importancia para el conocimiento de las nor-

mas y orientaciones a seguir en los variados casos y aspectos que ofrece toda esta materia del transporte marítimo.

“Todas las modalidades que pueda adoptar la explotación comercial del buque, tienen como base principal generadora de los derechos y obligaciones que incumben a las partes interesadas, las cláusulas del contrato que éstas celebran, siempre que éste tenga un objeto lícito y ajustado a los principios generales que rigen las obligaciones de carácter jurídico.”<sup>1</sup>

## 1.—DISTINCIÓN ENTRE FLETAMENTO Y ARRENDAMIENTO

En la mayoría de las antiguas legislaciones (Art. 1018 del Código de Comercio Argentino, Art. 273 del Código de Comercio Francés, etc.), se observa que se confunde el contrato de fletamento con el contrato de arrendamiento de la nave lo cual puede plantear situaciones oscuras y ocasionar innumerables litigios entre las personas que intervienen en la navegación (comerciantes, armadores, transportadores, etc.). Ante esta situación, los principales autores de Derecho marítimo se han pronunciado en contra de la concepción del contrato de fletamento como un contrato de arrendamiento. Así tenemos que para Ripert<sup>2</sup>, el contrato de fletamento debe ser analizado como un contrato de transporte, por lo cual afirma, entre otras cosas, que todo arrendamiento debe recaer sobre una cosa determinada y en el caso de fletamento, salvo en el fletamento total, no se indica el buque que ha de transportar las mercancías.

Por su parte Danjon<sup>3</sup> considera que en el fletamento a viaje y fletamento a carga general, se trata de contratos de transporte; en el fletamento a tiempo, existiría un arrendamiento de cosa y un subarriendo de servicios (del capitán y la tripulación), concepto con el cual no estamos de acuerdo por las razones que se expondrán; finalmente, en el caso de que un armador o propietario de un buque lo entregue sin armar, ni equipar y sin tripulación, se trata de un arrendamiento. Con este concepto final no podemos estar de acuerdo, ya que no sería un contrato que se pudiera encuadrar en el Derecho Marítimo, puesto que no se puede concebir en esta rama de Derecho dicho contrato, en virtud de que si la nave se contrata, es con el objeto de navegar y consecuentemente de transportar, no pudiéndose navegar sino para transportar mercancías propias o de terceros.

Autores italianos como D'Ovidio, Pescatore y Lefebre<sup>4</sup> resumen las opiniones de diversos autores como Dominedo, Scialoja, Brunetti, Asquini, Valeri y Greco, y hacen notar que algunos se adhieren a los tratadistas franceses arriba citados, otros a la doctrina alemana, admitiendo la separación del fletamento arrendamiento, consistente en el hecho de poner a disposición del cargador, en condiciones óptimas para la navegación, un buque para un viaje dado y el fleta-

mento como contrato de transporte cuando implique además el traslado de personas o mercancías.

El Derecho anglosajón distingue tres contratos:

- a) El buque armado pero sin tripulación es arrendado por alquiler o flete y su tenencia entregada al fletador (*Locatio Navis*).
- b) El contrato que tiene por objeto el transporte y entrega de la mercancía (*Locatio Operis Vehendarum Mercium*).
- c) El contrato por el cual buque, equipado y tripulado, es arrendado mediante alquiler o flete, continuando la tenencia del mismo en el propietario (*Locatio Navis et Operarum Magistri*).

Gamegoicochea<sup>5</sup> considera que existirá contrato de fletamento, cuando se utilice total o parcialmente un buque para un cargamento a granel y contrato de transporte, cuando se emplee el buque para embarcar mercancías heterogéneas.

Para Fariña<sup>6</sup> la especie más importante de los transportes marítimos es el fletamento que abarca, además, el transporte de mercancía suelta, el transporte de pasajeros, el transporte remolque, el de correspondencia y paquetes postales y el mixto.

Finalmente, en Italia, país de larga tradición marítima, se han introducido en su Código de la Navegación<sup>7</sup>, las doctrinas de sus más eminentes tratadistas que han desarrollado una fecunda labor en la elaboración de doctrinas que apuntan aspectos muy originales que merecen una especial atención de parte nuestra, por considerar que contribuyen a aclarar la confusión que respecto a los contratos de fletamento con el arrendamiento, se han presentado en los Códigos Marítimos.

En lo que se refiere a los contratos de utilización del buque nos encontramos con que en los artículos 376 y siguientes de dicho Código, se hace la clasificación de los mismos en tres grandes grupos: el de arrendamiento, el de fletamento y el de transporte marítimo.

Así, en el artículo 376 se observa el contrato de arrendamiento considerado como aquél, por medio del cual, una de las partes se compromete a hacer gozar a la otra por un tiempo determinado, el uso del buque con un fin establecido. Se señala aquí la separación entre propietario del buque y la empresa de armamento o armador.

El artículo 384, al hacer referencia al contrato de fletamento, nos dice que el armador a cambio del pago de un flete se obliga a realizar con un buque determinado, uno o más viajes pre-establecidos o bien dentro de un tiempo fijado los viajes que disponga el fletador, comprende esta hipótesis los contratos conocidos como *Time Charter* o Fletamento a Tiempo, haciendo la separación entre la empresa de armamento o de navegación o armador y conservando la tenencia del buque con el compromiso de la empresa de transporte de hacerlo navegar, forma en que se obliga respecto al cargador a efectuar el transporte de la mercancía.

En los artículos 396 a 467, en los que se trata el contrato de transporte marítimo, aparece, por una parte, la figura del transportador (empresa de transporte, que puede ser diferente a la empresa de navegación, armamento o armador) y por la otra, la del cargador, comprendiendo transporte de personas y de cosas en general, conocida como fletamento a carga general, el cargamento total o parcial del buque denominado en la práctica fletamento total o parcial con un buque determinado y el transporte de bultos individuales con facultades para el transportador de substituir al buque designado por otro, tratándose, en este caso, del transporte que realizan los buques de línea (Liners).

## 2.—NATURALEZA JURIDICA

Tomando como punto de partida la clasificación que de los diversos contratos de transporte de mercancías por agua nos da Malvagni<sup>8</sup> trataremos de la naturaleza jurídica de los mismos para, posteriormente, examinar nuestra adelantada legislación marítima con relación a los conceptos expresados.

Para Malvagni la persona que desea transportar mercancías en un buque puede convenir con el propietario o armador de éste:

"a).—Que todas las cavidades del buque destinadas al transporte de mercaderías quedarán a su disposición para realizar uno o más viajes determinados, lo que constituye, podemos adelantarlo, un fletamento por viaje.

b).—Que sus mercaderías se embarcarán con un destino determinado a bordo de un buque, sin perjuicio de las mercaderías, con las que embarquen otras personas, contratando directamente con el propietario o armador de aquél, lo que es llamado fletamento a carga general.

c).—Que el propietario o armador del buque, conservando su tenencia, lo pondrá a su disposición, durante cierto tiempo, con capitán y tripulación, y perfectamente armado y equipado para navegar, con el fin de realizar los viajes que ella le indique, transportando mercaderías o personas, lo que constituye un fletamento a tiempo (*time charter*).

d).—Que el propietario del buque lo pondrá a su disposición transfiriéndole la tenencia, sin armar ni equipar y sin capitán ni tripulación, durante el tiempo convenido para utilizarlo en el transporte de mercaderías o personas, contrato que es comúnmente conocido como una locación."

De las cuatro formas expuestas consideramos, con la generalidad de los autores, que las tres primeras constituyen un contrato de transporte, configurando doctrinariamente un arrendamiento de obra y la última un arrendamiento de cosa, con las observaciones pertinentes que se le harán. Fundamos la afirmación anterior en el sentido de que cuando un armador o empresa de armamento o de navegación se compromete a transportar y entregar a su destino un cargamento

total o parcial (fletamento por entero o por compartimiento), una cantidad determinada de carga (transporte de cosas en general), o uno o más bultos que han sido individualizados (transporte de cosas determinadas), asume una obligación: la de transportar, o sea, un arrendamiento de obra.

Aun en el caso de que exista la especificación del buque en el contrato, no puede decirse que sea un arrendamiento, ya que la obligación principal del armador es transportar, siendo secundario el hacerlo en determinado navío. Para mayor abundamiento, diremos que el artículo 2398 del Código Civil nos indica que hay arrendamiento cuando las dos partes contratantes se obligan recíprocamente: una, a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra, a pagar por ese uso o goce un precio cierto. La nueva Ley de Navegación y Comercio Marítimo dice que: el propietario que arrienda un buque para que un naviero arrendatario lo explote por su cuenta y riesgo... etc, no siendo ésta, la situación de las partes en el fletamento, ya que el fin que se persigue en este contrato es fundamentalmente el transporte de cosas o personas y no el uso o goce del buque.

La cuestión es aún más clara, en contra del concepto de arrendamiento, cuando el fletador hace reserva de su derecho a substituir el buque por otro en iguales condiciones.

En lo que se refiere al fletamento a tiempo, la situación no es muy clara y el Código de la Navegación italiana nos dice que existen en este contrato un armador fletante, que es una empresa de navegación quien se obliga únicamente a hacer navegar el buque, y por otra parte, un fletador transportador, que se obliga a transportarlo, constituyéndose así en empresa transportadora. Aun en este caso, se trata de un fletamento, ya que navegar no significa otra cosa que transportar, por no ser otro el objeto de navegar. Si la empresa armadora o de navegación se obliga a hacer navegar el buque fletado a tiempo, lo hace con el objeto final de transportar y tan es así, que cualquier defecto del buque que perjudique las mercancías que transporte, lo convierte en innavigable, atrayendo la responsabilidad de la empresa de navegación, lo cual manifiesta en forma precisa que no es posible desvincular la navegación del transporte.

En el cuarto caso, sí existirá un arrendamiento, pero no en la forma como lo plantea Malvagni, ya que el arrendamiento de un buque sin armar ni equipar, se saldría del campo del derecho marítimo para caer en el derecho civil, puesto que ya hemos afirmado que el buque se contrata para navegar, es decir, para transportar.

En el caso de pactarse que el buque sea entregado en condiciones de navegabilidad y armado, sí estamos ante un arrendamiento de derecho marítimo y en él se entrega la tenencia de la cosa al arrendatario, como ocurre en todo contrato de arrendamiento, el arrendador no se convierte en arrendador de obra, ya que no toma a su cargo la obligación de hacer navegar el buque.

Con lo expuesto, hemos intentado hacer la exposición de las doctrinas impe-

rantes respecto al contrato de fletamento con anterioridad a los trabajos del doctor Raúl Cervantes Ahumada, autor del Proyecto de Ordenanzas de la Navegación Marítima convertido en Ley de Navegación y Comercio Marítimo (publicada en el *Diario Oficial* de la Federación del 21 de noviembre de 1963), introduciendo conceptos doctrinarios importantísimos que aclaran la necesaria diferencia que debe existir entre el contrato de arrendamiento de la nave y el contrato de fletamento.

En el proyecto, en la exposición de motivos, nos dice Cervantes Ahumada:

“Casi todas las antiguas legislaciones confunden el contrato de fletamento con el contrato de arrendamiento de la nave. En el proyecto se hace la necesaria distinción y se reglamenta el arrendamiento, o sea el contrato por el cual el propietario entrega al arrendador un buque para que sea explotado por cuenta y riesgo de este último. En este contrato se establece que el arrendatario tendrá el derecho de abandono, para los fines de integración de la fortuna de mar.

El contrato de fletamento se reglamentará de acuerdo con las tendencias modernas, en sus dos formas de contrato de transporte de personas y contrato de transporte de cosas. . .”

En la introducción crítica a la Ley, apunta:

“3.—*Los Contratos.*

El título tercero del libro del mismo nombre se refiere a los contratos del comercio marítimo.

Se distingue entre el contrato de arrendamiento de la nave y el contrato de fletamento, el que, a su vez, se divide en fletamento de buque por entero o por compartimento, transporte de cosas determinadas y transporte de personas. . .”

El artículo 150 de la Ley dice:

“El propietario que arrienda un buque para que un naviero arrendatario lo explote por su cuenta y riesgo, no responderá frente a terceros de los daños que se ocasionen durante la navegación, pero las responsabilidades que resulten a cargo del naviero, pueden ejecutarse sobre el buque que se considerará como fortuna de mar. . .”

Este artículo ya no habla de fletadores, sino de propietario y naviero arrendatario del buque, es decir, trata el arrendamiento de la nave con características propias y diferentes del fletamento, dando por terminada la debatida cuestión acerca de estos contratos. Por otra parte incorpora definitivamente a la legislación marítima, el arrendamiento de la nave, no habiendo ya porque considerarlo como un arrendamiento de derecho civil, puesto que le da características propias de su naturaleza de contrato marítimo.

El capítulo II, al referirse al fletamento, se aparta de las clasificaciones tradicionales, sin que por este hecho no se trate las cuestiones relacionadas con los fletamentos a viaje, a tiempo, a carga general, etc. Dándole asimismo el carácter

de contrato de transporte, es decir, atendiendo a la naturaleza jurídica de este contrato que, como se afirmó doctrinariamente, configura un arrendamiento de obra.

El artículo 157 dice:

“Por el contrato de fletamento, el naviero se obliga a realizar con el buque un transporte marítimo en los términos que se pacten y el cargador se obliga a entregar oportunamente las mercancías o efectos que deban transportarse y a pagar el flete.”

El fletamento es a su vez dividido en: fletamento por entero o por compartimento, transporte de cosas en general, transporte de cosas determinadas y transporte de personas.

Con lo anteriormente expuesto podemos afirmar con el doctor Cervantes Ahumada, que todo fletamento implica transporte, más no todo transporte es un fletamento, ya que no existirá este contrato en el caso del transporte de mercancías o efectos propios del propietario o armador de buque.

La afirmación anterior también puede ser aplicada con el objeto de aclarar la confusión de los contratos de arrendamiento de nave y el fletamento ya que, como dijimos, este contrato implica un transporte y en el arrendamiento la nave no se contrata con ese fin principalmente, sino, como lo dice el artículo 150, para que un naviero arrendatario lo explote por su cuenta y riesgo.

Es conveniente aclarar, finalmente, que el carácter de naviero no se adquiere por ser propietario de un buque, sino por explotar éste en el tráfico marítimo, y así tendremos que los contratos que celebre el propietario del buque, en el supuesto que no lo dedique al tráfico marítimo, podrán ser considerados como un arrendamiento de la nave, y los celebrados por el naviero, como de fletamento, ya que la Ley de Navegación y Comercio Marítimos en el artículo 127 dice:

“Se entiende por naviero el titular de una empresa marítima y por empresa marítima el conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores coordinados para la explotación de uno o más buques en el tráfico marítimo”, este tráfico marítimo no puede sino referirse al transporte de cosas y personas, es decir, al fletamento.

Con lo anterior se puede decir que se aclara aún más la diferencia entre los contratos de arrendamiento y de fletamento, atendiendo a la consideración del carácter con que los contratantes intervienen en ellos.

Si el propietario de un buque no hace explotación de él en el tráfico marítimo, celebrará con la persona con quien contrate la utilización del buque, un arrendamiento. Si lo hace con el objeto de realizar un tráfico marítimo con mercancía que no sea de su propiedad, celebrará un fletamento y se convertirá al mismo tiempo en naviero.

Podemos concluir, diciendo que la doctrina del fletamento considerado como un arrendamiento tiene solamente una significación histórica explicada por las circunstancias de que se daba antiguamente preponderancia en el contrato de fle-

tamento, al buque en que se había de realizar el transporte, dada la inseguridad de la navegación y lo rudimentario de la construcción naval, así como la falta de control de las autoridades respecto a las condiciones del buque. Por otra parte, la falta de preparación de muchos capitanes, la duración de los viajes, etc. imponían al fletador la necesidad de elegir el buque con extremo cuidado.

El concepto de arrendamiento también se podía justificar en la época en que el propietario de la mercancía realizaba el viaje junto con ella, para comerciar con la misma a la llegada a su destino y en ese caso se podía decir que arrendaba los espacios del buque para él y su mercancía. En la actualidad desaparecidas casi en su totalidad las causas apuntadas, no hay razón para confundir el fletamento con el arrendamiento.

## CAPÍTULO II

### DOCUMENTOS DE EMBARQUE

El estudio de la documentación de embarque, reviste especial utilidad no sólo para conocerla como medio probatorio de las obligaciones que deben cumplirse, sino para interiorizarse de su funcionamiento. Interesa particularmente por su intervención en las llamadas letras documentadas, factor de gran importancia en la tramitación y ejecución de la mayoría de las compra-ventas marítimas<sup>9</sup>.

La documentación de embarque suele estar constituida por el conocimiento y en menor escala la póliza de fletamento, las Delivery Order, certificado de entrega, etc., las pólizas de seguro, los certificados de calidad, peso, etc., de salubridad, las facturas: consular, ordinaria, de gastos, etc., las cartas de aviso al banquero y de garantía, etc., y otros documentos que suelen ser complementarios, en el caso de discutirse la veracidad del conocimiento o la póliza de fletamento, como son: los despachos aduaneros, los conocimientos de carga, y libros de cargamento del buque, etc.<sup>10</sup>.

#### I.—LA PÓLIZA DE FLETAMENTO (*Charter Party*)

En el comercio marítimo internacional la póliza de fletamento es designada *Charter Party* (equivalente a la locución francesa *charterpartie*), teniendo su origen en la época en que el documento no se extendía por duplicado, sino que se hacía en un solo ejemplar. Este era dividido en dos partes, una para cada contratante, adoleciendo tal sistema del defecto de quedar el cumplimiento del contrato en situación incierta porque en el caso de extravío de una de las partes se tenía que recurrir a otros medios de prueba, dando lugar a frecuentes juicios<sup>11</sup>.

La póliza, documento que establece las condiciones de un fletamento, por lo tanto, documento probatorio del contrato, en razón de que involucra grandes intereses, en muchas legislaciones marítimas se exige sea celebrado por escrito<sup>12</sup>

Es conveniente anotar que a pesar de que las leyes establecen el uso de las pólizas de fletamento, éstas están prácticamente en desuso, cuando se trata de fletamentos parciales, no así en los de buques por entero.

Las estipulaciones que contienen las pólizas son muy numerosas y suelen establecerse en modelos impresos los cuales son añadidos por los contratantes con las condiciones específicas que desean, modificando en caso necesario las prescripciones legales y tachando en el impreso las cláusulas que aparezcan en contradicción con las añadidas, lo que da lugar a dificultades de interpretación y por ende, frecuentes juicios.

Estas cláusulas son variables según las prácticas comerciales y desde hace tiempo se ha iniciado un intento de uniformidad de fórmulas para facilitar los contratos y principalmente, para evitar la competencia que se desarrollaba a base de ciertas condiciones accesorias, más o menos onerosas en determinados casos. Con este propósito armadores y corredores se han puesto de acuerdo utilizándose pólizas tipo. En varias conferencias internacionales se ha continuado esa labor de unificación a la que han contribuido los aseguradores marítimos.

Respecto a las menciones que deben contener las pólizas de fletamento, los artículos 1020 del Código de Comercio Argentino, 273 del Francés, 547 del Italiano (derogado) 567 Brasileño, 652 Español, 982 Chileno, 679 Ecuatoriano, y el derogado 727 del Código de Comercio Mexicano las establecen y se pueden resumir en las siguientes <sup>13</sup>.

1o.—El nombre del buque, su porte, la nación a que pertenece, el puerto de su matrícula y el nombre y domicilio del Capitán.

2o.—Los nombres del fletante y fletador y sus respectivos domicilios: y si el fletador obrare por comisión, el nombre y domicilio de la persona a cuya cuenta hace el contrato.

3o.—La designación del viaje, si es redondo o al mes, para uno o más viajes, si éstos son de ida y vuelta, o solamente para la ida o la vuelta; y finalmente si el buque se fleta en todo o en parte.

4o.—La clase y cantidad de carga que el buque debe recibir, designada por toneladas, número de bultos, peso o medida por cuenta de quien será conducida a bordo y descarga.

5o.—Los días convenidos para la carga y la descarga, las estadías y sobreestadías que pasados aquéllos habrán de contarse, y la forma en que se hayan de vencer y contar.

6o.—El flete que se haya de pagar, bien sea por una cantidad alzada por el viaje, o por un tanto al mes, o por las cavidades que se hubieren de ocupar, o por el peso o medida de los efectos en que consista el cargamento.

7o.—La forma, el tiempo y el lugar en que se ha de verificar el pago del flete, lo que haya de darse al capitán por capa o gratificación y las estadías y sobreestadías.

80.—Si se reservan algunos lugares en el buque, además de los necesarios para el personal y material de servicio.

90.—Todas las demás estipulaciones especiales en que convengan las partes <sup>14</sup>”

En el tráfico inglés las cláusulas esenciales que debe contener una póliza de fletamento se pueden enunciar de la siguiente manera:

- 1.—Fecha.
- 2.—Lugar donde se celebra el contrato.
- 3.—Nombre del dueño o armador y su domicilio.
- 4.—Descripción del o los barcos a emplearse, incluyendo bandera del o los buques, si es de vapor, tonelaje registrado, clase y capacidad de carga.
- 5.—Posición del buque al celebrarse el contrato y fecha aproximada de su arribo al primer puerto de carga.
- 6.—Domicilio del fletador.
- 7.—Capacidad de carga del barco y cantidades mínimas y máximas que el fletante está obligado a cargar.
- 8.—Naturaleza de las mercancías y en qué forma fueron cargadas (en bultos, bolsas, etc.)
- 9.—Nombres de los puertos de carga y descarga.
- 10.—Forma de pago del flete.
- 11.—Días hábiles y causas de cancelación.
- 12.—Obligaciones del fletante respecto al tiempo que puede utilizar en carga y descarga, alternativas, mínimas cantidades que está obligado a recibir.
- 13.—Cláusula de demoras.
- 14.—Causas de fuerza mayor.
- 15.—Cláusula de daños y, en algunos casos provisión de dinero.
- 16.—Cláusula relativa a la Agencia.
- 17.—Causas de alteración de ruta.
- 18.—Casos de embargo o detención del buque.
- 19.—Averías.
- 20.—Huelgas, guerra o heladas.
- 21.—Cláusula de arbitraje o bajo qué ley se regirá el contrato.
- 22.—Cláusula de excepciones.
- 23.—Cláusula de protección.
- 24.—Comisiones o gastos de descarga <sup>15</sup>.

Todos los autores están de acuerdo en que los requisitos que deberán contener las pólizas de fletamento, no son esenciales para su validez y que la falta de alguna de ellas no provoca su nulidad <sup>16</sup>.

Podemos afirmar que la póliza de fletamento está destinada a probar el derecho del fletador a utilizar el buque en la época y en las condiciones convenidas en el documento, y el derecho del fletante a que el fletador cargue sus mercan-

cías o efectos de acuerdo con dichas condiciones y mediante el abono del flete conveniente.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo acorde con la práctica y debido a que el mayor volumen de carga es transportado por grandes empresas de navegación que generalmente no utilizan pólizas de fletamento, porque una vez concertado el transporte se obtiene permiso de embarque por medio del agente y el cargador solicita recibo del encargado de recibir la carga en el buque y una vez extendido éste, se otorga el conocimiento correspondiente, no hace mención a la póliza de fletamento, sino al conocimiento, que en la mayoría de los casos reemplaza a la póliza y la substituye, puesto que en última instancia, el conocimiento es el verdadero documento probatorio del contrato al realizar la individualización de la mercancía a transportar.

Consideramos que la ley no hace mención a la póliza por no ser necesario que una ley establezca condiciones que generalmente son impuestas por las partes de acuerdo con sus propios intereses, puesto que como hemos afirmado, aunque las condiciones sean establecidas por los códigos, se pueden alterar, sin que esto tenga como consecuencia la nulidad del documento.

No obstante que la Ley no hace mención expresa de la póliza, la que como hemos señalado establece las condiciones en las cuales se debe efectuar el transporte de mercancías no deja de considerar el señalamiento de esas condiciones en forma dispersa en su articulado. En el capítulo II del título 3o., en lo relativo al contrato del fletamento se anota lo siguiente:

1.—La obligación de entregar oportunamente la carga y el pago del flete se consigna en el artículo 157.

2.—La responsabilidad del naviero por daños causados a la carga por defectos de navegabilidad, por el artículo 158.

3.—La responsabilidad del naviero por inexacta declaración de la capacidad del buque en el artículo 161.

4.—En lo referente a estadías y sobrestadías: duración, cómputo, cuotas y casos de excluyentes de responsabilidad del capitán del buque, los artículos 162 y 166 lo establecen.

5.—De la substitución del buque pactado por otro en iguales condiciones de navegabilidad se trata en el artículo 189.

6.—El caso en que el buque puede zarpar sin la carga, sin que por este hecho el cargador deje de pagar el flete, lo contempla el artículo 190.

Como documento probatorio del contrato, la ley, acorde con las tendencias y prácticas modernas substituye a la póliza de fletamento por el conocimiento, al que los autores están de acuerdo en considerar como el documento que prueba acabadamente el contrato de fletamento y en el artículo 168 la ley apunta que el contrato de transporte de cosas deberá constar por escrito y el naviero por sí o por conducto del Capitán del buque expedirá un conocimiento de embarque.

## 2.—EL CONOCIMIENTO

El vocablo tiene su origen en la expresión reconocimiento, “no otra cosa significó en su concepción prístina —según la definición de Emerigón— un reconocimiento que hacía el capitán de las mercancías cargadas en el navío”<sup>17</sup>. De ahí se derivan las locuciones empleadas por la mayoría de los códigos del mundo. En el español el conocimiento, en el francés *connaissance*, en el portugués y el brasileño, *conhecimiento* y en el alemán *konnessement*. En cambio los italianos, abandonando la locución *cognoscimiento*, antiguamente usada en el Mediterráneo, adoptaron la de *póliza di carico*. El derecho anglo-norteamericano emplea la de *bill of lading*.

A) *Funciones del conocimiento*. Podemos afirmar, con la generalidad de los autores<sup>18</sup>, que el conocimiento tiene las siguientes funciones:

a).—Constituye una prueba del contrato de fletamento.

b).—Es un documento probatorio de que la mercancía ha sido cargada (salvo en el caso del “Recibido para Embarque”).

c).—Es además título de crédito representativo de mercancías.

Previamente al estudio de las importantes funciones que en el tráfico marítimo desempeña el conocimiento, haremos referencia a las menciones que éste debe contener para ser regular, puesto que, según veremos, ellas sirven para que el conocimiento cumpla con esas funciones<sup>19</sup>.

1.—Nombre del capitán, el del buque, puerto de su matrícula y porte.

2.—Nombre del fletador o cargador.

3.—Nombre del consignatario, en el caso que el conocimiento no sea extendido al portador o a la orden.

4.—La cantidad, número de bultos y marcas de los efectos.

5.—El puerto de carga y el de descarga, con declaraciones de las escalas si las hubiere.

6.—El precio del flete y la gratificación si alguna se hubiere estipulado, así como el lugar y forma de pago.

7.—La fecha y las firmas del capitán y cargador<sup>20</sup>.

La Nueva Ley de Navegación y Comercio Marítimo señala, acorde con las tendencias doctrinales modernas, lo siguiente:

ARTÍCULO 168.—“El contrato de transporte de cosas deberá constar por escrito y el naviero, por sí o por conducto del capitán del buque, expedirá un conocimiento de embarque que deberá contener.

I.—El nombre, domicilio y firma del transportador.

II.—El nombre y domicilio del cargador.

III.—El nombre y domicilio de la persona a cuyo orden se expida el conocimiento o la indicación de ser al portador.

IV.—La especificación de los bienes que deberán transportarse, con la indi-

cación de su naturaleza, calidad, y demás circunstancias que sirvan para su identificación.

V.—El número de orden del conocimiento.

VI.—La indicación de los fletes y gastos del transporte, de las tarifas aplicables y la de haber sido pagados los fletes por cobrarse.

VII.—La mención de los puertos de salida y de destino.

VIII.—El nombre y matrícula del buque en que se transporten, si se tratase de transporte por nave designada.

IX.—Las bases para determinar la indemnización que el transportador deba pagar en caso de pérdida o avería.”

Podemos observar, que la ley ha suprimido menciones que en las condiciones del transporte marítimo actual resultan innecesarias y agrega otras que como consecuencia del progreso alcanzado por el tráfico marítimo se hacían necesarias.

La ley no hace mención al nombre del capitán que en el comercio moderno no tiene aplicación práctica ninguna y que solamente en la época en que su pericia era tomada en cuenta para contratar un transporte, se justificó.

No habla tampoco de la fecha del documento y firma del capitán, requisitos que con la introducción, en las prácticas comerciales, del conocimiento recibido para embarque se volvió igualmente innecesario. En la práctica, será el Agente Naviero o Agente Marítimo quién extienda el conocimiento de embarque y el de recibido para embarque.

Sin embargo, en su calidad de representante del naviero, el capitán podrá firmar el conocimiento, es decir, no excluye la Ley la posibilidad de que éste sea quien firme el documento (Art. 168 L.N.C.M.).

Finalmente, el nombre y matrícula del buque es condicionado a que el transporte se pacte en nave designada y no hace mención tampoco al porte del buque que para cargadores en buques de línea resulta un elemento sin importancia.

Por otra parte, incluye menciones, que a nuestro juicio son de gran utilidad, como por ejemplo el nombre, domicilio y firma del transportador, es decir, el de la empresa transportadora<sup>21</sup>, quien de acuerdo con la práctica comercial es la que generalmente se encarga de llevar a cabo todos los trámites concernientes al embarque de la mercancía.

La cláusula IV del Art. 168, hace referencia al número de orden del conocimiento que consideramos, que para los efectos de rapidez en las transacciones, trámites aduanales y contabilidad interna de las compañías, es más importante que la fecha.

Con todo acierto la cláusula octava del 168 hace necesario mencionar el nombre y matrícula del buque, sólo en el supuesto de que el transporte se pacte por nave designada, ya que si no se hiciera así, la mención no tiene trascendencia en virtud de que generalmente las empresas marítimas son propietarias de cierto número de buques, pudiendo efectuar el transporte en cualquiera de ellos.

La cláusula novena señala que se establecerán las bases para determinar la indemnización que el transportador deba pagar en caso de pérdida por avería, mención que consideramos ha de contribuir a evitar litigios entre los contratantes.

B) *El conocimiento de embarque como prueba del contrato de fletamento y sustitutivo de la póliza de fletamento.* Los códigos generalmente dicen que los contratos de fletamento deben probarse por escrito (artículo 168 LNCM) y que este instrumento recibe el nombre de conocimiento, que es como ocurre en la práctica y sobre todo en los buques de línea cuya salida es anunciada anticipadamente con señalación de fecha, no existiendo en estos casos póliza de fletamento ya que cada cargador envía a bordo su carga, generalmente después de haber hecho su contrato verbal con la empresa de transporte o agente marítimo, aunque a veces en algunas circunstancias de época o lugar o en algunas empresas el pedido de espacio a bordo se hace por escrito y la conformidad del transportador se manifiesta en el mismo.

La prueba del contrato de fletamento no puede surgir sino del conocimiento que además de contener los datos que individualizan la mercancía objeto del transporte, puerto de descarga y destino, y la designación del cargador y destinatario, como lo señala la ley en el artículo 168, lleva además impresas una cantidad de cláusulas que indican las condiciones a las cuales queda sujeto el transporte y que viene a constituir otras tantas estipulaciones contractuales.

En la práctica comercial marítima, fletamentos totales o por entero de un buque, se formalizan verbalmente, y en tales casos no existen las pólizas de fletamento otorgándose solamente el conocimiento por la cantidad de mercancías que han sido embarcadas. En este caso el conocimiento hace el papel de póliza de fletamento y la sustituye<sup>22</sup>.

C) *El conocimiento de embarque como prueba de la carga de la mercancía.* La LNCM en el artículo 169 establece que si las mercancías hubiesen sido recibidas para su embarque, el conocimiento deberá contener, además de las menciones señaladas arriba, la indicación de "recibido para embarque" y del lugar donde hayan de guardarse mientras sean embarcadas. Es decir, es éste un caso de excepción por lo que generalmente el conocimiento de embarque tendrá la función de probar la carga de la mercancía.

Obarrio dice: el conocimiento prueba acabadamente entre el cargador y el naviero, la verdad de sus enunciaciones. Esta es reconocida por la ley como una presunción *juris et de jure* sin que pueda admitirse por lo tanto prueba alguna en contra de sus constancias; salvo el caso excepcional de que el capitán justifique que el buque no podía contener la totalidad de la carga indicada en el conocimiento. En este caso, efectivamente, el cargador ha tenido que proceder con dolo ya que no ha podido haber introducido a bordo del buque una carga que su cavidad no admite<sup>23</sup>.

Por otra parte el conocimiento prueba el estado aparente de la mercancía, su

estado de acondicionamiento, su cantidad, peso, sus marcas o número que es lo que está obligado normalmente a verificar el capitán otorgando los correspondientes recibos o conocimientos con sus debidas constancias.

En el caso de que existiera algún defecto aparente en la mercancía o en el embalaje correspondiente, el capitán está obligado a hacerlos notar anotándolo en el conocimiento ya que de no hacerlo, existe la presunción de que fueron cargados en buen estado, quedando como responsables el mismo capitán y el armador por cualquier avería que no hubiese sido especificada.

Lo que no probará el conocimiento es la calidad intrínseca, ni su procedencia, ya que no concierne al capitán llevar a cabo semejante verificación, y sólo hace constar lo que sea visible u ostensible, pues la calidad y la procedencia se pueden acreditar por medio de certificados expedidos por las autoridades administrativas, si así se conviene, o por peritos que nombren las partes en el lugar de embarque<sup>21</sup>.

Otra razón de importancia, es que por la carencia de conocimientos suficientes, el capitán no puede reconocer la calidad de las múltiples mercancías cargadas en los buques.

D) *El conocimiento como título de crédito representativo de mercancías.* Ya indicamos que, además de constituir el documento probatorio del contrato de fletamento y de la carga de la mercancía en el buque, el conocimiento desempeña una tercera función: la de ser un documento de crédito, representativo de mercancías. Con este carácter, en la práctica el conocimiento circula de mano en mano en sucesivas transferencias que significan otras tantas negociaciones de las mercancías que representa. Al negociar el título, la mercancía es vendida o entregada en garantía de una operación de crédito mientras aún se encuentra en viaje.

Al constituirse el conocimiento de embarque en título de crédito, viene a dar agilidad a todas las operaciones que pueden hacerse con la mercancía, independientemente de la llegada a su destino y de su entrega a los adquirientes, desempeñando a la vez una importantísima función económica, al poner en circulación valores económicos que en otra forma quedarían inmóviles durante todo el tiempo que la mercancía estuviera en tránsito.

Podemos afirmar que el comercio actual no sería imaginable sin el uso de títulos de crédito representativos de mercancías. Sería imposible la realización de operaciones sobre mercancías y bienes, sin necesidad de su desplazamiento material, y primordialmente, la conclusión de operaciones de crédito que sólo son posibles en virtud de la utilización de estos títulos. Consecuentemente, al utilizarse el conocimiento de embarque en las transacciones internacionales, las compras de mercancías almacenadas a millares de kilómetros o en ruta, se pueden llevar a cabo con una seguridad jurídica y económica absoluta, puesto que el conocimiento tiene la finalidad de representar jurídicamente a las mercancías.

“Quien compra mercancías y recibe un certificado de depósito, o un conocimiento de embarque, es como si hubiese recibido materialmente las mercancías o bienes a los que estos títulos se refieren; quien entrega uno de estos documentos en prenda, es como si hubiese entregado materialmente las cosas en él mencionadas”<sup>25</sup>.

Por su parte, los bancos, que realizan continuamente operaciones de anticipo o créditos sobre mercancías (créditos documentarios) no necesitan tener en su poder materialmente las mercancías que garantizan tales operaciones, ni tampoco la necesidad de buscar almacenes ni efectuar operaciones de transporte y de colocación de las mercancías, bastando con que el banco que concede el crédito, reciba los títulos representativos, para que obtenga en esa forma las mismas garantías que si materialmente se le hubieran entregado las mercancías.

“Por esto, puede decirse que los títulos representativos de mercancías han podido realizar el milagro de permitir una movilización de las mercancías para su transmisión en propiedad o en prenda sin desplazamiento material de ellas, por la sola tradición de ciertos documentos”<sup>26</sup>.

Es conveniente anotar, que en nuestro medio, el conocimiento de embarque fue reglamentado en las Ordenanzas de Bilbao en el año de 1737, que rigieron en nuestro país como código de comercio hasta el siglo XIX y se referían al conocimiento en la forma siguiente:

“El conocimiento es una obligación particular que un capitán o maestro de navío otorga por medio de su firma en favor de un negociante que ha cargado en su navío algunas mercaderías y otras cosas para llevarlas de un puerto a otro, constituyéndose a entregarlas a la persona que se expresare en el conocimiento, o a su orden o a la del cargador, por flete concertado antes de cargarse. Se previene, además, en las ordenanzas, que la entrega de las mercancías se hará previa restitución del conocimiento al capitán, y que las entregas parciales, se anotarán y firmarán a espaldas del conocimiento. Notable es como apuntan ya en las ordenanzas, características que son propias de los títulos de crédito modernos”<sup>27</sup>. En la actualidad, y con la aparición de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos de 1963, el conocimiento de embarque es tratado de la siguiente forma:

“El conocimiento tendrá el carácter de título representativo de las mercancías y, consiguientemente, toda negociación, gravamen o embargo sobre ellas, para ser válido, deberá comprender el título mismo” (artículo 170). Del exámen del artículo antes citado, se desprende que el conocimiento de embarque como título de crédito participa de las características de los mismos, en efecto, el cargador al entregar la mercancía al naviero cumpliendo una de las obligaciones del contrato, recibe un conocimiento (artículo 168 L.N.C.M.), documento que mientras permanece en sus manos no desempeña sino las dos primeras funciones a que nos hemos referido. Es decir, no ha circulado en el sentido que se da a esta expresión respecto de los títulos de crédito, empezando su circulación hasta el momento

en que es endosado, desprendiéndose al mismo tiempo del contrato que le dio origen y a partir de ese momento es regido por los principios propios de todo título de crédito.

El que adquiere el conocimiento legítimamente, se convierte en su propietario, es decir, propietario de la cosa mueble constituida por el documento, pudiendo ejercer las acciones previstas por la Ley para su protección, adquiriendo el carácter de titular de los derechos incorporados al conocimiento y únicamente dentro de los límites señalados por el mismo documento, constituyendo esta característica lo que se denomina la literalidad del documento.

Esos derechos surgen originariamente del conocimiento, sin que puedan verse afectados por las relaciones entre el cedente y cesionario que han originado la transferencia; es decir, sin que al tenedor del conocimiento puedan oponerse excepciones por causas que no surjan del mismo documento, entonces, se dice que el conocimiento es autónomo<sup>28</sup>.

La fuente de las obligaciones expresadas en el conocimiento, reside, según unos autores, en el contrato de transporte (tesis contractualista), según otros en la voluntad unilateral<sup>29</sup>, tesis ésta originada en las teorías de la creación y de la emisión. Sin entrar a analizar cada una de ellas, creemos que la fuente de las obligaciones, por lo menos en nuestro ordenamiento positivo, es la ley.

E) *Derechos emergentes del conocimiento*. Función del conocimiento es comprobar que su titular o legítimo tenedor es el propietario de las mercancías embarcadas y destinadas a ser transportadas por mar a un punto indicado o, cuando menos, crear en su favor una presunción de dicha propiedad.

El conocer qué títulos o derechos otorga la legítima tenencia del conocimiento interesa fundamentalmente, pues de ellos se derivan consecuencias no sólo para las partes contratantes sino, lo que es más importante, respecto a terceros.

La doctrina europea se encuentra dividida en esta cuestión. Algunos autores afirman que su posesión equivale a la posesión efectiva de las mercancías que representa y su transferencia, a la transferencia de la mercancía.

Otros afirman que su transferencia, por endoso a la orden, confiere únicamente un derecho de prenda.

Para algunos, su traspaso implica una tradición simbólica o una tradición jurídica, distinta a la tradición de hecho que se opera, por ejemplo, con el embarque en las ventas CIF.

Finalmente, hay quienes opinan, que con la transferencia del documento no se concede posesión alguna de mercancías, sino la posesión del derecho de ejercitar sobre la mercancía en viaje los actos compatibles con el objeto del contrato de transporte. Como dice Garo:

“Nos adherimos en este punto a la opinión de Ripert, en el sentido de que es el conocimiento el instrumento de la posesión, por él se puede llegar a la posesión misma pero no se está en ella. Es un título que confiere la disponibilidad de

la mercancía en viaje. Su legal posesión otorga la posibilidad del mismo orden, esto es, de una posesión mediata de las mercancías”<sup>30</sup>.

El cargador al entregar la mercancía para su transporte, recibe el conocimiento, que en primer lugar constituye un recibo de la misma, dando por consiguiente a su tenedor, la posesión mediata de la mercancía y en seguida, el derecho a reclamar su entrega en el puerto de destino, pudiendo así transferir su posesión a terceros y siendo propietario del documento<sup>31</sup>.

“Los derechos contenidos o emergentes del conocimiento, solamente pueden ser ejercidos por quien sea su legítimo tenedor”<sup>32</sup>. La legitimación depende del cumplimiento de las formalidades exigidas por cada tipo de conocimiento para su transferencia a terceros; así, el conocimiento extendido al portador se transfiere con la simple entrega del documento, por lo cual, cualquier persona que se presente con él, deberá ser reconocida como legítimo tenedor.

En cuanto al extendido a la orden, la legitimación presupone una serie ininterrumpida de endosos regulares. La propiedad del conocimiento, la titularidad de los derechos y la legitimación del tenedor, pueden encontrarse reunidas en una misma persona o pueden aparecer disociados.

Así tenemos que el comprador que en el puerto de destino ha retirado del banco intermediario los conocimientos, después de haber pagado el importe, o simplemente usando el crédito conferido por el banco, se convierte en propietario material del documento, y si el endoso practicado a su favor es completo o en blanco, es titular de los derechos emergentes del conocimiento y su legítimo tenedor. En cambio, cuando se ha endosado el documento al banco intermediario, éste se convierte en legítimo tenedor, pero no en propietario del documento ni titular de los derechos respectivos, puesto que lo tiene en carácter de acreedor prendario, en garantía de la suma que ha anticipado al vendedor de la mercancía en el puerto de embarque.

En el caso del heredero en una sucesión, que recibe a título de tal, conocimientos a la orden, endosados a favor de su causante, se convierte en propietario de ellos y en titular de los respectivos derechos, si tal carácter tenía el causante, sin embargo, no es tenedor legítimo ya que haría falta el endoso a su favor.

Siendo el conocimiento, como instrumento de crédito, literal y autónomo, su endoso no transfiere los derechos de acciones del endosante sobre el cargamento, sino únicamente aquellos que resulten del propio documento. Los endosos de los conocimientos siguen el régimen legislado para los endosos de las letras de cambio, aunque con las limitaciones derivadas de la distinta especie de ambos documentos dentro del género común de documentos de crédito<sup>33</sup>.

F) *Modos de emisión de los conocimientos.* El artículo 168, fracción III, de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos establece que el conocimiento como título representativo de las mercancías puede ser emitido a la orden o al portador. Consideramos que la ley no hace mención a los conocimientos nominativos, o sea,

en los que se consigna el nombre del destinatario de la carga, porque éstos llevan generalmente el aditamento de a la orden, con lo que en definitiva devienen en esta última categoría.

En general, en lo que respecta a los conocimientos a la orden, admiten las aplicaciones de las disposiciones legales sobre letras de cambio y no sólo en lo que concierne al modo de transmisión, sino también en lo relativo a las excepciones.

El conocimiento a la orden es el más usado de todos en razón de que, además de permitir su transmisión con toda facilidad, queda en él constancia de quienes lo negocian. El vendedor que tiene en su poder el conocimiento librado a su orden hasta que lo envía al comprador o al banquero que ha efectuado el descuento de la letra girada por él, sobre el segundo, conserva su derecho de disponer de la mercancía a título de dueño, con la facultad de endosarlo a favor de la persona que negociase con él dicho documento. Si el vendedor expide a la orden del comprador el conocimiento, ya no podrá disponer de él, ni por consiguiente de la mercancía que representa, no pudiéndose considerar como poseedor, sino como un simple detentador. El comprador, a su vez, para recoger la mercancía deberá entregar al naviero el documento al momento de recogerla.

Los conocimientos al portador son poco usuales. El cargador no desearía correr el riesgo de que perdiéndose el documento se reduzcan al mínimo sus posibilidades de obtener la mercancía. De ser redactado el documento al portador, su transmisión se opera con la simple entrega del mismo, haciendo el capitán entrega de la mercancía al portador. Se le considera al portador, cuando no lleve en el lugar correspondiente el nombre del consignatario<sup>34</sup>.

G) *Número de ejemplares del conocimiento.* Con respecto a este punto los autores opinan que el considerar el documento como recibo de la carga, un solo ejemplar que se entrega al cargador será suficiente para llenar su cometido. En su aspecto de Documento Probatorio del contrato de fletamento, el número de ejemplares no puede ser menor al número de personas que intervienen en él, sin embargo, el cargador puede necesitar más de un ejemplar ya que muchas veces le es conveniente hacer llegar al destinatario dos o tres ejemplares por distinta vía, con el objeto de evitar los inconvenientes que acarrearía la pérdida de una única copia y para conservar una para su archivo o para hacerla valer ante el armador o el asegurador, en caso necesario.

Cuando interviene un banco al que se endosa el conocimiento a la orden, se hace necesario un ejemplar distinto del remitido al destinatario y en este último caso, no es negociable. Por otra parte, alguno o algunos deben ser presentados ante las autoridades aduanales.

Si bien es cierto que, con el objeto de facilitar la negociación de las mercancías, se autoriza al cargador, en algunos usos marítimos, a exigir varios ejemplares del conocimiento, esta operación se presta también a maniobras dolosas por

parte del tenedor, que de ejercitarlas al hacer su enajenación a diversas personas, ocasionaría otros tantos conflictos y perjuicios a sus nuevos titulares, haciendo igualmente inseguro el derecho de los endosatarios de los conocimientos, con perjuicio para su fácil negociación.

Las Reglas y Usos Internacionales de Viena disponen en su artículo 15 que los bancos estarán autorizados, salvo instrucciones diferentes a aceptar la entrega de los documentos necesarios que ellos consideren pertinentes, entre ellos el juego completo de conocimientos.

Con el objeto de evitar las eventualidades mencionadas, se han propuesto diversos sistemas, como por ejemplo, Desjardins (citado por Garo) en Francia, que propone la emisión de dos clases de conocimientos, uno transferible, con derecho a reclamar la entrega de la carga y los otros sin ese derecho. En el comercio de los Estados Unidos se propone la emisión de un conocimiento original y los demás duplicados, etc.

Por su parte los compradores suelen estipular el empleo de conocimientos proforma o contratos tipos, creados por las principales compañías de navegación y por los bancos. Según las reglas a que se ajusta la tramitación de las letras documentadas, exigen al vendedor la remisión de todos los ejemplares del conocimiento o en su defecto, el otorgamiento de una garantía por los que falten<sup>35</sup>.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimos, se pronuncia en favor de un ejemplar único y en el artículo 168 establece: "el contrato de transporte de cosas deberá constar por escrito y el naviero por sí o por conducto del capitán del buque, expedirá un conocimiento..."

Es conveniente aclarar que no se deben confundir el original del conocimiento con las copias del mismo.

H) *Conocimientos especiales y otros documentos.* a).—Conocimiento "recibido para embarque". La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, en el artículo 169, reglamenta este tipo de conocimientos y establece lo siguiente:

"Si las mercancías hubiesen sido recibidas para su embarque, el conocimiento deberá contener, además:

I.—La indicación de 'recibido para embarque'.

II.—La indicación del lugar donde hayan de guardarse mientras sean embarcadas.

III.—El plazo fijado para el embarque.

Este tipo de conocimiento es otorgado cuando el capitán o el Armador no pueden embarcar en seguida las mercancías, recibíéndolas en depósito en tierra o en el muelle, para ir embarcándolas a medida que les sea posible, otorgando mientras tanto al cargador un recibo para embarque, con él, ya se puede negociar la mercancía sin esperar al embarque de la misma y aún debiendo especificarse la mercancía, antes de la apertura de las escotillas; en las ventas CIF servirá para tal identificación si antes no se ha podido remitir el conocimiento.

La doctrina y la jurisprudencia francesas han discutido si a este documento se debe otorgar o no el valor del conocimiento y, en general, sostienen que si los usos de los puertos lo aceptan, no hay por que desconocerle tal valor, que al igual que el conocimiento, comprueba la recepción de la carga para su transporte y la obligación del portador de transportarla. Es, entonces, un título representativo de mercancías que le abre al portador el mismo derecho en contra del porteador. En este mismo sentido parecen pronunciarse la jurisprudencia inglesa y estadounidense. En cualquiera de las hipótesis, este documento servirá para probar la entrega de la carga al transportador<sup>36</sup>.

b).—*Conocimiento directo*. Los artículos 181 y 182 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, de acuerdo con la práctica comercial, al referirse al tema, establecen lo siguiente:

“En el transporte combinado, el último portador está obligado a entregar la carga conforme al conocimiento de embarque expedido por el primer porteador, conforme a las condiciones y responsabilidades que fija esta Ley.”

En el transporte combinado, la responsabilidad de cada portador comienza en el momento en que recibe la carga y termina cuando la entrega, salvo pacto en contrario. Al efecto, en el conocimiento de embarque, cada porteador hará constar los términos y condiciones en que recibe y entrega la carga.

Este documento al que la ley le asigna los efectos propios del conocimiento, es expedido por el primer porteador al vendedor, que toma a su cargo el transbordo que sea necesario efectuar, siendo éstos naturalmente autorizados, lo cual se presume si se estipula la Cláusula por Conocimiento directo.

Este punto ha sido objeto igualmente de controversias en la doctrina y jurisprudencia extranjera y se ha sostenido que para que este título pueda equipararse a un conocimiento, debe conferir la posesión de la mercancía y cubrir todo el viaje sin interrupción desde el puerto de partida hasta el de destino<sup>37</sup>.

c).—*Delivery orders*. Este tipo de documentos ha adquirido gran difusión en el comercio marítimo moderno, participando de todas las características de los conocimientos.

El funcionamiento de estos documentos es el siguiente: el vendedor remite mercancías mediante un único conocimiento global; a la llegada del navío, los consignatarios deben presentarse ante el capitán o ante quien corresponda, provistos de los documentos necesarios que los autoricen a obtener la entrega de la mercancía. El conocimiento único no puede desempeñar esa función, salvo en el caso poco común de que se presentaran al mismo tiempo todos los destinatarios de los distintos lotes cargados. En consecuencia, el vendedor remite a cada uno de los compradores un documento que representa la parte del cargamento correspondiente a cada adquisición y remesa, este documento es una orden de entrega dirigida al capitán o al consignatario de la mercancía y son los *Delivery Orders*<sup>38</sup>

Con el objeto de poder negociar sin ningún tropiezo el conocimiento, muchas veces el cargador conviene con el capitán en que le otorgue un conocimiento (limpio), es decir, exento de toda observación. A cambio de ese conocimiento limpio, el primero hace entrega al capitán de una carta de garantía por la cual se hace responsable por cualquier defecto de que adolecieran las mercancías<sup>39</sup>.

d).—*Certificado de calidad.* Con el propósito de evitar discusiones sobre la calidad de las mercancías que se reciben, que antes eran frecuentes porque no se les tenía a la vista al momento de adquirirlas, y en procura de llevar la seguridad de que dicha calidad es la convenida, en la actualidad los vendedores remiten documentos expedidos por autoridades del lugar de embarque, denominados "Certificados de Calidad". Cuando su obtención y presentación es pactada por las partes, constituye un elemento esencial en la ejecución del contrato. Frente a estos certificados no podrá el comprador alegar que la mercancía es de inferior calidad, diversa a la convenida o averiada por el viaje; con excepción, por supuesto, de la acción de responsabilidades en contra del portador, por defectos en la carga.

Estos documentos prueban la calidad y estado de la mercancía en el momento de embarcarse, pero no es obstáculo para la verificación que se realiza con el propósito de establecer las averías que puedan haber sufrido durante el viaje.<sup>40</sup>

### 3.—PÓLIZA DE SEGURO

Este es otro documento que debe ser remitido por el vendedor al comprador, cuando, como en la CIF, así se ha pactado. Este cumplimiento resulta esencial, en consecuencia, su no remisión al comprador o la omisión de algunos de los requisitos que necesariamente debe contener, lo autorizan a pedir la rescisión del contrato o cuando menos a rehusarse a pagar el importe de la mercancía hasta que no se verifique la ejecución completa de la mencionada obligación.

Cuando se conviene o está de la naturaleza de la operación, el vendedor contrata el seguro de modo de cubrir los riesgos, de acuerdo a las instrucciones del comprador, caso en que existe una verdadera comisión. De no existir dichas instrucciones, cubrirá únicamente los riesgos comunes u ordinarios del transporte.

"La existencia de un adecuado seguro, asume especial importancia en tanto se trate de negociar los documentos de embarque, pues sería difícil hallar una persona que se avenga en ausencia del seguro o de otro documento similar a otorgar crédito o a descontarlos"<sup>41</sup>.

La póliza de seguro puede ser substituida por un certificado que entrega el asegurador, el cual contiene todos los requisitos capaces de poner al comprador en condiciones de ejercitar las acciones pertinentes, de modo que el contrato no pueda ser puesto en duda. En cuanto a la forma de expedición, la póliza puede ser a nombre del vendedor y a su orden, a nombre del beneficiario comprador o a nombre del vendedor y por cuenta del comprador.

## CAPÍTULO III

### MODALIDADES MARÍTIMAS DE LA COMPRA-VENTA

1.—ORIGEN Y EVOLUCIÓN. El comercio moderno exige nuevas fórmulas que, fuera de los Códigos Civil y de Comercio, con caracteres definidos resulten suficientes para responder a las necesidades de la actividad comercial. Así, para llenar una necesidad imperiosa, ha aparecido la Ley de Navegación y Comercio Marítimo Mexicano <sup>42</sup>.

La evolución del comercio ha contado con el ingenio de los interesados, condensándose primero en costumbres y usos mercantiles, para después encontrar eco en convenciones y congresos en pro de una más amplia difusión y aplicación de esos usos y costumbres, en el ámbito internacional, sin faltar algunos Códigos y Leyes que los acogen en forma parcial.

La adecuada aplicación de los usos y prácticas comerciales ha sido dictada por la jurisprudencia, así como su consiguiente consolidación en el campo de la práctica judicial. Estas aplicaciones se han extendido universalmente, al permitir su vigencia cuando no se oponen al orden público <sup>43</sup>.

“El progreso de la navegación marítima, aérea, ha facilitado enormemente la conclusión de contratos entre ausentes, con una rapidez otrora insospechada, permitiendo, por consiguiente, la más fructífera colocación y disposición de capitales y una incalculable multiplicación de las operaciones de crédito” <sup>44</sup>.

Las ventas que a continuación se examinarán son aquellas en que el expedidor de las mercancías las ha vendido antes de que éstas partan, remitiéndolas al destinatario en ejecución del contrato previamente concertado.

2.—TRANSFORMACIÓN, EVOLUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS. Antiguamente las compra-ventas de mercancías a transportar por mar, se llevaban a cabo bajo condición de su feliz llegada al punto de destino, en un plazo determinado. De acuerdo con esa condición, en caso de pérdida de la mercancía, el vendedor no tendría ningún derecho a reclamar el pago del precio.

Esta clase de ventas tenía el grave inconveniente de prestarse a abusos en

perjuicio del comprador, puesto que el vendedor podía no efectuar el embarque, ocultar las mercancías a su llegada en caso de alza del precio de las mismas, que le permitiera una ganancia mayor en el producto de su venta. Podía también transportar una mayor cantidad que la estipulada en el contrato y en caso de la pérdida de una parte, el vendedor podía insistir que lo perdido era lo vendido. De tal manera que mientras el comprador debía recibir las mercancías "a la baja", se encontraba expuesto a lo contrario, si se hallaban en "alza". Con el propósito de evitar los inconvenientes señalados, el vendedor designaba o se obligaba a designar el navío sobre el que debían ser cargadas las mercancías vendidas, con lo cual se ponía a cubierto de los perjuicios que pudiese sufrir de llevarse a cabo la maniobra del vendedor; es en esta forma como aparece en el comercio marítimo la venta sobre navío designado o a designar. Esta venta permitía al comprador designar el buque de su conveniencia, lo cual, en muchos casos no favorecía al vendedor, que en ocasiones debía esperar la llegada de la nave y en otras, su arribo anticipado, no le permitía entregar la mercancía.

Por tal motivo, la compra-venta sobre navío designado cedería su lugar a la sobre embarque (*sur embarquement*, francés, *su imbarco*, italiano). Mediante esta cláusula, el vendedor se encargaba solamente de efectuar el embarque en un plazo señalado y en uno o varios buques a su elección, que no eran indicados por el comprador, para entregar la mercancía en un punto convenido.

La constante evolución de la actividad mercantil dio paso a nuevas y mejoradas formas de compraventas marítimas. Así, en la segunda mitad del siglo xix, lograría su desarrollo y consagración definitiva en el comercio inglés, las ventas *lab*, *foh* y *cb* o *fas* que corresponden a las palabras libre a bordo (*free on bord*, en inglés) y costado del buque (*free along the ship*).

Hacia el año 1860 en Francia se presentaron algunos casos de venta *csf*, *cif* o *caf* que corresponden a las menciones costo, seguro y flete en español, (*cost insurance freight*, en inglés, y *cout assurance fret*, en francés), las que alcanzaron un gran desarrollo a partir de 1870<sup>15</sup>.

3.—LEYES QUE CONTEMPLAN ESTE TIPO DE OPERACIONES. Podemos afirmar que son muy pocas las leyes que se han ocupado de estas operaciones y, generalmente, las normas que las rigen están establecidas por reglas internacionales (Reglas de Varsovia de 1928, sobre la compra-venta *cif*).

Entre esas leyes podemos anotar el ex-código de Comercio italiano, en cuyos artículos 62 a 66 se regulaba las ventas sobre navío designado o a designar sin hacer referencia a la *Lab*, *Csf* y *Cf*, que por otra parte eran poco usuales cuando fue sancionado ese código.

Las Leyes Marítimas de Suecia de 1891, modificadas en 1917 y adoptadas por Dinamarca en 1892 y por Noruega en el año de 1893, tratan también algunos aspectos reglamentarios de este tipo de operaciones. En Inglaterra la *Sale of Good*

Act. de 1893, hace referencia a las ventas con transporte marítimo, concluyendo en la *Uniform Sales Act* norteamericana de 1907<sup>49</sup>.

Se puede afirmar que la ausencia de leyes relativas a estas operaciones, se debía a que se realizaban entre comerciantes de diversos estados, operaciones que en general es difícil adaptar a la disciplina de las leyes internas de un país. Por ello los usos formados con caracteres preferentemente internacionales y admitidos, como dijimos, por la contribución de los comerciantes de cada país, sirven con más eficacia a los intereses mercantiles.

En nuestro medio, la moderna Ley de Navegación y Comercio Marítimo, establece normas generales para este tipo de compraventas, así en el capítulo tercero del título tercero, en el que se refiere a los contratos, establece lo siguiente:

*“De las modalidades de la compra-venta. ARTÍCULO 210.—*En las ventas sobre documentos el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecido por los usos.

ARTÍCULO 211.—El comprador deberá hacer el pago contra la entrega de los documentos, pero quedarán a salvo sus acciones en relación con la calidad o el estado de la cosa comprada.

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

ARTÍCULO 213.—En la venta libre a bordo (LAB) o FOB la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempo convenidos. Desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador.

ARTÍCULO 214.—En la venta LAB el precio de la cosa comprenderá todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo.

ARTÍCULO 215.—En las ventas al costado del buque (CB o FAS) se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde ese momento operará la transmisión de la responsabilidad en los riesgos del comprador.

ARTÍCULO 216.—En la compraventa costo, seguro flete (CSF, CIF o CAF) el precio comprenderá el valor de la cosa más el importe de las primas del seguro y el importe de los fletes hasta el lugar convenido para que la mercancía sea recibida por el comprador.

ARTÍCULO 217.—En la venta CIF, el vendedor se entenderá obligado:

I.—A contratar el transporte en los términos convenidos, a pagar los fletes y a obtener del porteador el conocimiento de embarque correspondiente.

II.—A contratar y pagar, a favor del comprador o de la persona que éste indique la prima del seguro sobre las cosas vendidas, el cual deberá cubrir los riesgos convenidos o los usuales, y a obtener del asegurador la póliza y el certificado correspondientes.

III.—A entregar los documentos al comprador o a la persona que él indique.

ARTÍCULO 218.—En la compraventa CIF la responsabilidad de los riesgos se trasmittirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro.

ARTÍCULO 219.—Si el vendedor CIF no contratare el seguro en los términos convenidos o usuales, responderá ante el comprador como hubiere respondido el asegurador. En este caso, el comprador podrá contratar directamente el seguro, y, aunque no lo contratare, tendrá derecho a deducir el importe de la prima del precio de la compra o a exigir su devolución.

ARTÍCULO 220.—En las ventas costo y flete (CF) se aplicarán las disposiciones de la venta (CIF), con excepción de lo relativo al seguro.

ARTÍCULO 221.—El comprador que recibiere las cosas empacadas o embaldadas, podrá reclamar los defectos de cantidad o calidad de las mercancías, o sus vicios, dentro de los ocho días siguientes al de su recepción.”

4.—CLASIFICACIÓN. La antigua doctrina clasifica las compraventas marítimas en:

- |  |                       |
|--|-----------------------|
| 1.—Sobre navío designado o a designar. | 3.—FOB.               |
| 2.—Sobre embarque.                     | 4.—CIF. <sup>17</sup> |

Se puede afirmar que las dos primeras modalidades de la compraventa, de la clasificación que anotamos, han caído en desuso por la evidente evolución que se ha observado en el comercio marítimo.

Otro criterio de clasificación es el que se funda en la transmisión de la propiedad y de los riesgos. Colagrosso la utiliza dividiendo las ventas marítimas en dos grandes categorías:

- a) Ventas al embarque.
- b) Ventas al desembarque.

Pertenecen al primer grupo las ventas CIF y FOB y al segundo las sobre navío designado o a designar y sobre embarque.<sup>18</sup> Del examen de los artículos de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo nosotros deducimos una clasificación de las ventas marítimas en la forma siguiente:

- 1.—Libre a bordo (LAB o FOB).
- 2.—A costado del buque (CB o FAS).
- 3.—Costo, seguro, flete (CSF, CIF o CAF).
- 4.—Costo flete (CF).

## CAPÍTULO IV

### VENTAS SOBRE DOCUMENTOS

Observamos de la lectura de los artículos citados en el capítulo anterior, que se hace mención en la Ley a las ventas sobre documentos, es decir, a diferencia de las leyes marítimas del mundo, da principios generales sobre esta tan difundida institución en el comercio moderno.

Habremos de referirnos en seguida a estas ventas sobre documentos que "son un grupo de operaciones que se caracterizan porque la entrega de la mercancía y el pago del precio se hacen a continuación de la entrega de los títulos representativos de las mercancías u otros análogos". "Hay venta contra documentos, cuando se conviene en que el comprador o el Banco comisionado al efecto, cubrirá el pago en el momento de la entrega del conocimiento, que representa la mercancía vendida y de los demás comprobantes (póliza de seguro, certificado de origen, etc.), relativos a la mercancía."<sup>49</sup>

1.—CARACTERÍSTICAS DE LAS VENTAS SOBRE DOCUMENTOS. Este tipo de ventas, se caracteriza por la intervención de una institución de crédito, que puede realizarse según Jorge Barrera Graf de 2 formas: mediante una simple operación de mandato en favor del acreditado adquiriendo en su nombre los documentos y pagando el precio al vendedor, no existiendo en este caso, en sentido estricto, una concesión de crédito; o bien, cuando el comprador (acreditado) solicita del banco (acreditante) la apertura de un crédito confirmado a favor del vendedor (tercero beneficiario), según la forma que la compraventa tenga, es decir: "crédito de pago o crédito de aceptación"<sup>50</sup>.

Como se puede observar, Barrera Graf llama al crédito que solicita el acreditado, en forma incorrecta, crédito confirmado, siguiendo seguramente la confusión que existe en nuestra legislación y que explicaremos más adelante al referirnos al crédito documentario, nombre correcto de esta institución.

"La compraventa CIF es el prototipo de las ventas contra documentos, ya que éstas ocupan una posición central en la teoría de la venta contra documentos, conteniendo el funcionamiento de la función característica de tal venta."<sup>51</sup>

Como instituciones fundamentales de este tipo de ventas tenemos a la letra documentada y al crédito documentario que hemos de tratar en detalle a continuación.

2.—LA LETRA DOCUMENTADA. La ininterrumpida actividad que exige el comercio moderno, se cumple principalmente gracias al crédito, en virtud del cual el dinero que se obtiene puede ser empleado en la iniciación de nuevos negocios. “La vida comercial moderna no podría ser concebida sin el crédito. Por el crédito se desenvuelven los capitales y se realiza el fenómeno fundamental de la producción.”<sup>52</sup>

Los intereses de las partes que intervienen en las transacciones comerciales marítimas, se ven conciliados gracias al juego armónico de tres instituciones del derecho mercantil-marítimo: la letra de cambio, con sus reconocidas virtudes de sucedáneo de la moneda, instrumento de crédito y de pago. El conocimiento de embarque, como título representativo de las mercancías. Finalmente el seguro, que ha permitido la realización de las más expuestas operaciones entre comerciantes de países distantes.

Vidari<sup>53</sup> expresa que la letra de cambio y el seguro, son los factores más importantes del desarrollo del comercio moderno, a lo cual agregaríamos nosotros, para completar, el conocimiento de embarque.

Las tres instituciones señaladas originan lo que se ha dado en llamar la letra documentada o documentaria. Institución que se utiliza en las ventas de plaza a plaza.<sup>54</sup> Se utilizan y adquieren su mayor importancia en las transacciones internacionales, manejadas generalmente, por medio de los bancos que intervienen en las operaciones del comercio exterior.

El artículo 89 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito establece lo siguiente:

“La inserción de las cláusulas ‘documentos contra aceptación’ o ‘documentos contra pago’, o de las mencionadas ‘D/a’ o ‘D/p’, en el texto de una letra de cambio, con la que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos, sino mediante la aceptación o el pago de la letra.”

Esto indica que la letra debe ser acompañada de ciertos documentos que se entregan al girado previa su aceptación o pago.

En el comercio marítimo, las Reglas de Viena en su artículo 15 establecen que los bancos están autorizados a aceptar la entrega de los documentos que consideren necesarios, entre ellos el juego completo de conocimientos marítimos, la póliza o certificado de seguro y la factura, es decir, cuando menos esos documentos son los elementos que integran la llamada letra documentada ya que los usos han permitido la utilización de otros.

El funcionamiento de la institución nos lo explica Cervantes Ahumada en la siguiente forma:

"Un comerciante de México, por ejemplo, vende a otro comerciante de Guadalajara cierta cantidad de mercancía, con plazo de tres meses para el pago. Al enviar la mercancía, el comerciante de México girará contra el de Guadalajara una letra a tres meses vista, por el importe de la operación y la enviará a su corresponsal en Guadalajara acompañada de los documentos que amparen las mercancías (conocimiento de embarque, póliza de seguro, etc.). El comprador, al aceptar la letra, recogerá los documentos que le permitan retirar las mercancías del ferrocarril. En este caso, será una letra con la cláusula 'documentos contra aceptación', o la mención equivalente 'D/a'. Si la venta es al contado, se girará la letra a la vista con la cláusula 'documentos contra pago', o la mención 'D/p' <sup>66</sup>.

Con las letras documentadas, nos dice Garo,<sup>66</sup> se pueden llevar a cabo diversas operaciones por ejemplo: pago contra entrega de documentos, aceptación contra entrega de documentos, gestión de reembolso simple, crédito documentario, descuento de letras documentadas, anticipo sobre letras documentadas, y Reembolso mediante apertura de crédito confirmado.

A) *Gestión de reembolso simple.* El funcionamiento de esta operación es el siguiente: el banco ha recibido del comprador el dinero necesario con el fin de cumplir con las obligaciones que le son inherentes y hace entrega del mismo al vendedor, de quien recibe los documentos de embarque. En el comercio actual, es poco utilizada porque, como se apuntó, el crédito es el medio para la movilización de los capitales y, por lo tanto, a los comerciantes no les es conveniente hacer este tipo de operación puesto que el pago sería de contado.

B) *Descuento de letras documentadas.* Por esta operación, el banco adquiere el crédito cambiario del vendedor sobre el comprador, que corresponde al precio de la compra-venta, y presenta la letra para su aceptación al banco que designe el comprador, que ha abierto para tal efecto un crédito y al hacerlo efectivo, recibe la correspondiente documentación de embarque. El crédito se ha abierto, en este caso, al banco, que descuenta la letra documentada al vendedor.

La Ley de Títulos y Operaciones de Crédito no reglamenta esta operación, sin embargo, el Proyecto para el nuevo código de comercio dice en su artículo 702:

"El Descantador de letras documentadas tendrá los derechos de un endosario en garantía sobre los títulos representativos correspondientes, mientras los conserve en su poder."

C) *Anticipo sobre letra documentada o crédito sobre letra documentada.* En este caso el vendedor ha librado una letra sobre el comprador o sobre el banco de este último, le hace entrega de la letra con los demás documentos a un banco de su localidad o país, en calidad de garantía para obtener un anticipo sobre esos valores.

La operación no se encuentra dentro del articulado de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, pero es utilizada en la práctica.

El reembolso mediante apertura de crédito confirmado, se verá en relación con el crédito documentario; y en nuestro medio se denomina como crédito documentario simple.

Respecto a la operación que Garo denomina "Pago contra entrega de documentos" o "aceptación contra entrega de documentos" ha quedado explicada.

3.—EL CRÉDITO DOCUMENTARIO. Es conveniente apuntar que el comercio moderno exige una intensa actividad que se cumple merced a la seguridad, la rapidez en las transacciones y el crédito, de tal manera que el vendedor trata de percibir rápida y seguramente el importe de sus ventas y el comprador de entrar en seguida en posesión de las mercancías adquiridas y procurarse, de no poseerlos, los fondos necesarios para tal fin.

En las compraventas marítimas ocurre ello con mayor razón por el viaje más o menos largo que harán las mercancías y los riesgos que correrán, antes de llegar al comprador.

El crédito documentario, producto de la aparición en este último siglo de las ventas especializadas y en particular de la llamada CIF, que se documenta con los títulos que amparan la mercancía (conocimiento de embarque, facturas, póliza de seguro), ha dado origen a la venta sobre documentos y a la intervención de los bancos a través del crédito documentario.<sup>57</sup>

Se desarrolla en Inglaterra, según Jorge Barrera Graf,<sup>58</sup> y nace al girar los vendedores una letra documentada que era acompañada por los documentos relativos a la mercancía, y esa letra se tomaba en descuento por los bancos.<sup>59</sup>

"La aplicación de la venta CIF se generaliza al comercio terrestre, y la aplicación del crédito documentario a la mayoría de las operaciones de venta, convierte a dicha institución en un pilar central del comercio moderno"<sup>60</sup>.

Esta importante institución no contaba con normas específicas por lo cual la Cámara Internacional de Comercio hizo la compilación de los Usos y Prácticas Uniformes para los Créditos Documentarios de Comercio que es conocida universalmente con el nombre de Reglas de Viena, modificada posteriormente por el Congreso de Lisboa en 1951.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito de 1932, ya reglamenta el crédito documentario, pero el legislador mexicano fue víctima de la confusión entre la jurisprudencia inglesa y de la doctrina italiana,<sup>61</sup> reglamentando a esta institución con el nombre de Crédito Confirmado.

El proyecto para el nuevo Código de Comercio ya lo denomina correctamente como Crédito Documentario y es incluido en la sección tercera, al hacer referencia a los servicios bancarios y en los artículos 800 a 806 establecen las condiciones en que se ha de desarrollar la institución.

Cervantes Ahumada nos habla del Crédito Documentario simple y Crédito Confirmado. Al referirse al primero, dice que se dá generalmente bajo la

forma de una apertura de crédito, aplicándose normalmente como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza.<sup>62</sup> Más adelante explica el funcionamiento de la operación en la forma siguiente:

“Un comerciante de México desea comprar mercancía a un comerciante de Guadalajara, y pagarla a un plazo de 30 días después de recibida la mercancía. Se ajusta la operación y el comprador pide a su banco que abra una carta comercial de crédito a favor del vendedor. El banco enviara a éste una comunicación, en que le participe haber abierto a su favor un crédito comercial, generalmente irrevocable, y en ejecución del cual el banco estará obligado a aceptar a un plazo de treinta días, una letra por el valor de las mercancías que el vendedor enviará acompañada con los documentos que se hayan indicado (generalmente facturas, conocimiento de embarque y póliza de seguro). En esta forma, la operación se habrá facilitado por la mediación del banco, y el vendedor tendrá seguridad de que el precio de las mercancías le será cubierto en el plazo convenido. Ya vimos, al estudiar la letra documentada, que ésta puede tener dos formas: documentos contra aceptación, o documentos contra pago. En este último supuesto, el crédito documentario será no de aceptación, sino de pago inmediato, contra la entrega de los respectivos documentos.”<sup>63</sup>

Respecto al crédito confirmado, ya se ha indicado que la Ley llama, a la institución en general, crédito confirmado; confundiendo los términos confirmado con irrevocable, confusión que parte de la práctica de la jurisprudencia inglesa, y que sin embargo, la doctrina y prácticas norteamericanas aclaran los términos.

Se estará, de acuerdo con esta última doctrina, ante un crédito irrevocable cuando un banco extranjero pide a su corresponsal bancario en México avisar a un exportador mexicano que el banco extranjero ha abierto a favor del exportador, una carta de crédito irrevocable que será efectiva en relación con ciertos documentos. El banco de México dará el aviso al beneficiario que se ha abierto la carta de crédito irrevocable a su favor por el banco extranjero. En caso de que los documentos sean presentados de acuerdo con los términos de su crédito y éste no sea cancelado antes por el banco extranjero, y si los documentos son presentados de acuerdo con los términos del crédito y éste no es cancelado antes por el banco de México, dicho crédito será pagado por este banco.

En este caso, la carta de crédito no podrá ser revocada por el banco extranjero en el tiempo en que el crédito esté vigente sin el previo consentimiento del beneficiario. Pero el crédito podrá ser revocable en lo que concierne al banco de México.

Se tratará de un crédito confirmado, cuando un banco extranjero pida a su corresponsal bancario en México comunicar a un exportador mexicano que se ha abierto en su favor una carta de crédito irrevocable, pidiendo también a un banco de México prestar su garantía (que es llamada comúnmente confirmación) al cré-

dito. Dicho banco de México garantizará ese pago y la carta de crédito no puede ser revocada por ninguno de los bancos sin el consentimiento del beneficiario.

Como se puede observar de lo anterior, es en el aspecto internacional donde opera más el crédito documentario estableciéndose al mismo tiempo el valor de los términos irrevocable y confirmado. Como dice Cervantes Ahumada.<sup>61</sup>

“El crédito será irrevocable, cuando el banco acreditante no pueda revocarlo sin consentimiento del beneficiario; y será confirmado, cuando además del acreditante, intervenga el banco confirmante, generalmente de la plaza del vendedor beneficiario. El crédito revocable tiene en general poca aplicación y tiende a desaparecer de la práctica comercial.”<sup>65</sup>

Nos hemos referido, en esta operación, a la obra de Cervantes Ahumada, por considerar que sus puntos de vista son los que con más claridad explican el problema a este respecto.

Según hemos indicado, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito reglamenta todo el crédito revocable bajo la denominación de confirmado. Pero es el artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares el que hace la distinción entre el crédito confirmado y el no confirmado declarando, además, aplicables los Usos Internacionales en cuanto a las obligaciones de los bancos. Se deben considerar aplicables entre nosotros las Reglas de Viena.

Las distinciones terminológicas en el Proyecto para el Nuevo Código de Comercio aparecen claras, ya que sus normas están inspiradas en los Usos Internacionales, lo cual tiene importancia, ya que unificaría el criterio respecto a esta importante materia.<sup>66</sup>

A) *Obligaciones de las partes.* a).—Del acreditado de acuerdo con el artículo 113 LGICOA el acreditado tendría la obligación de hacer al acreditante, oportunamente, la provisión de fondos, si no se ha pactado lo contrario en el contrato. Diremos con Cervantes Ahumada que la falta de provisión no influye en las relaciones entre acreditante y beneficiario, tratándose de un crédito irrevocable.

b.—*Del acreditante.* Este debe ejecutar las instrucciones del acreditado, con anterioridad al cumplimiento de cubrir el crédito al beneficiario, “su obligación esencial será la de verificar la conformidad de los documentos con las instrucciones que haya dado el acreditado al solicitar la carta de crédito”<sup>67</sup>.

c.—*Del beneficiario.* Las obligaciones del beneficiario vendedor, están en relación al acreditado comprador ante el que responderá de la calidad de las mercancías y de la regularidad de la venta, sin tener ante el acreditante obligación directa.<sup>68</sup>

Estas obligaciones se encuentran consignadas en las Reglas de Viena que han sido seguidas por el Proyecto para el nuevo Código de Comercio. Son estas ventas en consecuencia, el pilar central en que descansa el comercio internacional de

mercancías que se transportan por mar, razón por la cual consideramos un avance de excepcional importancia, el que la Ley de Navegación y Comercio Marítimo mexicana incluya los principios generales que sirven de base a estas importantes operaciones mercantiles.

## CAPÍTULO V

### COMPRA-VENTA LIBRE A BORDO (LAB ó FOB)

La compraventa LAB, libre a bordo, en el comercio iberoamericano y FOB, *Free on board* en el tráfico inglés, es aquella en que se “obliga el vendedor a entregar la mercadería a bordo del buque que ha de transportarla hasta el punto de destino convenido”<sup>69</sup>.

Es la anterior acepción la que acepta la Cámara de Comercio Internacional, en contra de la opinión de autores como Lyon-Caen y Renault, Ripert, Chaveau y Ramella, así como algunos fallos de tribunales marítimos que afirman que en esta venta el vendedor se obliga a colocar la mercancía delante de la nave que ha de efectuar el transporte, lo que para los anglo-sajones se llama *Free along side of the ship* (CB o FAS).<sup>70</sup>

Se puede afirmar que esta operación es una compra-venta en firme pura y simple y sus efectos inmediatos se producen en el punto de embarque de la mercancía, sin encontrarse sometida a ninguna condición que modifique sus efectos.

Se debe hacer notar que en los comienzos de su aplicación y durante algún tiempo el criterio de apreciación, como lo anotamos, no era uniforme, ya que en contra del concepto antes expuesto, algunos entendían que el vendedor cumplía su obligación al colocar las mercancías al costado del buque, en el plazo convenido para su embarque.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo mexicana hace la necesaria distinción entre las compraventas pactadas LAB de las CB. Nos dice en su artículo 213, “en la venta libre a bordo (LAB o FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque en el lugar y tiempo convenido”. En el artículo 215 especifica que el vendedor cumplirá con su obligación de entrega de las mercancías en las ventas al costado del buque, al colocarlas en el muelle, al costado del buque.

Con lo anterior la posible confusión entre estas ventas queda aclarada por la Ley y se puede afirmar con fundamento en ella, que en las compras-ventas que ostentan la cláusula LAB o FOB, el vendedor cumplirá con su obligación entre-

que éste puede entregar la mercancía a su arbitrio dentro de ese mismo plazo, debiendo notificarse esa entrega al comprador para que acuda a la recepción de la mercancía.

La obligación consignada por el artículo 214 de la Ley de efectuar los gastos por parte del vendedor, antes del momento de embarque, puede comprender los siguientes (sin enumerarlos exhaustivamente): gastos de carga, impuestos, derechos de muelle, derechos consulares, conocimientos, etc. Concretando, y de acuerdo con un tribunal francés (Tribunal de Comercio de Marsella 15-V-1930) debe pagar los derechos de salida de las mercancías.

2.—DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR LAB.—Por su parte el comprador LAB deberá:

1.—Contratar el transporte y el seguro que cubra los riesgos ulteriores a la carga, por ejemplo: disminuciones o mermas, aumento de derechos aduanales, etc.

2.—Recibir la mercancía en el lugar y época convenidos. De no cumplir con esta obligación será posible enderezar en su contra la acción de rescisión y de daños y perjuicios por incumplimiento.

3.—Pagar los derechos de importación de la mercancía, así como las operaciones posteriores a la carga de la misma a bordo.

4.—Indicar el puerto de destino. En caso de que el comprador no cumpliera con esta obligación, el vendedor podría cumplir con ella enviando la mercancía al puerto del país donde el comprador reside, previa notificación.<sup>71</sup>

5.—En el supuesto en que se hubiera convenido que el comprador designara la nave (ART. 167 LNCM) en que se hará el transporte, deberá hacerlo saber al vendedor.<sup>72</sup>

3.—TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y DE LOS RIESGOS. El artículo 213 de la Ley anota a este respecto lo siguiente: "desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador".

Por tanto, los riesgos se traspasan desde el momento del embarque con independencia de la época de la transmisión de la propiedad, aún cuando ésa se opere en un momento diferente. En el caso en que la mercancía se perdiera o deteriorase, con anterioridad a su embarque, responderá de ello el vendedor. Pero si eso sucediera, con posterioridad al embarque, en especial durante la travesía, serán a cargo del comprador considerado como poseedor desde el momento del embarque (ART. 213 LNCM).

## CAPÍTULO VI

### COMPRA-VENTA AL COSTADO DEL BUQUE (CB ò FAS)

Como lo anotamos en un principio, esta cláusula era confundida con la libre a bordo o FOB, pero la Ley hace esa necesaria distinción. En su artículo 215 se refiere a ella en la siguiente forma:

“En las ventas al costado del buque (CB o FAS), se aplicará el artículo anterior con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle al costado del buque y desde ese momento opera la transmisión de la responsabilidad de los riesgos al comprador.”

Podemos decir que se emplea el término CB cuando el vendedor desea cotizar un precio, incluyendo todos los gastos, hasta la entrega de la mercancía al costado del buque y al alcance de las grúas del mismo.<sup>73</sup>

1).—OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL VENDEDOR. 1.—Transportar la mercancía al puerto donde se encuentra el buque.

2.—Almacenar la mercancía en bodega o, en caso necesario, en el muelle, siempre que el comprador no hubiese contratado lanchas o consignación sobre el muelle.

3.—Poner la mercancía al lado del vapor, en lanchas o sobre el muelle.

4.—Retirar el conocimiento de embarque.

5.—Responsabilizarse por pérdidas y averías hasta la entrega al costado del buque o sobre el muelle.

6.—Efectuar los gastos hasta la entrega de la mercancía al costado del buque.

A esta venta se le puede aplicar lo que se ha dicho en relación con las obligaciones del vendedor LAB. La excepción obvia es que el vendedor, en este caso, cumplirá con su obligación entregando las mercancías al costado del buque y no a bordo del mismo, como en la LAB.

2).—OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL COMPRADOR. 1.—Responsabilizarse por pérdidas y averías sufridas posteriormente a la puesta de la mercancía al costado del buque, así como el seguro de la misma.

2.—Tomar a su cargo todo el movimiento posterior a la puesta de la mercancía al costado del buque.

3.—Pagar los gastos de estiva cuando las mercancías son demasiado pesadas para las grúas del barco. Este es un caso excepcional, puesto que los buques en la actualidad por su gran tamaño y capacidad, sobre todo, los dedicados al transporte internacional, son capaces de cargar cualquier tipo de mercancías <sup>74</sup>.

3).—TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD Y DE LOS RIESGOS. Afirmamos, de acuerdo con la Ley, que desde el momento en que la mercancía es depositada al costado del buque que debe conducirla a destino, la propiedad de ella y los riesgos ulteriores son transferidos al comprador FAS (aplicándose lo dicho en la compra-venta LAB).

## CAPÍTULO VII

### COMPRA-VENTA, COSTO, SEGURO, FLETE (CSF; CIF o CAF)

1).—**IMPORTANCIA.** A través de esta compraventa el comprador puede determinar el beneficio que le reporta la adquisición de las mercancías, logrando hacer un cálculo exacto del precio de la misma, ya que en la suma que está obligado a pagar, van incluidos el valor de la mercancía, el flete y el seguro. La operación que se realiza con la cláusula CIF es en firme, lo cual evita a los adquirientes las fluctuaciones momentáneas del alza o baja de las obligaciones, a que están comprometidos en las especulaciones que hayan iniciado. También evita al importador las gestiones que debería realizar: la puesta a bordo de las mercancías, su importe y seguro en el extranjero. Ya que de no tener un representante en el lugar en que debiera efectuarse el embarque, contratarse el transporte y asegurarse la mercancía, se enfrentaría con grandes dificultades.

Por lo que toca a los riesgos que puede correr la mercancía durante el viaje, el comprador pactando CIF, se garantiza, ya que éstos se cubren, automáticamente, por medio del seguro que se estipula en el contrato.

Por otra parte, en lo que toca al término de ejecución del contrato, no se ciñe a ningún plazo y así el adquiriente no tiene que esperar la llegada de la nave para tener un derecho cierto y transmisible, como sucedía en las ventas a desembarque.

El vendedor por su parte, una vez que embarca las mercancías, se encuentra a salvo de los riesgos y deterioros que pudieran correr las mismas, en el transcurso del viaje, pues desde el momento en que ejecuta el embarque, se encuentran a cargo del comprador.

También el vendedor está a salvo en las fluctuaciones de precio de las mercancías puesto que el comprador se obliga a pagar el precio que se estipuló al cerrarse la operación, aunque las mercancías, a la llegada del buque, tuviesen un precio inferior.

Con respecto al pago, el vendedor también se beneficia, tratándose de una venta contra documentos. Libra una letra de cambio al comprador o al banco,

lo cual le permite obtener el precio de las mercancías sin la obligación de esperar a que las mismas lleguen a su destino.

Finalmente, esta operación constituye un medio imprescindible en las transacciones del comercio internacional, por responder suficientemente a las necesidades de seguridad y rapidez que requieren las empresas importadoras y exportadoras en este tráfico.

Cabe aclarar que la venta CIF es un contrato en constante transformación por su finalidad misma y el gran interés que significa en el campo jurídico comercial.<sup>75</sup>

2.—EVOLUCIÓN DE LA COMPRAVENTA CIF. Este contrato surge también del tráfico marítimo internacional. El progreso de la navegación marítima propició un desarrollo enorme en el comercio de importación y exportación mundial, lo cual ha venido a facilitar la realización de contratos entre ausentes, rápida y eficazmente.

Como ya dijimos al tratar la evolución de las compraventas marítimas en general, antiguamente éstas se efectuaban en embarcaciones de vela, ofreciendo muy poca seguridad a los contratantes y se caracterizaban porque se realizaban a condición de feliz llegada al puerto de destino. En estas ventas no se hacía la designación de la nave que había de transportar las mercancías por el hecho de no existir en esa época rutas fijas de navegación, haciéndose el envío en la embarcación que prestara mayor seguridad y rapidez en la travesía y que, a la vez, tocara el puerto al cual se querían enviar las mercancías, dando lugar esto a serios inconvenientes que afectaban los intereses del comprador.

Paralelo al desarrollo del comercio, las rutas de la navegación marítima se fueron haciendo permanentes. Esto permitió a los compradores designar la nave que debía hacer el transporte, iniciándose la práctica de venta sobre nave designada, pero aún como venta sujeta a la condición de arribo de la mercancía al puerto de destino, momento en que se hacía la transmisión de la propiedad.

Casi simultáneamente a la aparición de las ventas sobre nave designada, aparece otra forma de venta: la venta sobre embarque, que contrariamente a la anterior no esta sujeta a condición suspensiva, siendo más bien una compra-venta a término.

En Francia, en el año 1860, se presentan algunos casos de venta CIF. La aparición de la CIF se remonta hacia la mitad del siglo XIX, y no parece que haya tenido uso antes de esa fecha en los países que hoy la han adoptado.<sup>76</sup>

Por lo que toca a la evolución de la venta CIF, la veremos a través de lo que nos dice Renard<sup>77</sup> que la divide en tres grandes períodos:

1o.—1860-1890. En esta época las decisiones de la jurisprudencia hacían referencia solamente a la comprobación de la existencia de la cláusula CIF, sin profundizar en su estudio. Quedaba únicamente a los tribunales el precisar sus efec-

tos en lo relativo a los riesgos y propiedades, o sea, determinar el momento en el cual pasaban del vendedor al comprador.

2o.—1890-1910. Caracteriza a este período el deseo de dar mayores garantías al comprador CIF, para lo cual se exige la presentación de documentos y la mayor regularidad de los mismos, so pena de rescisión del contrato. En Marsella se obedece a reglas muy estrictas y la jurisprudencia con el fin de proteger a los compradores exigía rigurosamente, que se especificaran las mercancías con anterioridad a la abierta de los bultos; debiendo éstos individualizarse con sumo cuidado, haciendo, al mismo tiempo, viajar las mercancías bajo póliza de seguro y conocimiento de embarque.

3o.—A partir de 1910. La venta CIF se presenta combinada a una operación documentaria. En la primera y segunda etapa que hemos mencionado, los intereses de las partes se encontraban siempre en pugna, ya que cada una de ellas buscaba protegerse con respecto a la otra y el problema de la transmisión de los riesgos, así como el momento en que tenía lugar la transmisión de la propiedad se debatió mucho en esa época. A partir del año de 1910, los intereses de los contratantes se encuentran más protegidos, debido a la seguridad que les proporciona el contrato, así como la efectividad de sus cláusulas, ya que contiene cláusulas relativas al seguro, al transporte, a la calidad y cantidad de las mercancías, al peso y especificación de las mismas, al pago contra documentos, etc., frente a otras, relativas a las pruebas de la calidad, cantidad, transporte, etc.

A pesar de que el contrato CIF era conocido en el siglo pasado, las legislaciones no se ocupan de él. Solamente las legislaciones del norte de Europa lo tratan con relativa amplitud, reglamentando el contrato según las costumbres comerciales y marítimas establecidas en cada país.<sup>78</sup>

En Italia, la recopilación de los usos comerciales comunicados por el Consejo Provincial de la Economía de Génova, establece en relación con la compraventa CIF las reglas siguientes:

1a.—La mercancía con la cláusula CIF viaja por cuenta y riesgo del comprador.

2a.—La cláusula CIF, aunque sea estipulada en tiempo de guerra, comprende el costo y el flete y únicamente el seguro marítimo contra riesgos ordinarios de navegación, pero no comprende el seguro sobre riesgos de guerra si éste no se estipula expresamente. El valor de esta regla, consecuencia de las costumbres comerciales, es establecida en el derecho inglés<sup>79</sup>.

A pesar de la gran difusión de los usos y costumbres comerciales en torno a la venta CIF, éstos difieren de un país a otro, lo cual motivó la necesidad de precisar las operaciones a través de contratos tipo.

Las Asociaciones Sindicales de Importadores, con el propósito de determinar sus obligaciones, crearon los contratos tipo como medio para garantizar sus operaciones. Los más notables de estos contratos son los de la Asociación de Londres

para el Comercio de Cereales (*London Corn Association*, conocidos por sus iniciales LCTA), con 75 fórmulas, de las cuales son contratos CIF. Este contrato fue empleado en Francia, Burdeos y Nantes<sup>80</sup>.

En Francia existe un contrato que adopta la Cámara Sindical de Harinas para la importación de cereales de Africa del norte, establecido en 1909 por sindicatos importadores de Marsella.

En Rotterdam desde 1913 existe uno también para la importación de cereales, del Mar Negro. En 1920, aparece el contrato de Casablanca y los contratos ingleses para la importación de aceites, azúcar, café, etc.

Estos contratos tipo no logran resolver el problema que originó su creación, variando de un lugar a otro, según su país de origen y están muy distantes de que logren generalizar su aplicación.

En estas condiciones la Asociación Francesa de Derecho Marítimo sometió al estudio de la Cámara de Comercio Internacional, un proyecto para la unificación de la venta CIF y ésta, después de emitir un voto en 1921 en el sentido de crear un solo tipo de venta, se vio obligada a precisar los términos comerciales, y plantear el problema en París, el cual se tomó en consideración en la *International Law Association*.

La rama francesa del citado organismo presentó en 1925 un proyecto, en lugar de la forma de contrato tipo; incluía un cuestionario inspirado en la diaria práctica en Francia, Inglaterra y Bélgica. Al someterse ese proyecto a la conferencia de Derecho Internacional de Viena de 1926, y ante las representaciones de varios países, fue adicionado y sometido posteriormente a la conferencia que había de celebrarse en 1928 en Varsovia. El proyecto fue aceptado por la conferencia de Varsovia y es el que lleva el nombre de *Reglas de Varsovia*, que ha servido en el comercio como una especie de Código Internacional. En el año de 1929, las Reglas de Varsovia se sometieron a estudio en el congreso de la Cámara de Comercio Internacional que se celebró en Amsterdam, donde después de examinadas fueron aprobadas.

Para el año de 1932, las Reglas de Varsovia, tras diversas vicisitudes, fueron puestas en el orden del día de la conferencia de la *International Law Association* que se celebró en Oxford, siendo definitivamente aprobadas bajo la denominación de Reglas de Varsovia y de Oxford. Estas reglas, ofrecen principios generales y uniformes para compra-venta de mercancías CIF.

Por otra parte, además de las reglas que hemos citado, el 29 de abril de 1930 "*Le Conseil de Direction de l'Institut International de Rome pour l'Unification de Droit privé*", nombró una comisión para que se encargara del estudio de un proyecto de Ley con el fin de establecer reglas uniformes relativas a la venta internacional. Esa comisión estaba integrada por representantes de diversos países (Francia, Inglaterra, Alemania y otros más). Después de varias reuniones la citada comisión formuló en 1935 un proyecto de Ley que se denomina *Projet d'une loi*

*internationale uniforme sur le droit de la vente*", el que contiene reglas uniformes sobre la venta internacional.

Con posterioridad y después de haberse hecho un examen minucioso de las modificaciones propuestas a este proyecto, el Comité de Expertos se reunió una vez más en París en 1938 para cambiar su redacción y evitar toda duda sobre la delimitación de la ley; dio origen a que se modificara el título del proyecto de 1935, sustituyéndolo por el de *Prejet d'une loi uniforme sur la vente internationale des objets mobiliers corporels*. Su nueva redacción fue sometida a la dirección del Consejo del Instituto Internacional de Roma, que en su doceava reunión celebrada en 1939 lo aprobó.

En el capítulo VII, artículos 104 y 105 del mencionado proyecto (1939) se reglamentan expresamente las ventas LAB y CIF estando las disposiciones sobre esta última en armonía con las que al respecto establecen las Reglas de Varsovia que citamos.<sup>81</sup>

3.—CONCEPTO DE LA COMPRA-VENTA CIF. Se trata de un contrato típicamente comercial y marítimo. *La International Law Association* (1925) da un concepto claro de lo que se debe entender por esta operación:

"Es toda contratación en virtud de la cual el vendedor se obliga a entregar a bordo de la nave, para ser transportada a su destino, una mercancía determinada en género por un precio que comprende, no sólo el valor de la mercancía, sino también el costo del seguro y del transporte hasta el puerto de destino. Desde el momento en que se efectúa el embarque, el vendedor ya no puede disponer de la mercancía, ni efectuar modificación alguna en la composición de los lotes; los riesgos de la mercancía pasan a cargo del comprador desde el momento en que la mercancía ha sido puesta a bordo de la nave. La mercancía está representada por documentos (conocimiento de embarque, póliza de seguro, factura de origen, etc.), la entrega de los cuales al comprador, equivale a la toma de posesión por parte de este último de la mercancía misma."

En el mismo sentido se pronuncia la Ley de Navegación y Comercio Marítimo Mexicana en sus artículos 216, 217-III y 218.

El origen de las siglas CIF o CAF son alocuciones inglesas y francesas que significan en español costo, seguro y flete, usándose por la intensidad del comercio marítimo angloamericano, la forma inglesa.

La cláusula CIF inserta en un contrato de compra-venta, imprime a esta última, una modalidad especial sin modificar por ello la esencia de la compra-venta. La cláusula sólo agrega a las modalidades de ésta, obligaciones que no son propias de la venta mercantil, sino exclusivas de los contratos con cláusula CIF, así, el vendedor, además de las obligaciones normales, queda obligado en virtud de la cláusula a efectuar el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino, a proveer el seguro, a poner las mercancías a bordo de la nave, y, finalmente, a

remitir los documentos correspondientes al comprador o consignatario de la carga. Por medio de esta cláusula, las partes convienen en que el precio estipulado comprenda los gastos de transporte y la prima del seguro, así como el de la mercancía, de tal manera que el vendedor efectuará todos los gastos que serán reembolsados por el comprador.

4.—NATURALEZA JURÍDICA DE LA COMPRAVENTA CIF. Este contrato ha alcanzado enorme desarrollo en los últimos años por su práctica constante y por constituir uno de los medios más idóneos para llevar a cabo las transacciones del comercio internacional. Por ello mismo, los juristas especialmente franceses e ingleses, han elaborado teorías para determinar la naturaleza jurídica de la operación. Haremos referencia a las principales:

a). *Teoría del mandato*. Algunos afirman que se trata de un negocio complejo, con numerosas cláusulas, conteniendo un contrato de venta de transporte y de seguro. Al ser ésta, una de las más antiguas teorías sostiene que las prestaciones a las que se obliga el vendedor (las de proveer al transporte y al seguro de la mercancía) no son ejecutadas por él en cumplimiento del contrato de venta, sino que se derivan de un contrato diferente, un mandato del comprador a favor del propio vendedor.

Nosotros afirmariamos que las obligaciones del vendedor en relación al transporte y al seguro, no son cumplidas en ejecución de un mandato, sino que forman parte de la esencia de las prestaciones puestas a su cargo en virtud del contrato.<sup>82</sup> Colagrosso, al referirse a las características de este contrato, dice que no puede encajar en la teoría del mandato la venta CIF, por las siguientes razones:

"I.—En esta venta el vendedor no está obligado, como acontece en el contrato de mandato, a rendir cuentas al comprador de su actividad, actúa en nombre y por cuenta propia. II.—Es imposible distinguir en la composición del precio qué parte se refiere al mandato y cuál a la venta, ya que los elementos del mismo, fusionados en un todo indivisible, no pueden separarse. III.—Puesto que la representación de la póliza de uno de los *Essentialia negotii* en la venta CIF, el vendedor tiene la obligación de asegurar la mercancía (y de entregar la póliza) y en caso de falta de seguro debe responder hacia el comprador de los daños causados aunque la mercancía llegue bien; en cambio en el mandato no se responde de los daños en caso de inexecución del mismo si ellos no existen."<sup>83</sup>

b). *La compra-venta CIF es una venta de documentos*. Esta teoría la sostiene la jurisprudencia inglesa menos reciente y considera, que por la importancia de los documentos, la operación es una venta de documentos (*sale of documents*), en el sentido propio y señalando a éstos como el objeto del contrato.<sup>84</sup>

A nosotros nos parece que identificar la CIF con una venta contra documentos como lo hace la doctrina inglesa, es un error. Se confunde el derecho al documento como título de crédito representativo de las mercancías, con el derecho

incorporado en el mismo, es decir, el derecho a la propiedad de las mercancías.<sup>85</sup> Se confunde también, la función de los documentos como simples instrumentos de ejecución del contrato, con el objeto del mismo.

c). *La compra-venta CIF es una venta especial.* Esta doctrina está muy difundida y los autores que la apoyan parten del concepto de que la CIF es una venta de mercancías contra documentos y afirman que es una forma de venta especial, autónoma, cuyos caracteres y normas peculiares son inconciliables con las normas positivas de la venta civil y mercantil.<sup>86</sup> Esta teoría autonomista ha sido superada por la más reciente y que en nuestra opinión es la más acreditada y desarrollada en la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, en la forma que se expone en el inciso siguiente.

d). *La compra-venta CIF es una modalidad marítima de la compra-venta.* Más que ninguna otra, la compra-venta CIF reviste características propias que han logrado tipificarla, de tal manera que en la actualidad le conceden una estructura particular. Sin embargo, con todas las peculiaridades que presenta, en lo que toca a la formación del contrato, las obligaciones de las partes a la prestación de garantía de las cosas objeto del contrato, se rigen por las normas generales de la compra-venta. En efecto, la cláusula CIF sólo agrega a las modalidades de la misma, ciertas obligaciones al vendedor que no corresponden a la compra-venta, sino que son circunstanciales y con el objeto de favorecer el tráfico de mercancías, como son las de proveer el seguro, el transporte, entregar las mercancías a bordo de la nave, remitir los documentos al comprador, etc. De acuerdo con esta teoría, tendremos que afirmar que se trata de un negocio típico de compra-venta de mercancías individualizadas, en la cual los riesgos se transmiten al comprador desde el instante del embarque de la mercancía, en tanto que la posesión y la propiedad se transmiten en el momento de la entrega de los documentos. El retiro de éstos, en otras palabras, es condición indispensable para la adquisición de la propiedad.<sup>87</sup>

5.—TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y LOS RIESGOS. *Efectos traslativos de la compra-venta.* De acuerdo con los principios doctrinales actuales y con las legislaciones vigentes, uno de los modos preferentes de transferir la propiedad es la compra-venta, y se trata de un contrato principal, consensual, bilateral, oneroso y generalmente conmutativo, en virtud del cual una persona llamada vendedor transfiere a otra llamada comprador, la propiedad de una cosa o de un derecho mediante el pago de un precio cierto y en dinero.

Se han discutido mucho los efectos traslativos de la compra-venta en la doctrina, y no ha sido posible aún que los diversos sistemas legislativos concuerden acerca de este punto. Al respecto podemos señalar dos grandes sistemas, el traslativo, adoptado por el Código de Napoleón, que se conoce también con el nombre de principio moderno y en virtud del cual: "la transmisión de la propiedad se realiza por efecto mismo del contrato". Esta corriente está adoptada por la

generalidad de los Códigos: *Código Civil Francés*, Arts. 1138-1583; *Código Civil Italiano*, Arts. 1470, 1376, 1378; *Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, del Derecho Mexicano*, Arts. 2014 y 2249.

Al contrario de lo anotado, otros códigos conservan el principio clásico del Derecho Romano, de acuerdo con el cual la transmisión de la propiedad se opera además de por la celebración del contrato, por la tradición o entrega de la cosa. Entre estos Códigos podemos citar el *Código Civil Alemán* en sus artículos 433, 873, 925 y 929. El *Código Civil Español* en sus artículos 609, 1445, 1461, y 1905, así como el *Código Civil Argentino* en sus artículos 577, 2378 y 2379, etc.<sup>68</sup>

DERECHO MEXICANO. A partir de los Códigos Civiles de 1870 y 1884 nuestra legislación adopta el principio moderno de que la transmisión de la propiedad se realiza como efecto directo e inmediato del contrato.<sup>80</sup> Este principio nasa a nuestro Derecho Civil y Mercantil en el Código Civil vigente, su artículo 2014 expresa que: “en las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la transmisión de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica. . .” En este mismo sentido el artículo 373 del Código de Comercio, establece que: “las compraventas que se hicieren sobre muestras o calidades determinadas y conocidas en el comercio, se tendrán por perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes.”

Así tenemos que si el objeto del contrato recae sobre cosas indeterminadas por su especie, la transmisión de la propiedad se operará a partir del momento en que la cosa se hace cierta y determinada. Este principio fue consignado también en los Códigos de 1870 y 1884 pasando a nuestro derecho vigente, en los artículos 2015 del Código Civil y 374 del Código de Comercio.

Finalmente, el Código Civil al definir el contrato de compra-venta lo hace como aquel por el cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de la cosa o de un derecho, y el otro a su vez, está obligado a pagar por ellos un precio cierto y en dinero (Art. 2248).

El artículo 2014 en relación con el 2249 determinan en forma precisa los efectos traslativos de la compra-venta. El 2249 expresa textualmente que por regla general la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y el precio, aunque la primera no haya sido entregada y el segundo satisfecho.

Es conveniente aclarar que no debe confundirse la transmisión de la propiedad en el contrato de compra-venta con la entrega de la cosa, ya que la tradición tiene distinto carácter en cada uno de los sistemas legislativos anotados y los que siguen la corriente del Código de Napoleón. La transmisión del dominio no es la entrega de la cosa, sino que ésta es un acto de ejecución, una obligación específica del vendedor consistente en la realización de los actos necesarios con el objeto de que el comprador esté en posibilidad de disponer de hecho de la cosa como su dueño;

no desempeña papel alguno en la perfección del contrato.<sup>90</sup> Se trata, repetimos, de un hecho material no jurídico ya que en tal sentido se pronuncia nuestra Legislación.

Por el contrario, en los sistemas en que prevalece el principio romano, la entrega es el medio jurídico de transmitir al comprador la propiedad de la cosa, es decir, no es un simple hecho material sino un elemento necesario por medio del cual el contrato ejerce su función translativa, así tenemos que en este sentido se pronuncian el derecho alemán, español, argentino etc.

6.—TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD EN LA COMPRA-VENTA CIF. Muchos esfuerzos se han hecho en la doctrina con el objeto de determinar el momento a partir del cual el derecho de propiedad sobre las mercancías es transferido al comprador, con el objeto de unificar en la jurisprudencia y en los sistemas legislativos la manera de operarse y la transmisión del dominio, pues este hecho, como puede decirse, es el centro de gravedad de la venta CIF debido a los múltiples efectos que produce entre las partes.<sup>91</sup> Sin embargo, se puede decir que la doctrina no ha logrado su propósito ya que como dice Colagrosso: "la transmisión de la propiedad de la compra-venta CIF se opera al momento de la celebración del contrato, según sean las reglas de entrega y las normas comunes a las que obedece".<sup>92</sup>

Ya dijimos al referirnos a los efectos translativos de la compra-venta en general, que tanto la doctrina como las legislaciones vigentes, aceptan en forma unánime a la compra-venta como uno de los modos preferentes de transmitir la propiedad, habiendo sólo discrepancia entre las mismas en lo referente al momento en que se transfiere ese derecho al comprador. Señalamos al efecto dos grandes sistemas, el translativo del Derecho Francés (adoptado por el Código Civil vigente), y el clásico de Derecho Romano. Cabe preguntarnos ahora cuál de estos sistemas es aplicable a la CIF, es decir, a partir de que momento es transferida la propiedad al comprador.

En esta compra-venta el problema se complica más por tratarse de una operación contra documentos y por la diversidad de teorías que la doctrina y la jurisprudencia han elaborado con relación a este problema y que ofrecen, no sólo un mero interés teórico sino práctico, puesto que como dice Jaro<sup>93</sup> según sea la teoría que se adopte, será el modo de distribuir los derechos y obligaciones de las partes y en particular el momento en que se transmiten la propiedad y los riesgos.

DIVERSAS TEORÍAS. Las trataremos de clasificar en orden progresivo, según la importancia de las mismas.

*Primera teoría.* Sostiene que la CIF es un contrato consensual y que, en consecuencia, la transmisión de la propiedad se opera por mero efecto del contrato, bastando, según ella, con el solo acuerdo sobre el precio y cosa para que se efectúe el acto translativo, no requiriendo para ello la tradición. Desde el momento en

que se perfecciona el contrato, adquiere el comprador la propiedad sobre las mercancías.

Esta corriente fue sostenida alguna vez por la jurisprudencia francesa que aplica a la venta CIF el sistema translativo del Código Civil francés. Barrera Graf piensa que: "esta teoría es inaceptable, ya que sostiene que no sería necesaria para la transmisión de la propiedad ni la individualización de las mercancías ni su tradición, ni el derecho a disponer de ellas que sólo se obtiene con la transmisión de los documentos respectivos de las mercancías a favor del comprador".<sup>94</sup> Urista Doria dice: "la transmisión de la propiedad en la venta CIF no puede operarse por el solo acuerdo de las partes, ya que si bien es cierto que el objeto principal de la compra-venta es la transmisión inmediata de la propiedad por efecto del contrato (Código Francés), también es verdad que este principio sufre excepciones cuando se trata de ventas que están afectadas de alguna modalidad. Ventas sujetas a una condición, ventas a término, ventas que tienen por objeto cosas determinadas solamente en género. En estas ventas la transmisión de la propiedad no se realiza sino desde el momento en que la condición o término sea cumplido o bien cuando las mercancías se hayan individualizado".<sup>95</sup>

Podemos afirmar que la CIF es una compra-venta que tiene por objeto mercancías determinadas únicamente en género, por lo que requiere para la transmisión de la propiedad no sólo su individualización por parte del vendedor, sino que esa individualización la conozca el comprador, lo que sólo se logra con la transmisión de los documentos representativos de las mismas al comprador. Esta transmisión de los documentos equivale a la entrega de las mercancías al comprador, el cual, desde ese instante, adquiere el derecho de propiedad sobre las mismas (L.N.C.M. art. 210).

*Segunda teoría.* Una de las primeras doctrinas y de las más difundidas, es la que se sostiene principalmente en Francia y en Italia y que afirma que el derecho de propiedad sobre las mercancías es transferido desde el momento de su embarque a bordo del buque que ha de transportarlas a su destino, independientemente de la transmisión de los documentos al comprador, ya que la aceptación de éstos sólo transmite la posesión de la mercancía.

Se pueden hacer a esta teoría las mismas observaciones que a la antes citada, puesto que no basta la individualización de las mercancías realizada unilateralmente por el vendedor para que sea operada la transmisión, sino que es indispensable que la individualización sea del conocimiento del comprador, lo cual, repetimos, solamente se logra al transmitir los documentos (conocimiento de embarque u otro documento en que se haga constar que las mercancías vendidas se han especificado).

Por lo anterior, no puede decirse que la transferencia de la propiedad se efectúa por el hecho de realizar el embarque de las mercancías, ya que mientras el vendedor conserve en su poder los documentos, y, en tanto no los transmita

al comprador, continúa gozando de la posesión de las mercancías y consecuentemente puede disponer de las mismas.<sup>90</sup>

*Tercera teoría.* Esta teoría es la que sostiene que para la transmisión de la propiedad, en la compra-venta CIF, son necesarios tanto el embarque, como la transmisión de los documentos. Desde que el vendedor ha cumplido con el embarque y con la transmisión de los títulos, el derecho de propiedad sobre las mercancías se entiende transferido al comprador.<sup>97</sup> En nuestra opinión, es la teoría que sigue la nueva Ley de Navegación y Comercio Marítimo Mexicano.

No obstante que en la Ley se establece con claridad esta doctrina y que además domina en la mayor parte del mundo, se le hacen las siguientes objeciones:

1o.—“En la doctrina suele afirmarse que la compra-venta es un contrato sujeto a condición; los que sostienen esta opinión, no se han puesto de acuerdo acerca del carácter de la misma, unos afirman que se trata de una condición suspensiva consistente en la llegada de las mercancías a poder del comprador, o en la transmisión de los documentos al vendedor; otros en cambio, sostienen que es una condición resolutoria determinada por el examen de los documentos por el comprador.”<sup>98</sup> Siguiendo a Barrera Graf podemos decir que no puede ser aceptada por las siguientes consideraciones: confunde a la CIF con una venta al desembarque, que sí está sujeta a una condición suspensiva de salvo arribo que es contraria a la naturaleza de la CIF, la cual tuvo su origen precisamente como una reacción de los comerciantes a esa clase de ventas.

2o.—La transmisión de los documentos se puede decir que tampoco es una condición suspensiva, ya que se trata de una obligación del vendedor, impuesta, en la antigüedad por el contrato, por lo tanto, el cumplimiento de esa obligación no puede estar sujeto a la voluntad del vendedor. Finalmente el examen de los documentos por parte del comprador, no puede constituir una condición resolutoria, sino más bien esa condición consistiría en la falta de examen de los mismos, que cumplida, resolvería el contrato.

Una segunda observación se le hace a esta teoría y se preguntan que si para la transmisión de la propiedad se requiere además del embarque, la entrega de los documentos, ¿desde el momento en que los documentos se remiten al comprador o en el instante en que los recibe?<sup>99</sup>

Esta observación tiene interés, ya que mientras algunos subordinan la transferencia de la propiedad a la remisión de los documentos, otros más concretamente la refieren al momento en que dichos títulos son recibidos por el comprador.<sup>100</sup>

Podemos afirmar que esta discrepancia de criterio es proveniente del hecho de que en los diferentes sistemas legislativos, resuelven el problema de acuerdo con las normas de entrega y las reglas comunes a las que obedece. Por nuestra parte, creemos, con Urista Doria, que la entrega en la venta CIF se considera hecha en el momento de la recepción de los documentos por parte del comprador, ya

que la individualización de las mercancías es conocida por él cuando tiene en su poder los títulos que la representan. Además, y fundamentalmente, el derecho de disponer de las mercancías solamente se obtiene con la posesión por parte del comprador de dichos documentos.

En tercer lugar, se ha objetado también la teoría en el sentido de que: “la remisión o entrega de los documentos, puede diferirse hasta la terminación del transporte, no obstante haber viajado las mercancías por cuenta y riesgo del comprador”.<sup>101</sup>

Esta objeción parte de la opinión muy difundida en la doctrina que el traspaso de los riesgos es simultáneo al de la transmisión de la propiedad, y, en este caso, de resolverse en este sentido desvirtuaría la naturaleza de la CIF. La doctrina actual que acepta el hecho de que la transmisión de la propiedad puede realizarse en distinto momento y lugar que la de los riesgos. La observación citada carece de fundamento, pues si la entrega o remisión de los documentos transfiere la propiedad desde que ésta se realice, se aplicarán retroactivamente sus efectos a la época del embarque, por lo tanto, le asiste al comprador el derecho a reclamar por los riesgos del transporte al asegurador.

7.—LOS RIESGOS EN LA COMPRA-VENTA CIF. La generalidad de los códigos que han seguido el Código de Napoleón (1804) adoptan el principio de que los riesgos de la cosa objeto de la compraventa, están a cargo del dueño, ya sea que éste tenga el carácter de comprador o de vendedor. Sin embargo, esta regla no tiene los mismos efectos, debido a los diferentes sistemas adoptados por las legislaciones para la transmisión de la propiedad; para algunas, el dueño de la cosa es el comprador, en tanto que, para otras, lo es el vendedor. Por lo tanto, para poder fijar a cuál de las partes afecta el principio de que los riesgos de la cosa son a cargo del dueño, se debe partir del supuesto de que el contrato de compra-venta se haya perfeccionado, porque antes de ese momento “no existe vínculo alguno entre el futuro vendedor y el futuro comprador, y, en consecuencia, la destrucción total o parcial de la cosa sólo puede implicar un riesgo para el que trataba de asumir el papel jurídico de vendedor”.<sup>102</sup>

Entonces tendremos que en las legislaciones que siguen el principio de que la transmisión de la propiedad se opera por sólo efecto del contrato, los riesgos de la cosa serán a cargo del comprador, quien se ha convertido en dueño de la misma desde el momento en que dicho contrato se perfecciona.<sup>103</sup>

Por otra parte, en las legislaciones donde la compra-venta no es translativa de dominio, es decir, que se exige además de la celebración del contrato, la entrega de la cosa para que la propiedad se transfiera, los riesgos son por cuenta del vendedor, quien sigue siendo dueño de la cosa en tanto no entregue la misma al comprador (Art. 1416 Código Civil Argentino). En el Derecho Alemán en cambio, se encuentran preceptos que disponen que los riesgos son a cargo del

comprador sólo después de la entrega de la cosa (*Código Civil Alemán*, Art. 446). Con Urista Doria pensamos que estas normas no alteran la regla de que los riesgos de la cosa son a cargo del dueño, ya que una vez hecha la tradición al comprador, se convierte en propietario y es quien soporta los riesgos de conformidad con el principio de que las cosas perecen para su dueño.

Lo que llevamos expuesto parte de la hipótesis de que la cosa objeto de la compra-venta sea cierta y determinada, puesto que cuando se trata de cosas genéricas, unánimemente las legislaciones aceptan el principio romano de que los géneros nunca perecen. Sin embargo, una vez que las cosas se han individualizado es de aplicarse el mismo principio para las cosas ciertas y determinadas que establezca cada sistema legislativo.

Se ha adelantado que la compra-venta CIF es una venta de géneros, y en la cual los riesgos se transmiten al comprador al momento de la individualización y que la misma es hecha cuando las mercancías se ponen a bordo del buque, en tanto que la transmisión de la propiedad se opera hasta la entrega de los documentos al comprador. Cabe hacer entonces una pregunta: ¿Se puede aplicar a la CIF el principio de que la cosa perece para su dueño?

Al respecto, afirmaremos con Urista Doria que no es posible la aplicación del citado principio a la CIF, puesto que además de tratarse de un contrato de naturaleza especial que necesariamente se sujeta a reglas diferentes, contrariaría una práctica universal que consiste en considerar responsable al comprador de las averías y pérdidas soportadas por las mercancías, desde el momento en que el vendedor hace entrega de ellas al porteador, o bien, desde que éste personalmente efectúa la carga.

Las doctrinas italiana, francesa, española, argentina, alemana y mexicana, (*Ley de Navegación y Comercio Marítimo*, Art. 218) aceptan unánimemente la regla citada que considera, como dijimos, que los riesgos son a cargo del comprador desde el embarque de las mercancías.

La razón por la que es aceptada universalmente la transferencia de los riesgos al comprador desde el embarque de las mercancías se debe, sin duda, a diversas consideraciones propias de la naturaleza del contrato. La venta CIF se originó por las necesidades del comercio internacional, es una venta que ofrece, en esa clase de operaciones, una mayor seguridad y rapidez en el movimiento de las mercancías que aquellas antiguas formas de venta sobre nave designada y sobre embarque, en las cuales la entrega de los objetos vendidos y la transmisión de los riesgos al comprador se operaba hasta que terminaba la travesía, es decir, en el lugar del domicilio del comprador.

En cambio, en la CIF, el vendedor queda exento de toda responsabilidad sobre pérdidas o averías que pudiesen sufrir las mercancías, desde que hace la entrega de las mismas a favor del comprador, hecho que realiza en el momento del embarque.

La consideración por la que, en forma unánime, se acepta que los riesgos se atribuyan al comprador desde el embarque, se puede explicar fácilmente tomando en consideración que, a partir de ese momento, el vendedor cesa en la posesión material de las mercancías y, por tanto, está imposibilitado para evitar cualquier daño de las mismas. No sería equitativo, como afirma Barrera Graf, que estando las mercancías cubiertas por un contrato de seguro en favor del comprador, éste se beneficiara en caso de siniestro, haciendo efectiva la póliza y, además, que el vendedor respondiera por los riesgos a lo largo de la travesía; estaríamos ante un caso típico de enriquecimiento ilegítimo. Si a lo anterior se añade que la característica fundamental de la CIF es que el precio de las mercancías está integrado por el costo, seguro y flete (L.N.C.M., Art. 216), es lógico suponer que si el transporte es por cuenta del comprador, los riesgos a los que la mercancía está expuesta durante la travesía sean a su cargo.<sup>104</sup>

Una vez determinado el momento de la asunción de los riesgos por el comprador, es necesario señalar, aunque sea brevemente, el alcance de los mismos. Como afirma Colagrosso<sup>105</sup> el riesgo en sentido amplio, no sólo comprende las pérdidas o averías de las mercancías, sino, al mismo tiempo, los hechos inherentes al transporte y al embarque de las mismas.

Por lo tanto, siguiendo a Garo<sup>106</sup> podemos decir que los riesgos a cargo del comprador pueden ser:

a). La pérdida total de las mercancías por acontecimientos marítimos, tales como el naufragio, incendio, tempestad o cualquier otro siniestro que se registre durante el trayecto.

b). Las mermas de las mercancías propias de la travesía, si las partes han estipulado el precio sobre el peso de las mismas.

c). Las alteraciones, disminuciones o deterioros ocasionados a las mercancías por desvío de ruta, por desembarco en un puerto intermedio o por transbordo, hechos que pueden presentarse como una necesidad de la navegación, aún en contra de lo estipulado por las partes.

d). Los perjuicios ocasionados por el retardo de la travesía, siempre que el embarque se hubiese efectuado en tiempo, y el vendedor haya cumplido las condiciones pactadas para el transporte.

e). La sustitución fraudulenta de las mercancías durante el transporte, tanto más si el vendedor demuestra con los documentos correspondientes a la operación, haber embarcado las estipuladas en el contrato.

f). Las pérdidas ocasionadas por contribución en caso de avería común.

g). Las sufridas por captura de la nave o pro requisición.

h). Las pérdidas o averías que resulten de las operaciones de desembarque.

i). Los daños sufridos por errores, demoras o malos tratamientos a las mercancías en la aduana del puerto de destino.

Por último, el comprador soporta todos los riesgos ocurridos en la mercancía desde su embarque, cualquiera que sea su naturaleza. . .

Al vendedor le corresponderá responder por los siguientes riesgos:

- a). Las pérdidas o deterioros de las mercancías anteriores al embarque.
- b). Las sufridas al realizar las operaciones de embarque.
- c). Los vicios o averías de las mercancías que no fuesen debidas a riesgos de la navegación.
- d). Los riesgos de las mismas por defectos de fabricación o de embalaje.

8. OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES. En este apartado hemos de referirnos solamente a las obligaciones de las partes que, por efecto de la cláusula CIF, establecen la Ley de Navegación y Comercio Marítimo y las Reglas de Varsovia que se agregan a las que normalmente tienen en relación con el contrato de compra-venta en general.

A). OBLIGACIONES DEL VENDEDOR. El Artículo 217 de la Ley dice que el vendedor se entenderá obligado a contratar el transporte, a efectuar el embarque y a remitir al comprador o a la persona por él indicada, los documentos respectivos.

a). *Proveer al transporte.* El vendedor de acuerdo con la fracción primera del artículo 217, de la Ley, tiene la obligación de contratar el transporte y obtener el documento probatorio del contrato que, como quedó expresado, es el conocimiento de embarque. Sin embargo, no basta la celebración del contrato de transporte para que su obligación se entienda cumplida, sino que debe pactarse en condiciones normales, es decir, adecuado a las mercancías y conforme a los usos marítimos.

Las Reglas de Varsovia (III-10.) establecen que la carga de las mercancías se ha de realizar conforme a lo estipulado en el contrato y siguiendo el uso del puerto de embarque.

Comúnmente se estipulan en el contrato ciertas modalidades relativas al embarque, como, por ejemplo: embarcar las mercancías en el puerto fijado y a falta de éste, en el término establecido por los usos, del punto de expedición.

A este respecto las Reglas de Varsovia (V) establecen la obligación de efectuar el embarque estipulando un plazo en el contrato y disponen de la fecha mencionada en el conocimiento, constituye una presunción del embarque, sin perjuicio de que el comprador pueda rendir prueba en contrario.

Otras veces, por la naturaleza de las mercancías, se estipula en el contrato la clase de buque que el vendedor debe utilizar para transportar las mercancías. Este hecho es interesante para el comprador desde dos puntos de vista, en lo que se refiere a las condiciones generales del buque y en lo que respecta al tiempo en que el embarque ha de realizarse.

Finalmente con relación a esta obligación, el vendedor deberá realizar el

embarque en el puerto convenido y, a falta de esta convención, en el más próximo al del lugar de destino. Además, debe acondicionar el empaque de las mercancías de acuerdo con su naturaleza y con el objeto de evitar deterioros o pérdidas.

El vendedor no cumple con su obligación si efectúa el embarque en diferente puerto del establecido en el contrato, o bien, si lo hace fuera de los términos señalados, siempre que este hecho no haya sido impedido por fuerza mayor, en cuyo caso las Reglas de Varsovia (IV) lo exoneran de responsabilidad en relación a la misma. En el mismo sentido, se considerará no cumplida su obligación, si una vez designado el barco para el transporte el vendedor lo efectúa en uno diferente. Sin embargo, la facultad de sustitución de la nave designada por otra de la misma línea se consiente a menudo en los formularios transoceánicos.<sup>107</sup>

c). Otra obligación del vendedor establecida en el artículo 217, fracción II, de la ley es la de proveer al seguro. Podemos decir que no basta que efectivamente hubiese contratado el seguro, para que la obligación se considere cumplida, sino que se deben reunir, de acuerdo con la norma citada, las siguientes condiciones:

1.—El seguro deberá contratarse en las condiciones pactadas y, a falta de éstas, de acuerdo con los usos del lugar en que se contrate.

2.—Se deberá elegir con la mayor diligencia al asegurador, que deberá ser serio y solvente, con el fin de que las mercancías cubiertas por el contrato se encuentren realmente aseguradas.

3.—El seguro deberá ser especial para las mercancías vendidas, en general, cubriendo el valor total de las mismas y los riesgos previstos por las pólizas ordinarias.<sup>108</sup> También de riesgos a que están sujetas durante el transporte y durante todo el tiempo de su duración.

4.—No podrá el vendedor obligarse como asegurador, salvo que esta forma anormal de aseguramiento de las mercancías fuese aprobada por el comprador.<sup>109</sup>

En relación a las condiciones que hemos enumerado, la regla XIII-I de Varsovia establece lo siguiente: "el vendedor debe obtener de un asegurador o de una compañía de seguros, de buena reputación, una póliza de seguro marítimo que establezca la existencia y validez de un contrato que pueda ser utilizado por el comprador, esta póliza debe procurar al portador de la misma, una protección completa y continua contra todos los riesgos que son habitualmente cubiertos en este género de comercio, desde el momento en que se ha efectuado el embarque". La parte final del mismo párrafo (XIII-1o.), expresa que: "el vendedor no está obligado a obtener una póliza que cubra los riesgos de guerra a menos que así se convenga".

En lo relativo al importe del seguro existía una interrogante: ¿el vendedor asegura solamente el valor de las mercancías o debe asegurar las ganancias presuntas del comprador?

Algunos autores se pronuncian en favor de que el seguro debe cubrir las

ganancias presuntas del comprador. El párrafo cuarto de la regla de Varsovia número XIII, dispone que el valor del seguro deberá ser fijado según los usos y, en ausencia de éstos, será determinado por el monto de la factura que incluye el costo del transporte, si el comprador ha de pagarlo a su destino, más un margen de 10% de beneficio.

Sin embargo, una sentencia dictada por el Tribunal Superior de Hamburgo en 1923, en relación a un caso en el que el vendedor aseguró la mercancía con un 2% más sobre la factura, se resolvió que ningún uso general le exigía el seguro de la ganancia del comprador y, por tanto, había hecho más de lo que debía.<sup>110</sup>

En este mismo sentido parece que se pronuncia la fracción II del artículo 217, cuando establece que el seguro deberá cubrir los riesgos convenidos o los usuales, es decir, es indispensable el acuerdo de los contratantes, debido a que los intereses son opuestos: "el vendedor aspira a la prima más baja por ser él quien anticipa los gastos del seguro, no obstante que son por cuenta del comprador; y éste se interesa en que sea protegido el beneficio que calcula obtener del contrato".<sup>111</sup>

Por último, el vendedor tendrá la obligación, de acuerdo con la fracción tercera del citado artículo 217 de la ley, de remitir la póliza de seguro al comprador o a la persona que él le indique, con el propósito de transferirle los derechos correspondientes al contrato.

Frecuentemente se admite que en lugar de la póliza, se remita en su lugar un certificado de seguro, opinión que no comparten todos los autores. Las Reglas de Varsovia (XIII-30) establecen la sustitución de la póliza por un certificado si al momento de la entrega no se tuvo la póliza, debiendo contener las mismas disposiciones.

El incumplimiento de la obligación de asegurar las mercancías por parte del vendedor, sin consentimiento del comprador, representa la violación de una obligación fundamental de la CIF y el comprador tendrá derecho, de acuerdo con el artículo 219 de la L.N.C.M., a exigir del vendedor, la responsabilidad como si fuese el asegurador.

Al respecto, la regla XIV de Varsovia establece que si parte de las mercancías no han sido aseguradas, el comprador tendrá derecho de hacerlo deduciendo esos gastos del precio de la factura. El artículo 219 de la Ley no se refiere a parte de la mercancía, sino a la mercancía en general, y establece que el comprador tendrá derecho a deducir el importe de la prima del precio de la compra o a exigir su devolución.

d) Finalmente, el vendedor tendrá la obligación de entregar los documentos al comprador o a la persona que él indique (Art. 217-III L.N.C.M.).

Estos documentos según los usos generales son: el conocimiento de embarque, la póliza de seguro y la factura.

El remitir el conocimiento al comprador es de importancia capital para éste,

debido a que desde el momento en que lo recibe, y de acuerdo con lo afirmado, con éste se opera la transmisión de la propiedad de las mercancías, adquiriendo desde ese instante la disponibilidad sobre ellas. Por otra parte, con el conocimiento el comprador podrá identificar la mercancía vendida ya que, como hemos expresado, es en el conocimiento en donde el vendedor especifica las mercancías (calidad, cantidad, número de bultos, etc.), así como, también, la fecha en que se embarcaron, el buque que las transporta, etc.

La necesidad de que el vendedor remita al comprador la póliza, la podemos explicar como sigue: el vendedor contrata el seguro, para proteger las mercancías y para que en caso de siniestro, cobre a la compañía aseguradora el importe de la póliza correspondiente. Por su parte, el vendedor, por medio de la misma, comprueba la contratación del seguro en las condiciones pactadas.

La remisión de la factura adquiere importancia para el comprador, puesto que por medio de ella conoce el costo de las mercancías en el lugar de compra, su calidad, etc., así podrá fijar el precio al cual la revenderá en el lugar de destino. En la misma forma que los otros documentos, la factura es útil al vendedor para cubrirse de cualquier reclamación por parte del comprador, respecto a la cantidad, precio, etc., de las mercancías.

Como hemos apuntado, aparte de los documentos citados, eventualmente se conviene el envío de otros tales como certificado de origen, de calidad, de peso, etc., y en este caso, el vendedor debe acompañarlos con los demás documentos al efectuar la entrega.<sup>112</sup>

Antes de estudiar los derechos que, correlativamente a sus obligaciones, tiene el vendedor, es conveniente aclarar que los gastos relativos a las obligaciones de proveer al transporte y el seguro de las mercancías, son a cargo del comprador (L.N.C.M., Art. 216).

B).—DERECHOS DEL VENDEDOR a). Una vez cumplidas sus obligaciones y habiendo comprobado haber efectuado los pagos correspondientes a los gastos relativos a las mismas, el vendedor tendrá derecho a cobrar al comprador o al banco, en su caso, el precio correspondiente a las mercancías vendidas desde el momento en que le son entregados los documentos respectivos (L.N.C.M., Art. 211).

b). *Rescindir el contrato.* En el caso de que el comprador o el banco se negaran a efectuar el pago, contra la entrega de los documentos, recibéndolos en forma regular, el vendedor tendrá derecho a la rescisión del contrato y a que se le reembolsen, además, los gastos anticipados en el ejercicio de sus obligaciones, pago de daños y perjuicios por deterioro a las mercancías, etc., sin perjuicio de ejercitar todas las acciones que normalmente le corresponden en un contrato de compra-venta.<sup>113</sup>

Las Reglas de Varsovia (XXI-2o. y 5o.) establecen que en caso de rescisión del contrato imputable a una de las partes (en este caso al comprador), la otra (el

vendedor), tiene además de los derechos que le confiere la CIF, todas las acciones y derechos que le corresponden en el contrato de compraventa.

c). *Ejecución forzosa del contrato.* El vendedor tendrá derecho a elegir entre la rescisión del contrato y la ejecución forzosa del mismo.<sup>114</sup>

Las Reglas de Varsovia (XXI-4o.), disponen que cuando el vendedor se incline por la ejecución forzosa y el reembolso de la pérdida sufrida, debe tenerse en cuenta, con el objeto de evitar perjuicios al mismo, dicha elección.

d). *Retención de las mercancías.* Si decidiera el vendedor la ejecución forzosa, en el supuesto de falta de pago por parte del comprador, el vendedor tendrá derecho a retener las mercancías hasta que le sea cubierto totalmente el precio de las mismas, además de la correspondiente indemnización por pérdidas sufridas.<sup>115</sup>

El párrafo segundo de la regla XXI-2o., de Varsovia, establece que ninguna disposición de estas reglas impide al vendedor ejercer las acciones y derechos de retención y detención de las mercancías en tránsito que pueda tener en relación al contrato de compra-venta.

C) OBLIGACIONES DEL COMPRADOR. a). *Pagar el precio.* Por su parte, el comprador estará obligado a pagar el precio de las mercancías o en su caso a aceptar la letra de cambio, en el momento en que le sean presentados los documentos por el banco, salvo el caso de que éstos no fuesen regulares y el precio que debe pagar comprenderá no sólo el costo de las mercancías, sino además los gastos del transporte y el seguro (L.N.C.M. Art. 211).

El comprador deberá entonces efectuar el pago en el lugar convenido en el contrato y a falta de éste, en aquél donde tenga lugar la entrega de los documentos.

b). *Recibir las mercancías.* El comprador se obligará a recibir las mercancías en el puerto de destino y a pagar los gastos resultantes de las operaciones de descarga, así como también lo relativo a los derechos de importación, impuestos aduanales, colocación de las mercancías en el muelle y cualquier otro que haya tenido lugar en el transporte.<sup>116</sup>

Las Reglas de Varsovia (XI) establecen que el vendedor no es responsable de los gastos de importación, impuestos aduanales, gastos de descarga, acarreo de las mercancías en lancha hasta el muelle, retardo en el puerto de destino, transporte de regreso o gastos en puerto intermedio, es decir, de la interpretación a contrario sensu de esta regla, se establece esta obligación del comprador.

D). DERECHOS DEL COMPRADOR. a). *Rehusar los documentos.* El comprador tendrá derecho a regresar los documentos y, por lo tanto, no efectuar el pago correspondiente, cuando después de haberlo recibido, se entere de alguna irregularidad en los mismos, tales como que las mercancías especificadas en el conocimiento no sean las que se estipularon en el contrato, que falte la póliza de seguro,

o que sea insuficiente. La regla IX de Varsovia establece que la falta de concordancia entre los documentos y las estipulaciones del contrato, autoriza al comprador a rechazarlos como no válidos.

b). *Rescindir el contrato*, en caso de que faltase el vendedor a su obligación de asegurar la mercancía, el comprador podrá rescindir el contrato y exigir el resarcimiento del daño por tal omisión. Este derecho del comprador de rescindir el contrato a causa del deterioro de las mercancías, por falta de seguro, lo perderá si admite sin protesta el incumplimiento del vendedor, o bien cuando paga los documentos entre los cuales falta la póliza de seguro, ya que esto equivale a una aceptación de su parte.<sup>117</sup>

c). *Asegurar las mercancías*. El artículo 219 de la Ley y la regla XVI de Varsovia, establecen que si las mercancías no han sido aseguradas por el vendedor, el comprador tendrá derecho a hacerlo y aunque no lo contrate, tendrá derecho a deducir el importe de la prima del precio de la compra o a exigir su devolución. También podrá optar por la rescisión del contrato.

d). *Examen de las mercancías*. Cuando las partes han convenido que se debe acompañar a los documentos un certificado de calidad de las mercancías, se admite al comprador el derecho a examinar los objetos vendidos antes de aceptarlos, a fin de comprobar si el estado de los mismos corresponde a las descripciones de dicho certificado y notificar al vendedor el resultado del examen, aun cuando éste no sea de conformidad, dentro de los 3 días siguientes.<sup>118</sup>

El artículo 221 de la Ley establece lo siguiente: “el comprador que recibiere las cosas empacadas o embaladas, podrá reclamar los defectos de cantidad o calidad de las mercancías o sus vicios, dentro de los 8 días siguientes al de su recepción”. Es decir, la Ley no hace mención a las mercancías que viajen con certificado de calidad o no, si no a las mercancías en general.

Las Reglas de Varsovia (XX), disponen que, “a reserva de las disposiciones establecidas por la regla XVI, se admitirá al comprador que no acepte las mercancías mientras no se haya concedido un tiempo razonable para el examen, aún cuando éste sea contradictorio, notificar al vendedor las razones, cualquiera que fuesen, por las cuales considera que las mercancías no son conforme al contrato”.

Finalmente, el comprador tendrá derecho a todas las acciones que le confiere la CIF y las cláusulas que se adicionan como, por ejemplo, exigir la oportuna recepción de los documentos, ejercitar todos los derechos inherentes a los mismos, etc., y además, las que normalmente pudiesen corresponderle en un contrato de compraventa. Las Reglas de Varsovia, tantas veces citadas en relación a los derechos del vendedor, pueden ser igualmente aplicables a los del comprador.<sup>119</sup>

## CAPÍTULO VIII

### COMPRA-VENTA, COSTO Y FLETE (CF)

Se trata de una modalidad más que introduce la ley de Navegación y Comercio Marítimos, que en su artículo 220 dice lo siguiente: "en las ventas, costos y flete (CF) se aplicarán las disposiciones de la Venta CIF con la excepción de lo relativo al seguro".

Es decir, de acuerdo con la Ley, esta cláusula inserta en una venta marítima, es equivalente a la CIF y se regirá por las mismas reglas de esta última.

Los usos en el comercio norteamericano, aceptados en muchos países, le han dado el siguiente alcance:

El vendedor se comprometerá a:

1o.—Efectuar los contratos de flete y pagar gastos de transporte de la mercancía hasta el puerto convenido en el extranjero.

2o.—Entregar al comprador o a su representante los conocimientos de embarque.

3o.—Responsabilizarse por cualquier pérdida o avería hasta la entrega de la mercancía en el buque y después de haber retirado el conocimiento de embarque.

El comprador se encuentra comprometido a:

1o.—Hacerse responsable por pérdidas o averías subsiguientes al embarque de la mercancía y proveer los seguros necesarios para la protección de la misma durante el viaje.

2o.—Tomar a su cargo todo el movimiento posterior al embarque de la mercancía.

3o.—Aceptar la entrega de la mercancía y pagar los gastos de descarga en el puerto de destino de conformidad con las cláusulas del conocimiento y

4o.—Pagar los derechos de aduana, derechos de muelle, etc., si los hubiere.<sup>120</sup>

Consideramos pues, que la introducción en la Ley de la modalidad CF., dará muchos beneficios para los comerciantes, ya que habrá algunos que deseen contratar el seguro de las mercancías en una compañía de su confianza y, sobre todo, de su lugar de origen, evitándose con ello los problemas que podrían tener, en el supuesto caso de que las mercancías sufrieran averías y la póliza tuviera que ser cobrada en el extranjero.

## CITAS BIBLIOGRAFICAS

- <sup>1</sup> F. Fariña, *Derecho Comercial Marítimo*, Tomo II, p. 13.
- <sup>2</sup> J. Ripert, *Derecho Marítimo*, p. 135.
- <sup>3</sup> D. Danjon, *Derecho Marítimo*, Tomo II, p. 502.
- <sup>4</sup> A. Malvagni, *Contratos de Transporte por agua*, p. 56.
- <sup>5</sup> F. Gamegoicochea, *Tratado de Derecho Marítimo Español*<sup>1</sup> Tomo V, p. 25.
- <sup>6</sup> F. Fariña, *op. cit.*, pp. 366-8.
- <sup>7</sup> *Código de la Navegación Marítima y Aérea*, Italia, 1942.
- <sup>8</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 51.
- <sup>9</sup> F. Garo, *Derecho Comercial*, Tomo II, p. 607.
- <sup>10</sup> *Ibidem*, p. 608.
- <sup>11</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 92.
- <sup>12</sup> Esta exigencia es contenida por los artículos 1019 del Código de Comercio Argentino, 273 del francés, 679 del ecuatoriano, 979 del chileno 566 del brasileño, 654 del español, 557 del alemán, 454 del holandés y 773 del japonés. *Ibidem.*, al pie p. 91. En nuestro país lo establecía el artículo 727 del Código de Comercio en su parte relativa a los transportes marítimos, que fue derogado por la Ley de Navegación y Comercio Marítimo de 1963.
- <sup>13</sup> *Ibidem*, al pie p. 113.
- <sup>14</sup> *Ibidem*, p. 114.
- <sup>15</sup> *International Trade Hand Book*, p. 165 y ss.
- <sup>16</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 113.
- <sup>17</sup> F. Garo, *op. cit.*, p. 608.
- <sup>18</sup> *Ibidem.*, p. 610; A. Malvagni, *op. cit.*, p. 127; F. Fariña, *op. cit.*, p. 323 y ss.
- <sup>19</sup> Los artículos 1028 del Código de Comercio Argentino, 281 del francés, 85 del belga, 706 del español, 575 del brasileño, 1047 del chileno, 643 del alemán, 769 del japonés y 460 del Código de la Navegación Italiana, apuntan las menciones que debe contener el Conocimiento. A. Malvagni, al pie de p. 136.
- <sup>20</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 136; F. Garo, *op. cit.*, p. 612 y ss.
- <sup>21</sup> Como claramente lo señalaba el *Proyecto de Ordenanzas de la Navegación Marítima* del Dr. Raúl Cervantes Ahumada.
- <sup>22</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 129; F. Fariña, *op. cit.*, p. 49.
- <sup>23</sup> F. Obarrio, *Curso de Derecho Comercial*, Tomo II, p. 238; Casación Francesa, 18/7/928; Revista de Derecho Marítimo, Tomo VI, p. 439; F. Garo, *op. cit.*, al pie de p. 635.
- <sup>24</sup> F. Garo, *op. cit.*, p. 638 y ss.; F. Fariña, *op. cit.*, p. 330; A. Malvagni, *op. cit.*, p. 150 y ss.
- <sup>25</sup> J. Rodríguez y Rodríguez, *Derecho Mercantil*, Tomo II, p. 397.
- <sup>26</sup> *Loc. cit.*
- <sup>27</sup> R. Cervantes Ahumada, *Títulos y Operaciones de Crédito*, pp. 185-6.
- <sup>28</sup> A. Malvagni, *op. cit.*, p. 727 y ss.

- 20 A. Brunetti, *Derecho Marítimo Privado Italiano*, Tomo III, p. 250.
- 30 F. Garo, *op. cit.*, p. 622 y ss.
- 31 A. Malvagni, *op. cit.*, p. 727 y ss.
- 32 *Ibidem*, p. 728.
- 33 *Ibidem*, p. 733.
- 34 F. Garo, *op. cit.*, p. 628 y ss.
- 35 *Ibidem*, p. 657 y ss.; A. Malvagni, *op. cit.*, p. 157 y ss.; F. Fariña, *op. cit.*, p. 328:
- 36 F. Garo, *op. cit.*, pp. 667-669; A. Malvagni, *op. cit.*, p. 706 y ss.; F. Fariña, *op. cit.*, pp. 341-3; R. Cervantes Ahumada, *op. cit.*, pp. 187-8.
- 37 F. Garo, *op. cit.*, p. 652 y ss.; M. Urista Doria, *La Compraventa CIF en el Derecho Mexicano*, p. 95 y ss.
- 38 F. Fariña, *op. cit.*, p. 343 y ss.; F. Garo, *op. cit.*, p. 662.
- 39 F. Fariña, *op. cit.*, p. 335 y ss.; A. Malvagni, *op. cit.*, p. 706 y ss.; F. Garo, *op. cit.*, p. 609 y ss.
- 40 F. Garo, *op. cit.*, p. 650 y ss.
- 41 *Ibidem*, p. 653.
- 42 R. Cervantes Ahumada. 1963.
- 43 F. Garo, *op. cit.*, p. 738.
- 44 *Loc. cit.*
- 45 F. Garo, *op. cit.*, p. 738 y ss.; F. Fariña, *op. cit.*, p. 638 y ss.
- 46 G. Zamudio Villanueva, *Compraventas Marítimas*, pp. 12-13; F. Garo, *op. cit.*, pp. 740-1.
- 47 F. Fariña, *op. cit.*, p. 667 y ss.; F. Garo, *op. cit.*, pp. 741-2.
- 48 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 23.
- 49 J. Rodríguez y Rodríguez, *op. cit.*, p. 20; *Notas de Derecho Mexicano al Derecho Mercantil de Ascarelli*, p. 255.
- 50 J. Barrera Graf, *La Compraventa contra documentos*, en *Boletín del Instituto de Derecho Comparado*, No. 1.
- 51 E. Colagrosso, *Le Operazioni bancarie su documenti*, p. 91; P. Chauveau, *Traité théorique et pratique des ventes maritimes*, p. 168.
- 52 R. Cervantes Ahumada, *op. cit.*, p. 202.
- 53 F. Garo, *op. cit.*, p. 675.
- 54 R. Cervantes Ahumada, *op. cit.* p. 81.
- 55 *Loc. cit.*
- 56 F. Garo, *op. cit.*, pp. 676-7, 680.
- 57 R. Cervantes Ahumada, *op. cit.*, p. 265.
- 58 *Ibidem*, p. 266.
- 59 *Ibidem*, p. 265.
- 60 *Ibidem*, p. 266.
- 61 *Loc. cit.*
- 62 *Ibidem*, p. 267.
- 63 *Loc. cit.*
- 64 *Loc. cit.*
- 65 *Ibidem*, p. 269.
- 66 *Ibidem*, p. 270.
- 67 J. Escarra, citado por R. Cervantes Ahumada, *op. cit.*, p. 271.
- 68 *Loc. cit.*
- 69 F. Garo, *op. cit.*, p. 773.
- 70 *Loc. cit.*
- 71 *Ibidem*, p. 789.
- 72 *Ibidem*, p. 785 y ss.; F. Fariña, *op. cit.*, p. 773 y 11.

- 73 F. Garo, *op. cit.*, pp. 779-780.
- 74 *Loc. cit.*
- 75 M. Urista Doria, *op. cit.*, pp. 34-5; F. Garo, *op. cit.*, p. 792 y ss.
- 76 E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 100 en nota.
- 77 Citado por J. Ripert, *op. cit.*, p. 866 y ss.
- 78 L. Mossa, *La Venta CIF*, Revista de Derecho Privado, Tomo II, p. 42 y ss.
- 79 G. B. Moraglia, *La Cláusula CIF*, Revista de Derecho Comparado, Vol. XXVII, 2a. parte, p. 497 y ss.
- 80 J. Ripert, *op. cit.*, p. 868.
- 81 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 29 y ss.
- 82 *Ibidem*, pp. 13 y 65.
- 83 E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 113.
- 84 A. Brunetti, *op. cit.*, p. 476, en el mismo sentido E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 106 y ss.
- 85 J. Barrera Graf, *op. cit.*, p. 58.
- 86 A. Brunetti, *op. cit.*, p. 478; E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 91; J. Barrera Graf, *op. cit.*, p. 54:
- 87 A. Brunetti, *op. cit.*, p. 478.
- 88 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 38.
- 89 Código Civil de 1870, artículo 1552 y Código Civil de 1884, artículo 1436.
- 90 J. Rodríguez y Rodríguez, *op. cit.*, p. 427.
- 91 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 46.
- 92 E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 115.
- 93 F. Garo, *op. cit.*, p. 560.
- 94 J. Barrera Graf, *op. cit.*, p. 60.
- 95 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 48.
- 96 *Ibidem*, p. 50.
- 97 *Loc. cit.*
- 98 J. Barrera Graf, *op. cit.*, p. 62.
- 99 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 51.
- 100 F. Garo, *op. cit.*, p. 565 y ss.
- 101 *Ibidem*, p. 566.
- 102 J. Rodríguez y Rodríguez, *op. cit.*, p. 430.
- 103 Código Civil Mexicano, artículo 2017, fracción V.
- 104 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 61 y ss.
- 105 E. Colagrosso, *op. cit.*, p. 125.
- 106 F. Garo, *op. cit.*, p. 581.
- 107 L. Mossa, *op. cit.*, pp. 11 y 44.
- 108 V. Salandra, *Curso de Derecho Comercial*, p. 163.
- 109 F. Garo, *op. cit.*, p. 617.
- 110 L. Mossa, *op. cit.*, p. 15.
- 111 M. Urista Doria, *op. cit.*, p. 72.
- 112 *Ibidem*, p. 73 y ss.
- 113 *Ibidem*, p. 75.
- 114 *Loc. cit.*
- 115 *Ibidem*, p. 76.
- 116 *Ibidem*, p. 78.
- 117 *Ibidem*, p. 79.
- 118 *Loc. cit.*
- 119 *Ibidem*, p. 80.
- 120 F. Garo, *op. cit.*, pp. 673-4.

## BIBLIOGRAFIA

- ASCOLI, PROSPERO, *Del Comercio Marítimo y de la Navegación*, Tomos XVII y XVIII de la obra *Derecho Comercial* de Bolafio, Vivante y Rocco. Buenos Aires. Ediar, 1948.
- ASQUINI, ALBERTO, *Del Contrato de Transporte*, Tomos XII y XIII de la Obra *Derecho Comercial* de Bolafio, Vivante y Rocco. Buenos Aires, Ediar, 1948.
- BARRERA GRAF, JORGE, *La Compraventa contra documentos*. Boletín del Instituto de Derecho Comparado, No. 1.  
*Crédito Documentado de Reembolso*. Revista Jus, No. 102.
- BORJA SORIANO, MANUEL, *Teoría General de las Obligaciones*, México, Porrúa, 1962.
- BRUNETTI, ANTONIO, *Derecho Marítimo Privado*, Tomo III, 1a. parte, Barcelona, Bosch, 1950.
- CERVANTES AHUMADA, RAUL, *Títulos y Operaciones de Crédito*. México, Herrero, 1961.  
*Proyecto de Ordenanzas de la Navegación Marítima*.  
*Ley de Navegación y Comercio Marítimo*. México, Herrero, 1963.
- COLAGROSSO, ENRICO, *Le Operazioni bancarie su documenti*, Milano, 1938.
- CHAVEAU, PAUL, *Traité Theorique et Practique des ventes Commerciales*, Paris, Librairies Techniques, 1933.
- DANJON, DANIEL, *Derecho Marítimo*, Madrid, Reus, 1934.
- FARIÑA, FRANCISCO, *Derecho Comercial Marítimo*, Tomo II, Barcelona, Bosch, 1956.
- FERNANDEZ DEL CASTILLO, GERMAN, *La Cláusula CIF y los vicios de la cosa vendida*, México, Revista Jus, No. 80.
- GAMEGOICOCHEA, FRANCISCO, *Tratado de Derecho Marítimo Español*, Tomo V, Bilbao, Artes Gráficas Grijelmo, 1947.
- GARO J., FRANCISCO, *Derecho Comercial*, Tomo II, Buenos Aires, Roque de Palma, 1956.
- GAYOSSO ARIAS, RAMON, *Cuestiones sobre el contrato de Compraventa*, Revista de Derecho Privado, Tomo VIII, Madrid, 1921.
- HAND BOOK, *International Trade*. Estados Unidos, Dartnell.
- MALVAGNI, ATILIO, *Contratos de Transporte por Agua*, Buenos Aires, Roque de Palma, 1956.  
*Curso de Derecho de la Navegación*, Buenos Aires. De Palma, 1950.
- MORAGLIA, G. B, *La cláusula CIF*, Revista de Derecho Comercial, Volumen XXVII, 2a. parte, Milan, 1930.
- MOSSA, LORENZO, *La Venta CIF*, Revista de Derecho Privado, Tomo XI, Madrid, 1924.

- OBARRIO, F, *Curso de Derecho Comercial*, Tomo II.
- SALANDRA, VITTORIO, *Curso de Derecho Comercial*, México, Jus, 1952.
- SANCHEZ ROMAN Y CORREA, FELIPE, *Apuntes sobre la Venta Internacional de Mercancías*, Tesis Profesional, México, 1944.
- SCIALOJA, ANTONIO, *Sistema del Derecho de la Navegación*, Buenos Aires, E.S.E.A., 1950.
- RIPERT, JORGE, *Derecho Marítimo*, Buenos Aires, TEA, 1952.
- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN, *Derecho Mercantil*, Tomo II, Porrúa, 1957.  
*Notas al Derecho Mercantil de Ascarelli*, México, 1940.
- URISTA DORIA, MANUEL., *La Compraventa CIF en el Derecho Mexicano*, Tesis Profesional, México, 1949.
- ZAMUDIO VILLANUEVA, GABRIEL, *Compraventas Marítimas*, Tesis Profesional, México, 1956.

## ***LEGISLACION CONSULTADA***

Ley de Navegación y Comercio Marítimo, México, Editorial Herrero, 1963.

Código de Comercio Reformado, México, Ediciones Andrade, 1959.

Código Civil para el Distrito y Territorios Federales, México, Editorial Porrúa S. A., 1961.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, México, Ediciones Andrade, 1959.

Proyecto para el Nuevo Código de Comercio. (Parte relativa a Títulos y Operaciones de Crédito) en Títulos y Operaciones de Crédito del Dr. Raúl Cervantes Ahumada, México, Editorial Herrero, 1961.

Reglas de Varsovia, en Francisco J. Garo. Derecho Comercial, Tomo II, Buenos Aires, De Palma, 1956.

## INDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN .....	9
CAPÍTULO I.—El Contrato de Fletamento .....	11
1) Distinción entre Fletamento y Arrendamiento .....	12
2) Naturaleza Jurídica .....	14
CAPÍTULO II.—Documentos de Embarque .....	19
1) La póliza de Fletamento .....	19
2) El Conocimiento .....	23
A) Funciones del Conocimiento .....	23
B) El conocimiento de embarque como prueba del contrato de fleta- mento y sustitutivo de la póliza de fletamento .....	25
C) El conocimiento de embarque como prueba de la carga de la mer- cancía .....	25
D) El conocimiento como título de crédito representativo de mercancías .....	26
E) Derechos Emergentes del Conocimiento .....	28
F) Modos de emisión de los conocimientos .....	29
G) Número de ejemplares del conocimiento .....	30
H) Conocimientos especiales y otros documentos .....	31
a) Conocimiento recibido para embarque .....	31
b) Conocimiento directo .....	32
c) <i>Delivery orders</i> .....	32
d) Certificado de calidad .....	33
3) Póliza de Seguro .....	33
CAPÍTULO III.—Modalidades Marítimas de la Compra-venta .....	35
1) Origen y evolución .....	35
2) Transformación, evolución y características .....	35
3) Leyes que contemplan este tipo de operaciones .....	36
4) Clasificación .....	38

	Pág.
CAPÍTULO IV.—Ventas sobre Documentos .....	39
1) Características de las Ventas sobre Documentos .....	39
2) La Letra Documentada .....	40
A) Gestión de reembolso simple .....	41
B) Descuento de letras documentadas .....	41
C) Anticipo o crédito sobre letra documentada .....	41
3) El Crédito Documentario .....	42
A) Obligaciones de las partes .....	44
CAPÍTULO V.—Compra-ventas Libre a Bordo (LAB o FOB) .....	47
1) Derechos y obligaciones del vendedor LAB .....	48
2) Derechos y obligaciones del comprador LAB .....	49
3) Transmisión de la propiedad y de los riesgos .....	49
CAPÍTULO VI.—Compra-ventas al Costado del Buque (C.B. ó FAS) .....	51
1) Obligaciones y Derechos del vendedor .....	51
2) Obligaciones y derechos del comprador .....	51
3) Transferencia de la propiedad y de los riesgos .....	52
CAPÍTULO VII.—Compraventa, costo, seguro, flete (CSE, CIF ó CAF) .....	53
1) Importancia .....	53
2) Evolución de la Compraventa CIF .....	54
3) Concepto de la compra-venta CIF .....	57
4) Naturaleza Jurídica de la compra-venta CIF .....	58
5) Transmisión de la Propiedad y los riesgos .....	59
6) Transmisión de la propiedad en la compra-venta CIF .....	61
7) Los riesgos en la compra-venta CIF .....	64
8) Obligaciones y derechos de las partes .....	67
A) Obligaciones del vendedor .....	67
B) Derechos del vendedor .....	70
C) Obligaciones del comprador .....	71
D) Derechos del comprador .....	71
CAPÍTULO VIII.—Compraventa, costo y flete. (CF) .....	73
Citas bibliográficas .....	75
Bibliografía .....	79
Legislación consultada .....	81