



UNIVERSIDAD DEL AZUAY  
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
ESCUELA DE DERECHO

REGLAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS  
INTERNACIONALES DE COMERCIO

TRABAJO DE GRADUACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE  
ABOGADO DE LOS TRIBUNALES DE JUSTICIA DE LA  
REPÚBLICA

AUTOR: TATIANA DONOSO CORREA

DIRECTOR: DR. REMIGIO AUQUILLA LUCERO

CUENCA, ECUADOR

2007

## **Dedicatoria**

El presente trabajo se lo dedico a mis padres y a mis hermanas quienes han estado siempre apoyándome durante toda mi carrera universitaria y en los momentos que los he necesitado.

## **Agradecimiento**

Agradezco a mis padres, a mis amigos, y en especial a mi profesor y director del presente trabajo, quienes me han apoyado incondicionalmente durante esta etapa de realización personal y profesional.

## Índice de Contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Resumen.....	vii
Abstract.....	ix
Introducción .....	1
Capítulo 1: La Compraventa Internacional .....	2
1.1. Nociones Generales .....	2
1.2. Origen de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías .....	3
1.3. Descripción General del Contenido .....	7
1.4. Reglas de la Convención de las Naciones Unidas .....	8
1.4.1. Ámbito de Aplicación .....	8
1.4.2. Reglas de Interpretación .....	9
1.4.3. Domicilio .....	10
1.4.4. Forma .....	11
1.4.5. Perfeccionamiento del Contrato .....	11
1.4.6. Modificación del Contrato .....	12
1.4.7. Obligaciones del Vendedor .....	12
1.4.8. Obligaciones del Comprador .....	15
1.4.9. Transmisión del riesgo .....	16
1.4.10. Situaciones que hacen presumir el incumplimiento .....	22
1.4.11. Contratos con entregas sucesivas .....	23
1.4.12. Indemnización por daños y perjuicios .....	23
1.4.13. Intereses .....	23
1.4.14. Caso fortuito y fuerza mayor .....	24
1.4.15. Efectos de la resolución del contrato .....	24
1.4.16. Conservación de las Mercaderías .....	25
1.4.17. No aplicación de la Convención .....	26
Capítulo 2: Los Incoterms.....	27
Introducción .....	27
2.1. Historia y Concepto de los Incoterms.....	28
2.2. Función de los Incoterms .....	29
2.3. Importancia de los Incoterms .....	31
2.4. Cuadro Comparativo Incoterms 1990 y los Incoterms 2000 .....	32
2.5. Clasificación de los Incoterms 2000 .....	37
2.5.1. El Grupo “E” .....	41
2.5.2. El Grupo “F” .....	44
2.5.2.1. FCA (Free Carrier/ Franco Transportista) .....	44
2.5.2.2. FAS (Free Alongside Ship/ Franco al Costado del Buque) .....	46
2.5.2.3. FOB (Free on Board/Franco a Bordo) .....	48
2.5.3. El Grupo “C” .....	49

2.5.3.1. CFR (Cost and Freight/ Costo y Flete) .....	49
2.5.3.2. CIF (Cost, Insurance and Freight/ Coste, Seguro y Flete) .....	50
2.5.3.3. CPT (Carriage Paid To/ Transporte Pagado Hasta) ..	52
2.5.3.4. CIP (Carriage and Insurance Paid To/ Transporte y Seguro Pagados Hasta) .....	53
2.5.4. El Grupo “D” .....	54
2.5.4.1. “DAF” (Delivered at Frontier/ Entregada en Frontera) .....	55
2.5.4.2. DES (Delivered Ex – Ship/ Entrega sobre Buque) ....	57
2.5.4.3. DEQ (Delivered Ex Quay/ Entregada en Muelle) .....	58
2.5.4.4. DDU (Delivered Duty Unpaid/ Entregada Derechos No Pagados) .....	60
2.5.4.5. DDP (Delivered Duty Paid/ Entregada Derechos Pagados) .....	61
2.5.4.6. Variantes de los Incoterms .....	63
2.6. Crédito Documentario .....	67
2.6.1. Origen .....	67
2.7. Concepto .....	68
2.8. Partes que intervienen .....	70
2.8.1. El Ordenante .....	70
2.8.2. Banco Emisor .....	70
2.8.3. Banco Notificador .....	71
2.8.4. Beneficiario .....	71
2.9. Clasificación de los Créditos .....	72
2.9.1. Según la posibilidad de Revocación .....	72
2.9.1. Según la posibilidad de Revocación .....	72
2.9.2. Según la obligación asumida por el Banco Corresponsal .....	73
2.9.3. Según el tipo de obligación que asuma el Banco Emisor .....	75
2.9.4. Según el Banco donde sea utilizable el crédito .....	76
2.9.5. Según la forma en que se utilizará el crédito .....	76
2.9.6. Según la posibilidad de transferir o no el crédito .....	77

2.9.7. Según intervenga o no un banco corresponsal .....	78
2.9.8. Según haya o no anticipo de fondos al beneficiario.....	79
2.10. Tipos de Documentos que pueden ser utilizados en una operación de crédito documentado .....	80
2.10.1. Factura Comercial .....	81
2.10.2. Factura Consular.....	81
2.10.3. Documentos de Transporte.....	82
2.10.3.1. Conocimiento de embarque marítimo.....	82
2.10.3.2. Documento de Transporte Multimodal.....	83
2.10.3.3. Documento de transporte aéreo.....	84
2.10.3.4. Documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial .....	84
2.10.3.5. Documentos de Seguro .....	85
2.10.3.6. Certificado de peso .....	86
2.10.3.7. Certificado de calidad .....	86
2.10.3.8. Certificado de origen .....	86
2.10.3.9. Certificado de sanidad .....	86
2.10.3.10. Listas de empaque o relaciones de contenido .....	87
2.11. Carta de Crédito .....	87
2.11.1. Concepto .....	87
2.11.2. Contenido de la Carta de Crédito .....	87
 Capítulo 3: Arbitraje Comercial Internacional.....	 90
Introducción.....	90
3.1. Concepto.....	92
3.2. Naturaleza Jurídica.....	94
3.3. Clases de Arbitraje.....	95
3.4. Designación de los árbitros.....	96
3.5. Reconocimiento y Ejecución del Laudo.....	97
3.6. Los Beneficios del Arbitraje Comercial.....	98
3.6.1. La Neutralidad.....	99
3.6.2. La Confidencialidad.....	100
3.6.3. La Flexibilidad .....	100
3.6.4. La Libertad de las Partes .....	101

3.6.5. Elección de la Modalidad de Arbitraje .....	101
3.6.6. Elección de la Sede .....	103
3.6.7. Elección de la Ley Aplicable al Proceso Arbitral .....	104
3.6.8. Elección del Derecho Sustantivo .....	105
3.7. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial	
Internacional .....	107
3.8. Contrato de Compraventa Internacional con Cláusula	
Arbitral .....	109
 Capítulo 4:	
Conclusiones.....	116
 Bibliografía .....	118

## **RESUMEN**

Al ser el contrato de compraventa el más utilizado y sabiendo que la venta de mercaderías no se limita al mercado interno sino que es muy común que sea celebrado con personas de distintos países es conveniente conocer las reglas que ciertos organismos internacionales han creado para facilitar el comercio internacional creando así una legislación que resulte conocida en la práctica internacional y que será analizado en el presente trabajo.

También se mencionan a los Incoterms que son cláusulas que se incorporan dentro del contrato de compraventa internacional que permite establecer las obligaciones tanto del comprador como del vendedor.

Se incluye el Arbitraje Internacional que es un medio alternativo para la solución de controversias entre las partes de una manera más rápida y que brinda más seguridad a las partes, lo que no ocurre con la justicia ordinaria.

## **ABSTRACT**

Being the sales contract the most used contract, and knowing that the sale of goods is not limited to the internal market, but it is commonly done with people from different countries, it is convenient to know the rules that certain international organizations have created in order to facilitate international trade through a legislation intended to be known in international practice and which will be analyzed in this paper.

The concept of Incoterms and International Arbitration are also included. Incoterms are clauses that are incorporated into the international sales contract and which allow to establish obligations for both the buyer and the seller. On the other hand, International Arbitration is an alternate means of finding solution for the disputes between parties in a faster and safer way for them, which is not the case with ordinary courts.

# **REGLAS PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO**

## **INTRODUCCIÓN**

La globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en mayores cantidades, y es así como este gran mercado se ha convertido en el lugar de venta de toda clase de productos, lo que ha hecho que el mercado nacional sea relegado a un segundo plano y que los países busquen abrirse a los mercados mundiales tratando de vender sus productos en este mercado mundial, y a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malos entendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes, ya que es común que las diferentes partes de un contrato internacional no estén al tanto de las diversas prácticas comerciales de los otros países, dando lugar a disputas entre los proveedores y sus clientes.

Es por eso que para tratar de reducir la incidencia de este tipo de problemas ha sido necesaria la creación de organismos internacionales que se dediquen a la elaboración de reglas uniformes para lograr un mayor entendimiento en las negociaciones internacionales.

Dentro de dichos organismos tenemos la Cámara Internacional de Comercio y la Organización de las Naciones Unidas que se han encargado de crear reglas que sirvan para facilitar la Compraventa Internacional de Mercaderías, la Interpretación de los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) y las reglas existentes para el Arbitraje Comercial Internacional que a continuación serán analizadas en el presente trabajo.

# **CAPÍTULO I**

## **LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

### **1.1. Nociones Generales:**

La compraventa es el más comercial de los contratos, y al ser la operación más frecuente cada país tiene una legislación específica que rigen los derechos y obligaciones de las partes, la forma del contrato, su interpretación, resolución, etc., que cada parte conoce y aplica en la actuación cotidiana de su país.

Tales diferencias legislativas se vuelven un obstáculo cuando la compraventa se celebra entre partes que tienen sus establecimientos en diferentes países, por este motivo se han creado organismos internacionales encargados de elaborar normas uniformes como un medio para facilitar el comercio internacional, proveyendo una legislación común que resulte conocida en la práctica internacional.

Fruto de esta tarea es la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías que contiene reglas aplicables a la formación del contrato y a la regulación de los derechos y obligaciones de las partes.

### **1.2. Origen de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías:**

La evolución hacia un derecho común para la compraventa internacional se inicia en el año de 1929 cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado (UNIDROIT) a propuesta del jurista Ernst Rabel, decide establecer un comité para que elabore un proyecto de ley uniforme sobre dicho contrato.

Dicho comité presentó un proyecto en el mismo año, y luego de ser conocido y comentado por los estados miembros de la Sociedad de Naciones se presentó un segundo proyecto en 1939, el cual no pudo ser discutido debido a la interrupción de la Segunda Guerra Mundial. Pasada la guerra, el gobierno holandés convocó a una conferencia a la que asistieron representantes de varios gobiernos y luego de analizar el último proyecto, decidió crear una comisión especial que se encargara de reelaborarlo.

Esta comisión presentó dos nuevas versiones: una en 1956 la cual fue analizada por gobiernos y organismos internacionales interesados y a partir de ésta se hizo una segunda versión la cual se dio a conocer en 1963 la cual tuvo una buena aceptación.

Por otra parte, mientras se discutían los proyectos para una ley uniforme sobre compraventa internacional, el cual solamente hacía referencia a los derechos y obligaciones del comprador y vendedor, el UNIDROIT posteriormente elaboró otro proyecto de ley uniforme sobre la formación del contrato de compraventa internacional dado a conocer en 1959.

Habiendo una amplia aceptación en cuanto a los dos proyectos, el gobierno holandés convocó nuevamente a una conferencia en el año de 1964 con el fin de que se aprobaran los dos proyectos mencionados anteriormente como leyes uniformes. A dicha conferencia asistieron representantes de veinte y ocho estados, observadores de cuatro estados más y representantes de seis organismos internacionales, obteniendo como resultado la aprobación de dos convenciones: una en la que se establecía una Ley Uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, y otra en la que se establecía una Ley Uniforme sobre la venta internacional de mercaderías firmadas el primero de Julio de 1964.

Dichas convenciones entraron en vigencia en el año de 1972, entre los nueve estados que la ratificaron que eran todos de Europa Occidental, a excepción de Israel.

Cuatro años más tarde, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL por sus siglas en inglés), pidió a los Estados Miembros de la ONU que opinaran sobre las convenciones aprobadas en La Haya y expresaran su intención de ratificarlas o no. Como respuesta a las observaciones recibidas la Comisión decidió establecer un grupo de trabajo dirigido por el jurista mexicano Jorge Barrera Graf, para que elaborara un proyecto de ley, que de acuerdo a las diferencias en cuanto al desarrollo entre los países miembros, pudiera tener una aceptación más amplia.

Este grupo de trabajo realizó dos nuevos documentos surgidos de los textos aprobados en La Haya, uniéndolos después en un solo proyecto el cual se presentó a la asamblea de las Naciones Unidas el 16 de Diciembre de 1978, posteriormente la asamblea convoca a una conferencia diplomática para discutir el proyecto, la cual tuvo lugar en Viena del 10 de Marzo al 11 de Abril de 1980 en la que estuvieron presentes representantes de sesenta y dos estados y representantes de ocho organismos internacionales. El proyecto fue revisado por dos comisiones que discutieron artículo por artículo hasta que fue aprobado por unanimidad el 11 de Abril de 1980, con versiones oficiales en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

La Convención ha sido aceptada por países de todas las tradiciones jurídicas, desde las legislaciones romanistas y el Common Law, pasando por aquellas con fuerte influencia del derecho islámico. Ha sido adoptada por países de economía planificada y centralizada, como así también por los que propagan un capitalismo liberal puro sin intervención estatal.

Tal grado de aceptación representa una vigencia internacional significativa para una Convención que incorpora normas de derecho uniforme en materia mercantil. Esta presencia de la Convención no tiene casi comparación con otros tratados elaborados por la UNCITRAL, a excepción de la Convención de Nueva York de 1958 sobre Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros y que ha sido adoptada por casi noventa países.<sup>1</sup>

Actualmente los países que forman parte de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional son:

Estado	Firma	Ratificación, adhesión, Entrada	en
--------	-------	---------------------------------	----

---

<sup>1</sup> [www.bibliojuridica.org/libros/libro.html=885](http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.html=885) ADAME GODDARD Jorge. Introducción a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

		<b>aprobación, aceptación o sucesión</b>	<b>vigor</b>
Alemania (l, m)	26 mayo 1981	21 diciembre 1989	1º enero 1991
Argentina (a)		19 julio 1983 (b)	1º enero 1988
Australia		17 marzo 1988 (b)	1º abril 1989
Austria	11 abril 1980	29 diciembre 1987	1º enero 1989
Belarús (a)		9 octubre 1989 (b)	1º noviembre 1990
Bélgica		31 octubre 1996 (b)	1º noviembre 1997
Bosnia y Herzegovina		12 enero 1994 (c)	6 marzo 1992
Bulgaria		9 julio 1990 (b)	1º agosto 1991
Burundi		4 septiembre 1998 (b)	1º octubre 1999
Canadá (d)		23 abril 1991 (b)	1º mayo 1992
Chile (a)	11 abril 1980	7 febrero 1990	1º marzo 1991
China (e)	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986 (f)	1º enero 1988
Chipre		7 marzo 2005 (b)	1º abril 2006
Colombia		10 julio 2001 (b)	1º agosto 2002
Croacia (g)		8 junio 1998 (c)	8 octubre 1991
Cuba		2 noviembre 1994 (b)	1º diciembre 1995
Dinamarca (j)	26 mayo 1981	14 febrero 1989	1º marzo 1990
Ecuador		27 enero 1992 (b)	1º febrero 1993
Egipto		6 diciembre 1982 (b)	1º enero 1988
Eslovaquia (h, i)		28 mayo 1993 (c)	1º enero 1993
Eslovenia		7 enero 1994 (c)	25 junio 1991
España		24 julio 1990 (b)	1º agosto 1991
Estados Unidos de América (i)	31 agosto 1981	11 diciembre 1986	1º enero 1988
Estonia (k)		20 septiembre 1993 (b)	1º octubre 1994
Federación de Rusia (a, p)		16 agosto 1990 (b)	1º septiembre 1991
Finlandia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1º enero 1989
Francia	27 agosto 1981	6 agosto 1982 (b, f)	1º enero 1988
Gabón		15 diciembre 2004 (b)	1º enero 2006
Georgia		16 agosto 1994 (b)	1º septiembre 1995
Ghana	11 abril 1980		
Grecia		12 enero 1998 (b)	1º febrero 1999

Guinea		23 enero 1991 (b)	1º febrero 1992
Honduras		10 octubre 2002 (b)	1º noviembre 2003
Hungría (a, n)	11 abril 1980	16 junio 1983	1º enero 1988
Iraq		5 marzo 1990 (b)	1º abril 1991
Islandia (j)		10 mayo 2001 (b)	1º junio 2002
Israel		22 enero 2002 (b)	1º febrero 2003
Italia	30 septiembre 1981	11 diciembre 1986	1º enero 1988
Kirguistán		11 mayo 1999 (b)	1º junio 2000
Lesotho	18 junio 1981	18 junio 1981	1º enero 1988
Letonia (a)		31 julio 1997 (b)	1º agosto 1998
Liberia		16 septiembre 2005 (b)	1º octubre 2006
Lituania (a)		18 enero 1995 (b)	1º febrero 1996
Luxemburgo		30 enero 1997 (b)	1º febrero 1998
Mauritania		20 agosto 1999 (b)	1º septiembre 2000
México		29 diciembre 1987 (b)	1º enero 1989
Moldava		13 octubre 1994 (b)	1º noviembre 1995
Mongolia		31 diciembre 1997 (b)	1º enero 1999
Noruega (j)	26 mayo 1981	20 julio 1988	1º agosto 1989
Nueva Zelanda		22 septiembre 1994 (b)	1º octubre 1995
Países Bajos	29 mayo 1981	13 diciembre 1990 (o)	1º enero 1992
Paraguay (a)		13 enero 2006 (b)	1º febrero 2007
Perú		25 marzo 1999 (b)	1º abril 2000
Polonia	28 septiembre 1981	19 mayo 1995	1º junio 1996
República Árabe Siria		19 octubre 1982 (b)	1º enero 1988
República Checa (h, i)		30 septiembre 1993 (c)	1º enero 1993
República de Corea		17 febrero 2004 (b)	1º marzo 2005
Rumania		22 mayo 1991 (b)	1º junio 1992
San Vicente y las Granadinas (i)		12 septiembre 2000 (b)	1º octubre 2001
Serbia (q)		12 marzo 2001 (c)	27 abril 1992
Singapur (i)	11 abril 1980	16 febrero 1995	1º marzo 1996
Suecia (j)	26 mayo 1981	15 diciembre 1987	1º enero 1989
Suiza		21 febrero 1990 (b)	1º marzo 1991
Ucrania (a)		3 enero 1990 (b)	1º febrero 1991
Uganda		12 febrero 1992 (b)	1º marzo 1993

Uruguay		25 enero 1999 (b)	1° febrero 2000
Uzbekistán		27 noviembre 1996 (b)	1° diciembre 1997
Venezuela (República Bolivariana de)	28 septiembre 1981		
Zambia		6 junio 1986 (b)	1° enero 1988

FUENTE: [www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales.html](http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales.html)

### 1.3. Descripción General del Contenido:

La Convención comprende en total 101 artículos. Se inicia con un preámbulo en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes.

Su articulado se divide en tres partes:

- La primera parte se refiere al Ámbito de aplicación y disposiciones generales, que comprende los trece primeros artículos. Se establece que la Convención se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional, se definen los criterios para juzgar cuando un contrato es internacional, se excluyen cierto tipo de compraventas por razón de su forma o su objeto, y se establecen también las reglas para interpretar e integrar la Convención y para interpretar los contratos de compraventa.
- La segunda parte se refiere a la Formación del Contrato, abarca los artículos 1 al 24, contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de hacer la aceptación el momento de perfeccionamiento del contrato.
- La tercera parte que es la más amplia, comprende del artículo 25 al 88 y se titula la “Compraventa de Mercaderías”, se subdivide a su vez en cuatro capítulos y éstos en secciones. El primer capítulo (Arts.25-29), establece reglas generales sobre el contrato de compraventa, establece que toda comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide, el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato. El segundo capítulo (Arts. 30-52) “Obligaciones del Vendedor”, precisa el contenido de la

obligación de entregar las mercancías, el lugar, el momento y forma en que debe hacerse, define la responsabilidad del vendedor por la calidad de las mercancías y por los derechos y pretensiones del tercero sobre ellas, especialmente los derivados de la propiedad intelectual y establece los recursos que tiene el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. El tercer capítulo (Arts. 53-65) hace referencia a las obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así como los recursos del vendedor en caso de incumplimiento. El cuarto capítulo (Arts. 66-70), se dedica exclusivamente al problema de transmisión de riesgo con el criterio que ésta opera en general, cuando el vendedor especifica y pone a disposición del comprador. El quinto capítulo (Arts. 71-88) da reglas comunes para las obligaciones del comprador y vendedor: define los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas, indica los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

- La cuarta parte se refiere a las Disposiciones Finales que comprende los Arts. 89 al 101, en los que se establece que el secretario de las Naciones Unidas es el depositario de la Convención, se precisan las reservas que pueden hacer los estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

#### **1.4. Reglas de la Convención de las Naciones Unidas: <sup>2</sup>**

##### **1.4.1. Ámbito de Aplicación:**

La Convención se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes, cuando se trate de Estados contratantes, es decir, que hayan suscripto la Convención, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un estado contratante.

---

<sup>2</sup> Tomado del libro “Comercio Exterior y Crédito Documentario” VILLEGAS, Carlos Gilberto, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993

La existencia de establecimientos en Estados diferentes debe surgir del contrato o de la información precedente a su celebración. No se tiene en cuenta, en cambio, la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de los contratantes.

A los efectos de la Convención se consideran contratos de compraventa los de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas.

La Convención regula exclusivamente sobre la formación del contrato y los derechos y obligaciones de comprador y vendedor, y no respecto de la validez del contrato ni de ninguna de sus estipulaciones, ni de los efectos que ésta pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

#### **1.4.2. Reglas de Interpretación:**

El principio rector que debe guiar la interpretación de la Convención es su carácter internacional, la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. La misma regla, prevé que las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la Convención, que no estén expresamente resueltas en ellas, se dirimirán de conformidad con los principios generales que se basan en la Convención; a falta de tales principios, las cuestiones se resolverán según la ley aplicable en virtud de las normas del Derecho Internacional Privado. De esta manera se busca evitar problemas como consecuencia de que se presente alguna situación que no aparezca resuelta en la letra de las reglas de la Convención.

En cuanto a las reglas derivadas de los contratos, se deberán interpretar de conformidad con la intención de las partes, cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención. De otra forma, las declaraciones y actos de las partes se deberán interpretar según el sentido que les habría dado, en igual situación, una persona razonable, de la misma condición que la otra parte. Para establecer la intención o el sentido que le habría ido otra persona razonable, se debe tener en cuenta las circunstancias del caso, en modo especial las negociaciones, las

prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes contratantes.

Respecto a los usos y prácticas, el Art. 9 de la Convención prevé la obligatoriedad de aquellos que hayan establecido entre ellos, con la expresa aclaración de que se aplicarán con relación a usos muy difundidos, de los cuales las partes, cabe suponer, tienen debido conocimiento, salvo que éstas convengan expresamente otra cosa.

#### **1.4.3. Domicilio:**

Cuando una de las partes tenga más de un establecimiento, se considerará tal a aquel que guarde relación más estrecha con el contrato. Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

#### **1.4.4. Forma:**

La Convención consagra la regla general de que el contrato de compraventa no está sujeto a forma alguna, pero deja a salvo el caso de contratantes pertenecientes a países que haya declarado, al adherirse a la Convención, que la celebración, modificación o la extinción por mutuo acuerdo, o la oferta, aceptación o cualquiera otra manifestación, se deban hacer por escrito. El Art. 13 establece que la expresión “por escrito” comprende al telegrama y al télex.

#### **1.4.5. Perfeccionamiento del Contrato:**

En la parte II, “Formación del Contrato”, en los Arts. 14 a 24, la Convención regula sobre la oferta, revocación de la oferta, la aceptación, su retiro y el perfeccionamiento del contrato.

La oferta, para ser tal, debe estar dirigida a una o más personas determinadas, ser suficientemente precisa e indicar la intención del oferente de obligarse en caso de aceptación; surtirá efecto cuando llegue al destinatario, y podrá ser retirada aunque fuere irrevocable, siempre que su retiro llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que ella.

La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación. Pero no podrá ser revocada, si otorga un plazo fijo para la aceptación, o si expresa que es irrevocable o si el destinatario podía razonablemente suponer que era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta. Ésta queda extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

La aceptación debe ser expresa y debe indicar el asentimiento a la oferta, sea por una declaración o un acto del destinatario que surtirá efecto desde el momento que llegue al oferente.

Si el oferente ha fijado plazo en su oferta, la aceptación debe llegarle antes que venza ese plazo. Si no hubiere plazo, debe llegar dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias y de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente.

Si la respuesta a la oferta contiene adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se considerará como un rechazo de la oferta y constituirá, a su vez, una contraoferta.

Se consideran elementos sustanciales de la oferta el precio, la forma de pago, la calidad y cantidad de la mercadería ofrecida, el lugar y la fecha de entrega y el grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias.

La aceptación puede ser anulada si su retiro llega al oferente antes que ella produzca efectos o en ese momento.

La Convención consagra la presunción de que las partes toman conocimiento de las declaraciones cuando le son entregadas por cualquier medio, en el establecimiento o dirección postal o en su residencia habitual, si no tuviere establecimiento ni dirección postal.

#### **1.4.6. Modificación del Contrato:**

La Convención fija la regla general de que el contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo de las partes. De todos modos, si el contrato exige que se lo haga por escrito no podrá hacerse de otro modo. Como dijimos anteriormente al hablar de la forma del contrato, los Estados signatarios o adherentes tienen la posibilidad de establecer al momento de su adhesión que esos actos, como los de la oferta, aceptación y otras declaraciones de intención, se debían hacer por escrito.

#### **1.4.7. Obligaciones del Vendedor:**

Son obligaciones del vendedor: a) entregar las mercaderías; b) transmitir su propiedad; c) entregar los documentos relacionados con ella en las condiciones pactadas en el contrato o establecidas en la Convención.

a) Entrega de las Mercaderías: el vendedor debe entregarlas en el lugar convenido, y si no se hubiese convenido ese lugar, deben distinguirse tres situaciones:

1.- Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, el vendedor debe ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador.

2.- Cuando se trate de casos no comprendidos en el punto anterior, y el contrato verse sobre mercaderías ciertas o no identificadas que deben extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas, y al momento de la celebración del contrato las partes sepan que las mercaderías se encuentran en esa situación, en un lugar determinado, el vendedor debe ponerlas a disposición del comprador en ese lugar.

3.- En los demás casos, el vendedor debe poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde tenía su establecimiento al momento de celebrar el contrato.

El vendedor debe entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a lo pactado, y deben estar envasadas o embaladas en la forma establecida en el contrato.

Cuando las mercaderías se remiten por intermedio de un porteador, deben estar suficientemente identificadas. De otro modo el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición donde las especifique.

Cuando el transporte está a cargo del vendedor, éste deberá concertar los contratos necesarios para que el traslado de las mercaderías se realice hasta el lugar indicado, utilizando los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales.

Si el vendedor no está obligado a contratar un seguro de transporte, a petición del comprador, le deberá proporcionar a éste toda la información que sea necesaria para contratar ese seguro.

Respecto del plazo de entrega, la Convención prescribe que la entrega de las mercaderías se debe hacer en la fecha fijada, o dentro del plazo fijado, si así se hubiere convenido. En cualquier otro caso, la entrega se deberá hacer dentro de un plazo razonable.

b) Entrega de los Documentos: cuando hubiera documentos que deben ser entregados al comprador, la entrega debe hacerse en lugar, fecha y forma fijados en el contrato. Cuando el vendedor entregara anticipadamente los documentos, podrá subsanar cualquier falta de conformidad con éstos dentro del plazo fijado.

c) Examen de las mercaderías y conformidad del comprador: el comprador debe examinar en el plazo más breve posible, conforme a las circunstancias. Si las mercaderías son transportadas por cuenta del vendedor, el comprador puede realizar su examen hasta que ellas hayan llegado a destino.

La Convención fija un plazo máximo de dos años, dentro del cual el comprador debe manifestar su falta de conformidad, pero deberá hacerlo dentro de un plazo razonable desde el momento en que descubra o debiera haber descubierto que las mercaderías no correspondían a la cantidad, calidad o tipo determinados en el contrato. El plazo se cuenta desde que la mercadería se pone en poder del comprador.

El deber de examinar puesto al comprador es una carga establecida como condición de su derecho de manifestar su disconformidad con las mercaderías entregadas o remitidas, de todos modos, el vendedor no podrá prevalerse del vencimiento de esos

plazos, cuando la falta de conformidad se refiera a hechos que conocía o no podía ignorar y que no hubiera revelado al comprador.

d) Derechos y acciones de incumplimiento del contrato por el vendedor: en caso de incumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le impone al contrato, el comprador podrá:

1.- Exigirle el cumplimiento de sus obligaciones, aceptando la entrega de otras mercaderías en sustitución o requiriendo que sean reparadas las entregadas.

2.- Fijarle un plazo suplementario para que cumpla, en cuyo caso mientras corre dicho plazo no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento.

3.- Declarar resuelto el contrato siempre que se trate de incumplimiento esencial, es decir, cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que le prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato. El comprador podrá declarar la resolución en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro de un plazo suplementario o si declara que no efectuará la entrega dentro de dicho plazo; siempre que el vendedor haya entregado las mercaderías para poder ejercer este derecho, el comprador deberá hacerlo dentro de un plazo razonable a contar de esa entrega, si se trata de entrega tardía, o a partir de que tuvo o debió tener conocimiento del incumplimiento.

4.- Rebajar el precio, en proporción con la disminución del valor de las mercaderías entregadas con relación a las referidas en el contrato. En caso de entrega parcial de las mercaderías o cuando la conformidad del comprador es por una parte de ellas, el comprador podrá aplicar al faltante cualquiera de las acciones referidas anteriormente, pero para poder declarar la resolución del contrato podrá hacerlo respecto de la totalidad de éste, sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato fuera un incumplimiento esencial.

5.- Exigir la indemnización de los daños y perjuicios: este derecho no lo pierde el comprador aunque ejerciere cualquier otra acción de las enunciadas. La indemnización comprenderá el valor de la pérdida sufrida (daño emergente) y el de la ganancia dejada de obtener (lucro cesante), según el Art. 74 de la Convención.

#### **1.4.8. Obligaciones del Comprador:**

Son obligaciones del comprador: a) pagar el precio y b) recibir las mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato o en la Convención.

a) Pago del precio: dado que el pago se debe hacer comúnmente en moneda extranjera o recurriendo a la intervención de un banco, la Convención fija el principio de que la obligación del comprador de pagar el precio comprende también la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijado en el contrato o por las leyes o reglamentos pertinentes, para que el pago sea posible. Respecto de su monto, cuando no se haya fijado, ni expresa ni tácitamente, ni se haya estipulado una forma para determinarlo, la Convención consagra la presunción de que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado por ese tipo de mercaderías, vendidas en circunstancias similares.

Cuando el precio se determine en función del peso de las mercaderías, se presume, en caso de duda, que se refiere al peso neto.

El lugar de pago se fija, en principio, en el domicilio del vendedor; pero si el pago se debe hacer contra entrega de las mercaderías o documentos, en el lugar en que se efectúe tal entrega.

Respecto al tiempo de pago, debe ser hecho en la fecha pactada, y si no hay pacto expreso al respecto, el comprador debe pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos conforme al contrato.

El vendedor puede hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o documentos, Cuando el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor puede remitirlas estableciendo como condición que las mercaderías o los documentos representativos sólo serán entregados al comprador contra el pago del precio.

b) Recepción: el comprador está obligado a realizar todos los actos necesarios para que el vendedor pueda efectuar la entrega. La convención se refiere a “los actos que razonablemente quepa esperar del comprador”.

c) Derechos y acciones en caso de incumplimiento del comprador: el vendedor, en caso de incumplimiento de las obligaciones del comprador, podrá: 1) ejercer la acción de incumplimiento, es decir, exigir el cumplimiento de su

obligación; 2) declarar resuelto el contrato y, en ambos caso, 3) exigir la indemnización de los daños y perjuicios.

Mediante la acción de incumplimiento, el vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, reciba las mercaderías o cumpla las demás obligaciones que el contrato pone a su cargo. El vendedor podrá fijarle un plazo suplementario para que el comprador cumpla sus obligaciones, a menos que hubiere recibido comunicación de éste de que no cumplirá sus obligaciones en dicho plazo.

El vendedor podrá declarar resuelto el contrato si el comprador no ha cumplido sus obligaciones esenciales (pagar el precio o recibir las mercaderías) y tampoco lo hace dentro de un plazo suplementario fijado por el vendedor.

En caso de retardo en el pago del precio, el vendedor deberá declarar resuelto el contrato antes de tomar conocimiento de que el pago ha sido efectuado.

En este capítulo de las obligaciones del comprador, el art. 65 de la Convención prevé el caso de contratos donde el comprador deba especificar la forma, dimensiones u otras características de las mercaderías y no lo hiciere dentro del plazo convenido, o dentro de un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor. En ese caso, se reconoce el derecho al vendedor a efectuar él mismo esas especificaciones que correspondan, según las necesidades del comprador que le fueran conocidas. Hechas las especificaciones, por el vendedor, deberá comunicarlo al comprador y otorgarle un plazo razonable por si quiere hacer especificaciones diferentes; si vencido el plazo no lo hiciere, las especificaciones hechas por el vendedor tendrán fuerza vinculante.

#### **1.4.9. Transmisión del riesgo:** <sup>3</sup>

Uno de los aspectos típicos de estos contratos de compraventa a distancia es el de la transmisión del riesgo, esto es, establecer o determinar en qué momento el vendedor transmite al comprador el riesgo sobre las mercaderías o bienes objeto del contrato.

---

<sup>3</sup> Tomado del libro “La Transmisión del Riesgo en la Compraventa Mercantil. Derecho Español e Internacional” ALCOVER GARAU Guillermo. Editorial Civitas, S.A.

El instituto del riesgo en el contrato de compraventa es fuente de frecuentes paradojas y la primera de ellas surge ya del inicio de su estudio. En efecto, el tema del riesgo, pese a haber sido caracterizado a lo largo de su evolución histórica como problemático, parece en una primera aproximación plantear una cuestión jurídica sencilla, que se puede esquematizar de la siguiente manera:

Puede suceder que en el contrato de compraventa entre la perfección del mismo y su cumplimiento o entrega, las mercaderías vendidas se pierdan o deterioren sin culpa del vendedor. Ante este evento, caben tradicionalmente dos soluciones: o bien el vendedor se queda sin la mercadería, o con la mercadería deteriorada y sin el precio, o bien el comprador paga el precio en su integridad sin recibir a cambio la mercadería, o recibéndola deteriorada. Por tanto, se observa que la cuestión se centra en el destino final del precio de la contraprestación: ¿debe o no el comprador, pese al incumplimiento no culpable del vendedor causado por la pérdida o deterioro del objeto de su prestación, pagar en su integridad el precio?

Si la respuesta es afirmativa, se dice que soporta el riesgo; si es negativa, que lo soporta el vendedor. Y lo esencial será decidir a partir de que momento aquél debe pagar el precio, pese a no recibir la cosa, o recibirla deteriorada, o sea, determinar el momento de la transmisión del riesgo de la esfera del vendedor o la del comprador.

La Comisión Especial designada por la Conferencia de La Haya en 1951 para la revisión del proyecto de ley uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales, manifestó que el tema de la transmisión del riesgo constituye uno de los problemas más serios y difíciles con los cuales se enfrentaron los redactores del proyecto. Las dificultades que planteaba la cuestión eran principalmente dos: la naturaleza intrínsecamente vaga del concepto “riesgo”, y la diversidad de reglas que utilizan los sistemas jurídicos para distribuir la carga de los riesgos.

La palabra “riesgo” significa “contingencia o proximidad de daño” (Diccionario de la Lengua Española). Dentro del contexto del contrato de compraventa, el “riesgo” se refiere al daño accidental que puede sufrir la cosa objeto del contrato, entendiéndose por daño, la destrucción, deterioro, robo, etc., de la cosa. El tipo de menoscabo que sufre la cosa tiene importancia ya que en caso de robo, la cosa se pierde totalmente,

mientras que en caso de deterioro, existe la posibilidad de repararla. Si el deterioro afecta mercaderías intrínsecamente perecederas, el menoscabo puede haber sido causado por la mora en el cumplimiento de las obligaciones en cuyo caso convendría que este tipo especial de riesgo sea soportado por la parte que incurre en mora.

Si bien en la mayoría de las compraventas internacionales se prevén cláusulas de Incoterms que regulan las cuestiones relativas a la transferencia del riesgo, no se dejan de plantear problemas. Aunque la pérdida o deterioro de las mercaderías se encuentre debidamente asegurado, las reglas que se refieren a la transmisión del riesgo son importantes porque determinan aspectos prácticos del negocio, tales como a quien le corresponde contratar el seguro o demandar a la compañía aseguradora una vez que el daño se haya producido o a quién le corresponde cargar con la pérdida patrimonial causada por una cobertura insuficiente del contrato del seguro.

Sin embargo, los criterios adoptados por los diversos ordenamientos jurídicos en materia de transmisión del riesgo se pueden resumir en cuatro:<sup>4</sup>

- a) El primero es aquel que, independizando la transferencia de los riesgos del traspaso de dominio, pone el riesgo a cargo del comprador desde el momento del perfeccionamiento del contrato. La Convención adopta este sistema en el caso de mercaderías vendidas en tránsito.
- b) El segundo es el que asocia la transferencia de los riesgos con la transmisión del dominio, sin condicionar la transferencia del dominio o la entrega de la cosa. Este es el sistema adoptado por el Código Civil francés y el que siguen una parte de las legislaciones de América Latina.
- c) El tercero es el que hace coincidir la transferencia de los riesgos con la tradición, acto bilateral que requiere la participación del comprador.
- d) El cuarto es el que dispone que los riesgos se trasladen al cumplir el vendedor los actos de entrega a su cargo, esto es, al ponerse la mercadería a disposición del comprador, independientemente de la transferencia del dominio y de la efectiva toma de posesión de la mercadería por parte del comprador. Este es el sistema adoptado por las legislaciones más modernas en materia de compraventa, tales como el Código de Comercio Uniforme de los Estados

---

<sup>4</sup> [www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp](http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp)

Unidos y algunos códigos latinoamericanos. La Convención también hace coincidir el traspaso de los riesgos con la entrega, especialmente en caso de intervenir un transportista en la entrega de las mercaderías.

El problema fundamental en materia de transmisión del riesgo es cronológica: ¿en qué momento el riesgo se transmite del vendedor al comprador? La respuesta a esta pregunta atañe a la obligación de pagar el precio. Si las mercaderías se deterioran o se pierden, el comprador debe pagar el precio si en ese momento el riesgo estaba a su cargo, salvo, claro está, que la pérdida o el deterioro sea imputable al vendedor. Éste es el principio general establecido por la Convención en el Art. 66.

Además, si las mercaderías se pierden antes de la transmisión del riesgo al comprador, éste no sólo no tiene la obligación de pagar el precio, sino que también puede exigir una indemnización de daños y perjuicios por la falta de entrega.

Por otra parte, si el riesgo ya había pasado al comprador al momento de la pérdida o el deterioro de las mercaderías, y el comprador rechaza las mercaderías por considerar que no son conformes al contrato, el vendedor puede exigir daños y perjuicios por la falta de aceptación, si dicha falta de aceptación ha irrogado gastos de conservación de la cosa al vendedor.

El tema de transmisión del riesgo, por lo tanto, se encuentra íntimamente conectado con las obligaciones de las partes. La importancia del tema en el contexto de la compraventa internacional es evidente, ya que la posibilidad de las mercaderías se pierdan o deterioren aumenta en la medida en que dichas mercaderías deban ser transportadas entre lugares distantes. De allí que las partes deban saber el momento preciso en el cual se transmite el riesgo.

La transmisión del riesgo es tratada en la Convención en un capítulo autónomo de la parte dedicada a la ejecución de la venta: el Capítulo IV de la parte III (arts. 66 al 70).

El Art. 66 categoriza el riesgo como una excepción al sinalagma: si la cosa perece o se deteriora después de la transmisión del riesgo al comprador, éste no se liberará de su obligación de pagar el precio, cabe decir, que el comprador no está obligado a

pagar el precio si la cosa perece o se deteriora a causa de un acto u omisión del vendedor.

La L.U.V.I establece como regla fundamental que los riesgos se transmiten al comprador a partir de la entrega de la cosa, efectuando en las condiciones previstas en el contrato y en la presente ley. El concepto de “entrega” en la L.U.V.I dio origen a numerosas críticas, motivo por el cual fue dejado de lado por la Convención que regula la transmisión del riesgo con un criterio más pragmático. En lugar de la entrega de la cosa, el elemento crucial bajo el régimen de la Convención es el momento en el cual el riesgo pasa al comprador. Este momento es determinado en la Convención con referencia a eventos comerciales principalmente la transferencia física de la posesión de las mercaderías.

Para regular el traspaso del riesgo, la Convención distingue entre las compraventas que impliquen el transporte de las mercaderías, de aquellas que no lo impliquen. También regula en forma especial la transmisión del riesgo de las mercaderías vendidas en tránsito.

El Art. 67 expresa que si el contrato implica el transporte de las mercaderías y el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que las mercaderías se entreguen al transportador.

La Convención distingue cuatro casos para la transmisión del riesgo sobre mercaderías transportadas, y los criterios a ser aplicados cuando no entre en juego el transporte de las mercaderías. Estos casos son los siguientes:<sup>5</sup>

- a) Cuando la compraventa implica el transporte de los bienes y el vendedor está obligado a entregarlos a un porteador en un lugar determinado, en cuyo caso, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que los bienes se ponen en poder del porteador en ese lugar. Si la pérdida o el deterioro de las mercaderías acaece al ser transportadas, será el comprador el que descubrirá el menoscabo de las mercaderías cuando éstas lleguen a destino. Parece

---

<sup>5</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p. 38-39

razonable entonces que el comprador sea quien cargue con los riesgos durante el período en las mercaderías son transportadas ya que el se encuentra en una situación más ventajosa que el vendedor para reclamar una indemnización del transportista o de la compañía aseguradora.

- b) Cuando implicando la compraventa el transporte, no se indica un lugar determinado de entrega, en cuyo caso el riesgo se transmite al comprador en el momento en que los bienes se ponen en poder del primer porteador para que los traslade al comprador. El Art. 62 establece que si las mercaderías enviadas por el vendedor no han sido debidamente identificadas, el riesgo no se transmite hasta que se realice dicha identificación. La identificación de las mercaderías se puede realizar mediante marcas colocadas en ellas, o en los documentos de expedición, o mediante una comunicación enviada al comprador, o de cualquier otro modo. El requisito de la identificación está destinado a proteger al vendedor contra reclamos sobre mercaderías dañadas que no son las que él enviara.
- c) Cuando se trata de bienes vendidos en tránsito, la transmisión del riesgo al comprador se producirá en el momento de la celebración del contrato. No obstante ello, si así resulta de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador, desde el momento en que los bienes se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos que acreditan el transporte. Dada la particularidad de este tipo de compraventas, la Convención prevé el caso que, al momento de celebrarse el contrato, el vendedor tuviera conocimiento que los bienes hubieran sufrido pérdidas o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, en cuyo caso la pérdida o deterioro será por cuenta del vendedor.
- d) En los casos no comprendidos en ninguno de los supuestos anteriores, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías, o si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento que ellas se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. En tal supuesto puede ocurrir que la entrega deba hacerse en el establecimiento del vendedor o en un lugar distinto. En este último supuesto, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que los bienes están a su disposición en ese lugar. Pensamos que es razonable hacer cargar con el riesgo al poseedor

de las mercaderías, quien puede tomar las precauciones del caso para evitar que se pierdan o deterioren, y se encuentra además en mejor posición para contratar un seguro cubriendo el riesgo. También en esta circunstancia la identificación de las mercaderías es esencial, porque no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que se encuentren claramente identificadas.

Las disposiciones que se refieren a la transmisión del riesgo no impiden que el comprador ejerza los derechos y las acciones que le corresponden en caso de incumplimiento esencial del contrato por parte del vendedor.

#### **1.4.10. Situaciones que hacen presumir el incumplimiento: <sup>6</sup>**

El capítulo V, sección I de la Convención, regula el diferimiento o la resolución del contrato por una de las partes, cuando resulta evidente, que la otra no cumplirá con el contrato. Esas situaciones que hacen presumir el incumplimiento son: a) la existencia de un grave menoscabo en la solvencia o en la capacidad para cumplir las obligaciones a su cargo, y b) el comportamiento exhibido por el supuesto incumplidor, al disponerse a cumplir el contrato.

Cuando el vendedor haya despachado las mercaderías, podrá oponerse a su entrega al comprador –posible incumplidor-.

La parte que difiera el cumplimiento de sus obligaciones deberá comunicarlo de inmediato a la otra y proceder al cumplimiento si ésta le da suficientes seguridades de que a su vez cumplirá.

Respecto de la resolución, quienquiera resolverlo atento al incumplimiento futuro evidente de la otra parte, deberá comunicárselo de inmediato, de modo que la otra parte pueda dar suficientes seguridades de que cumplirá sus obligaciones.

---

<sup>6</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.40.

#### **1.4.11. Contratos con entregas sucesivas:**

La Convención en su Art. 73 prevé la regulación de este tipo de contratos, en caso de incumplimiento de las partes. En principio, consagra la posibilidad de separar las entregas y considerarlas autónomamente, confiriendo el derecho de resolución por cada entrega o bien para las futuras entregas, cuando el incumplimiento precedente de una de ellas diera a la otra parte fundados motivos de que no se cumplirán esas entregas futuras.

Pero si se tratara de entregas sucesivas con relación de interdependencia entre ellas, dado el uso previsto que se va a dar a los bienes comprados, la resolución del contrato podrá comprender las entregas ya realizadas.<sup>7</sup>

#### **1.4.12. Indemnización por daños y perjuicios:**

Los principios que la Convención consagra sobre este tema en su sección II del Capítulo V en los arts. 74-77, son los siguientes: a) la indemnización debe comprender el daño emergente y el lucro cesante, y b) de todos modos y como regla de buena fe, la parte que invoque el incumplimiento del contrato está obligada a adoptar las medidas que sean razonables para reducir las pérdidas, incluido o no el lucro cesante, resultante del incumplimiento.<sup>8</sup>

#### **1.4.13. Intereses:**

En el art. 78, la Convención consagra el principio de que la parte que no paga el precio o cualquiera otra suma de dinero adeudada, deberá pagar los intereses correspondientes, sin perjuicio de la acción de indemnización de daños y perjuicios que tenga la otra parte.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.40

<sup>8</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.40

<sup>9</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.40-41

#### **1.4.14. Caso fortuito y fuerza mayor:**

El art. 79 de la Convención establece el principio de la culpa en el incumplimiento de las obligaciones como causal de responsabilidad. De modo que el incumplimiento involuntario resulta exonerado de consecuencias.

La regla referida contempla también el caso de que el incumplimiento de una de las partes se deba a la falta de cumplimiento de un tercero, o quien haya encargado la ejecución total o parcial del contrato. En tal caso, el principal se libera de responsabilidad si el incumplimiento del tercero puede considerarse comprendido en la regla anterior o si el tercero resultaría exonerado conforme a esa regla. De todos modos la exoneración prevista en estas reglas sólo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

La parte incumplidora tiene la obligación de notificar a la otra parte la existencia del impedimento y sus efectos, dentro de un plazo razonable. Si no lo hiciera, la otra parte tendrá derecho a indemnización por los daños y perjuicios que sufra.

Por último, el art. 80 consagra la excepción non adimpleti contractus, al disponer que una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de ella.<sup>10</sup>

#### **1.4.15. Efectos de la resolución del contrato:**

Los arts. 81 a 84 de la Convención regulan sobre los efectos que produce la resolución del contrato.

El primer efecto es que ambas partes quedan liberadas de las obligaciones emergentes del contrato. No obstante el incumplidor deberá la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados por su incumplimiento. Sin embargo, ese principio general resulta inaplicable respecto a las estipulaciones del contrato referidas a la

---

<sup>10</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.40-41

solución de controversias (arbitrajes o jurisdicción convenida) o a las estipulaciones que regulen las consecuencias de la resolución del contrato.

La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato, tiene derecho a solicitar a la otra parte la restitución de la mercadería entregada. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución se deberá realizar simultáneamente.

La Convención establece la regla por la cual el comprador pierde el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución, cuando le sea imposible restituirlas en un estado sustancialmente idéntico al que se encontraba al recibirlas, salvo que ello no fuere imputable a un acto u omisión suya o la pérdida o deterioro de los bienes hubieran ocurrido en ocasión del examen de éstos o si antes de descubrir la falta de conformidad las hubiera vendido, total o parcialmente, o consumido o transformado conforme un uso normal (Art. 82, punto 2). No obstante la pérdida de ese derecho, el comprador conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan de conformidad con los términos del contrato y la Convención, esencialmente el derecho a la indemnización por los daños y perjuicios causados, que es siempre independiente de las demás acciones.

Cuando el vendedor está obligado a restituir el precio, deberá pagar también los intereses correspondientes a partir de la fecha del pago.

A su vez, el comprador deberá pagar al vendedor el importe de todos los beneficios que hubiera obtenido de las mercaderías o de parte de ellas cuando deba restituirlas o cuando le sea imposible restituirlas en su totalidad o parcialmente por haber sufrido pérdidas o deterioros, pero haya declarado resuelto el contrato o exigido al vendedor la entrega de otros bienes en sustitución.<sup>11</sup>

#### **1.4.16. Conservación de las Mercaderías:**

La Convención consagra al respecto la regla de que cualquiera que sea el derecho que tengan las partes con motivo de la actuación de la otra, ambas tienen siempre la

---

<sup>11</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.41-42

obligación de adoptar todas las medidas que sean razonables para la conservación de las mercaderías objeto del contrato.

La parte obligada podrá depositarlas en un almacén de un tercero a cargo de la otra parte, siempre que los gastos no sean excesivos, o bien venderlas por cualquier medio apropiado.

#### **1.4.17. No aplicación de la Convención:**

Las reglas de la Convención no son de aplicación a los contratos de venta de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, en subastas judiciales, de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero, de buques, embarcaciones, aeronaves, aerodeslizadores y de electricidad.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993. p.43

## **CAPITULO II**

### **LOS INCOTERMS**

Uno de los fenómenos de la última posguerra ha sido la notable expansión del comercio internacional, acompañada por considerables avances tecnológicos en el campo de las comunicaciones y la electrónica que se evidenciaron en la mayor facilidad de los trámites y su simplificación.

Consecuencia del proceso fue que a la par de la expansión comercial, crecieran los recaudos y garantías que deben tomarse para que las partes residentes de otros países puedan operar con la convicción de que las distancias y las diferencias de las legislaciones, prácticas comerciales e idiomas no han de ser obstáculo para una fluida y honesta relación comercial y financiera.

Esto demuestra que se ha alcanzado un aceptable desarrollo en varios campos, como por ejemplo: se ha dado un desarrollo de los medios técnicos que permiten el intercambio de los bienes: transporte, envases y contenedores, etc.; comunicaciones personales, transferencias y liquidación de las obligaciones de pago; bases homogéneas para llevar a cabo las operaciones, o sea supresión de las barreras idiomáticas y adopción de definiciones, criterios y reglas comunes a los fines contractuales y operativos; aceptación de normas y autoridades comunes para superar las diferencias incluyendo el arbitraje.

Los temas que trataremos en este capítulo son dos: los Incoterms y los Créditos Documentarios, ya que ambos tienden a satisfacer la necesidad de las personas de distintos países de contar con una referencia común para entablar relaciones, efectivizar el intercambio y liquidar las operaciones. En otros tiempos, eran las mismas partes las que debían aclarar estas bases de entendimiento, y ello fue generando a través de los siglos, primero en los países europeos y luego en todo el mundo cierta uniformidad en las prácticas comerciales y bancarias. Pero esto no era suficiente, ya que la falta de “códigos” de aceptación generalizada se ponía en

evidencia cuando se planteaban conflictos bastante frecuentes por la inseguridad del transporte y los deficientes sistemas de comunicación postal y posteriormente telegráfica. Con ello se afirmaba también la falta de organismos internacionales, oficiales o privados, que elaboraran normas y definiciones a las que todas pudieran referirse y a las que pudieran recurrir en caso de conflictos.

Tal función es cumplida actualmente por la Cámara Internacional de Comercio (ICC por sus siglas en inglés), con filiales en casi todos los países en los que se constituyen comités nacionales. Sin embargo, sus documentos no son impuestos oficialmente, es decir, no son revalidados por leyes o derechos de los gobiernos sino que son adaptados por las organizaciones representativas de los bancos y otras entidades que intervienen en el comercio internacional, con lo que tienen vigencia efectiva vigencia en el mundo de los negocios.<sup>13</sup>

### **2.1. Historia y Concepto de los Incoterms:**

Los contratos a que da lugar una compraventa de mercaderías (importación-exportación) deben contener una cantidad de disposiciones a fin de puntualizar los compromisos y las responsabilidades de cada una de las partes, por ej. en lo relativo al lugar de entrega de la mercadería, al pago del flete y gastos de verificación, a los riesgos o pérdida o daño de la mercadería y los seguros, etc. Es difícil acordar cláusulas precisas en todos estos aspectos si no existen referencias validadas por el uso y mejor aún, por un organismo que las respalde, permitiendo superar problemas de interpretación.

Este último es el caso de los Incoterms, elaborados por la Cámara Internacional de Comercio. La primera edición de los mismos se hizo en 1936 y con posterioridad se realizaron enmiendas y adiciones en 1953, 1967, 1980, 1990 y los Incoterms 2000 que son los vigentes a la fecha. Esto con el objetivo de mejorar y dar apoyo a los comerciantes, se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las prácticas comerciales actuales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional, ya que se han presentado nuevos avances tecnológicos como por ej. el creciente uso

---

<sup>13</sup> RODRÍGUEZ, Alfredo C., El Warrant una Institución que vuelve, Incoterms y Créditos Documentarios, Ediciones Macchi, Buenos Aires 1994. p. 84-85

del intercambio de datos electrónicos, es decir, la utilización de mensajes a fin de asegurar, entre otras cosas, el envío de la mercadería, o también los cambios en las técnicas de transporte. Todos estos cambios han dado lugar a situaciones que no estaban bien contempladas por los términos de las ediciones anteriores.

Entonces, los Incoterms tienen por finalidad facilitar un conjunto de normas internacionales que permitan interpretar los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional.

Los Incoterms determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en estos contratos, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y reduciendo las incertidumbres derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres.

Los Incoterms carecen de toda fuerza normativa o legal, obteniendo su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel mundial, por lo que para que sean de aplicación a un contrato determinado, éste deberá especificarlo así.<sup>14</sup>

## **2.2. Función de los Incoterms:**

Los Incoterms no son el contrato en sí, pero competen a aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación. Se ofrecen con una presentación simple y clara de 13 siglas o abreviaturas de tres letras.

Cada una de ellas encierra el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional.

Su finalidad es delimitar con precisión los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor relativos a:

- suministro de la mercadería y pago del precio.
- Obtención de las licencias, autorizaciones y formalidades aduaneras relativas a la exportación y a la importación de las mercancías.

---

<sup>14</sup> [www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html](http://www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html)

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

Cuestiones del contrato de compraventa que NO son reguladas por los Incoterms:

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

- Jurisdicción competente en caso de conflicto.

Podemos decir entonces que la finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

Los Incoterms 2000 regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales.<sup>15</sup>

### **2.3. Importancia de los Incoterms:**

La globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en mayores cantidades, es así como a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.

Por ello, el adecuado uso y aplicación de los Incoterms en las transacciones internacionales propenden en gran medida por facilitar la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitar claramente las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales, y establecer unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

La idea de lograr un lenguaje internacional para los términos internacionales nació en 1919, se han modificado en la medida en que el comercio y el transporte han evolucionado, es por eso, que en el curso de su historia, la Cámara de Comercio Internacional ha efectuado siete ajustes, el último de ellos se lo realizó en el año

---

<sup>15</sup> [www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html](http://www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html)

2000, en estos ya se contemplan las transacciones comerciales a través de la comunicación electrónica.

Los Incoterms tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa internacional, sin embargo, no abarcan en absoluto todos los problemas que pueden conllevar el contrato de compraventa, por ej. no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos. Tampoco reemplazan los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa completo.

Como lo mencionamos anteriormente, los Incoterms delimitan con precisión el reparto de costes entre exportador e importador, el lugar donde se entrega la mercancía, los documentos que el exportador debe proporcionar al importador, la transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los Incoterms se conciben para la entrega de las mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, por lo que son términos comerciales internacionales, sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.<sup>16</sup>

#### **2.4. Cuadro Comparativo de los Incoterms 1990 y los Incoterms 2000**

En el comercio internacional se ha desarrollado un idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales. Determinadas disposiciones se han normalizado e incorporado a la legislación de cada país. Como lo hemos diciendo los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, de aceptación voluntaria por las partes, que determina el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos mas usados

---

<sup>16</sup> [www.derechocomercial.edu.uy/ContCVIncoterms01.html](http://www.derechocomercial.edu.uy/ContCVIncoterms01.html)

en el Comercio internacional. Los Incoterms en su uniformidad y extensión, reducen la incertidumbre derivada de las múltiples interpretaciones que países con legislación, usos y costumbres diferentes, suelen dar a las transacciones comerciales.

EXW (EN FÁBRICA)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Se define el término, indicando las obligaciones de las partes y la recomendación de hacer uso del FCA en caso el comprador se vea imposibilitado de hacer las formalidades de exportación, sea, directa o indirectamente.

**B4 Recepción de la entrega**  
Se señala únicamente que el comprador se hará cargo de la entrega tan pronto como haya sido puesta a su disposición, de acuerdo a lo establecido en A4.

**Definición**

Debido a los cuestionamientos presentados por diversos comités nacionales con relación a la extensión de las obligaciones del vendedor para asumir los gastos de cargar la mercancía al transporte; se ha incluido un párrafo indicando que en dichos casos, se deberá establecer dicha obligación en el contrato de compraventa. En cuanto al uso del FCA, se agrega que se hará uso de dicho término "(.) siempre que el vendedor consienta cargar a su costo y riesgo".

**B4 Recepción de la entrega**  
Se señala que el comprador debe "recibir" la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y A7 / B7". Así, es responsabilidad del comprador hacerse cargo de la mercancía previo aviso del vendedor, estando dicha obligación contenida en A7 (Aviso al comprador) y B7 (Aviso al vendedor).

FCA (FRANCO TRANSPORTISTA)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Se incluían una serie de definiciones que respondían a las diversas formas de entrega dependientes del tipo de transporte. Entre ellas, aparte de la definición de "Transportista", se indicaba lo que se entendía por "Terminal de Transporte", y "Container".

**A3 Contrato de transporte y seguro**  
a) Contrato de Transporte No existe obligación, sin embargo, si es requerido por el comprador o es práctica comercial y el comprador no da instrucciones en sentido contrario con la debida antelación, el vendedor puede controlar el transporte en las condiciones usuales, a riesgo y expensas del comprador.

**A4 Entrega**

**Definición**

Las definiciones de "Terminal de Transporte" y "Container" han sido suprimidas pues se entendía que limitaba la posibilidad de los usuarios de hacer uso de formas distintas a las señaladas. Asimismo, se ha evitado hacer uso de ejemplos con relación a "la persona diversa del transportista" (la versión 1990 habla de "transitorio" o persona "que no sea transportista")  
**Se eliminan así los diferentes modos de transporte en FCA A4 de los Incoterms 1990 no se repiten en los Incoterms 2000.**

**A3 Contrato de transporte y seguro**  
Se mantiene la posibilidad de que el vendedor contrate el transporte si ello es requerido por el comprador o es acorde a la práctica comercial A4

En cuanto al momento en que se produce la entrega, la versión 1990 señalaba en forma taxativa el punto en que la entrega al transportista se completa o concluye, dependiendo del tipo de transporte utilizado: ferroviario (haciendo la diferencia si la mercancía ocupa o no el vagón entero o container transportado por ferrocarril), por carretera (diferenciando si se hace la entrega en el domicilio del vendedor o del transportista) y vías navegables interiores (diferenciando si se hace la entrega en el domicilio del vendedor o del transportista)

Entrega En los nuevos Incoterms se establece que, si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste asume la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

**FAS (FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE)**

**INCOTERMS 1990**

**INCOTERMS 2000**

**Definición**

En la definición se alude a "(..)" entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido".

**A2 licencias, autorizaciones y formalidades**  
El comprador es quien asume el despacho de la mercancía en aduana para la exportación.

**A6 Reparto de gastos**  
Se señalaba que, de acuerdo al reparto de gastos señalados en B6, se procederá a pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de conformidad con A4.

**Definición**

La definición del término ha sido simplificada, señalándose que la entrega se entiende producida "(..)" cuando las mercancías son colocadas al costado del buque en el puerto de embarque convenido", **no interesando por tanto si la entrega se produce sobre muelle o barcazas, la modalidad dependerá del acuerdo entre las partes.**

**A2 licencias, autorizaciones y formalidades**  
En cuanto al despacho de las mercancías para la exportación, se ha producido un cambio sustancial en consideración a la práctica actual, debido a que el vendedor -y no el comprador como establecía la versión 1990- quien normalmente asumía estos costos, **por lo que en los Incoterms 2000 es el vendedor quien se encargará del despacho de las mercancías para la exportación. Este cambio se señala también en el Preámbulo en letras mayúsculas.**

**A6 Reparto de gastos**  
Se señala en el reparto de gastos que los costos de trámites y derechos de exportación corresponden al vendedor. Esto añade un costo al FAS antes inexistente.

**FOB (FRANCO A BORDO)**

**INCOTERMS 1990**

**INCOTERMS 2000**

**Definición**

Se hacía referencia a que, en el caso de que "(..)" la borda no revistiera ningún fin práctico, como en el caso del tráfico roll-on / roll-off o en el contenerizado, es preferible utilizar el término FCA".

**Definición**

**Se elimina el uso de los términos "roll-on / roll-off y de "contenerizado";** toda vez que hablar de falta de fin práctico no era lo más ajustado a la práctica usual, sino que más bien la entrega no se producía pasando la borda del buque porque en el FCA el punto de entrega es en un lugar anterior a ésta. Así, el párrafo relativo a la recomendación

del uso del FCA, ha quedado como sigue: *"Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA"*.

CFR (COSTE Y FLETE) / CIF (COSTE, SEGURO Y FLETE)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Al igual que en FOB, se eludía al uso del transporte roll-on / roll off o en tráfico de contenedores para recomendar el uso de CPT en estos casos.

**A8 Prueba de la entrega (documento de transporte mensaje electrónico equivalente)**

El vendedor se obliga a proporcionar una copia, de la póliza de fletamento, siempre que el documento de transporte (por lo general el conocimiento de embarque) contuviera una referencia a la póliza de fletamento.

**Definición**

Se eliminan los términos roll-on / roll off y tráfico de contenedores haciendo una propuesta más general para recomendar el uso de CPT en caso que las partes no deseen entregar las mercancías a través de la borda del buque.

**A8 Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente**

La práctica ha demostrado que la entrega de la póliza de fletamento ha ocasionado serios problemas, sobre todo cuando el medio de pago utilizado era la carta de crédito. **La obligación de hacer entrega de la póliza de fletamento ha sido suprimida**, a fin de facilitar el trámite documentario de la operación para el vendedor. Aquí entra a tallar el uso del término "usual" para que se configure la prueba de la entrega documentaria.

CIP (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADOS) / CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA...)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Se hacía referencia a las obligaciones en CPT (que es el término CIP sin pago de seguro)

**Definición**

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

DAF (ENTREGADA EN FRONTERA)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

**Definición**

El término fue pensado para "entrega en frontera", señalando que el uso del mismo se daba independientemente del medio de transporte utilizado.

**A4 Entrega**  
Se señala que ésta se produce colocando la mercancía a disposición del comprador, en el lugar mencionado de entrega en la frontera, en la fecha o dentro de plazo estipulado.

Los nuevos Incoterms precisan en el último párrafo que **su uso corresponderá únicamente en caso la frontera sea terrestre**, correspondiendo hacer uso de los términos DES o DEQ en caso que la entrega se produzca en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero) Se deja el DAF únicamente para el transporte terrestre. Esto se debe a la práctica comercial internacional adquirida con el uso de la versión 1990, en donde los usuarios no hacían un uso frecuente del DAF; sin embargo, debido a su uso en Latinoamérica, se decidió mantenerlo pero únicamente para el uso de transporte terrestre.

**A4 Entrega**  
Se aclara que **la mercancía debe entregarse no descargada antes del despacho de importación**. Si se desea asumir la responsabilidad de la descarga, incluyendo riesgos y costos, debe señalarse en el contrato de compraventa.

DES (ENTREGADA SOBRE BUQUE)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**  
Se hace alusión únicamente al contenido de las obligaciones del término.

**Definición**  
Se hace la precisión del uso del DEQ en caso las partes decidan que sea el vendedor quien asuma los costos y riesgos de descargar las mercancías. En cuanto al uso del medio de transporte, se añade que la entrega se podrá realizar "(..)" o por un transporte multimodal a bordo de un buque de destino".

DEQ (ENTREGADA EN MUELLE)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**  
La versión 1990 señalaba que el Vendedor se encargaba del despacho de las mercancías para la importación y que se encargue del pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas de la importación.

**Definición**  
Las dificultades que se presentaban en el término FAS también se presentaban en el término DEQ en cuanto a responsabilizar al vendedor de todo gasto por concepto de la realización de la importación.

**B2 Licencias, autorizaciones y formalidades**  
Se señala que el comprador proporcionará al vendedor, a petición, riesgo y expensas de éste, la ayuda precisa para conseguir cualquier licencia de importación u otra autorización oficial necesarias para la importación de la mercancía.

**B2 licencias, autorizaciones y formalidades**  
El comprador obtendrá, a su propio riesgo y costos, la licencia de importación y realizar los trámites correspondientes. Si se desea que esta responsabilidad sea del vendedor, se señalará en el contrato de compra-venta.

**B6 Reparto de gastos**  
La versión 1990 señalaba al vendedor como encargado de los gastos relativos a la realización del despacho de importación

**B6 Reparto de gastos**  
Los nuevos Incoterms establecen que quien se hará cargo de los gastos relativos a la realización del despacho de Importación será el comprador.

DDU (ENTREGADA, DERECHOS NO PAGADOS)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Se circunscribe al uso del término y el contenido del mismo, señalando el tipo de transporte en el que se utiliza y los gastos que se incluyen.

**Definición**

Más allá de la definición del término, se busca orientar a los usuarios dando pautas de la correcta aplicación. En ese sentido, se ha agregado al último párrafo lo siguiente: "Este término puede emplearse con independencia del modo de transporte, **pero cuando se la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o en el muelle (desembarcadero) deben usarse los términos DES o DEQ**" Así, se desea que el vendedor realice trámites de importación asumiendo costos y riesgos, deben señalarse en el contrato de compra-venta, no añadiendo palabras al término DDU, tal como se indicaba en los Incoterms 1990. **Si se desea que el vendedor asuma gastos adicionales como IVA (IGV), deben incluirse en el contrato de compra-venta y no añadirse en el término, como se indicaba en los Incoterms 1990 ("IVA pagado").**

DDP (ENTREGADA, DERECHOS PAGADOS)	
INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000

**Definición**

Únicamente se da la definición del término, pero no hace referencia a alternativas en caso las partes quieran agregar obligaciones a las establecidas.

**Definición**

Se recurre a la advertencia a los usuarios del término, incluyendo un último párrafo con relación al uso del DDU: "Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la importación, debe usarse el término DDU". **En caso se desee excluir al vendedor de algún pago de la importación (IVA / IGV), debe señalarse en el contrato de compra-venta y no agregarse al término, como recomendaban los Incoterms 1990 ("IVA no pagado")** Se aplica a todo medio de transporte, pero, si la entrega tiene lugar en un punto de destino a bordo del buque o en el muelle, debe usarse DES o DEQ.

Fuente: <http://www.scinet-corp.com/asociados/index.htm?inco2000.htm~index2>

## 2.5. Clasificación de los Incoterms 2000:

Demás está mencionar la vital importancia que revisten los Términos del Comercio Internacional de la Cámara de Comercio Internacional para los operadores del

comercio exterior, dada su plena utilización como herramienta de entendimiento entre las partes involucradas en un contrato de compraventa internacional.

Como sabemos, los Incoterms tienen un carácter facultativo en su uso, es decir, que no son obligatorios, su uso está expandido ampliamente por todas las latitudes y se han convertido su utilización en una costumbre internacional.

La última revisión de estos términos se había producido en el año 1990. La necesidad de su actualización deriva de las nuevas prácticas que se vienen observando en el comercio internacional, así como el desarrollo y creciente utilización de las nuevas tecnologías en las prácticas comerciales, lo que ha llevado a los expertos de la Cámara de Comercio Internacional, a revisar los textos actualmente en vigencia, con el objetivo de afianzarlos más en su utilización y adecuarlos a los tiempos y costumbres imperantes a nivel internacional.

Sin embargo, antes de adentrarnos en el análisis de estos términos es conveniente señalar, tal como se expresa en la Introducción a la versión de los Incoterms 2000, que no hay que cometer ciertas equivocaciones que son frecuentes con relación a estos términos comerciales. La primera en cuanto a que los Incoterms se refieren al contrato de transporte, lo que no es así, ya que en realidad se aplican al contrato de compraventa internacional ocupándose solo de los vínculos que existen entre los compradores y los vendedores. La segunda equivocación es creer que los Incoterms regulan todas las obligaciones de las partes contratantes derivadas del contrato de compraventa, cuando sólo se refieren a algunos aspectos determinados.

Si bien los Incoterms se refieren al contrato de compraventa, el acuerdo de las partes contratantes para utilizar un Incoterms concreto tendrá también consecuencias sobre otras relaciones contractuales, por ej. si se celebra un contrato de compraventa internacional bajo la cláusula CIF, dicho término implicará que el medio de transporte utilizado sea el marítimo, y por lo tanto, el documento utilizado será un conocimiento de embarque, lo que también tendrá influencia en un contrato de crédito documentado debido a que el banco exigirá ese documento.

El interrogante que surge entonces es cómo se incorporan los Incoterms a un determinado contrato de compraventa. ¿Qué sucede si las partes no lo pactan? ¿Podrían igualmente entrar a regular algunos aspectos del contrato de compraventa? Al respecto se sostiene que las partes contratantes tienen la libertad de elegir y decidir entre ellas la cláusula o término comercial con arreglo a la cual se llevará a cabo la operación.

No obstante, es mejor incluir o especificar a que término comercial internacional quedará sujeta la operación de compraventa y mejor aún, debe hacerse referencia expresa a la versión vigente de los Incoterms porque a veces ocurre que los contratos tipo o de formularios utilizados por los importadores o exportadores contienen una referencia a la versión anterior a la actual, y allí surge otro interrogante: ¿Qué versión se aplicará entonces al contrato? La Introducción a los Incoterms 2000 señala que “los comerciantes que deseen usar los Incoterms 2000 deben especificar claramente que el contrato queda sometido a los Incoterms 2000”.

Otro tema que adquiere importancia es el que se refiere a las variantes que se le puedan añadir a los Incoterms, ya que en la práctica comercial se presentan supuestos en los cuales las partes, con la finalidad de precisar aún más la significación de los términos, añaden palabras a los Incoterms.

Debido a que los Incoterms no dan pautas para interpretar dichos añadidos, si los sujetos contratantes no tienen a su alcance una costumbre del tráfico comercial internacional bien fundada para aclarar el sentido y alcance de las palabras añadidas, podrán presentarse luego inconvenientes si no se puede probar un acuerdo que guarde lógica y adherencia con respecto a los agregados.<sup>17</sup>

Los Incoterms 2000 están agrupados en cuatro categorías diferentes, ellas son las siguientes:<sup>18</sup>

<b>Grupo</b>	<b>Sigla en Inglés</b>	<b>Condición en Español</b>
“E” Departure/Salida	EXW Ex Works	En Fábrica

<sup>17</sup> [www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm](http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm)

<sup>18</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.311

<p>“F” Main carriage Unpaid/Transporte del buque Principal no pagado.</p>	<p>FCA Free Carrier FAS Free Alongside Ship FOB Free On board</p>	<p>Franco transportista Franco al costado Franco a bordo</p>
<p>“C” Main Carriage Paid/ Transporte Principal Pagado</p>	<p>CFR Cost and Freight CPT Carriage Paid To CIF Cost, Insurance and Freight CIP Carriage and Insurance Paid</p>	<p>Coste y Flete Flete pagado hasta Coste, seguro y flete Flete y seguro pagado</p>
<p>“D” Arrival/Llegada</p>	<p>DAF Delivered At Frontier DES Delivered Ex Ship DEQ Delivered Ex Quay DDU Delivered Duty Unpaid DDP Delivered Duty Paid</p>	<p>Entregada en frontera Entregada sobre buque Entregada en muelle Entregada derechos no pagados Entregada derechos pagados.</p>

Con respecto al modo de transporte y al Incoterm 2000 que resulta apropiado al mismo, es necesario tener en cuenta lo siguiente:

- 1) Cualquier medio de transporte:
  - a) Grupo “E”, Incoterm EXW, Ex Works/ En Fábrica (...lugar convenido)
  - b) Grupo “F”, Incoterm FCA, Free Carrier/ Franco Transportista (...lugar convenido)
  - c) Grupo “C”, Incoterm CPT, Carriage Paid To/ Transporte Pagado Hasta (...lugar de destino convenido)
  - d) Grupo “D”, Incoterm DAF, Delivered At Frontier/ Entregada en Frontera (...lugar convenido).  

Incoterm DDU, Delivered Duty Unpaid/ Entregada Derechos No Pagados (...lugar de destino convenido).

Incoterm DDP, Delivered Duty Paid/ Entregada Derechos Pagados (...lugar de destino convenido)
  
- 2) Transporte por mar y vías navegables interiores exclusivamente:
  - a) Grupo “F”, Incoterm FAS, Free Alongside Ship/ Franco al Costado del Buque (...puerto de carga convenido)  

Incoterm FOB, Free On Board/ Franc A Bordo (...puerto de carga convenido)
  - b) Grupo “C”, Incoterm CFR, Cost and Freight/ Costo y Flete (...puerto de destino convenido)

Incoterm CIF, Cost, Insurance and Freight/ Costo, Seguro y Flete (...puerto de destino convenido)

c) Grupo “D”, Incoterm DES, Delivered Ex Ship/ Entregada Sobre Buque (...puerto de destino convenido)

Incoterm DEQ, Delivered Ex Quay/ Entregada en Muelle (...puerto de destino convenido).

Como acabamos de ver, los términos se dividen en cuatro “grupos” o categorías diferentes, empezando con el grupo “E” que es un término por el cual el vendedor se limita a poner las mercaderías a disposición del comprador en sus propios locales; a este grupo le sigue el “F” con los términos FCA, FAS y FOB, por los cuales al vendedor se le encarga que entregue las mercaderías a un transportista designado por el comprador. El tercer grupo es el “C” y de acuerdo con sus términos el vendedor tiene que contratar el transporte, no asumiendo riesgos por la pérdida o el daño de las mercaderías ni los costos adicionales debidos a hechos ocurridos después de la carga y le despacho; por último, el grupo “D” contempla varios términos según los cuales, el vendedor tiene que soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercaderías al lugar de destino. De esta descripción puede sacarse como conclusión que el grupo “E” es el que resulta, por un lado, más provechoso para el vendedor y, por otro, más caro para él, mientras que el grupo “D” se presenta como el más beneficioso para el comprador, exigiéndole mayores obligaciones al vendedor.<sup>19</sup>

### 2.5.1. El Grupo “E”

El término “E” es aquel en el cual el vendedor tiene que poner las mercaderías a disposición del comprador en lugar que hayan convenido, el cual será, generalmente, en los propios locales del primero.

Dentro de este grupo encontramos un solo término denominado **EXW – Ex Works/ En Fábrica**, este Incoterm significa que el vendedor entrega cuando el pone los bienes a disposición del comprador en el local del vendedor o en otro local señalado

---

<sup>19</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.312-314

(ej. trabajo, fábrica, almacén, etc.) no aclarado para exportación y no cargado en ningún vehículo recolector.<sup>20</sup>

Este término representa la mínima obligación para el vendedor y el comprador tiene que afrontar todos los costos y los riesgos incluidos en tomar los bienes desde el local del vendedor.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor sea el responsable por cargar los bienes en la salida y afrontar los riesgos y todos los costos de dicha carga, esto deberá ser aclarado añadiendo frases explícitas para este efecto en el contrato de venta. Este término no debe ser usado cuando el comprador no pueda realizar las formalidades de la exportación directa o indirectamente. En dichas circunstancias, el término FCA (Free Carrier) deberá ser usado, con la condición de que el vendedor acepte que el realizará la carga a su costo y riesgo.

Con respecto a las obligaciones que implica la utilización de este Incoterm debe tenerse presente que la primera obligación del vendedor es suministrar la mercadería al comprador de conformidad a lo que se haya estipulado en el contrato de compraventa y, de aquí, surge el correlativo compromiso del comprador de pagar el precio según lo que se hubiese acordado en el contrato.

Ahora bien, el vendedor deberá poner a disposición del comprador la mercadería, en el lugar de entrega que hubiese sido acordado y en la fecha o dentro de los plazos de tiempo que hubiesen establecido, y el comprador deberá recibirla. Si las partes no hubiesen acordado, el lugar específico y el tiempo o plazo para la entrega, deberá tenerse en cuenta lo siguiente:

- a) en el caso de no haber acordado un punto específico dentro del lugar convenido y si hay diversos puntos disponibles, el vendedor podrá elegir el lugar de entrega que le resulte más conveniente;
- b) si no se ha convenido un tiempo o momento, la entrega deberá hacerse en la fecha usual de entrega de esa mercadería. El comprador deberá proporcionar

---

<sup>20</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

al vendedor la prueba de haber recibido la entrega de la mercadería (documento de transporte o mensaje electrónico equivalente).

Es importante saber qué sucede con la transmisión de los riesgos en un contrato de compraventa internacional en el cual se haya utilizado un término EXW. El momento para determinar cual de las partes asume el riesgo, es el momento en que se realiza la entrega de las mercaderías. El vendedor soportará todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería, hasta el momento en que la misma haya sido entregada, y el comprador deberá soportar todos los riesgos desde el momento en que la mercadería le haya sido entregada. El momento de la entrega también es preciso con relación al reparto de gastos ya que, el vendedor deberá pagar todos los gastos concernientes a las mercaderías hasta el momento en que la misma sea entregada, y el comprador deberá pagar:

- todos los gastos vinculados a las mercaderías desde el momento en que se le haya entregado;
- cualquier gasto adicional que se haya tenido que contraer, ya sea por no recibir la entrega de la mercadería cuando la misma fue puesta a su disposición, o por no dar el aviso apropiado, siempre y cuando la mercadería no haya sido debidamente determinada según el contrato de compraventa;
- en aquellos casos en que sea pertinente, todos los derechos, impuestos y demás cargas así como los gastos para realizar los trámites aduaneros exigibles a la exportación. El comprador deberá obtener a su propio riesgo, las licencias, autorizaciones, trámites aduaneros y formalidades que resulten necesarias para la exportación de las mercaderías; el vendedor debe prestar al comprador toda la ayuda que sea necesaria para obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización para exportar la mercadería, y el comprador deberá reembolsar, en estos casos, todos los costos y cargas que hubiese contraído el vendedor al prestarle su ayuda.

Otra obligación del vendedor es pagar todos los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medida, peso, recuento) que resulten necesarias para poner la mercadería a disposición del comprador; así también, el vendedor deberá facilitar el embalaje, el cual deberá ser marcado en forma adecuada, y que es requerido para el transporte de la mercadería, en la medida en que las circunstancias concernientes a

este transporte se le hayan hecho saber antes de la conclusión del contrato de compraventa. El comprador, por su parte, deberá pagar los gastos que implique cualquier inspección previa que se haga al embarque, incluida la inspección que se ordenase por las autoridades del país de exportación.

Finalmente, existen otras obligaciones a cargo de ambas partes: el vendedor deberá prestar ayuda al comprador para obtener cualquier documento, o mensaje electrónico equivalente, emitido o transmitido en el país de la entrega y/o de origen que el comprador pueda requerir para la exportación o la importación de las mercaderías y también, si fuese necesario, para el tránsito de las mismas por cualquier país. El comprador deberá pagar todos los gastos y cargas contraídas por el vendedor y reembolsar, los gastos en que hubiese incurrido el vendedor para prestarle ayuda. El comprador también puede pedir al vendedor, informaciones que resulten necesarias para obtener un seguro y el vendedor está obligado a proporcionárselas.<sup>21</sup>

### **2.5.2. El Grupo “F”:**

El grupo “F” está conformado por los términos FCA, FAS, y FOB; este grupo hace alusión al término free (franco/libre) y presenta la particularidad de que el vendedor no asume el pago del transporte principal, consistiendo su obligación en la entrega de las mercaderías al transportista de acuerdo con las instrucciones dadas para ello por el comprador.

#### **2.5.2.1 FCA (Free Carrier/ Franco Transportista):**

“Free Carrier” significa que el vendedor entrega los bienes, libres para la exportación, de acuerdo al transporte señalado por el comprador y en el lugar señalado. Debe ser señalado que el lugar escogido para la entrega tiene un impacto en las obligaciones de cargar y descargar los bienes en ese lugar. Si la entrega ocurre en el local del vendedor, el vendedor es responsable por la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable por la descarga.

---

<sup>21</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.314-317

Este término puede ser usado independientemente del modo de transporte, incluyendo transporte multimodal.<sup>22</sup>

“Carrier” significa que cualquier persona que en un contrato de transporte, se comprometa a cumplir o procure el cumplimiento de transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, canal interior o por una combinación de tales modalidades.

Si el comprador nombra a otra persona además del transportista para recibir los bienes, el vendedor puede considerar el llevar a cabo su obligación de entregar los bienes cuando éstos son entregados a esa persona.

Con respecto al contrato de transporte el comprador debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercadería desde el lugar convenido; el vendedor por su parte no asume, en principio, ninguna obligación pero, si es requerido por el comprador o si fuese práctica comercial y el comprador no diese instrucciones contrarias con la debida anterioridad, el vendedor tiene la facultad, es decir, puede contratar el transporte en las condiciones usuales, a riesgo y expensas del comprador.

La entrega de la mercadería constituye un momento clave y por lo tanto, el vendedor está obligado a entregarla al transportista o a otra persona designada por el comprador o elegida por el vendedor, dicha entrega debe ser efectuada en el lugar convenido y en la fecha o dentro del período de tiempo que se hubiese establecido para la transmisión.

El comprador tiene la obligación de informar al vendedor el nombre de la parte designada para recibir la mercadería y, en aquellos casos que fuese necesario, deberá especificar el modo de transporte, la fecha o plazo dentro de la cual debe entregarse la mercadería, y llegado el caso, el punto dentro del lugar en que las mismas deberán ser entregadas a aquella parte. La obligación del vendedor será la de avisar al comprador que las mercaderías han sido entregadas y en el caso de que el transportista no recibiese la entrega en el momento acordado, le vendedor deberá dar aviso al comprador al respecto.

---

<sup>22</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

Desde el punto de vista de la transmisión de los riesgos, el comprador tiene a su cargo todos los riesgos que se deriven de la pérdida y el daño de la mercadería, asume los riesgos desde el momento en que la mercadería haya sido entregada y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración de cualquier plazo acordado para la entrega.

Por su parte el vendedor deberá correr con todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta el momento en que la misma se haya entregado. Debido a que el vendedor deberá proporcionar al comprador la prueba usual de la entrega de las mercaderías, el comprador deberá aceptar tal prueba de la entrega; ahora bien, si el documento que prueba la entrega fuese el documento de transporte, el vendedor deberá prestar al comprador la ayuda para conseguir un documento de transporte para ese contrato de transporte (un conocimiento de embarque negociable, un documento de navegación interior, una carta de porte aéreo, etc.) Si las partes se hubiesen puesto de acuerdo en comunicarse, en forma electrónica, el documento de transporte puede ser sustituido o reemplazado por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.<sup>23</sup>

#### **2.5.2.2. FAS (Free Alongside Ship/ Franco al Costado del Buque)**

“Franco al Costado del Buque” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador soporta todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento. Este término exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.<sup>24</sup>

El término FAS en la versión anterior exigía que el comprador despachara la mercadería en la aduana para la exportación. En la versión 1990 era el “comprador” el que debía conseguir por su cuenta y riesgo las licencias de importación y exportación, las autorizaciones oficiales necesarias y las formalidades aduaneras para la importación y exportación de las mercaderías, pudiendo solicitar al vendedor

---

<sup>23</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.319-321

<sup>24</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

ayuda para obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial necesaria para poder exportar mercaderías. En la versión 2000 de los Incoterms, esto cambia, ya que por una parte, el vendedor se hará cargo de obtener (a su propio riesgo y expensas) cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial que sea necesaria para exportar mercaderías, y por otra parte, al comprador le corresponderá (a su propio riesgo y expensas) obtener cualquier licencia de importación u otra autorización necesaria o llevar a cabo trámites aduaneros pero siempre relativos a la importación de las correspondientes mercaderías.

De acuerdo a este término, el vendedor tiene la obligación de poner la mercancía al costado del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido; la entrega deberá ser efectuada en la fecha estipulada o dentro del plazo acordado y en la forma acostumbrada en el puerto. El comprador tiene la obligación de informar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega a respetar y el vendedor, por su parte, avisará al comprador que la mercadería ha sido entregada al costado del buque designado. Entonces, el vendedor deberá proveer las mercaderías de conformidad con el contrato, el comprador deberá recibir las mercaderías y pagar el precio, debiendo éste último contratar, a sus propias expensas, el transporte de las mercaderías desde el puerto de embarque convenido.

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, la entrega constituye un importante momento para los efectos de la transmisión de riesgos y del reparto de los gastos. Entonces, hasta que la mercadería haya sido entregada, el vendedor asume los riesgos por pérdida o daño de los bienes, y el comprador correrá con todos los riesgos desde el momento de la entrega y desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del plazo acordado para la entrega, siempre que la mercadería hubiese sido debidamente determinada según el contrato.

Es necesario aclarar que el Incoterm FAS está destinado a ser utilizado en supuestos de transporte por mar y vías navegables interiores únicamente.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.321-324

### **2.5.2.3 FOB (Free on Board/Franco a Bordo)**

“Franco a Bordo”, significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque señalado. Esto quiere decir que el comprador tiene que soportar todos los costos y los riesgos por pérdida o daño que la mercadería desde ese punto. El término FOB requiere que el vendedor despache la mercadería para la exportación. Este término solamente puede ser usado para transporte marítimo o por vías navegables interiores. Si la intención de las partes no es la de entregar la mercadería cuando ésta sobrepase la borda del buque, el término FCA deberá ser el usado.<sup>26</sup>

Cuando las compraventas incluyan el término FOB el vendedor proveerá la mercancía y la factura comercial o un mensaje electrónico equivalente, y el comprador debe avisar al vendedor a cerca del nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega que se debe respetar. Cuando la mercadería haya sido entregada le corresponderá al vendedor avisar esta circunstancia al comprador. De acuerdo al uso de este término el vendedor deberá entregar la mercadería a bordo del buque en el puerto de embarque acordado, que había designado el comprador, la entrega deberá ser efectuada en la fecha o plazo que hubiesen estipulado y en la forma que se acostumbre en el puerto; el comprador tendrá que contratar por su cuenta el transporte de las mercaderías desde el puerto de embarque convenido y recibir la entrega efectuada por el vendedor.

Cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque señalado, en ese momento se determina sobre quién pesan los riesgos, hasta ese momento el vendedor deberá soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería, mientras que el comprador los soportará a partir de ese momento y obviamente desde la fecha acordada o fecha de expiración del plazo establecido para la entrega, siempre y cuando la mercadería haya sido debidamente determinada de acuerdo al contrato.

---

<sup>26</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

Las licencias, autorizaciones y formalidades, se resolverán de igual manera que en el término FAS mencionado anteriormente.

### **2.5.3. El Grupo “C”**

El grupo “C” (Transporte principal pagado), consta de cuatro términos: CFR, CIF, CPT y CIP, los cuales requieren que el vendedor sea quien contrate el transporte a costo suyo para el envío de las mercaderías hasta el lugar convenido de destino. Los términos CFR y CIF son aptos para ser utilizados exclusivamente en el transporte por mar y vías navegables interiores, mientras que los términos CPT y CIP pueden ser empleados en cualquier medio de transporte.

#### **2.5.3.1. CFR (Cost and Freight/ Costo y Flete)**

Este término significa que el vendedor es el que realiza la entrega cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque acordado. Cuando este término es usado en el contrato de compraventa internacional, el vendedor es quien debe pagar los costes y el flete necesario para llevar la mercancía al puerto de destino establecido, pero una vez realizada la entrega, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos que ocurran luego de efectuada la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. El término CFR exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la exportación. Pero si las partes no desean que la entrega de la mercadería se efectúe en el momento en que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término CPT.<sup>27</sup>

En este término, es el vendedor quien debe contratar el transporte de la mercadería al puerto de destino convenido, por la ruta usual, en buque de navegación marítima o buque de navegación interior del tipo normalmente empleado para el transporte de la mercadería descrita en el contrato.

El vendedor también tiene la obligación de entregar la mercadería a bordo del buque en el puerto de embarque y en la fecha o dentro del plazo acordado. Por su parte, el

---

<sup>27</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

comprador deberá aceptar la entrega de la mercadería y recibirla del transportista en el puerto de destino convenido. Hasta el momento en que la mercadería sobrepasó la borda del buque, cualquier riesgo de pérdida o daño de la misma corre por cuenta del vendedor, y una vez que sobrepasó la borda, es el comprador quien deberá correr con todos los riesgos.

Con respecto al reparto de de gastos hay que tener en cuenta que es obligación del vendedor pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta el momento de la entrega, el flete y todos los gastos que resultasen del contrato de transporte, incluidos los costos de cargar la mercadería a bordo y cualquier gasto de descarga en el puerto de destino convenido, y cuando fuese el caso, también será obligación del vendedor pagar los costos de los trámites aduaneros necesarios para efectuar la exportación, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la exportación.

El comprador tendrá que pagar los gastos que se relacionen con la mercadería desde el momento en que la misma le haya sido entregada, los gastos y cargas mientras la mercadería esté en tránsito hasta que llegue al puerto de destino, los gastos de descarga, costes de las gabarras y del muellaje, salvo que en el contrato de transporte, esos gastos y cargas le correspondieren al vendedor. Cuando sea el caso, también deberá pagar todos los derechos, impuestos, cargas y trámites aduaneros exigibles para la importación de la mercadería y para su tránsito por cualquier país, de igual manera, se excepcionará de estos últimos gastos si los mismos se incluyen dentro de los costos del contrato de transporte.<sup>28</sup>

### **2.5.3.2. CIF (Cost, Insurance and Freight/ Coste, Seguro y Flete)**

Este término puede ser usado para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no quieren que la entrega de la mercadería se efectúe o lleve a cabo en el momento que sobrepasa la borda del buque, entonces el término que debe usarse es el término CIP.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.324-326

<sup>29</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

Este término significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque acordado. De igual manera, es el vendedor quien debe pagar los costes y el flete necesario para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero después del momento de la entrega, los riesgos de pérdida o daño de la mercadería, se transmiten del vendedor al comprador. Sin embargo, cuando se emplea este término, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte, y consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador debe observar que bajo esta cláusula, el vendedor está obligado a contratar un seguro pero sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien contratar su propio seguro adicional. El término CIF exige al vendedor despachar la mercadería para la exportación.

Las obligaciones del vendedor y del comprador, derivadas de la utilización del término CIF, son iguales a las del término CFR, la única diferencia en este término, es la que hace referencia al contrato de transporte y seguro, ya que se establece como obligación para el vendedor la contratación de un seguro.

De acuerdo a la versión de los Incoterms 2000, el seguro que se contrate deberá ser con aseguradores de buena reputación y, a falta de acuerdo expreso en contrario, será conforme a la cobertura mínima prevista por las cláusulas sobre facultades del Instituto de Aseguradores de Londres o cualquier conjunto de cláusulas similar.

El vendedor debe proporcionar, a petición y expensas del comprador, un seguro contra los riesgos de guerra, huelgas, motines y disturbios civiles si fuera asequible.

Es posible observar, que en cada modalidad se determina la presentación de nuevos documentos, así en la compraventa en la cual se incluya el término CIF, además de los documentos sobre embarque y pago de fletes, deben aparecer también los documentos que acrediten el seguro.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.328-330

### **2.5.3.3. CPT (Carriage Paid To/ Transporte Pagado Hasta)**

El Incoterm CPT puede utilizarse con independencia del modo de transporte, incluyéndose también el transporte multimodal.

“Transporte Pagado Hasta”, esto significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él, pero, además, que debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto quiere decir, que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraído después de que la mercancía haya sido entregada, de igual manera, este término exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación.<sup>31</sup>

En este término se utiliza la expresión transportista, y debe entenderse que cumple esa actividad cualquier persona que, en un contrato de transporte, se compromete a efectuar o hacer efectuar un transporte por ferrocarril, carretera, aire, mar, vías navegables interiores o por una combinación de esos modos.

Se prevé también que en el caso de que se utilicen transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, cuando la mercadería se ha entregado al primer porteador, se transmite el riesgo. Debe tenerse en cuenta que al emplearse este término, el vendedor se hará cargo de los riesgos hasta el momento de la entrega para, a partir de ese momento, transmitirlos al comprador los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías.

El momento de la entrega también es muy importante en lo que se refiere al reparto de los gastos, ya que al vendedor le corresponde pagar todos los gastos que tengan relación con la mercancía hasta el momento de la entrega, así como el flete y cualquier gasto de descarga en el lugar de destino que fueran por su cuenta según el contrato de transporte, mientras que el comprador deberá correr con los gastos de las mercancías desde el momento en que le son entregadas, todos los gastos y cargas

---

<sup>31</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

relativas a la mercancía mientras esté en tránsito hasta su llegada al lugar de destino acordado, salvo que estos gastos y cargas fueran por cuenta del vendedor, según lo que se haya establecido en el contrato de transporte.<sup>32</sup>

#### **2.5.3.4. CIP (Carriage and Insurance Paid To/ Transporte y Seguro Pagados Hasta)**

“Transporte y Seguros Pagados Hasta”, significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designando por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Eso quiere decir, que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada.<sup>33</sup> Bajo este término, el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Al vendedor también le corresponde contratar el seguro y pagar la prima del mismo. El comprador debe observar que de acuerdo al término CIP, el vendedor tiene la obligación de contratar un seguro pero sólo con la cobertura mínima, pero si el comprador desea tener una cobertura mayor, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar un seguro complementario.

De acuerdo a este término es obligación del vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

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

Respecto a la transmisión de los riesgos en caso de transportistas sucesivos, las disposiciones son las mismas que para el término CPT que lo analizamos anteriormente.

---

<sup>32</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.333-334

<sup>33</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

De la misma manera las obligaciones que deben asumir las partes con este término tienen mucha similitud con las asumidas en la utilización del término CPT. Pero existen algunas que no están contempladas en el Incoterm CPT, una de ellas es la que se refiere a la obligación del vendedor de contratar un seguro, el vendedor debe obtener a sus propias expensas, un seguro de la carga según lo acordado en el contrato, que faculte al comprador o a cualquier otra persona que tenga un interés asegurable sobre la mercancía, para reclamar directamente al asegurador, debiendo además proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura de seguro.

El seguro deberá ser contratado con aseguradores o con una compañía de seguros de buena reputación, y a falta de acuerdo expreso en contrario, será de acuerdo a la cobertura mínima prevista por las cláusulas sobre facultades del Instituto de Aseguradores de Londres o con cualquier conjunto de cláusulas similar. A petición del comprador y a sus expensas, el vendedor proporcionará, un seguro contra los riesgos de guerras, huelgas, motines y disturbios civiles si fuera asequible.<sup>34</sup>

#### **2.5.4. El Grupo “D”**

El grupo “D” está integrado por cinco términos: DAF, DDU, DDP, DES y DEQ, de los cuales los tres primeros pueden ser utilizados en cualquier tipo de transporte, mientras que los dos últimos pueden ser utilizados solamente en transporte por mar y vías navegables interiores.

En los Incoterms del grupo “D”, el vendedor responde de la llegada de la mercadería al lugar o al punto de destino en la frontera o dentro del país de importación que se hubiera acordado, debiendo correr con todos los riesgos y costos para hacer llegar la mercadería hasta ese destino. Es por esto que los términos que pertenecen a este grupo, son considerados “contratos de llegada”.

---

<sup>34</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.335-336

#### **2.5.4.1. “DAF” (Delivered at Frontier/ Entregada en Frontera)**

“Entregada en Frontera” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación, pero no de importación. El término “frontera” puede usarse para cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que se defina exactamente la frontera en cuestión, designando siempre el punto y el lugar convenido a continuación del término DAF.

Sin embargo, si las partes desean que el vendedor se responsabilice de la descarga de la mercancía de los medios de transporte utilizadas y asuma los riesgos y costes de descarga, deben dejarlo claro, es decir, añadiendo expresiones explícitas en este sentido, en el contrato de compraventa.<sup>35</sup>

Este término puede ser utilizado con independencia del modo de transporte cuando la mercancía deba ser entregada en una frontera terrestre. Cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino, a bordo de un buque o en un muelle (desembarcadero), deben usarse los términos DES o DEQ.

Es obligación del vendedor suministrar la mercadería, y por ende, el comprador deberá pagar el precio de acuerdo a lo establecido en el contrato de compraventa. En lo que se refiere a la entrega, deben tenerse en cuenta: que el comprador, en primer lugar, en los casos en que esté autorizado para determinar el momento dentro del período acordado y/o el punto de recepción de la entrega en el lugar señalado, debe dar al vendedor aviso de esto. En segundo lugar, el vendedor deberá poner la mercadería a disposición del comprador en los medios de transporte utilizados y no descargados; la entrega deberá efectuarse en el lugar convenido, en la frontera y en la fecha o dentro del período que se hubiese establecido para ello, debiendo el comprador recibir la entrega. En tercer lugar, el vendedor deberá notificar al comprador del envío de la mercadería al lugar convenido, así como cualquier

---

<sup>35</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

información que sea necesaria para el comprador para adoptar las medidas necesarias para recibir la entrega de la mercadería. En cuarto lugar, es necesario recalcar que la entrega siempre marcará el momento en el cual se transmitirán los riesgos, es decir, que el vendedor será quien soporte los riesgos hasta el momento en que se entregue la mercadería, y una vez que la mercadería se ha entregado al comprador, éste será quien se hará cargo de los riesgos de pérdida o daño, lo mismo sucede con los gastos.

Cuando se usa este término, el vendedor asume una obligación en lo que respecta al contrato de transporte: el vendedor debe contratar, a sus propias expensas, el transporte de la mercancía al punto convenido, si lo hay, en el lugar de entrega en la frontera. Si no se ha designado un punto en el lugar señalado en la frontera o la práctica no lo determina, el vendedor podrá elegir el punto, en el lugar de entrega acordado, que mejor

se adecue a su conveniencia. Sin embargo, si el comprador lo solicita, el vendedor puede concertar el contrato en las condiciones usuales, a riesgo y expensas del comprador, para el transporte sucesivo de la mercancía más allá del lugar acordado en la frontera y hasta el destino final en el país de importación designado por el comprador. El vendedor puede rechazar la conclusión del contrato, en cuyo caso deberá avisar prontamente al comprador al respecto.

Si las partes hubiesen convenido entre ellas el transporte sucesivo más allá de la frontera, el vendedor tendrá la obligación de proporcionar al comprador (a petición, riesgo y por cuenta del comprador) el documento de transporte de puerta a puerta normalmente obtenido en el país de expedición.

Por último, si las partes contratantes hubiesen acordado en comunicarse electrónicamente, el documento de transporte podría ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.338-340

#### **2.5.4.2. DES (Delivered Ex – Ship/ Entrega sobre Buque)**

“Entregada Sobre Buque”, significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido. El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos inherentes al llevar la mercancía al puerto de destino acordado con anterioridad a la descarga. Si las partes desean que el vendedor asuma los costes y riesgos de descargar la mercancía, debe usarse el término DEQ.<sup>37</sup>

El término DES puede utilizarse solamente cuando la mercancía deba ser entregada a bordo de un buque en el puerto de destino, después de un transporte por mar, vía de navegación interior o por un transporte multimodal.

Cuando en el contrato de compraventa se utilice el término DES, el comprador, cuando esté autorizado para determinar el momento dentro del período acordado y/o el punto de recepción de la entrega en el puerto de destino acordado, está obligado de informar al vendedor acerca de todas estas circunstancias. El vendedor, en cambio, está obligado de

poner las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, en el lugar y tiempo acordados, de manera que puedan ser levantadas del buque por medios de descarga apropiados para la mercadería. El vendedor también está obligado de avisar al comprador el momento estimado de llegada del buque, así como cualquier información adicional que sea necesaria para proceder a recibir la entrega de la mercadería, de esta manera, el comprador podrá recibirla.

Como lo hemos mencionado varias veces, el momento de la entrega es sumamente importante para determinar quien debe asumir los riesgos y el reparto de gastos a cargo de las partes: hasta que la mercadería no sea entregada, los riesgos van por cuenta del vendedor, debiendo pagar los gastos y costos, pero una vez que la mercadería haya sido entregada, los riesgos de pérdida y daños se traspasan al

---

<sup>37</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

comprador, así como todos los gastos desde ese instante, incluyendo los gastos de descarga.

Es también obligación del vendedor la de entregar al comprador la orden de entrega y/o el documento de transporte usual, que autorice al comprador a reclamar la mercadería al transportista en el puerto de destino. Si las partes acordasen que este documento podrá ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.<sup>38</sup>

#### **2.5.4.3. DEQ (Delivered Ex Quay/ Entregada en Muelle)**

“Entregada en Muelle”, significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino acordado. El vendedor debe asumir los costes y riesgos ocasionados al llevar la mercancía al puerto de destino acordado y al descargar la mercancía sobre muelle (desembarcadero).

El término DEQ exige que el comprador despache la mercancía de la aduana para la importación, así como el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.<sup>39</sup>

Esta obligación impuesta al comprador, representa un cambio completo en comparación con las versiones anteriores de los Incoterms, que ponían a cargo del vendedor el despacho aduanero para la importación. Es necesario destacar que en la Introducción a las Reglas Oficiales de la CCI dice lo siguiente: “Tradicionalmente, el vendedor tenía la obligación de despachar las mercancías para la importación según el término DEQ, pues las mercancías debían ser desembarcadas sobre el muelle y así llevadas al país de de importación. Pero debido a los cambios de los procedimientos de despacho de aduanas en muchos países, ahora es más apropiado que la parte domiciliada en el país afectado asuma el despacho y pague los aranceles y demás

---

<sup>38</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.340-341

<sup>39</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

cargas. Por esa razón, se ha introducido un cambio en el término DEQ, a imagen del cambio realizado en el término FAS. Estas modificaciones se han destacado con mayúsculas en le Preámbulo.” (Reglas Oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales, pág. 21-22).

Si las partes quieren que se incluyan entre las obligaciones del vendedor, todos o parte de los costes exigibles a la importación de la mercancía, deben añadir expresiones explícitas en ese sentido, en el contrato de compraventa.

Este término puede ser usado solamente cuando la mercancía sea entregada, después de su transporte por mar, por vías de navegación interior o por transporte multimodal, y descargada del buque sobre muelle, en el puerto de destino que haya sido acordado.

Pero si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor los riesgos y costes de la manipulación de la mercadería desde el muelle a otro lugar (almacén, terminal, estación de transporte, etc.) dentro o fuera del puerto, deberán emplear los términos DDU o DDP.

El término DEQ tiene similitudes en algunos puntos con el término DES, por lo que, nos remitimos a lo anteriormente mencionado respecto a la entrega de mercaderías y pago del precio, licencias, transmisión de riesgos, reparto de gastos, aviso al comprador, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente.

En cuanto a la entrega, el vendedor será quien debe poner la mercadería a disposición del comprador en el muelle, en la fecha o dentro del plazo establecido para que el comprador pueda recibir la entrega.

Igual que en los términos anteriores, el vendedor es quien soporta todos los riesgos hasta que la mercadería haya sido entregada al comprador, a partir de este momento, los riesgos de pérdida o daño de la mercadería serán por cuenta del comprador.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.341-343

#### **2.5.4.4. DDU (Delivered Duty Unpaid/ Entregada Derechos No Pagados)**

“Entregada Derechos No Pagados”, significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, diversos de, cuando sea pertinente, cualquier “derecho” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos de realizar los trámites aduaneros, y pagar los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigible a la importación en el país de destino. Ese “derecho” recaerá sobre el comprador, así como cualquier otro coste y riesgo causados por no despachar oportunamente la mercancía para la importación.

Si las partes desean que el vendedor realice los trámites aduaneros y asuma los costes y riesgos que resulten de ellas, así como algunos de los costes exigibles a la importación de la mercancía, deben añadir expresiones explícitas en ese sentido en el contrato de compraventa.<sup>41</sup>

Este término puede ser usado con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre muelle, deben usarse los términos DES o DEQ.

Cuando se utilice el término DDU, es obligación del vendedor el contratar el transporte de la mercadería al lugar de destino que haya sido acordado. Si no se acuerda un punto concreto o la práctica no lo determina, el vendedor puede elegir el punto en el lugar de destino convenido que le sea más conveniente.

El vendedor cumple su obligación cuando pone a disposición del comprador, o de otra persona designada por éste último, la mercadería sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, al llegar al lugar de destino que se hubiese acordado; la entrega deberá efectuarse en la fecha o dentro del período de tiempo establecido para la misma y el comprador deberá recibir la mercancía cuando ésta se haya entregado

---

<sup>41</sup> [www.rilco.org/es/contenidoespecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidoespecializado/incoterms.asp)

de conformidad. El vendedor soportará todos los riesgos y una vez que la mercadería haya sido entregada, el comprador es quien correrá con los riesgos de pérdida o daño de la misma.

Para determinar quienes deben soportar los gastos, el momento de la entrega es fundamental, ya que hasta que no se realice la entrega, el vendedor es quien soporta los gastos, mientras que el comprador se hará cargo de los gastos que se relacionen con la mercadería a partir del momento en que ésta le haya sido entregada. Si el comprador no cumple las obligaciones de tramitar las licencias, autorizaciones, formalidades, debe soportar los riesgos adicionales de pérdida o daño de la mercancía contraídos por tal causa. El comprador debe soportar los riesgos de daño o pérdida de la mercancía desde la fecha acordada o desde la fecha de expiración del período fijado para la entrega, siempre que la mercancía haya sido debidamente determinada de acuerdo al contrato, es decir, claramente puesta aparte o identificada de otro modo como la mercancía objeto del contrato.

En el caso de que las partes se hubiesen puesto de acuerdo sobre la forma de comunicación electrónica, el documento de transporte podrá ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico (EDI) equivalente.<sup>42</sup>

#### **2.5.4.5. DDP (Delivered Duty Paid/ Entregada Derechos Pagados)**

“Entregada Derechos Pagados” significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier “derecho” (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduana, impuestos y otras cargas) exigibles a la importación en el país de destino.<sup>43</sup>

---

<sup>42</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.343-345

<sup>43</sup> [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)

Este término no debe ser usado si el vendedor no puede, ni directa ni indirectamente, obtener la licencia de importación. Pero si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costes exigibles a la importación de la mercancía, como por ej. el impuesto de valor agregado IVA, deben hacerlo mediante expresiones explícitas añadidas en el contrato de compraventa que lo expresen en ese sentido.

Si las partes desean que el comprador asuma todos los riesgos y costes de la importación, deberá usarse el término DDU.

Este término puede ser usado con independencia del modo de transporte, pero cuando la entrega deba tener lugar en el puerto de destino a bordo del buque o sobre muelle, los términos que deben ser usados son los Incoterms DES o DEQ.

Si comparamos las cláusulas de este Incoterm con las cláusulas de los otros términos, nos podemos dar cuenta que el término DDU es el máximo exponente de las obligaciones asumidas por el vendedor. Como en todos los demás Incoterms, el vendedor es quien debe suministrar la mercadería y el comprador debe pagar el precio acordado en el contrato de compraventa. En los contratos de compraventa sujetas a este término, es el vendedor quien debe conseguir, a su propio riesgo expensa, cualquier licencia de exportación e importación y otra autorización oficial, así como cualquier otro documento, y llevar a cabo, cuando sea pertinente, todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía, para su tránsito por cualquier otro país, y para su importación, pudiendo también el comprador solicitar ayuda para obtener cualquier licencia de importación u otra autorización oficial necesario para poder realizar la importación de la mercadería, pero obviamente, a riesgo y expensa de este último. La contratación del transporte de la mercadería para llegue al lugar de destino que se haya acordado, es obligación de la parte vendedora.

La entrega de la mercancía en el lugar de destino y en la fecha o plazo señalado, debe ser efectuada por el vendedor, quien debe poner a disposición del comprador o de otra persona designada por este último, debiendo el comprador recibirla.

Antes de la entrega así como también los gastos que tengan relación con la mercadería serán a cargo del vendedor, y cuando la mercadería sea entregada al comprador, a éste le corresponderán los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías.

Es también obligación del vendedor la de dar al comprador la orden de entrega y/o el documento de transporte que pueda requerir el comprador para recibir la entrega de la mercadería, obviamente, el comprador aceptará dicha orden o documento si fuese el apropiado. Al igual que en los términos anteriores, si las partes contratantes hubiesen

acordado comunicarse electrónicamente, ese documento podrá ser sustituido por un mensaje de intercambio electrónico de datos (EDI) equivalente.<sup>44</sup>

#### **2.5.4.6. Variantes de los Incoterms:**

En la práctica, frecuentemente ocurre que las mismas partes al añadir palabras a los Incoterms buscan una mayor precisión de la que el término puede ofrecer. Debe señalarse que los Incoterms no guían en tales adiciones. Hasta ahora, si las partes no pueden contar con una costumbre bien establecida del comercio para la interpretación de tales adiciones, pueden encontrarse en serios problemas cuando los entendimientos no coherentes de tales adiciones no puedan ser probadas.

Si por ej. las expresiones comunes “FOB embarcado” o “EXW cargado” son usados, es imposible establecer una comprensión mundial de las ampliaciones de los efectos del vendedor, no sólo respecto del costo real de cargar los bienes en el barco o en el vehículo respectivamente, sino también el riesgo incluido de pérdida fortuita o el daño de los bienes en el proceso del embaucamiento, y de la carga. Por estas razones, las partes son advertidas firmemente de aclarar ya sea que quieran decir que el costo de las operaciones del embaucamiento o la carga deban recaer en el vendedor o que también deba afrontar el riesgo hasta que el embaucamiento y la carga sean realmente completadas. Estas son preguntas a las cuales los Incoterms no dan una

---

<sup>44</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.346-348

respuesta, consecuentemente si el contrato falla al expresar las intenciones de las partes, las partes pueden ser puestas innecesariamente a problemas y costos.

Aunque los Incoterms 2000 no prevén para estas variantes frecuentemente usadas, los preámbulos para ciertos términos de comercio alertan a las partes de la necesidad de usar términos especiales contractuales, si las partes desean ir más allá de las estipulaciones de los Incoterms.

- **EXW:** la obligación añadida para el vendedor de cargar los bienes en el vehículo recolector del comprador.
- **CIF/CIP:** la necesidad del comprador para un seguro adicional.
- **DEQ:** la obligación añadida para que el vendedor pague por los costos después de la descarga.

En algunos casos los vendedores y compradores se refieren en la práctica comercial al comercio por transporte aéreo o por buque, por lo que es necesario distinguir claramente entre las obligaciones de las partes bajo el contrato de transporte y sus obligaciones entre ellas.

Las expresiones frecuentemente usadas como “FOB embarcamiento, “FOB embarcamiento y extras”, son usadas de vez en cuando en contratos de venta para aclarar hasta que punto el vendedor bajo el término FOB tiene que cumplir con el embarcamiento y las condiciones de los bienes a bordo del barco. Donde las palabras son añadidas, es necesario aclarar en el contrato de venta si las obligaciones añadidas se refieren solamente a los costos o a ambos, es decir, costos y riesgos.

Podemos señalar también que la práctica a diario es muchas veces contraria a las reglas promulgadas por los INCOTERMS, podemos señalar algunos ejemplos sobre este tema:

En el término FOB, en teoría, el Comprador debe informarle al Vendedor el nombre del buque y la fecha de su arribo al puerto de carga convenido. Muchos compradores no lo ponen en práctica y los vendedores deben proceder a sustituirlo para elegir un naviero y cargar.

En el término EXW, la carga de las mercancías corresponde en teoría al Comprador, debemos recordar que el Incoterm EXW constituye la mínima obligación del Vendedor, que no obliga en modo alguno al Vendedor a cargar la mercancía vendida sobre los vehículos proporcionados por el Comprador. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos es el Vendedor quien, en la práctica, efectúa la carga.

Cuando esto último sucede el Comprador tiene, normalmente, interés en precisar contractualmente muy bien que el Vendedor procederá a la carga, asumiendo los costos y bajo su responsabilidad; entonces en este caso la variante se llama “EXW...Loaded on...” (EXW... cargado sobre...).

En el término CIF, en teoría, la mercancía viaja por mar a riesgo del Comprador y, si se presentan algunas averías, es en principio el Comprador quien debe gestionar el reembolso ante la compañía de seguros. En la práctica es muy frecuente que sea el Vendedor quien, a título comercial, se encargue de estas diligencias.<sup>45</sup>

En estos casos el comerciante no debe sorprenderse de estas divergencias entre lo que está escrito y lo que se hace todos los días, pero debe recordar que si las cosas funcionan mal, son los textos escritos los que servirán de base a los jueces de los tribunales.

Los Incoterms son utilizados por los comerciantes del mundo entero, con una excepción, como es el FOB norteamericano que se desprende de las “Revised American Foreign Trade Definitions” o “RAFTD” por sus siglas en inglés. (Definiciones Americanas de Comercio Exterior)

Las RAFTD son términos comerciales que aun utilizan algunos exportadores e importadores de los Estados Unidos y que fueron emitidas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, su primera edición fue en 1919 y la última revisión tuvo lugar en 1941. No tiene grupos y consta de 6 términos:

- Ex Works factory: lugar de origen o punto de origen

---

<sup>45</sup> [www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm](http://www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm)

- FOB: free on board, libre o franco a bordo
- FAS Vessel: free alongside ship vessel, libre al costado del buque.
- C&F: cost and freight, costo y flete
- CIF: cost, insurance and freight, costo, seguro y flete
- EX Dock: en muelle, en punto de embarque.

Los términos Ex, Fob, C&F, y CIF son a punto acordado y aplican para todo medio de transporte.

Algunos comerciantes en Estados Unidos aún utilizan los términos comerciales de las RAFTD, por lo tanto, si se va a trabajar con ese mercado, será conveniente definir con precisión los términos de venta a los que se está refiriendo, es decir, aclarar si se van a utilizar los Incoterms 2000 o los RAFTD 1941.<sup>46</sup>

Como se ha dicho, todo el esfuerzo que se ha hecho, refleja la mayoría de las prácticas comerciales comunes. Sin embargo en algunos casos, particularmente donde los Incoterms 2000 difieren de los Incoterms 1990, las partes pueden querer que los términos de comercio operen de manera diferente. Ellos son recordados de tales opciones en el preámbulo de los términos señalados con la palabra “Sin embargo”.<sup>47</sup>

Hemos visto hasta aquí los diferentes términos que pueden utilizarse en un contrato de compraventa internacional de mercaderías y las obligaciones que de ellos se derivan para cada una de las partes involucradas en dicha transacción comercial.

De acuerdo al tipo de Incoterms que se utilice en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, serán diferentes los documentos que se exijan y que deban

presentarse al banco para que se opere la verificación de los mismos y el posterior pago del crédito abierto a favor del beneficiario-vendedor. Es necesario recalcar que los documentos que se exigen en el crédito documentario variarán de acuerdo al término al que se sujete la venta, al tipo de mercaderías objeto del negocio base y al

<sup>46</sup> [www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm](http://www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm)

<sup>47</sup> [www.juridicas.unm.mx/publica/libre/rev/derpriv/cont/5/tci5.pdf](http://www.juridicas.unm.mx/publica/libre/rev/derpriv/cont/5/tci5.pdf)

país de importación y de exportación, ya que cada Estado establecerá sus propias reglas en materia de importación y exportación de mercaderías.

Es por eso que dentro de este capítulo se incluye también los Créditos Documentarios que se utilizan en la compraventa internacional de mercadería que a continuación analizaremos.

## **2.6. Crédito Documentario**

### **2.6.1. Origen:**

El crédito documentario como medio de pago se creó para dar seguridad a las partes intervinientes en una compraventa internacional, puesto que la distancia existente entre la plaza del vendedor y la del comprador genera la dificultad de la imposibilidad de una transacción al contado, mediante la ejecución instantánea del contrato.

El origen del crédito documentario se relaciona estrechamente con el tráfico comercial internacional, este sistema de pago, como otros instrumentos empleados en la actividad mercantil, nació para suplir la necesidad de realizar operaciones entre plazas alejadas y facilitar la venta de productos en Estados diferentes, ya que el vendedor se encontraba en la problemática de tener que cobrar por adelantado o enviar sus mercaderías y arriesgarse a que su recibo fuera pagado por el comprador. El comprador tampoco podía arriesgarse a pagar por anticipado a un vendedor extranjero y confiar en la buena fe de éste en el cumplimiento del envío de las mercaderías compradas. Entonces una posible solución a este problema podía ser que ambos sujetos acudieran a un tercero que confiase en ellos o, al menos, en la persona del comprador para intermediar en la operación de pago.

El impresionante crecimiento del comercio internacional trajo aparentemente la necesidad de poner orden, claridad y seguridad en las transacciones, creándose organismos privados especializados en la compilación, estudio, sistematización, redacción, difusión y revisión periódica en orden a la uniformidad de la que en las primeras décadas de este siglo se carecía.

En esta tarea se destaca la Cámara Internacional de Comercio (CCI) con sede en París, que lanzó por primera vez en 1933 una “brochure” conteniendo las Reglas y Usos Uniformes en materia de Crédito Documentario elaboradas en Viena.

Con el transcurso del tiempo la CCI ha ido actualizando mediante nuevas publicaciones que intentan reflejar los cambios operados en la práctica bancaria del crédito documentado conforme a las continuas evoluciones que el comercio va produciendo, llegándose a la actual versión contenida en la “Brochure 500” de 1993, que reemplazó a la “Brochure 400”, aparecida diez años antes.

Si bien los bancos de un mismo país podían llegar a uniformar criterios reguladores, no existía un régimen común para esta operatoria bancaria propia del medio internacional, es por eso, que la CCI se empeñó en conseguir la unificación de las reglas bancarias que con diversas modalidades eran utilizadas desordenadamente en el escenario mundial.

Poco a poco, los bancos de diversos países fueron adoptando las reglas de la CCI, teniendo creciente aceptación con cada una de las revisiones y actualizaciones que se han realizado, pero a pesar de tener una total aceptación mundial, no están apoyadas por ninguna convención o tratado internacional, la CCI no se encuentra legitimada para dictar normas de derecho, pero sin embargo, se ha encargado de recopilar reglas y usos, que son aceptadas en forma universal y por lo tanto, resultan jurídicamente obligatorias para todos.<sup>48</sup>

## **2.7. Concepto:**

Por el contrato de crédito documentario se entiende que un banco se compromete ante su cliente a pagar a un tercero una determinada cantidad o a observar otras conductas solutorias contra la presentación por dicho tercero de los documentos estipulados en la carta de crédito previamente emitida por el banco y notificada al tercero en orden a facilitar el cumplimiento de su obligación contractual.

---

<sup>48</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.84

El compromiso del banco suele consistir por lo general en efectuar el pago al contado de una cantidad de dinero. Puede, sin embargo, consistir en otras conductas solutorias, como por ej. un pago diferido, un descuento de instrumentos de giro o la negociación de idéntico género de documentos.

Como se puede deducir de la definición anterior, el crédito documentario se apoya en la existencia de tres sujetos distintos, como mínimo, así como de dos relaciones diferenciadas simultáneamente. Ambas relaciones caen sobre el cliente del banco: este cliente debe o va a deber en un plazo más o menos fijo una cantidad de dinero a un tercero. En orden a que el pago se realice cuando se compruebe realmente la existencia de la deuda, el banco es comprometido por el cliente a efectuar el pago de la cantidad adeudada únicamente si el acreedor del cliente justifica su condición de tal por medio de la presentación ante el banco de los documentos justificativos de la deuda del cliente para con él, una vez presentados tales documentos, el banco pagará al tercero de acuerdo a las instrucciones del cliente y cumpliendo con su compromiso estipulado en la carta de crédito documentario.

La razón de ser de los créditos documentarios ha estribado históricamente, así pues, en el simple hecho del desconocimiento y la distancia existente entre el cliente del banco y el tercero, su acreedor: dicha distancia y carencia de conocimiento es suplida por el banco que, dada su expansión geográfica, conoce y puede ser conocido tanto por su cliente como por el tercero. De ahí que los créditos documentarios hayan adquirido importancia muy apreciable en el comercio internacional en un momento histórico en el que las comunicaciones no resultaban de la facilidad y rapidez con las que contamos en la actualidad. El tercero, confiando más en la reputación del banco que en la solvencia de su contraparte comercial, se convertía en acreedor del cliente del banco en la confianza de que el banco habría de pagarle tan pronto como ante tal banco fuere demostrada su condición de acreedor. En este sentido la función primaria de los créditos documentarios estriba en la intermediación en los pagos acompañada de ciertas seguridades relativas a la existencia de la deuda satisfecha, seguridades proporcionadas por el propio banco.<sup>49</sup>

---

<sup>49</sup> ILLESCAS ORTIZ Rafael, VISCOSILLAS PERALES Pilar, "Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme". Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. p. 305-306

## **2.8. Partes que intervienen:**

En este contrato intervienen cuatro partes:

- El importador, ordenante o tomador de crédito, que solicita la apertura del crédito documentario.
- El banco emisor, que se encuentra en la plaza del importador y abre el crédito.
- El banco pagador o notificador, que recibe la comunicación del emisor y se encarga de comunicar y pagar al exportador.
- El exportador o beneficiario, a favor de quien se abre el crédito y lo cobra.<sup>50</sup>

### **2.8.1. El Ordenante:**

El ordenante es quien demanda o solicita la apertura del crédito, es la parte que se encuentra obligada a pagar una suma de dinero. Entre las principales obligaciones que asume el solicitante se destacan:

- 1) Dar instrucciones claras y facilitar los datos necesarios para que el banco proceda a pagar el crédito una vez que el beneficiario presente los documentos que hayan sido exigidos.
- 2) Pagar la comisión de apertura.
- 3) Proveer o rembolsar los fondos pertinentes.
- 4) Otorgar las garantías que correspondan.
- 5) Pagar los intereses pactados, etc.<sup>51</sup>

### **2.8.2. Banco Emisor:**

El banco emisor es aquel que recibe la solicitud de apertura de crédito y lo otorga a favor del beneficiario. Es el banco que procede de acuerdo a las instrucciones de su

---

<sup>50</sup> RODRÍGUEZ, Alfredo C., El Warrant una institución que vuelve, Incoterms y Créditos Documentarios, Ediciones Macchi, Buenos Aires 1994. p. 97

<sup>51</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p. 179

cliente, a abrir el crédito, asumiendo el compromiso de darle aviso al beneficiario, ya sea por si mismo o a través de un banco corresponsal.

El banco emisor asume la obligación de pago del precio que corresponde al comprador, la cual está sujeta a la condición de que le vendedor presente determinada documentación (facturas, conocimientos de embarque, pólizas, certificados, etc.) dentro del plazo previsto para la utilización del crédito documentado.<sup>52</sup>

### **2.8.3. Banco Notificador:**

Cuando no existe una sucursal del banco emisor en la plaza donde debe realizarse el pago, el banco emisor se vale de un “banco corresponsal” para que avise al beneficiario la apertura del crédito. Es este banco entonces quine avisará o notificará la apertura del crédito a favor del beneficiario, “banco pagador”, y que está ubicado en la plaza del beneficiario. A este banco se impone la obligación de verificar con razonable cuidado la aparente autenticidad del crédito que notifica.<sup>53</sup>

### **2.8.4. Beneficiario:**

El beneficiario es la persona que tiene derecho a exigir el pago. Es el vendedor, exportador, a cuyo favor el banco emisor ha emitido la carta de crédito, obligándose a pagar la suma establecida, en la moneda fijada en el crédito, contra la entrega de los documentos comerciales que acredita el envío de las mercaderías descritas en la carta de crédito.<sup>54</sup>

---

<sup>52</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.180

<sup>53</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.181

<sup>54</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 192

## 2.9. Clasificación de los Créditos:

### 2.9.1. Según la posibilidad de Revocación:

**1) Créditos Revocables:** se considera que un crédito documentario es revocable cuando el banco emisor no adquiere el compromiso firme de sostener su oferta, de manera que la promesa de pago puede ser retirada en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario.<sup>55</sup>

El banco emisor puede revocar el crédito, porque así se lo ha pedido el ordenante o por su propia voluntad, aún en contra de la opinión del ordenante.

El banco puede hacerlo por su propia decisión cuando el ordenante no cumple con él alguna de las obligaciones emergentes del contrato de crédito que los une. Por ej. si estaba obligado a rembolsar algún importe y no lo hizo, o si estaba obligado a constituir alguna garantía en un tiempo determinado y no lo hizo.

Por otro lado, el ordenante puede pedir la revocación del crédito al banco emisor, cuando el vendedor no ha cumplido frente a él alguna obligación surgida del contrato de compraventa que los une.

Los créditos documentarios se consideran siempre revocables a menos que se exprese que son irrevocables.<sup>56</sup>

**2) Créditos Irrevocables:** son los créditos comúnmente en uso en la actividad bancaria internacional, puesto que los comerciantes recurren al crédito documentario como instrumento que aporta mayor seguridad que los otros medios de pago.

Para que el crédito sea irrevocable debe constar de modo expreso en el texto de la carta de crédito que emita el banco emisor.

---

<sup>55</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.138

<sup>56</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 205-206

El crédito irrevocable constituye un compromiso “en firme” por parte del banco emisor frente al vendedor-beneficiario de pagar, aceptar o negociar las letras. El banco emisor en cuanto notifica la apertura de un crédito irrevocable, adquiere un compromiso personal, directo y autónomo frente al beneficiario, independientemente de su relación con su cliente (ordenante del crédito).

El emisor contrae así una obligación que se le califica de directa y principal frente al beneficiario, para indicar que la asume por sí, por cuenta y en nombre propio y no por cuenta del ordenante, es decir, que no es un fiador ni garante del ordenante, sino un obligado directo y principal.

El compromiso de irrevocabilidad no puede ser modificado, sino con la conformidad del banco emisor, del ordenante y del beneficiario.<sup>57</sup>

### **2.9.2. Según la obligación asumida por el Banco Corresponsal**

**1) Crédito Avisado o Notificado:** el crédito es avisado o notificado cuando el banco corresponsal no asume la obligación de pagar ni aceptar.

La responsabilidad de pagar es asumida únicamente por el banco emisor y el banco corresponsal sólo está obligado a entregarle la carta de crédito al beneficiario o a transcribirla en sus propios formatos, sin responsabilidad de su parte. En este supuesto el banco corresponsal actúa como un simple mandatario del emisor del crédito, no estando obligado al pago.<sup>58</sup>

El banco notificador no asume frente al beneficiario ninguna responsabilidad, salvo el compromiso de:

- dar fe de la autenticidad de documento de apertura, comprobando las claves o las firmas que lo suscriben.
- comunicar al beneficiario la apertura del crédito.
- hacerse cargo de los documentos que le presente el exportador en utilización del mismo.

---

<sup>57</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 207

<sup>58</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 208

- enviar esos documentos al banco emisor.
- practicar la liquidación al beneficiario cuando tenga lugar el reembolso, deduciéndole las comisiones y gastos por su intervención.<sup>59</sup>

**2) Crédito Confirmado:** es aquel en el cual el banco corresponsal asume el compromiso, directo y principal de pagar, sin excluir al banco emisor. El banco corresponsal que confirma el crédito se está obligando a pagar, aceptar giros o negociar giros, según el alcance de la obligación asumida por el emisor, sin sustituir a éste, obligándose junto con el banco emisor.

De esta manera, el banco confirmador pasa a estar directamente obligado frente al beneficiario, asumiendo los mismos derechos y obligaciones, que si se tratase del banco emisor del crédito documentario.

El compromiso de confirmación no puede ser modificado ni cancelado, sino con el acuerdo del banco emisor, del banco confirmador y del beneficiario.<sup>60</sup>

### **2.9.3. Según el tipo de obligación que asuma el Banco Emisor:**

**1) De Pago:** es el crédito cuando el banco emisor se obliga a pagar una suma determinada a favor del beneficiario, contra la presentación en tiempo y forma de los documentos comerciales indicados en la carta de crédito. Esta forma de pago comprende tanto el supuesto de pago “a la vista” o a un “plazo determinado”, cuando se trate de “pago diferido”.<sup>61</sup>

a) Créditos pagaderos a la vista: son aquellos en los que se estipula que el beneficiario recibirá el dinero en el momento de entregar los documentos exigidos en la carta de apertura de crédito, con la condición de que los mismos se presenten en los plazos establecidos y sean conformes con los términos del condicionado. Es

---

<sup>59</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.145

<sup>60</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 208

<sup>61</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 209

decir, una vez que se presenten a la entidad bancaria los documentos en regla, ésta procederá a efectuar el pago al contado.

b) **Créditos mediante pago diferido:** en este caso, el beneficiario entrega los documentos solicitados, pero el cobro no se efectúa en ese momento, sino en una fecha futura; es decir, que el crédito será pagado a partir de una determinada fecha.

El plazo puede ser:

- A vencimiento fijo: el pago tiene lugar en una fecha exacta fijada en la carta de crédito desde el momento de la apertura.
- A contar desde esta fecha determinada: el vencimiento se fija en un determinado número de días a partir de un hecho concreto señalado en las instrucciones (desde la fecha del despacho de las mercaderías desde la recepción de los documentos, desde la fecha consignada en la factura, etc.)<sup>62</sup>

**2) De Aceptación:** es aquel donde el banco emisor o su corresponsal se obliga a aceptar letras de cambio que gire el beneficiario. En este tipo de créditos el banco emisor o su corresponsal se obliga frente al beneficiario siempre contra presentación de los documentos indicados en el crédito, a aceptarle letras que este gire por el importe del crédito. El banco aceptante asume frente al beneficiario el compromiso de pago al vencimiento.

**3) De Negociación:** en este caso el banco emisor sólo se obliga a negociar efectos que libre el beneficiario. Contra la presentación de los documentos en regla, el beneficiario obtendrá el descuento por el banco autorizado de letras de cambio o pagarés que emita o presente el beneficiario. A este tipo de créditos acuden comerciantes que mantienen una vinculación con carácter de permanencia y como un medio más barato de crédito, por el conocimiento que existe entre ellos. Los bancos cobran por esta gestión, lógicamente, comisiones más bajas que si se tratara de créditos de pago o de aceptación.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.165-166

<sup>63</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p. 209

#### **2.9.4. Según el Banco donde sea utilizable el crédito**

La carta de crédito debe indicar en que bancos o, mejor dicho, en las cajas de que bancos el beneficiario podrá obtener el pago del crédito sin aceptación o negociación.

**1) Utilizables en “Nuestras Cajas” (del Banco Emisor):** significa que el crédito debe ser utilizable en el banco emisor y se hará efectivo en las cajas de ese banco o allí le serán aceptados las letras de cambio que el beneficiario libre contra el banco (utilizable mediante “giros a nuestro cargo” dirá la carta de crédito).

El beneficiario debe presentar los documentos a fin de obtener el pago o la aceptación, o debe hacérselas llegar ya que el banco emisor estará ubicado en la plaza del ordenante-importador.

**2) Utilizables en “Sus Cajas” (del Banco Corresponsal):** significa que el crédito debe ser utilizable en el banco corresponsal. De esta forma, el beneficiario debe presentar los documentos a este banco, generalmente un banco de su plaza, y contra esta presentación obtendrá un pago, o la aceptación de las letras de cambio que gire o su negociación.

Aquí la situación varía de acuerdo a que el banco corresponsal sea confirmante o mero avisador del crédito.

**3) Créditos Restringidos:** cuando el banco corresponsal incorpora la leyenda “pagadero únicamente en sus cajas” o “para aceptación o negociación únicamente en este banco”, se dice que se está en presencia de un crédito restringido. También se denomina así al crédito cuando el banco emisor limita la obligación de reembolso a un banco intermediario determinado.<sup>64</sup>

#### **2.9.5. Según la forma en que se utilizará el crédito**

Según las condiciones que se estipulen en el contrato base y la naturaleza y cantidad de las mercaderías objeto de dicho contrato, el exportador puede convenir con el

---

<sup>64</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.210

importador que el envío o el despacho de los bienes vendidos se hará en un solo acto o en diferentes actos. De esta manera los créditos pueden ser:

**1) Indivisibles:** se llaman así los créditos cuando éstos han de ser utilizados de una sola vez, es decir, cuando el banco se obliga a hacer un solo pago, en un solo acto. Esta situación se presenta generalmente cuando se trata de un solo embarque, de modo que el beneficiario deberá presentar también en un solo acto los documentos que deberán corresponder a un único despacho.

En este caso el uso del crédito y el despacho de las mercaderías se hacen en una sola oportunidad.

**2) Divisibles:** el banco en esta modalidad no pagará de una sola vez, sino que efectuará varios pagos, debido a que el envío de las mercaderías no se hará en una sola oportunidad, sino que la operación comprenderá varios despachos diferentes, como consecuencia, el beneficiario presentará separadamente y en distintas oportunidades los documentos que acreditan los despachos, por lo tanto, el crédito es utilizado fraccionadamente por el beneficiario dentro del plazo máximo señalado en la carta de crédito. Este tipo de crédito es muy utilizado, ya que es frecuente que el vendedor-exportador no pueda despachar las mercaderías en un solo acto.<sup>65</sup>

#### **2.9.6. Según la posibilidad de transferir o no el crédito**

De acuerdo a las modalidades de la transacción económica que da origen al crédito documentario, puede ocurrir que el beneficiario de la carta de crédito que no necesariamente va a ser el exportador, ya que puede intervenir un agente o representante de éste, necesite transferir el crédito a otra persona. De acuerdo a ello, el crédito puede ser transferible o intransferible.

**1) Transferible:** el crédito será transferible cuando expresamente así se lo consigne en la respectiva carta de crédito. Un crédito transferible es un crédito documentario que puede ser traspasado por el beneficiario a favor de una o más terceras partes

---

<sup>65</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.212-213

Esta modalidad se presenta cuando el banco se obliga a pagar el crédito a una o más personas que indique el beneficiario. Normalmente el crédito se abre a nombre de un beneficiario, que es quien lo cobra, pero se puede transferir a un tercero si estuviese expresamente establecido en el contrato. La transferencia se hace normalmente por el endoso de la carta de crédito transferible por el beneficiario.

El crédito transferible es un crédito en el cual el beneficiario puede solicitar al banco designado (para el pago, aceptación o negociación) que ponga el crédito total o parcialmente a disposición de otro beneficiario (uno o más segundos beneficiarios).

El crédito documentario transferible se caracteriza porque el beneficiario es un mero intermediario que, al objeto de obtener la mercancía comprometida de sus suministradores o proveedores, utiliza la “carta de crédito” otorgada por el banco, bien para el pago a tales proveedores o bien como garantía de dicho pago. A tales efectos, el beneficiario puede transmitir el crédito a sus proveedores.<sup>66</sup>

**2) Intransferible:** es el crédito que no se puede transferir por no haberse previsto en la carta de crédito, de modo expreso, esta posibilidad. Esto advierte que la regla es la no transferencia y la excepción, que debe ser expresa, es la transferibilidad del crédito.<sup>67</sup>

### **2.9.7. Según intervenga o no un banco corresponsal**

En el crédito documentario puede ocurrir que no intervenga un banco corresponsal, sea porque el banco emisor actúa en el país del exportador-beneficiario o porque consigna en la carta de crédito que emite que el crédito es utilizable únicamente “en sus cajas”, lo que quiere decir que el beneficiario deberá hacer llegar por su cuenta los documentos a ese banco en el país del ordenante y obtener allí el pago, la aceptación o negociación del crédito

**1) Créditos Directos:** se denominan así a aquellos donde no se utiliza un banco corresponsal, sino que el banco emisor es el único banco que interviene.

---

<sup>66</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.153-154

<sup>67</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.213

Es el caso de los créditos concedidos por los grandes bancos americanos y algunos europeos que evitan la actuación de un banco intermediario. Esta modalidad tiene el inconveniente de obligar al beneficiario a llevar los documentos y presentarlos en el país del banco emisor y obtener allí el pago o la aceptación del crédito. Para este trámite el beneficiario deberá recurrir casi necesariamente a la intervención de un banco de su plaza que se encargue a través de un corresponsal suyo en la plaza del banco emisor, de presentar los documentos y obtener el cumplimiento de la prestación prometida por el banco emisor.

**2) Créditos Indirectos:** se denomina así a los créditos donde interviene un banco corresponsal en el país del beneficiario, sea como pagador o como banco confirmante. Ante él, el beneficiario deberá presentar los documentos y el efectuará el pago, la aceptación o negociación, según sea el compromiso asumido en la carta de crédito.<sup>68</sup>

### **2.9.8. Según haya o no anticipo de fondos al beneficiario**

Puede ocurrir que el importador desee financiar al exportador de modo de facilitarle el cumplimiento de su obligación de poder efectuar el despacho de los bienes comprados, en tiempo y forma. Ello ocurre cuando el importador necesita “insumos” para su industria en cantidades importantes.

En estos casos existe la posibilidad de acordar que en el contrato base de que el importador obtenga de su banco la emisión de una carta de crédito irrevocable con “anticipo de fondos”, sin necesidad de que el beneficiario tenga que presentar documentos o presentando documentos “provisorios”. Estos anticipos pueden alcanzar a una parte del crédito o, en casos especiales, al total del crédito.

Por esta razón, existen los llamados créditos “cláusula roja” y créditos “cláusula verde”.

**1) Créditos “Cláusula Roja” (“Red Ink Clause”):** esta cláusula significa que el banco sea emisor o confirmador, puede entregar anticipos o sumas parciales al

---

<sup>68</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.216

beneficiario del crédito a su solo pedido. Su propósito y fundamento es ser un medio de prefinanciación de embarques.

En estos créditos se otorga el anticipo o varios anticipos del crédito al beneficiario, con la condición de que éste presente los documentos designados en la carta de crédito en tiempo y forma. Se trata de una financiación que el comprador otorga al vendedor y generalmente se basa en una gran confianza existente entre ellos.

Estas cláusulas “tinta roja” son usuales cuando el exportador es agente al importador y necesita fondos para fabricar o para comprar las mercaderías objeto del crédito documentario. La cláusula roja debe constar expresamente dentro del texto del crédito documentario, pues esta forma de actuar constituye una excepción, según las cuales los bancos sólo deben pagar si se presentan los documentos solicitados y se cumplen todas las condiciones, y es evidente que, en un crédito con cláusula roja, el beneficiario cobra antes de la presentación de los documentos.

**2) Créditos “Cláusula Verde”:** en este tipo de anticipos los fondos se entregan al beneficiario contra la presentación de algún tipo de documentos provisionales, como los certificados de depósitos de las mercaderías, debidamente cubiertas por un seguro, por Ej., o bien contra un recibo de confianza que el beneficiario le firma al ordenante y por el cual se obliga a custodiar las mercaderías hasta el momento de su depósito.<sup>69</sup>

#### **2.10. Tipos de Documentos que pueden ser utilizados en una operación de crédito documentado:**

No existen normas o disposiciones en las que se establezcan taxativamente los documentos que deben exigirse en una operación de crédito documentado, sin embargo a continuación mencionaremos algunos que son utilizados frecuentemente en el comercio internacional:

---

<sup>69</sup> ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María. Crédito Documentario. Ediciones Jurídicas Cuyo. p.149-152

### **2.10.1. Factura Comercial:**

Villegas define a la factura comercial como un “documento comercial que emite el vendedor y que debe contener una relación pormenorizada de la operación comercial de que se trata, con descripción de las mercancías o servicios comprendidos, tipo, calidad, cantidad, precio unitario y precio total”. Aclara que este documento se extiende a favor del ordenante del crédito documentado (comprador-importador); sin embargo, ello no quita que pueda ser extendido a nombre de otra persona.<sup>70</sup>

Los datos principales que debe contener la factura comercial son los siguientes:

- a) Nombre, domicilio y demás informaciones relativas al comprador y al vendedor.
- b) Descripción, cantidad y calidad de la mercadería objeto de la compraventa.
- c) Tipo de embalaje, marcas y números de bultos
- d) Condiciones de entrega (FOB, CIF, etc.)
- e) A qué definición responden las Condiciones de Entrega (Cámara de Comercio Internacional, Reglas de los EEUU, etc.)
- f) Precio unitario y total. Gastos que incluyen.
- g) Forma de pago. Plazos. Medios de Pago.
- h) Condiciones generales de la venta (condiciones de entrega, cómo, cuándo y donde se realizará el pago, descuentos, reposición).

### **2.10.2. Factura Consular:**

Las facturas consulares son aquellas expedidas por un cónsul del país del importador o, en su defecto, por el de una nación amiga o una Cámara de Comercio, si la legislación interna o el crédito lo permitieran. Dicha factura puede consistir en la visación de la factura comercial, por parte de los mencionados funcionarios, sin que sea necesario, expedir otro documento. En la factura consular consta toda la información que fuere necesaria para autorizar su entrega o fijar los derechos arancelarios en el país del comprador (importador).

---

<sup>70</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.240

### **2.10.3. Documentos de Transporte:**

Los documentos relativos al transporte son, en su mayoría, títulos circulatorios representativos de mercaderías que cumplen varias funciones:

- a) constituyen el medio de prueba del contrato de transporte celebrado entre las partes;
- b) demuestran la carga de los bienes y,
- c) habilitan a su legítimo tenedor a disponer de ellos.<sup>71</sup>

Estos documentos pueden ser:

#### **2.10.3.1. Conocimiento de embarque marítimo**

El conocimiento de embarque es el documento a través del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercaderías por agua, es el equivalente de la carta de porte en el transporte aéreo o terrestre.

El conocimiento es, por una parte, prueba del contrato de transporte ya que en el mismo se insertan diversas cláusulas que contienen la reglamentación de las condiciones bajo las cuales se realizará el transporte y, por otra, el conocimiento prueba el recibo a bordo de los efectos constituyendo un verdadero título de crédito, a su vez, un título representativo de las mercaderías para su negociación y retiro en el puerto de destino. El conocimiento de embarque reconoce a favor del tenedor del mismo, el derecho de hacerlo circular en manos de terceras personas ajenas al contrato de transporte, a quienes le confiere la propiedad de los bienes que representa y el ejercicio de las acciones correspondientes para su defensa y negociación. Sin embargo, es necesario mencionar que el conocimiento de embarque deja de ser un título de crédito cuando su tenedor solicita la entrega de las mercaderías del transportador a su depositario.

El conocimiento de embarque debe contener obligatoriamente información sobre aspectos tales como el lugar y fecha de emisión del documento de transporte, nombre y dirección del expedidor, fecha de toma a cargo de las mercancías o puesta a bordo,

---

<sup>71</sup> VILLEGAS Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires, 1993. p.351-352

personalización del modo de transporte, descripción de la mercancía (naturaleza, marcas números, tipo de embalaje, número de bultos, peso bruto, etc.) y pago de impuestos. Eventualmente, contiene el nombre y dirección del destinatario, el transitario de origen, los intereses a la entrega, la declaración del valor, el seguro por el transportador y a quién se debe notificar la llegada.

### **2.10.3.2. Documento de Transporte Multimodal**

La combinación de diferentes medios de transporte constituye una innovación que aumenta la seguridad y genera menos costos; esto se debe en gran medida a la introducción de los contenedores que permite el agrupamiento de mercaderías simplificando su manipulación cuando son trasladadas de un medio de transporte a otro.

En el ámbito del MERCOSUR se aprobó el “Acuerdo de Transporte multimodal internacional entre los Estados parte del MERCOSUR. En el I Capítulo de dicho Acuerdo se incluyen varias definiciones, entre ellas se establece que el contrato de transporte multimodal es el acuerdo de voluntades en virtud del cual un Operador de Transporte Multimodal se compromete, contra el pago de un flete, a ejecutar o hacer ejecutar, el Transporte Multimodal Internacional de mercancías. También dispone que el documento o conocimiento de transporte multimodal es el documento que hace prueba de la celebración de un Contrato de Transporte Multimodal y acredita que el Operador de Transporte Multimodal ha tomado las mercancías bajo su custodia y se ha comprometido a entregarlas de conformidad con las cláusulas de ese Contrato.

El transporte multimodal ha influido en relación a los Incoterms a los que se sujeta una compraventa internacional de mercaderías; en el ámbito de los contratos de seguro se han evidenciado también algunos cambios y, en el marco de la financiación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Hay que tener en cuenta que gran parte de los cambios que ha sufrido desde su aparición, los diferentes documentos utilizados en el transporte multimodal, lo han sido por iniciativa y por recomendación de un sector bancario que necesitaba asegurar sus operaciones de otorgamiento de crédito documentados con documentos de transporte que tuviesen la

cualidad de ser ampliamente conocidos y aceptados plenamente por la comunidad comercial internacional.

### **2.10.3.3. Documento de transporte aéreo**

El contrato de transporte aéreo es aquel por el que una parte, el transportista, se obliga a trasladar por un precio, de un lugar a otro, en aeronave y por vía aérea, una o varias cosas que el expedidor se compromete a darle y que aquel debe entregar al destinatario.

El conocimiento aéreo constituye el documento fundamental del transporte por vía aérea y como tal tiene las siguientes funciones:

- es el documento que demuestra la existencia del contrato de transporte;
- da fe del condicionado de dicho contrato ya que al reverso contiene el clausulado del mismo;
- es carta de instrucción al personal del transportista;
- sirve como certificación de datos, peso, volumen, etc.;
- sirve como declaración para el despacho aduanero;
- sirve como acuse de recibo de la mercancía en transporte;
- sirve como factura de transporte.

La guía aérea es un documento que extiende las compañías de aeronavegación en el cual debe hacerse constar la cantidad, peso, clase, marca, etc., de la mercadería, el nombre del cargador y si el flete ha sido pagado, la fecha de la emisión del mismo y el número de la guía y el nombre del consignatario.

### **2.10.3.4. Documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial**

Si el crédito exige un documento de transporte por carretera, ferrocarril o navegación fluvial, los bancos, salvo estipulación contraria en el Crédito aceptarán un documento del tipo exigido, cualquiera que sea su denominación que:

- 1) aparentemente indique el nombre del transportista haya sido firmado o de otra manera autenticado por el transportista o un determinado agente, por o en nombre del transportista y/o llevar sello de recepción

u otra indicación de recepción, por el transportista o un determinado agente, por o en nombre del transportista.

- 2) Indique que las mercancías han sido recibidas para su envío, embarque o transporte o expresiones similares. La fecha de emisión se considera como la fecha de envío, salvo que el documento de transporte incluye un sello de recepción, en cuyo caso la fecha del sello de recepción se considerará la fecha de embarque.
- 3) Indique el lugar de embarque y el lugar de destino estipulados en el crédito y
- 4) En todos los demás supuestos concuerde con las estipulaciones del crédito.

#### **2.10.3.5. Documentos de Seguro**

Si bien es cierto que el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es un contrato independiente de la operación de crédito documentado, lo cierto es que el primero sirve de base al segundo y que resulta esencial para el banco emisor de un crédito documentario que su cliente reciba las mercaderías en buen estado y que las mismas estén protegidas de los riesgos que implica su traslado de un lugar a otro. Para el banco es imprescindible que exista un contrato o cobertura de seguro que cubra todo el trayecto del viaje, los riesgos que el mismo implica y que esté convenido por un monto que a su vez tenga correlación con el importe del crédito.

El certificado de seguro es un documento que emiten las compañías de seguros en el cual se hace constar las obligaciones asumidas por dicha compañía con relación a la posible pérdida, robo, avería y todo otro riesgo convenido que pudiese sufrir la mercadería desde el punto de origen hasta el de destino

El documento de seguro suele contener datos tales como el nombre, apellido y firma del asegurador, nombre y apellido del asegurado, descripción de los riesgos cubiertos, suma/s asegurada/s, descripción del envío, lugar donde se pagará la indemnización, firma del asegurado, etc.

#### **2.10.3.6. Certificado de peso:**

Son aquellos documentos en los cuales se hace constar el peso (neto y bruto) de los diferentes bultos o cajas que contienen la mercadería que será enviada.

#### **2.10.3.7. Certificado de calidad**

Son aquellos documentos expedidos por una determinada autoridad especificada y señalada en el crédito del país respectivo. La finalidad de este certificado es dejar constancia de que las mercaderías poseen determinados requisitos de calidad o que cumplen ciertas normas de calidad que son consideradas como mínimas. En la carta de crédito se debe indicar quién es la persona que debe emitir este documento ya que de lo contrario los bancos deberán recibir cualquier documento que “aparentemente” sea de este tipo.

#### **2.10.3.8. Certificado de origen**

Son documentos que tienen por fin probar que las mercaderías tienen una procedencia determinada. Contienen la mención del país de origen de la mercadería que es objeto de la importación.

Este tipo de certificado, que puede ser expedido por una Cámara de Comercio o por un organismo oficial del país del exportador adquiere relevancia cuando existen acuerdos o convenios entre dos o más Estados en virtud de los cuales los productos que provienen de algunos de ellos y que tienen por destino cualquiera de los otros países, gozan de ciertas ventajas de tipo aduanero o impositivo.

#### **2.10.3.9. Certificado de sanidad**

Estos comprueban que se cumplan los requisitos o las condiciones que se exigen con relación a determinadas materias primas o productos agropecuarios o productos

químicos. Se necesita que las autoridades sanitarias del país del vendedor/exportador expidan certificaciones sanitarias en las cuales se constate que las condiciones de las mercaderías no son peligrosas o susceptibles de enfermedades o alteraciones químicas, en resumen, que son aceptables.

### **2.10.3.10 Listas de empaque o relaciones de contenido**

En estas listas expedidas por el exportador se describe el contenido de los distintos bultos o paquetes, indicándose qué es lo que contienen (contenido), números, marcas o etiquetas de cada uno de ellos. Estos documentos permiten efectuar un control de concordancia entre el despacho y el pedido efectuado, también facilitan la revisión de la expedición en la Aduana, siendo necesarios además para efectuar los trámites de seguros (robos, roturas, etc.)<sup>72</sup>

## **2.11. Carta de Crédito**

### **2.11.1. Concepto:**

Es el documento que emite el banco que abre el crédito y que contiene las condiciones del compromiso del banco, así como las enunciaciones necesarias para su disposición. Se utilizan formularios casi universales, pues la CCI creó y divulgó fórmulas normalizadas para las emisiones de créditos documentarios, desde hace muchos años.

De modo que en ella consta el tipo de crédito que será usado, incluye también los documentos comerciales que deberá presentar el beneficiario para poder utilizar el crédito y la fecha en que deberá presentarlos.

### **2.11.2. Contenido de la Carta de Crédito**

La carta de crédito deberá contener las siguientes estipulaciones:

- a) El nombre del banco emisor, es decir, del banco que abre el crédito contrae el compromiso de pagar, aceptar o negociar letras que gire el beneficiario.

---

<sup>72</sup> Tomado del libro “Crédito Documentario” ALBORNOZ Jorge R., ALL Paula María, Ediciones Jurídicas Cuyo.

- b) El lugar y fecha de emisión y el número del crédito, al cual casi siempre habrá de hacerse referencia.
- c) Si el crédito es revocable o irrevocable, reiterando que, de acuerdo a las reglas, si nada se dice, el crédito se considerará “revocable”.
- d) Mención expresa de que el crédito queda sometido a las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios.
- e) Nombre y dirección del beneficiario. La indicación de la dirección del beneficiario es indispensable para que el banco notificador pueda comunicarle la apertura del crédito.
- f) Nombre del ordenante, que es el cliente del banco emisor que gestionó la apertura del crédito en su condición de importador-comprador del contrato base y en consecuencia como “deudor” del exportador-beneficiario.
- g) Monto del crédito y moneda de pago, expresando en letras y números con especificación de la moneda de pago. Las reglas prevén el uso de expresiones como las de “alrededor de”, “aproximadamente” u otras similares que se utilicen para referirse al valor del crédito, a la cantidad o al precio unitario declarado en el crédito, a la cantidad o al precio unitario declarado en el crédito, prescribiendo que deben interpretarse en el sentido de que permiten una diferencia hasta del 10% en exceso o en defecto sobre el valor, la cantidad o el precio unitario a los cuales se refieren.
- h) Nombre del banco corresponsal, ubicado generalmente en la plaza del beneficiario, es el banco que actuará como “avisador-notificador”, “confirmante”, “pagador” o “negociador”; u el número de referencia, al cual siempre habrá de referirse el beneficiario cuando se dirija al banco, así como el número del crédito.
- i) La utilización del crédito, es decir, si es un crédito de pago, de aceptación o negociación y el banco en cuyas cajas será pagado, aceptado o negociado. Dirá en “nuestras cajas” o en “cajas de tal banco” si es “a la vista” o “a plazo”.
- j) Los documentos comerciales que debe presentar el beneficiario y contra las cuales se hará el pago, la aceptación o negociación. Con indicación de si habrá expediciones o despachos parciales de mercaderías y si habrá o no trasbordo.

- k) La fecha última de vencimiento para la presentación de los documentos para el pago, aceptación o negociación, que es en realidad el plazo de validez del crédito. Si se indica que el crédito está disponible por un mes o por seis meses, sin precisar la fecha desde la cual corre dicho plazo, se considerará tal, la fecha de emisión del crédito.
- l) Además, todo crédito que exija uno o más documentos de transporte deberá también establecer un período de tiempo, expresamente definido, contado a partir de la fecha de emisión de los documentos de transporte, dentro del cual se debe efectuar la presentación de los documentos para el pago, la aceptación o negociación. Si no se especifica este período, los bancos rechazarán los documentos que se presenten con un retardo de más de veintiún días contados a partir de la fecha de emisión del o de los documentos de transporte.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, Editorial Astrea, Buenos Aires 1993. p. 231-235

## **CAPÍTULO III**

### **ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL**

Cualquier procedimiento jurisdiccional, desde la demanda hasta los alegatos tiene como finalidad primordial lograr que el juzgador resuelva la controversia sometida a proceso mediante emisión de una sentencia o laudo (si hablamos de procedimientos arbitrales) y en caso de que su naturaleza así lo justifique, sea ejecutado para garantizar la plena eficacia del derecho.

Las partes que participan en la concertación de transacciones internacionales, precisan ser advertidas por quienes les asesoran que ante eventuales desavenencias podrán ser forzadas a litigar ante una jurisdicción o bajo una ley que les resulte familiar, en un idioma extranjero, centro de sus actividades y conducidos por abogados de otros foros. Sin embargo, ello también deben saber que esta incertidumbre circunstancial puede disiparse si los contratantes toman la temprana previsión de acordar la modalidad en que resolverán sus disputas.

Esta posibilidad se les presenta a las partes desde el inicio mismo de la concertación, si bien no el único, es el momento más propicio, el de plena armonía, el de expectativas recíprocas, el de mayor disposición al diálogo, en que mejor satisface la apertura de los canales de comunicación para la negociación.

Resulta casi de toda obviedad destacar que la situación suele cambiar, tornándose más áspera, cuando se produjo el estallido de la controversia. Aparecida la desafortunada dificultad de la desavenencia, los contratantes pueden pensar en recurrir para buscar la solución a sus problemas ante un tribunal internacional encargado de dirimir la disputa o ante los tribunales ordinarios pertenecientes al Estado de uno de ellos.

Ante la existencia de un abanico de posibilidades que se le presenta a las partes para superar sus diferencias, los profesionales que participan en los negocios

internacionales suelen encontrarse en condiciones de realizar una oportuna elección. Afortunadamente, en esta área de los negocios internacionales quienes en ella participan, en la mayor parte de los casos se encuentran en condiciones de saber que la decisión a tomar, puede provocar la comodidad para una, pero la incomodidad para la otra de las partes.

De modo que los hombres de negocios, bajo ciertas circunstancias y debidamente asesoradas sabrán inclinarse por la modalidad que les ofrezca mayor confortabilidad y seguridad. Todo lo dicho parece indicar la efectiva conveniencia para los operadores del comercio internacional en acordar el método de resolución de las diferencias que sea más ajustado a sus necesidades, que les permita lograr una buena solución. Precisamente el ejercicio de la autonomía de la voluntad puede conducirlos a elegir una vía alternativa, de eficacia probada, con méritos reconocidos, de tradicional prestigio y en franca expansión en el ámbito de los negocios internacionales como es el arbitraje comercial internacional.

El arbitraje es una institución que se remonta a la antigüedad, antes de surgir el proceso jurisdiccional, ya había surgido el proceso arbitral. Desde entonces, la Institución del Arbitraje ha venido paulatinamente consolidándose a escala mundial como el medio idóneo para resolver los conflictos comerciales gracias a sus características absolutamente procesales de celeridad, menor costo, confidencialidad y especialización. Y ello es así porque el nuevo entorno globalizado mundial favorece y necesita de medios alternativos a la justicia estatal para resolver sus litigios.

Por un lado se ha producido una evidente internacionalización de la economía que ha supuesto cambios dramáticos en las filosofías y posturas de los Estados que en su mayoría están apostando por una liberalización, por una apertura de los mercados en la que el proteccionismo se ve sustituido por la competencia y antagonismo a ultranza por la cooperación. Fruto de ellos son los Tratados Regionales que en la mayoría de los casos nacen con vocación de abiertos y que son reconocimiento expreso a esa situación cambiante. Como ej. el Acuerdo General de Comercio, en Europa, la Unión Europea y en América el Nafta, Pacto Andino y el MERCOSUR, entre otros.

Junto a estas realidades coexiste otro igualmente evidente: las transacciones comerciales que se realizan no son ya simples operaciones de compra y venta, sino complejas negociaciones como pueden ser los contratos a plazo, de grandes obras civiles, la transferencia de tecnología, la radicación y fusión de empresas en diversos estados y multitud de otros casos.

Esta vertiginosa apertura e internacionalización de la economía y la complejidad de las transacciones han forzado a los agentes económicos, empresarios, comerciantes, en definitiva, particulares, a buscar vías alternativas al derecho estatal siguiendo aquel ejemplo de los países europeos, que sean capaces de garantizarles la adecuada seguridad jurídica en sus operaciones sin sobresaltos y sorpresas. Por ello, partiendo del hecho de que en los negocios internacionales se aplican ante todos los usos, terminologías y costumbres establecidas por los comerciantes respecto a la materia, condiciones y forma de sus transacciones, lo deseable es que sean ellos mismos los que establezcan las reglas del mecanismo que sirvan para resolver eventuales conflictos, lo que sólo es posible si se recurre al arbitraje.

El arbitraje comercial es reconocido en el ámbito internacional con aplicación en diversos países del mundo, en especial en los países europeos, es la CCI de París la que impulsa el procedimiento arbitral hacia el interior del viejo continente y al exterior en todos aquellos países inmersos en el comercio mundial.<sup>74</sup>

### **3.1. Concepto:**

La palabra arbitraje proviene del latín *arbitrari* que significa juzgar, decidir o enjuiciar una diferencia. Representa una forma no judicial de dirimir conflictos, mediante la que las personas naturales o jurídicas convienen en someter a la decisión de uno o varios árbitros las cuestiones litigiosas surgidas, o que puedan surgir, en materias de su libre disposición conforme a derecho.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> <http://derecho.sociales.uclv.edu.cu/e1%20arbitraje.htm>

<sup>75</sup> Diccionario Jurídico Espasa, Editorial Espasa Calpe.

Todos los días existe un gran intercambio de bienes y servicios entre proveedores que se encuentran en un país y compradores o adquirientes que se hallan en otro. Con frecuencia, los operadores del comercio realizan sus transacciones a distancia por medio de representantes. La relación personal de antaño prácticamente se ha perdido, lo que obliga a las partes a actuar con fundamento en principios y objetivos de buena fe, conforme a las prácticas, usos y costumbres internacionalmente aceptadas, necesarios para el buen desarrollo del comercio.

El proyecto de Convención de la Cámara Internacional de Comercio, la Cámara Internacional de París, redactó un proyecto de Convención y un informe en 1953 sobre la “Ejecución de las Sentencias Arbitrales Internacionales”, documentos que fueron aceptados por el Comité de Arbitraje de la misma. En su informe expresaba que era “indispensable darle a la autonomía de la voluntad el valor que le corresponde”, a pesar de que existe una tendencia creciente en negarle a la autonomía de la voluntad el privilegio de constituir una fuente de derecho internacional privado, y a reducir teóricamente a este, a la ciencia de los conflictos de leyes que supone que toda relación jurídica depende de la legislación nacional. Consecuentemente con su forma de pensar formuló el concepto de laudo arbitral internacional, es decir, el de una sentencia desvinculada de toda legislación nacional.

El arbitraje moderno se inició con la fundación en 1892 de la Corte de Londres de Arbitraje Internacional, seguida en 1923 por la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio (CCI).

El arbitraje se ha constituido como una forma civilizada de justicia privada, siendo un procedimiento para resolver un conflicto o controversia mediante la fórmula de encomendar la solución a un tercero (personal individual o comisión de personas), escogido por acuerdo de los interesados y ajeno a los intereses de las partes en conflicto.

Es un medio alternativo de suma importancia para la solución de los conflictos utilizado frecuentemente en el Derecho Internacional para resolver las controversias territoriales o limítrofes entre los estados.

Lo dictaminado por los árbitros en sus actuaciones se materializa en un Laudo Arbitral que tiene fuerza equivalente a la de una sentencia ya que su aplicación es obligatoria. Tiene la eficacia de cosa juzgada, inapelable, pudiendo ser ejecutable de manera forzosa por los Tribunales Ordinarios de Justicia de forma que los árbitros deciden el conflicto.

Esta herramienta legal permite que se mantengan sanas las relaciones comerciales, aún después de que se haya suscitado un conflicto, y demuestra que las empresas están actuando de buena fe.

La única condición es incluir en sus contratos una cláusula adicional para pactar que en caso de algún problema en el futuro, se acudirá al arbitraje comercial para solucionarlo. La principal ventaja del arbitraje es que representa un mecanismo favorable para las relaciones comerciales, ya que está diseñado para fomentar la continuidad de la relación, no su terminación.

Existen varios organismos que orientan en forma gratuita a los empresarios que desean redactar e incluir en sus contratos a la cláusula arbitral correspondiente.

Es necesario señalar que para asegurar un buen arbitraje se necesitan tres ingredientes: una buena cláusula arbitral, un buen tribunal arbitral y una buena ley sobre arbitraje.<sup>76</sup>

### **3.2. Naturaleza Jurídica:**

La naturaleza jurídica del arbitraje es controversial, debido a que no se puede situar específicamente en la tradicional división del derecho positivo, ya sea público o privado, por lo que su naturaleza atiende a diversas teorías.

La primera, es la teoría privatista o contractualista equiparándose el arbitraje a un contrato privado, como una manifestación de la soberanía y poder de disposición de las partes sobre sus relaciones jurídicas.

---

<sup>76</sup> [www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.doc#1](http://www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.doc#1)

La segunda, es la jurisdiccional o procesal, que se fundamenta en el carácter del árbitro, al equiparlo en su función decisoria al juez asimilando al laudo con la sentencia, principio aceptado universalmente, sosteniendo entonces que la función jurisdiccional otorgada a los tribunales instituida por la ley, es ejercida de forma excepcional y temporal por los jueces privados que son los árbitros.

Situación que resulta contradictoria, es cierto que el arbitraje es un proceso, mas no un juicio ante la existencia de una controversia, cayendo en el error de la judicialización del arbitraje.

La tercera, es la teoría mixta, el arbitraje es en su origen un negocio de derecho privado, como creación de la voluntad de los particulares, pero procesal por las sujeciones y las limitaciones a que esta voluntad es sometida, ante el auxilio del poder judicial por la carencia de coercibilidad cuando de ejecución forzosa se trata.<sup>77</sup>

### **3.3. Clases de Arbitraje:**

La doctrina en el ámbito internacional sostiene un debate con relación a las clases o tipos de arbitraje, basándose en criterios diversos como las personas que intervienen, la normativa que los regula, por sus formalidades, por el modo de resolver, por la función de los árbitros, por su origen, por su formación, entre otras, sin embargo, podemos definir que dos son las predominantes, los arbitrajes de derecho, y los de equidad y de forma secundaria por la administración de los mismos, el arbitraje institucional o el ad hoc, ambos a su vez pueden ser de derecho o de equidad, identificándose en estos el derecho procesal del arbitraje.

Los arbitrajes de derecho, serán aquellos cuando el convenio arbitral señala de forma específica la aplicación de una norma conforme a un caso concreto, y el arbitraje de equidad será aquel basado exclusivamente en la experiencia de las partes, de igual manera conforme a un caso concreto. Ambos tipos de arbitraje pueden

---

<sup>77</sup> <http://derecho.sociales.uclv.edu.cu/el20%arbitraje.htm>

fundamentarse en la *lex mercatoria* integrada por los usos y costumbres del comercio mismo, son considerados normas en el derecho del comercio internacional.

El arbitraje institucional es aquel que es administrado por una institución (CCI, CIAC, etc.) sometiéndose las partes a su reglamento y en algunos casos a su lista de árbitros, generando un costo específico por el servicio, así como el pago de aranceles fijados para cubrir los honorarios de los árbitros.

El arbitraje *ad hoc*, es aquel en que las partes deciden su propio proceso, regulado por una ley nacional o internacional, en algunos casos, creando sus propias reglas, dejando a los árbitros la carga de la administración del mismo, sin embargo, este tipo de procedimiento se encuentra en desuso.<sup>78</sup>

### **3.4. Designación de los árbitros**

Generalmente el número de árbitros es impar, 1 ó 3, adoptándose en este caso las decisiones por mayoría. En ocasiones, las partes, por mimetismo respecto de otras cláusulas arbitrales, designan un tribunal de tres árbitros, cuando quizá el calibre del contrato no lo justifica, lo que aumenta considerablemente los costes del litigio. Se sugiere, en consecuencia, que las partes o sus abogados consideren cuidadosamente dicho extremo. No es por otra parte frecuente que las partes se pongan de acuerdo en la designación del árbitro único del Presidente en el caso de un tribunal formado por tres árbitros, por lo que la institución administradora procederá en este caso a su designación. Igualmente lo hará cuando las partes no se ponen de acuerdo en torno al número. Dependiendo además de las instituciones, en ocasiones la elección de los árbitros se encuentra constreñida a las propias listas por ellas elaboradas, lo que es visto como un impedimento a la libre selección del árbitro por las partes.

Por otra parte, al árbitro se le invisten de las notas de imparcialidad e independencia aunque haya sido elegido por alguna de las partes. Además, y en relación con la competencia de los árbitros rige el denominado principio “Kompetenz-Kompetenz” (art. 16.1 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre arbitraje comercial internacional,

---

<sup>78</sup> <http://derecho.sociales.uclv.edu.cu/el20%arbitraje.htm>

1985) mediante el cual el árbitro tiene competencia para dirimir su propia competencia en relación con el asunto que se le presenta, incluso sobre las excepciones relativas a la existencia o a la validez del acuerdo de arbitraje. De esta forma, si presentada la demanda de arbitraje, la otra parte niega la competencia del tribunal, éste no habrá de diferir la decisión a los jueces nacionales, sino que ellos mismos poseen la competencia necesaria para decidir si son competentes o no para resolver el litigio entre las partes.<sup>79</sup>

### **3.5. Reconocimiento y Ejecución del Laudo:**

El laudo es la sentencia que pone fin al procedimiento de arbitraje. Son varios los principios que rigen en esta materia, siendo el más importante el de congruencia, lo que significa que el árbitro o el tribunal arbitral deberán dictar el laudo resolviendo los puntos conflictivos sometidos por las partes, pero únicamente ellos, por lo que no podrá extralimitarse. Si los árbitros o el árbitro se extralimitasen decidiendo puntos no sometidos por las partes, el laudo podrá ser objeto de rechazo en el momento de ejecución.

En el laudo, también se resuelven otras cuestiones como el pago de intereses y los costes de arbitraje, que incluye tanto los honorarios de los árbitros como los costes de la defensa legal. Generalmente en el ámbito del arbitraje mercantil internacional, rige el principio general de que “los costes siguen el desenlace del evento”, esto quiere decir, que la parte perdedora se hace cargo de los costes.

El laudo habrá de dictarse por escrito y será firmado por el árbitro o los árbitros. En caso de se cuente con más de un árbitro bastarán las firmas de la mayoría de los miembros del tribunal arbitral, siempre que se deje constancia de las razones de la falta de una o más firmas. El laudo se notificará a cada una de las partes mediante entrega de una copia firmada por los árbitros. El laudo habrá de estar redactado en el idioma del arbitraje.

---

<sup>79</sup> ILLESCAS ORTIZ Rafael, VISCASILLAS PERALES Pilar, Derecho Mercantil Internacional. El derecho Uniforme. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. p. 479-480

El resultado del laudo, que es obligatorio para las partes, suele ser acatado por las partes voluntariamente, aunque en ocasiones la parte perdedora se resiste a su cumplimiento. En este caso, y dado que los árbitros carecen de poder de ejecutar el laudo, se ha de solicitar dicha ejecución a los órganos jurisdiccionales competentes, frecuentemente los de un país distinto al que se ha dictado el laudo, esto es, el país donde la parte reticente al cumplimiento del laudo posee bienes o tiene su principal establecimiento. Es por eso que los Estados pronto reconocieron la necesidad de contar con instrumentos multilaterales que facilitaran la ejecución de laudos extranjeros, siendo uno de los más importantes el Convenio de Nueva York de 1958 sobre la ejecución de laudos extranjeros.

El Convenio se aplica a los laudos extranjeros, esto es, laudos dictados en un país distinto a aquel en que se solicita la ejecución. Debe recordarse, que se refiere al lugar designado como lugar de arbitraje y no al lugar donde se celebraron las reuniones o donde se firmó el laudo. La Convención también se aplica a las sentencias arbitrales que no sean consideradas como sentencias nacionales en el Estado en el que se pide su reconocimiento y ejecución, probablemente para acoger en su seno la posibilidad de laudos dictados en un determinado foro que, sin embargo, no son considerados nacionales por haberse sometido a una ley procedimental extranjera.

Una vez que se determina la aplicabilidad de la Convención, entrará en escena el mecanismo previsto para la ejecución de los laudos arbitrales extranjeros, sujetándose a las condiciones que se establecen en dicha convención.<sup>80</sup>

### **3.6. Los Beneficios del Arbitraje Comercial:**

El arbitraje es un método de solución de desavenencias caracterizado por la ausencia de rigorismos procesales, por la búsqueda de la celeridad en los resultados por la idoneidad de quienes reciben la misión de decidir. Estas características son compartidas por el arbitraje interno como el arbitraje comercial internacional, pero en el plano internacional poseen una virtud adicional al constituir, por antonomasia la

---

<sup>80</sup> ILLESCAS ORTIZ Rafael, PERALES VISCASILLAS Pilar, Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. p. 480-483

vía de solución de las disputas. Las partes tratan de impedir verse sometidas a tribunales estatales que perciben hostiles o inabordables sintiéndose inclinadas a resolver sus diferencias mediante el acatamiento de la decisión de personas de su elección, estar asistidos por abogados conocidos que hablen su mismo idioma, evitando enfrentar los trámites y gastos excesivos, y lo que es muy importante, aliviando la sobrecarga de las abrumadas jurisdiccionales estatales.

En casi todos los países del mundo, se han empeorado las circunstancias acuciantes por las que atraviesan las cortes estatales, tales como su estancamiento, retroceso, insuficiencia, ineficiencia o disfuncionalidad notorios, que no solamente dificultan, sino que frecuentemente impiden a los justiciables el acceso efectivo a la jurisdicción.

Por estas razones, se ha reavivado el interés en la búsqueda de otras vías alternativas que coadyuven a la solución de las desavenencias entre las que destaca en el reestablecimiento de la paz social, el arbitraje comercial internacional.

### **3.6.1. La Neutralidad**

Quizás uno de los mayores beneficios del arbitraje comercial internacional reside en la posibilidad de elegir un foro neutral.

Esta decisión contribuye para que las partes alejen de sus mentes la percepción que les hace creer que si litigan ante los tribunales estatales, de la otra parte, se sentirán menos protegidas en sus derechos.

Muchas son las circunstancias que puedan colaborar para que una de las partes sienta que atraviesa por una situación de inseguridad, de desconfianza, de resquemor o de desventaja ante la otra.

De manera que si las partes en sus transacciones internacionales, prefieren ellas mismas elegir una modalidad para las desafortunadas desavenencias que eventualmente se les presenten y que les permita resolverlas en un ambiente que los

sientan equilibrado, abordable, equidistante, neutral, no deben más que optar por el arbitraje comercial internacional.

La búsqueda de la necesaria neutralidad del equilibrio acotado, es una decisión que tomada oportunamente contribuirá a ambas a la mejor solución. Las desavenencias, si bien, ineludibles, tienen la virtualidad de provocar complicadas molestias, gastos excesivos, pérdida de tiempo, que no son bien toleradas por quienes operan en el ámbito de los negocios internacionales. Antes bien, resulta imprescindible que cuanto antes se reanuden las relaciones interrumpidas por la aparición de la disputa, más rápidamente se reestablecerá la armonía perdida.<sup>81</sup>

### **3.6.2. La Confidencialidad:**

La confidencialidad implica que las partes en ciertas ocasiones, si lo desean, pueden inclinarse como cuando las desavenencias se presentan en el área de la tecnología, de la propiedad intelectual, por resultarles no solamente interesante sino hasta justificado, intentar mediante la recurrencia al arbitraje, proteger los secretos, las fórmulas, los inventos, los diseños industriales, en suma ciertos conocimientos tecnológicos que pueden percibir como más vulnerables en otros ámbitos.

Si las partes lo desean en ésta como en otras áreas delicadas, el arbitraje comercial internacional, por sus especiales características se encuentra en óptimas condiciones de ofrecerles un ambiente de confidencialidad deseable, de plena seguridad, desempeñando el importante rol que tiene reservado en el elenco de los métodos más aptos para resolver las disputas.

### **3.6.3. La Flexibilidad:**

Se trata de una de las modalidades de resolución de las disputas mejor adaptadas y mejor dotada de flexibilidad para desenvolverse satisfactoriamente en el área de los negocios internacionales.

---

<sup>81</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

El arbitraje les permite a las partes en ejercicio de la autonomía de la voluntad, elegir desde el tipo de arbitraje que prefieran, sea libre o institucionalizado, como a quienes en su calidad de árbitros serán los encargados de decidir las diferencias; así como también el procedimiento en que será conducido el arbitraje, el lenguaje en que se desarrollarán las instancias, la sede del arbitraje, hasta el derecho sustantivo que se aplicará para resolver la disputa. Por cierto, que las preferencias guardan estrecha vinculación con el ejercicio del principio de la autonomía de la voluntad de las partes que impera la materia.<sup>82</sup>

#### **3.6.4. La Libertad de las Partes:**

El arbitraje, tanto a nivel interno como internacional, permite el pleno ejercicio de la autonomía de la voluntad de las partes. Esta libertad abarca entre otras posibilidades, la elección de la modalidad, de la sede, del derecho procesal y del derecho sustantivo aplicable al arbitraje internacional.

#### **3.6.5. Elección de la Modalidad de Arbitraje:**

¿Cuál modalidad de arbitraje conviene a las partes? La que mejor se adapte a la naturaleza del conflicto y del nivel de las relaciones entre las partes. En tal sentido, conviene señalar que las partes pueden en principio, optar por un arbitraje de los denominados ad hoc o libre, o por el administrativo o institucionalizado.

La principal ventaja del arbitraje ad hoc o libre, consiste en su facilidad de adaptación a los deseos de las partes como a las características especiales de cada conflicto.

Sin embargo, no puede olvidarse que para maximizar ese beneficio, resulta imprescindible contar con la cooperación entre las partes como la de sus asesores. De modo que, acordadas las reglas como lograda la instalación del tribunal arbitral,

---

<sup>82</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

este tipo de arbitraje puede alcanzar la fluidez adecuada, constituyéndose en una suerte de traje a medida para quienes lo eligen. Pero si desciende a nivel de cooperación inicial entre las partes, simétricamente tienden a disminuir, a disiparse sus virtudes.

El arbitraje institucionalizado o administrado tiene como mayor beneficio el de ofrecer un reglamento, cuya incorporación resulta automática. Precisamente, esta ventaja tiende a facilitar el desenvolvimiento del arbitraje cuando una de las partes se muestra reacia para proseguirlo.

De modo que para optimizar los resultados esperados, la institución suele ofrecer además un conjunto de normas, desde una variedad de modelos de cláusulas tipo a incorporarse en los negocios internacionales, hasta personal de apoyo entrenado para administrar el arbitraje.

En el área de los negocios internacionales como organización dedicada a facilitar, a promover, a supervisar el arbitraje comercial internacional destaca la Corte de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio con sede en París, Francia. El nombre del centro de arbitraje no debe llevar a la confusión que se está en presencia de un tribunal arbitral dedicado a resolver diferendos, a arbitrar, a dictar laudos. Por el contrario, su delicada función consiste en apoyar, en facilitar, en supervisar, en servir a los usuarios en los arbitrajes que se desarrollan bajo sus auspicios.

Por cierto que la decisión ideal, es aquella tomada por las partes cuando se encuentran en óptimas condiciones para poder evaluar, desde los elementos en juego como la naturaleza hasta la magnitud de la controversia. Sin embargo, no es menos cierto que nacida la controversia, esta posibilidad resulta de difícil concreción en la práctica.

De lo dicho se infiere, que si el asesoramiento es solicitado al momento de la celebración del negocio internacional, convenga oír el consejo prudente que explique

los beneficios que puedan encontrar las partes si optan por recurrir a los centros de arbitraje, especialmente dedicados a prestar tales servicios.<sup>83</sup>

### **3.6.6. Elección de la Sede:**

Cabe observar que cuando se trata de una controversia de orden interno, las partes intervinientes se encuentran limitados para la elección de foros disponibles, situación que cambia radicalmente cuando las partes participan en negocios internacionales en la que el espectro de posibilidades aumenta considerablemente.

En este sentido, conviene tener en cuenta que las partes, tienden a privilegiar para desarrollar sus arbitrajes, aquellas sedes que cumplen por lo menos con dos requisitos: el primero, que sus leyes procesales les aseguren que los tribunales estatales se encuentran dispuestos a asistirlos si son llamados a hacerlo, y el segundo, que les garanticen interferir en lo menos posible con el normal desenvolvimiento del procedimiento arbitral.

Precisamente como es sabido, quienes intervienen en transacciones internacionales recurren a la vía arbitral, porque desean resolver sus disputas en un clima apacible, en un ámbito de plena libertad, de asegurada confidencialidad, dentro de un margen acotado de ingerencia, pero absolutamente conscientes de la necesaria supervisión de los tribunales estatales.

Está claro, que la elección de la sede se encuentra estrechamente vinculada con la neutralidad que ella promete, que en la mayor parte de las ocasiones recaerá en un lugar distinto de las operaciones comerciales de las partes.

Pero de lo que no cabe duda alguna, es que además de las razones enumeradas que favorecen la elección, la tendencia de las partes se inclina por las sedes que se encuentren situadas en un estado que les garantice la ejecución de las decisiones arbitrales mediante el cumplimiento de convenciones internacionales.

---

<sup>83</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

De lo que hemos dicho, se infiere que cuando la elección de sedes se trata, no está ante un tema menor, de modo tal que, cuando los profesionales del derecho son consultados con relación a la hora de optar se está ante una importante decisión, sobre la que conviene detenerse a pensar seriamente para permitir reconocer el lugar que ofrezca mayores garantías y brinde un entorno favorable para el desenvolvimiento del proceso arbitral.<sup>84</sup>

### **3.6.7. Elección de la Ley Aplicable al Proceso Arbitral:**

Cualquiera sea el tipo de arbitraje elegido, las partes pueden seleccionar las reglas procesales con arreglo a las que será conducido el desarrollo del proceso arbitral.

Esta posibilidad de elección de la ley aplicable al proceso arbitral, que no se presenta cuando se litiga ante los tribunales estatales, les permite a las partes escoger, sin desmedro de las garantías básicas, aquellas normas procesales que consideren apropiadas.

La tarea de las partes y de sus consejeros es distinta si se trata de un arbitraje libre o ad hoc o de un arbitraje institucionalizado. En la primera hipótesis, las partes serán las que deberán diseñarlas o las que deleguen en los propios árbitros esa dificultad, disponiendo un arbitraje a medida de sus necesidades y de sus circunstancias. Sin embargo, merece destacarse que ante la necesidad de pactar en detalle las reglas, la elección de este tipo de arbitraje, demandará a las partes como a sus asesores, un esfuerzo mayor. La tarea puede verse simplificada si las relaciones entre las partes continúan siendo amistosas, pero puede entorpecerse cuando dejen de serlo.

Tal vez, un buen consejo sea indicar a las partes que si piensan en un arbitraje ad hoc, para evitar molestias complicaciones y para evitar futuras e innecesarias demoras, pacten las reglas procesales tempranamente.

---

<sup>84</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

Algunas de estas dificultades pueden llegar a verse disminuidas cuando las partes se deciden por el arbitraje institucionalizado, ya que su beneficio principal consiste en contar desde el primer momento con un cuerpo de normas de procedimiento, con un reglamento especialmente elaborado para ser empleado durante el arbitraje, que está diseñado para superar los inconvenientes planteado por partes poco dispuestas como perseverantes.<sup>85</sup>

### **3.6.8. Elección del Derecho Sustantivo:**

El arbitraje comercial internacional les permite a las partes, no solamente escoger la ley procesal, sino el derecho sustantivo a aplicar por los árbitros. Se trata de uno de los rasgos más salientes en el ámbito de los negocios internacionales que nos enfrenta a la posibilidad para las partes de preseleccionar la ley llamada a regular sus pretensiones.

Esta facultad abierta por el ejercicio del principio de la autonomía de la voluntad, les autoriza a las partes conocer el régimen jurídico al que están sujetas sus transacciones internacionales.

El arbitraje comercial internacional al permitir la elección del derecho sustantivo, implica decidir que los árbitros dirimirán las probables disputas con arreglo a la ley seleccionada por las partes. Sin embargo, en algunas ocasiones, los hombres de negocios cuando pactan el arbitraje suelen dejar en manos de los propios árbitros tal fundamental decisión.

Los profesionales del derecho al aconsejar a sus clientes, harán bien en informarles que si no pactan el derecho sustantivo aplicable a sus transacciones internacionales, los árbitros pueden inclinarse por dirimir las desavenencias con arreglo a la “lex mercatoria”. Si bien esta modalidad parece identificarse con la dinámica de los negocios internacionales y ser preferida por los operadores, no lo es menos que

---

<sup>85</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

deben ser advertidos que con grandes posibilidades de éxito, la parte que ha perdido el litigio cuestionará ante los tribunales estatales el laudo dictado.

La totalidad del desarrollo anterior, demuestra que la naturaleza consensual del arbitraje lo convierte en el método perfecto para solucionar las desavenencias ya que depende de la propia decisión de sus destinatarios. Precisamente en la íntima vinculación entre el arbitraje con el consentimiento de las partes, con la autonomía de la voluntad de las partes, es donde radica la fuerza y la aceptación de quienes operan en el área de los negocios internacionales.

Por cierto que si bien el arbitraje como expresión de la libertad acepta el diseño especial, la confección del traje a medida de sus necesidades por las partes, ellas deben saber que si optan por esta forma de resolver las desavenencias, esta decisión les traerá por lo menos dos consecuencias que merecen ser destacadas: la primera, que quienes así lo han convenido, pueden ser obligadas a ir al arbitraje si se muestran renuentes o recalcitrantes, y la segunda, que los laudos dictados por los árbitros, deberán ser cumplidos y son ejecutables. En este último sentido conviene recordar que, la mayor parte de las legislaciones de los estados suelen contener marcos normativos elaborados para garantizar tanto el cumplimiento del acuerdo celebrado entre las partes como el carácter definido de los laudos arbitrales.

Que perfectamente claro, que una de las características que se destaca en el arbitraje comercial internacional, es el amplio campo ofrecido a las partes en el ejercicio de la autonomía de la voluntad. Por cierto, que si bien somos conscientes del rol que juega en esta área, el ejercicio del principio que llega a constituirse en uno de sus pilares fundamentales nuestra aceptación no llega hasta el punto que seamos partidarios, ni tan ingenuos para defender su alcance absoluto. Por el contrario, esta posibilidad que puede conducir a una inquietante desnacionalización, está muy lejos de nuestro pensamiento. En efecto, adherimos a la línea de pensamiento de quienes consideran, en el reconocimiento de la autonomía de la voluntad no significa caer en el voluntarismo absoluto.

Pero lo que no permite dudas, es que el dogma, el principio de la autonomía de la voluntad como expresión de la libertad de las partes, posibilita la existencia de un

espacio de armonía, de cooperación y de flexibilidad, tan anhelado por quienes participan en los negocios internacionales.<sup>86</sup>

### **3.7. Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional**

Los gobiernos de los Estados Miembros de la Organización de los Estados Americanos, deseosos de concertar una Convención sobre Arbitraje Comercial Internacional han acordado lo siguiente:

En su artículo 1, establece que es válido de acuerdo de las partes en virtud del cual se obligan a someter a decisión arbitral las diferencias que pudiesen surgir o que hayan surgido entre ellas con relación a un negocio de carácter mercantil. El acuerdo respectivo constará en el escrito firmado por las partes o en el canje de cartas, telegramas o comunicaciones por telex.

De acuerdo a lo establecido por la Convención en su artículo 2, los árbitros podrán ser nacionales o extranjeros. El nombramiento de los árbitros se hará por la forma

convenida por las partes y su designación podrá delegarse a un tercero que puede ser una persona natural o jurídica.

Las sentencias o laudos arbitrales no impugnables según la Ley o reglas procesales aplicables tendrán fuerza de sentencia judicial ejecutoriada. Su ejecución o reconocimiento podrá exigirse en la misma forma que la de los tribunales ordinarios nacionales o extranjeros, según las leyes procesales del país donde se ejecuten y lo que establezcan al respecto los tratados internacionales. (Art. 4)

Según lo establecido en la Convención, en su artículo 5, sólo se podrá denegar el reconocimiento y la ejecución de la sentencia, a solicitud de la parte contra la cual es

---

<sup>86</sup> FELDSTEIN DE CÁRDENAS Sara L.  
[www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios\\_arbitraje\\_comercial\\_internacional.html#objeto](http://www.servilex.com.pe/arbitraje/colaboraciones/beneficios_arbitraje_comercial_internacional.html#objeto)

invocada, si ésta prueba ante la autoridad competente del Estado en que se pide el reconocimiento y la ejecución:

- a) Que las partes en el acuerdo estaban sujetas a alguna incapacidad en virtud de la ley que les es aplicable o que dicho acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiere indicado a este respecto, en virtud de la ley del Estado en que se haya dictado la sentencia o,
- b) Que la parte contra la cual se invoca la sentencia arbitral no haya sido debidamente notificada de la designación del árbitro o del procedimiento de arbitraje o no haya podido, por cualquier otra razón, hacer valer sus medios de defensa, o
- c) Que la sentencia se refiera a una diferencia no prevista en el acuerdo de las partes de sometimiento al procedimiento arbitral, no obstante, si las disposiciones de la sentencia que se refieren a las cuestiones sometidas al arbitraje pueden separarse de las que no hayan sido sometidas al arbitraje, se podrá dar reconocimiento y ejecución a las primeras, o,
- d) Que la constitución del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se hayan ajustado al acuerdo celebrado entre las partes o, en defecto de tal acuerdo, que la constitución del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se hayan ajustado a la ley del Estado donde se haya efectuado el arbitraje, o
- e) Que la sentencia no sea aún obligatoria para las partes o haya sido anulada o suspendida por una autoridad competente del Estado en que, o conforme a cuya ley, haya sido dictada esa sentencia.

También se podrá denegar el reconocimiento y la ejecución de una sentencia arbitral si la autoridad competente del Estado en que se pide el reconocimiento y la ejecución comprueba:

- a) Que según la ley de ese Estado, el objeto de la diferencia no es susceptible de solución por vía de arbitraje, o
- b) Que el reconocimiento o ejecución de la sentencia, sean contrarios al orden público del mismo Estado.

La Convención en su artículo 11 establece que, los Estados partes que tengan dos o más unidades territoriales en las que rijan distintos sistemas jurídicos relacionadas con cuestiones tratadas en la presente Convención, podrá declarar, en el momento de la firma, ratificación o adhesión, que la Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o solamente a una o más de ellas. Tales declaraciones podrán ser modificadas mediante declaraciones posteriores, que especificarán expresamente la o las unidades territoriales a las que se aplicará la presente Convención.

Esta Convención regirá indefinidamente, pero cualquiera de los Estados Partes podrá denunciarla. (Art. 12)<sup>87</sup>

### **3.8. Contrato de Compraventa con Cláusula Arbitral:**

A continuación se presenta un ejemplo de contrato de compra venta internacional con el fin de ilustrar de una mejor manera la utilización de los Incoterms que como habíamos mencionado son cláusulas que se incorporan dentro de los contratos de compraventa, de igual manera se mencionan los créditos documentarios dentro de la cláusula de la Forma de Pago, y por último se hace constar una cláusula donde las partes aceptan someterse al arbitraje comercial internacional para resolver de mejor manera cualquier controversia que se pueda presentar con el presente contrato.

“Este contrato de COMPRA-VENTA se celebra por una parte la empresa **Procter & Gamble Internacional Operations, S.A.** con domicilio real en Loma Florida # 32, Lomas de Vista Hermosa 05100, México D.F. Estados Unidos Mexicanos; representada en éste acto por el Licenciado **Jesús Echevarria Rivadeneyra** y por la otra la empresa **P & G PERU S.R.L.** con domicilio real en Av. Arequipa 3250 San Isidro-Lima República de Perú ; representada por **Luis Antonio León Degregori** a quienes en lo sucesivo se les denominará "**El vendedor**" y "**El comprador**" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

---

<sup>87</sup> <http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-35.html>

## **DECLARACIONES**

### **DECLARA "EL VENDEDOR"**

**I.** Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, según consta en la escritura 104255 del Registro de Sociedades Mercantiles de México D.F.

**II.** Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de artículos de aseo personal, detergentes, jabones y otros.

**III.** Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

**IV.** Que el señor, Jesús Echevarria Rivadeneyra, identificado con la CURP (Clave Única de Registro de Población) N° ERJ08091955RCM7889. es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

**V.** Que tiene su domicilio legal en Loma Florida # 32, Lomas de Vista Hermosa 05100, México D.F. Teléfono 01-800-717-2413 mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

### **DECLARA EL COMPRADOR:**

**I.** Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República Peruana con RUC.20200127199 y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

**II.** Que conoce las características y especificaciones del producto objeto del presente contrato.

**III.** Que el Señor Luis Antonio León Degregori, identificado con D.N.I.(Documento Nacional de Identidad) 06797688 es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

**IV.** Que tiene su domicilio legal en Av. Arequipa 3250 – San Isidro Lima-Perú. Teléfonos 2453800 - 2353900,el mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**AMBAS PARTES DECLARAN:**

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULAS.**

**PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.-** Por medio de éste instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir 500,000 barras de antitranspirante y desodorante marca "Secret" con PH balanceado tipo powder fresh barra invisible con contenido neto de 45gramos Cada uno .

**SEGUNDA. EMBALAJE, MEDIDAS Y PESOS ESPECÍFICOS.-** El desodorante en barra marca "Secret" con PH balanceado tipo powder fresh barra invisible, producto único materia del presente contrato tiene un peso unitario de 45 gramos cada uno, siendo empaquetado en caja de cartón de 100 unidades, cuyo peso neto es de cuatro kilos y cincuenta gramos (4.50 gramos); los mismos que se hallarán debidamente acondicionados y cerrados con precintos de seguridad en un (1) contenedor de uso general(40' x 8' x 8' x 6'') . El peso bruto de la mercadería es de veinticuatro mil kilos (24,000 Kgs.)

**TERCERA.- PRECIO.-** El precio del producto objeto de éste contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de ciento noventa y siete mil quinientos dólares americanos (\$197,500.00) CFR CALLAO INCOTERMS 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes.

**CUARTA.- FORMA DE PAGO.-** "El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, el pago se hará mediante Carta de Crédito irrevocable otorgada por el BANCO DE CREDITO DEL PERU a favor de PROCTER & GAMBLE INTERNACIONAL OPERATIONS, S.A. Contra la presentación de los siguientes documentos : factura comercial, conocimiento de embarque, solicitud para apertura de crédito documentario, factura de Agente de Aduana, certificado de origen, póliza del seguro marítimo y comprobante de pago de comisión bancaria. Si por cualquier razón la carta de crédito fuera incobrable por causa imputable al Comprador, se le aplicará un interés moratorio del 1.5% mensual sobre saldos insolutos por el tiempo que dura el retraso en el pago. El mismo interés aplicara para aquellos casos en que cualquier de las partes tenga la obligación de hacer un pago en dinero por concepto de indemnización por cualquier otra razón a la otra parte.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito convenida serán por cuenta de "El comprador".

**QUINTA.- FECHA DE ENTREGA.-** "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere éste contrato dentro de los treinta (30) días contados a partir de la fecha de la firma del presente y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera. Así mismo el vendedor no podrá efectuar entregar parciales, o a cuenta del pedido, en consecuencia deberá despachar el total del pedido en un solo embarque.

**SEXTA.- CONDICIONES ESPECIALES DE TRANSPORTES.-** La mercadería objeto de la presente descrita en la cláusula segunda, serán embarcados vía marítima desde puerto Manzanillo (México) a Puerto Callao (Perú) en la nave bandera mexicana “Guajiro” de CSAV (Compañía Sudamericana de Vapores S.A.)El valor del flete incluye los gastos de descarga.

**SÉPTIMA.- CONDICIONES ESPECIALES DE SEGUROS.-** El seguro corre por cuenta del comprador y estará a cargo de GENERALI CIA DE SEGUROS Y REASEGUROS Jr. Miroquesada 191 – Lima; quien garantizará la protección de la mercadería dando cobertura contra todo tipo de riesgos hasta por ciento noventa y siete mil quinientos dólares americanos (\$ 197,500.00)

**OCTAVA.- PATENTES Y MARCAS.-** "El vendedor" declara y " El comprador" reconoce que el producto objeto de éste contrato se encuentra debidamente registrado al amparo de la patente Registro N° 02058099 SSA, México. Así mismo "El comprador " se compromete a notificar al "Vendedor", tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que "el vendedor" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

**NOVENA.- VIGENCIA DEL CONTRATO.-** Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

**DÉCIMA.- RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO.-** Ambas partes podrán rescindir éste contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los cinco (05)días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La cuantía que se le abonará al “comprador” a título de daños y perjuicios en caso de retraso en la entrega por razones ajenas al de la “fuerza mayor” será de

dos mil dólares americanos (US.2,000) por cada día de demora. Queda entendido que el termino “fuerza mayor”, solo será utilizado en las siguientes situaciones: Huelga de navieras, pánico financiero (intervención bancaria o quiebra) y acontecimiento nacional (conmoción civil, terrorismo o golpe de estado)

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

**DÉCIMA PRIMERA.- INSOLVENCIA.-** Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**DÉCIMA SEGUNDA.- SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES.-** La rescisión o terminación de éste contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

**DÉCIMA TERCERA.- CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES.-** Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de éste contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

**DÉCIMA CUARTA.- LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.-** Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

**DÉCIMA QUINTA.- LEGISLACIÓN APLICABLE.-** En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en los Estados Unidos Mexicanos, particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

**DÉCIMA SEXTA.- ARBITRAJE.-** Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma éste contrato en la ciudad de Lima, Perú en un (01) original y cuatro (3) copias ,quedando el original y una copia para el “vendedor” y las copias restantes para el “comprador”;todo esto a los veinticuatro días del mes de mayo del dos mil siete.”<sup>88</sup>

"EL VENDEDOR"

“EI COMPRADOR”

-----  
Jesús Echevarria Rivadeneyra  
CURP N° ERJ08091955CM7889

-----  
Luis Antonio León Degregori  
D.N.I. N° 06797688

---

<sup>88</sup><http://www.luisalbertolatinez.com/PaneldeAdministracion/Programas/AdminContenidos/Descargas/mo.doc>

## **CAPÍTULO IV**

### **CONCLUSIONES**

Luego de haber desarrollado varios temas relacionados con las Reglas para la Interpretación de los Términos Internacionales de Comercio podemos concluir que:

- El contrato de compraventa internacional es un contrato que permite resolver obstáculos tales como el hecho de tener una legislación diferente y que se presentan al realizar una compraventa entre partes que tengan sus establecimientos en diferentes países.

- La Convención de Viena regula exclusivamente lo que se refiere a la formación del contrato y los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador, creando así una legislación uniforme y común que resulte conocida en la práctica internacional.

- Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales regidas por la Cámara de Comercio Internacional y que sirven para determinar el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

- Según el Incoterm que sea escogido por los comerciantes determinará quien pagará el costo de cada segmento de transporte, quien es responsable de cargar y descargar la mercancía, y quien lleva el riesgo de la pérdida en un momento dado durante el envío internacional.

- El adecuado uso y aplicación de los Incoterms en las transacciones internacionales facilitarán en gran medida la gestión de toda operación en comercio internacional, delimitando claramente las obligaciones de las partes,

disminuyendo el riesgo por complicaciones legales y estableciendo reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

- El contrato de crédito documentario es un contrato en el cual un banco se compromete ante su cliente a pagar a un tercero una determinada cantidad de dinero, presentando los documentos estipulados en la carta de crédito.

- Los créditos documentarios han sido creados para dar seguridad a las partes que intervienen en un contrato de compraventa internacional, ya que por el simple desconocimiento y la distancia existente entre el cliente del banco y el tercero, su acreedor, dichos obstáculos son suplidos por el banco ya que dada su expansión geográfica conoce y puede ser conocido tanto por su cliente como por el tercero.

- El arbitraje es una forma no judicial de dirimir conflictos mediante las que las personas naturales o jurídicas deciden someter la decisión de uno o varios árbitros las cuestiones litigiosas surgidas o que puedan surgir en materias de su libre disposición conforme a derecho.

- El arbitraje permite que se mantengan sanas las relaciones comerciales, aún después de que se haya suscitado un conflicto y demuestra que las empresas están actuando de buena fe.

- El arbitraje es un método de solución de desavenencias caracterizado por la ausencia de rigorismos procesales, por la búsqueda de la celeridad en los resultados y por la idoneidad de quienes reciben la misión de decidir.

## BIBLIOGRAFÍA

- ILLESCAS ORTIZ Rafael, PERALES VISCASILLAS Pilar, Derecho Mercantil Internacional. El Derecho Uniforme. EDITORIAL CENTRO DE ESTUDIOS RAMÓN ARECES, S.A, Tomás Bretón, 21-28045 Madrid.
- RODRÍGUEZ, Alfredo C., El Warrant una Institución que vuelve, Incoterms y Créditos Documentarios, EDICIONES MACCHI, Buenos Aires 1994.
- VILLEGAS, Carlos Gilberto, Comercio Exterior y Crédito Documentario, EDITORIAL ASTREA, Buenos Aires, 1993.
- [www.businesscol.com/comex/incoterms.htm](http://www.businesscol.com/comex/incoterms.htm)
- [www.camaracuba.cu/Extranet/Incoterms.asp](http://www.camaracuba.cu/Extranet/Incoterms.asp)
- [www.derechocomercial.edu.ey/ContCVIncoterms01.html](http://www.derechocomercial.edu.ey/ContCVIncoterms01.html)
- [www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm](http://www.eumed.net/cursecon/dic/incoterms.htm)
- [www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html](http://www.iccwbo.org/incoterms/id3037/index.html)
- [www.jus.uio.no/lm/american.arbitration.international.rules.2000/doc](http://www.jus.uio.no/lm/american.arbitration.international.rules.2000/doc)
- [www.jus.uio.no/lm/icc.arbitration.rules.1998/doc](http://www.jus.uio.no/lm/icc.arbitration.rules.1998/doc)
- [www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.model.law.1985/doc#1](http://www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.model.law.1985/doc#1)
- [www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.recognition.and.enforcement.convention.new.york.1958/doc](http://www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.recognition.and.enforcement.convention.new.york.1958/doc)
- [www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.rules.1976/doc](http://www.jus.uio.no/lm/un.arbitration.rules.1976/doc)

- [www.jus.uio.no/lm/wipo.arbitration.rules.1994/doc](http://www.jus.uio.no/lm/wipo.arbitration.rules.1994/doc)
- [www.oas.org/juridico/spanish/firmas/b-35.html](http://www.oas.org/juridico/spanish/firmas/b-35.html)
- [www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm](http://www.opciones.cubaweb.cu/elasociado/oct10/novedades.htm)
- [www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp](http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp)
- [www.quiminet.com.mx/public/Incoterms.php](http://www.quiminet.com.mx/public/Incoterms.php)
- [www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp](http://www.rilco.org/es/contenidospecializado/incoterms.asp)
- [www.scinet-corp.com/asociados/index.htm?inco2000.htm~index2](http://www.scinet-corp.com/asociados/index.htm?inco2000.htm~index2)
- [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)