

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

Modalidades y Transmisión de Riesgos



Romero Fierro y Asociados

Hector Romero González

**Compraventa internacional de mercaderías:
Transferencias de riesgos entre vendedor y comprador**

INDICE

I.- INTRODUCCION

Página 4

II.- CONTRATO

Página 6

II.1 CONCEPTO

Página 6

II.2 CONTRATO COMERCIAL INTERNACIONAL

Página 6

II.3 COMPRAVENTA

Página 7

III.- CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

Página 8

III.1.- CONCEPTO

Página 8

III.2.- ELEMENTOS PERSONALES

Página 9

III.3 MARCO JURÍDICO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Página 9

III.4 CARACTERISTICAS

Página 11

III.5 NATURALEZA

Página 13

III.6 UTILIDAD

Página 13

III.7 PRINCIPIOS RECTORES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Página 14

III.8 ELABORACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Página 17

III.9 TRANSMISIÓN DE RIESGO

Página 19

IV.- CONCLUSIÓN

Página 38

Compraventa internacional de mercaderías:

Transferencias de riesgos entre vendedor y comprador

I. Introducción

¿Cómo satisfacen las personas en distintos espacios geográficos sus necesidades respecto a diversos bienes y productos, ante la carencia de estos en su lugar de origen? Es evidente que todas las naciones gozan de recursos naturales y medios de producción distintos, por lo que al existir una dependencia sobre nuevos productos o recursos que no se encuentran en su ubicación geográfica, surge la necesidad de recurrir a mercados internacionales.

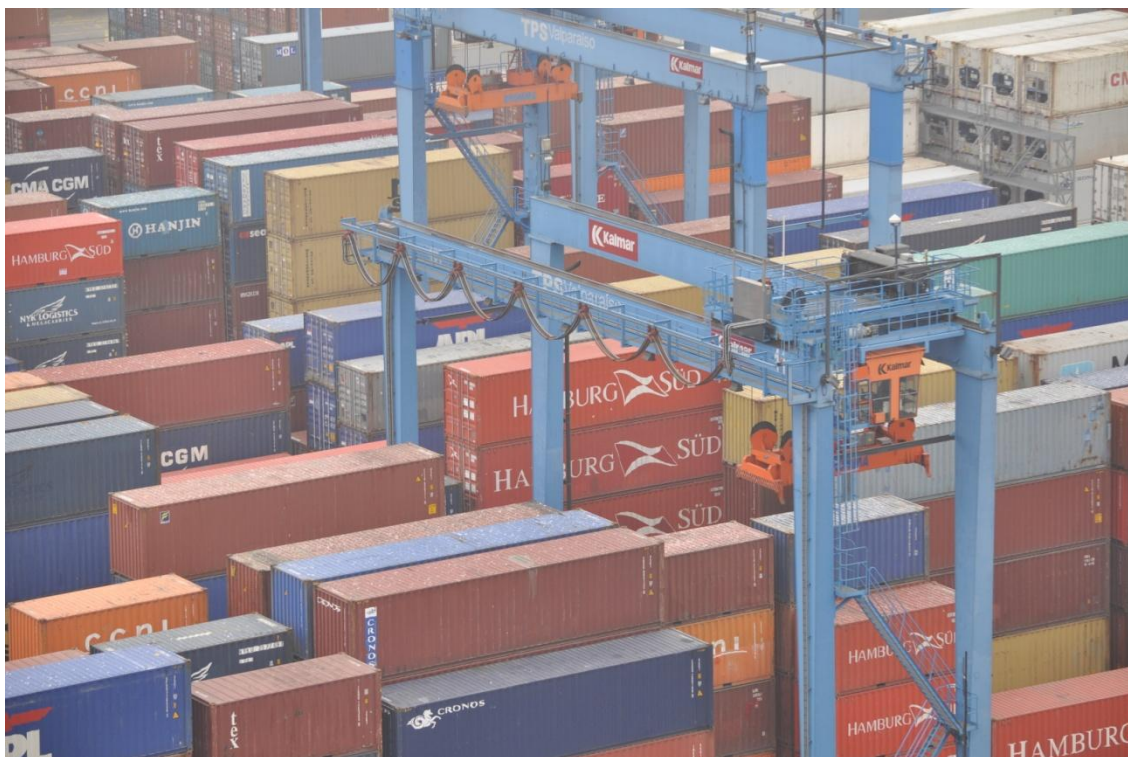
El Comercio Internacional cada vez ha adquirido mayor importancia dada la evolución de la economía. La globalización así como el sistema económico neoliberal han desencadenado un proceso, a través del cual los grupos sociales de las diversas naciones incursionan en nuevas formas de satisfacer sus necesidades en un plano de cooperación internacional. El desarrollo del comercio internacional optimiza la movilidad de los recursos, lo cual trae como consecuencia la mejora de las condiciones de vida y trabajo de la población mundial; guarda una íntima relación con la renta económica generada y su posterior distribución.

El Comercio ha evolucionado de numerosas formas; no obstante lo anterior el comercio internacional en el sentido estricto surge en la Edad Media cuando se establecen rutas comerciales transcontinentales que tenían como propósito satisfacer las necesidades de bienes y mercancías del Viejo Continente; entre estas rutas destacaron la "ruta de la seda" o numerosas rutas de diversas especies.

Posteriormente a raíz de la Revolución Industrial surgen nuevos medios de producción, lo cual provoca de igual manera, muchos cambios en el comercio, tanto en el plano nacional como en el internacional. Este es un hito que acaece un crecimiento exponencial en los índices de exportaciones e importaciones.

En seguida de la Segunda Guerra mundial se inicia un proceso de continua interacción entre mercados; estas etapas del comercio antes señaladas sientan las bases de una interdependencia entre distintos mercados internacionales sin precedentes.

Es ahora gracias a la revolución tecnológica que contamos con nuevas herramientas de comercio electrónico, que surge un nuevo impulso en el comercio, ya que por medio de estas herramientas se suscitan numerosas operaciones comerciales en tan solo segundos por todo el mundo, acortando de esta manera tiempos y prescindiendo de fronteras. Este proceso evolutivo del mercado confronta de igual manera el imperioso menester de que sean reguladas de manera adecuada las relaciones jurídicas que logran armonizar las relaciones mercantiles.



Ahora bien ¿cómo se deben regular estas operaciones?. El derecho internacional se ha actualizado de manera constante, brindando distintos medios a la sociedad para lograr que estas relaciones sean fructíferas, ejemplo de esto son varios tratados internacionales, ya sean bilaterales o multilaterales que en las últimas décadas se han suscrito por los Estados, generando obligaciones únicamente entre ellos, mas no directamente entre particulares de distintas nacionalidades que entablan relaciones comerciales. Estos instrumentos evidentemente propiciarán la celebración de considerables actos jurídicos, pero los efectos, ejecución y en dado caso la resolución de cualquier conflicto que pueda suscitarse entre las partes se regirá atendiendo la legislación interna que resulte aplicable.

Es esto lo que resulta paradójico del comercio exterior actual, puesto que a pesar de los esfuerzos de las naciones para lograr acuerdos internacionales, estos no resultan congruentes con sus ordenamientos internos. Este problema deberá ser atendido mediante la creación de reglamentos internacionales que

funjan como derecho común en determinadas áreas, protegiendo el comercio e inversiones de manera adecuada, independientemente de la nacionalidad de la partes o el territorio geográfico donde se celebren.

Algunas organizaciones internacionales han llevado a cabo intentos por desarrollar un derecho común, consiguiendo una evolución progresiva y un cambio paulatino en atención a este fin.

El primero de estos intentos por unificar criterios internacionales, tendientes a la creación de una legislación común que ha sido aceptado positivamente por varios estados es la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías, celebrado en Viena, en 1980.

. El instrumento jurídico que por antonomasia regula las relaciones jurídicas mercantiles en el ámbito internacional son los contratos, por lo que nuestro trabajo a efecto de no resultar demasiado extenso versará sobre estos, siendo taxativos en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, y a su vez haciendo énfasis en la transferencia de riesgos entre el comprador y vendedor.

II Contrato

II.1 Concepto

Los actos jurídicos que se llevan a cabo entre dos o más personas con la intención de crear o transmitir derechos y obligaciones entre sí se denominan contratos.

De acuerdo a la legislación mexicana, siendo específicos el Código Civil Federal, en su artículo 1793 señala: "Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos".

II.2 Contrato comercial Internacional

Previo a hacer una distinción entre contratos internacionales de índole civil o comercial, es imperativo comprender claramente el concepto de contrato internacional, ya que este ha sido objeto de polémica y discusión en el ramo del derecho internacional privado, teniendo origen la preocupación por determinarlo debido a la gran aplicación que tiene en el mundo actual.

A pesar de que en el plano pragmático resulta sencillo determinar si se está en presencia de un contrato internacional, los publicistas han emitido opiniones disímiles a este respecto.

En la mayoría de los casos estas contradicciones refieren a la posibilidad de que el intérprete pudiera llegar a conclusiones contradictorias en cuanto a la calificación de internacional de un determinado contrato, según se adopte un criterio económico o uno jurídico. Es esto lo que provoca la opinión de León,

quien señala que resulta "aconsejable una combinación de ambos criterios (económico y jurídico)"¹.

Por su parte la Convención de México sobre Derecho aplicable a los Contratos Internacionales estipula que "un contrato es internacional si la partes del mismo tienen su residencia habitual o su establecimiento en Estados partes diferentes, o si el contrato tiene contactos objetivos con más de un Estado Parte"(art.1 inciso primero).

Ahora bien iniciaremos nuestra reflexión sobre los contratos comerciales internacionales. El concepto de contrato comercial internacional no se encuentra definido de forma exacta en ningún ordenamiento, ni siquiera en la propia Convención de Viena, por lo que únicamente a efecto ilustrativo haremos uso de la siguiente definición:

"Es el acuerdo de la voluntad entre dos o más partes domiciliadas en diferentes países, con el objeto de establecer sus respectivas obligaciones y derechos recíprocos en determinadas cuestiones comerciales. Este acuerdo de voluntades puede ser o no escrito".

El contrato internacional comercial es una fuente de obligaciones, el cual surge cuando dos personas con residencia en distintos Estados llegan a un acuerdo de voluntades, teniendo como base la policitud de una de ellas y la correspondiente aceptación. Resulta determinante para que un contrato comercial internacional sea considerado como tal que el objeto del contrato debe versar sobre asuntos comerciales lícitos.

II.3 Compraventa

Uno de los contratos más importantes en el mercantilismo es y siempre ha sido la compraventa, dado que es el instrumento jurídico por idóneo a través del cual se ponen en circulación bienes para satisfacer necesidades sociales.

La compraventa es el "contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero"².

El Código Civil Chileno en su artículo 1796 estipula:

"Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar algunos antecedentes y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o

¹ León S., Avelino: "El principio de la autonomía de la voluntad en el Derecho Civil Internacional" Artículo en Contratos, Coordinación de Enrique Barros, Editorial Jurídica, pág. 100.

² Véase guía para exportar ProMéxico - Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías. Disponible en

http://www.promexico.gob.mx/swb/promexico/Contratos_de_compraventa_internacional_de_mercaderias. Consultado el 25/06/2014

signo que lo represente”³.

Por su parte la legislación mexicana define la compraventa en el Código Civil Federal como:

"Artículo 2248. Habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero"⁴.

- Clasificación

La compraventa puede a su vez distinguirse en civil o mercantil:

1.- Es civil, la que no cuenta con un carácter mercantil.

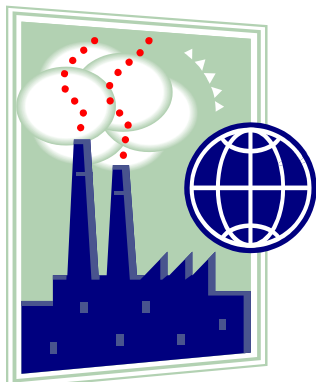
2.- Mercantil es a su vez la que llevan a cabo comerciantes, o aquel que versa sobre mercadería con propósito de especulación comercial, con ánimo de lucro. Para una mejor comprensión y para efectos prácticos, se reputa comercial toda aquella compra cuando se tiene por propósito revender o distribuir.

III Contrato de compra venta internacional de mercaderías

Ahora bien, el presente trabajo de investigación tiene por finalidad explicar de una forma sencilla e ilustrativa la importancia de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, al ser, hoy en día una de las principales herramientas en el comercio internacional.

III.1 CONCEPTO

No existe un ordenamiento que establezca de forma clara un concepto de lo que debe entenderse por Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, por lo que optaremos por analizar lo que la doctrina nos señala al respecto.



El comentarista José Luis López Blanco, en su obra "Compraventa Internacional de Mercaderías" lo define como:

"el contrato de compraventa de mercaderías...que se celebre entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes, que contemple el transporte

³ Código Civil Chileno

⁴ Código Civil Federal Mexicano

*internacional de mercaderías, en donde el pago del precio se efectúe a través de las fronteras*⁵.

Ahora bien, concluimos señalando que podemos entender por contrato de compraventa internacional de mercaderías, como el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercaderías que serán llevadas de un territorio a otro, teniendo como contraprestación el pago de un precio determinado.

III.2 ELEMENTOS PERSONALES

a) Vendedor: es el sujeto que realiza una oferta y se obliga a entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones que se hayan pactado⁶. El vendedor será el exportador en esta operación.

b) Comprador: el comprador es el sujeto que se compromete a recibir las mercaderías y pagar el precio que se haya pactado⁷. Por su parte el comprador fungirá como importador.

III.3 MARCO JURÍDICO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

Los usos, cultura, idioma y costumbres varían generalmente, de un país a otro, sin mencionar los posibles problemas entre regímenes e interpretaciones, por la presencia de varios sistemas jurídicos. Por esto en términos generales existen varios instrumentos jurídicos que las partes pueden acordar aplicar en su contrato:

- Los usos y costumbres que, por ser recalcitrantes han sido adoptados como una modalidad en el comercio internacional. V.g.: Los INCOTERMS 2010 CCI (Cámara de Comercio Internacional).
- Las partes pueden libremente acordar la legislación y jurisprudencia que resulten aplicables. V.g: Legislación nacional de una de las partes.
- Acuerdos y convenciones de organismos internacionales. Uno de los principales acuerdos sobre esta materia, como hemos señalado anteriormente, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, que ha sido adoptada como el ordenamiento legal cardinal que regula las compraventas internacionales de mercaderías.
- La *lex mercatoria*, ya que acepta el uso y costumbre como reguladores del proceso comercial y es el origen del derecho comercial internacional. V.g.: Los Principios UNIDROIT.

⁵ LOPEZ BLANCO, José Luis. 2001. "Compraventa Internacional de Mercaderías". Santiago. Ace Ediciones y Publicaciones S.A. p. 56

⁶ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Viena. 1980.

⁷ *Ibidem*

Es al momento de negociar cuando las partes que celebran el contrato deberán elegir el régimen jurídico aplicable a su vínculo contractual. Empero, esto puede llegar a representar un obstáculo difícil, puesto que la ignorancia de los sistemas jurídicos diversos, el temor a la mala fe o dolo y también cierta desconfianza a la incertidumbre, hacen que los contratantes pretendan arribar a soluciones que les permitan evitar posteriores conflictos sujetos a jurisdicción ajena.

En la práctica ha sido natural la postura de los comerciantes que prefieren sujetarse al derecho aplicable en su país y que se sometan a la jurisdicción también de tribunales nacionales.

En caso ser omisos al respecto, pudiera darse el supuesto de conflicto de leyes o de competencias; no es raro encontrar que los ordenamientos en contraposición estipulen a ellos la competencia para conocer de posibles litigios, cuestión que dificulta encontrar una solución.

La solución más viable para dirimir dicho conflicto es la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías, celebrada en Viena. Este tratado puede incluso ser invocado por las partes como derecho aplicable para solucionar cuestiones de fondo en un litigio.

Los contratos de compraventa internacionales de mercaderías se encuentran regulados por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, celebrado en Viena en 1980.

Para poder determinar el ámbito de aplicación de la Convención de Viena sobre contratos debe estarse a lo señalado en dicho texto en su parte primera del capítulo 1, dentro del cual se enumeran los elementos para poder ser regulados por este ordenamiento, los cuales son:

- a) Debe presentarse un contrato de compraventa
- b) Ésta debe ser internacional
- c) Ha de versar sobre mercaderías
- d) Que las partes no limiten o excluyan su aplicación, esto con base en el principio de la autonomía de la voluntad que rige el derecho privado.

III.3.1 ÁMBITO DE APLICACIÓN

La Convención en su artículo 1º, apartado a) establece una aplicación inmediata, como se desprende de su texto, el cual a continuación se transcribe literalmente:

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes".

Únicamente se fija como requisito que concurran los elementos que se esbozaron previamente.

Por su parte el mismo artículo, en el apartado b) hace referencia a la "aplicación mediata" de la Convención, al expresar:

“Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante”.

Dicho precepto significa que cuando solo uno de los Estados contratantes se rige por la Convención de Viena, si en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado se aplica el ordenamiento del mencionado país, ésta entrará a regir el contrato de compraventa.

III.3.2 EXCLUSIÓN

La Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías también establece expresamente los casos en los que no se aplicará, dentro de los que se mencionan los siguientes: las compras de mercancía para uso personal, familiar o doméstico; las que se realizan en subastas; las judiciales; de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves y, las de electricidad.

III.4 CARACTERÍSTICAS

Para abordar las características del contrato de compraventa internacional de mercaderías se utiliza el criterio del Profesor José Bonivento Fernández⁸, quien expone las características del contrato de compraventa en un sentido amplio, dado que obedece los mismos principios y fundamentos.

a) Consensualidad

El contrato de compraventa tiene como fundamento el principio de consensualidad, entendiéndose por este que basta el acuerdo de las partes sobre los elementos esenciales (objeto y precio), para que se tenga por perfeccionado, sin la necesidad de celebrarlo atendiendo solemnidad o forma alguna. Esta característica será analizada más a fondo más adelante en la presente investigación. Su fundamento legal se encuentra plasmado en el numeral 11 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

b) Bilateralidad

⁸ BONIVENTO FERNÁNDEZ, José Alejandro. Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales, 3ra edición Bogotá: Presencia, 1977. p. 15.

La bilateralidad se traduce en que las prestaciones que se pacten deberán ser recíprocas, esto es crear derechos para satisfacer sus intereses de manera contrapuesta.

El criterio de Bonivento es:

“Nacen obligaciones recíprocas para las partes contratantes; el vendedor se obliga a entregar la cosa y el comprador a pagar por esa cosa una suma de dinero o parte en especie y parte en dinero siempre que la especie no valga más que el dinero”⁹.

c) Onerosidad

“En la compraventa ambas partes pretenden una utilidad gravándose recíprocamente. El comprador persigue la cosa como medio de beneficio contractual y paga un precio como contraprestación”¹⁰.



Los contratos de compraventa guardan como característica esencial que el mismo sea oneroso, ya que tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes gravándose cada uno a beneficio del otro.

d) Principal

Es un contrato que subsiste por sí mismo, sin la necesidad de contar con otra convención que le de vida.

e) Conmutativo

“Un contrato es conmutativo cuando el monto de las prestaciones que se deben las partes es inmediatamente cierto y cada una de ellas puede apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que le causa el contrato”¹¹.

⁹ Ibid, p. 16

¹⁰ Ibid, p. 18

¹¹ RIPERT, Georges Jean. Tratado de Derecho Civil. Tomo IV. Buenos Aires: ed. La Ley, 1977. p. 64

El contrato de compraventa internacional es conmutativo ya que las partes tienen determinadas desde el perfeccionamiento y con anterioridad a su ejecución, las prestaciones a las cuales se obligan.

f) Libre discusión

Resulta relevante señalar que una de las características del contrato de compraventa es la libre discusión en cuanto a los elementos y aspectos relevantes del mismo. Esta característica es un efecto reflejo de la autonomía de la voluntad de las partes, sin embargo no es indispensable que cuente con esta característica, puesto que podría ser formulado por adhesión.

g) Ejecución instantánea

La ejecución instantánea consiste en que el contrato de compraventa se cumple en un solo acto, sin importar que se pacte la entrega de las prestaciones a un tiempo periódico. Los contratos de ejecución sucesiva son de tal naturaleza debido a la imposibilidad jurídica o natural de cumplirlos instantáneamente. El contrato de compraventa es de este tipo debido a que a pesar de que, como es costumbre en el comercio, se pacte entregar el precio o la cosa en plazos determinados no existe una imposibilidad para cumplirlos instantáneamente.

Para estos efectos debemos considerar la doctrina del publicista BONIVENTO, quien expone:

“...es decir, el hecho de que la cosa no se entregue en el mismo momento del perfeccionamiento del contrato, o el precio sea cubierto por cuotas o con posterioridad, no significa que sea un contrato de ejecución sucesiva por cuanto el contrato puede cumplirse en un solo acto”¹².

III.5 NATURALEZA

La naturaleza del contrato de compraventa internacional de mercaderías es usualmente mercantil, sin embargo puede este ser civil o incluso mercantil para una de las partes y civil para la otra.

III.6 UTILIDAD

Es el instrumento utilizado en el comercio internacional para llevar a cabo una operación mercantil entre sujetos del derecho internacional privado. El contrato representa el marco jurídico a través del cual se delimitan obligaciones y responsabilidades entre las partes de una compraventa internacional de mercaderías, así tanto comprador como vendedor están claros en lo que se ha pactado y se evitan equívocos o malentendidos.

¹² BONIVENTO FERNÁNDEZ, José Alejandro. Op. cit., p. 17.

En la práctica la celebración de contratos en los modos sugeridos, esto es por escrito y tomando en consideración sus modalidades, ha sido un instrumento útil para superar barreras culturales e idiomáticas que eventualmente pudieran llegar a afectar o frustrar el objetivo de la transacción y una futura relación comercial.

III.7 PRINCIPIOS RECTORES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

a) Principio de Consensualidad

Ha sido costumbre, y es criterio adoptado por la Convención de Viena que el consentimiento no deberá ser expresado atendiendo solemnidades o requisitos de forma alguno. La única pauta que la Convención establece es un determinado contenido, empero jamás exige formalidad alguna. Resulta suficiente una oferta precisa y a su vez que la aceptación claramente estipule el consentimiento a la oferta. La perfección del contrato se da por la mera voluntad de las partes, sin mayor requisito, de hecho atendiendo al texto de la Convención este consentimiento resulta suficiente si se expresa de manera verbal (art. 11 y 29).

Los elementos del consentimiento como hemos visto son:

Oferta: Propuesta de contrato dirigida a una o más personas (esta generalmente incluye los siguientes elementos: información del oferente, tipo y características de la mercancía, condiciones de pago, momento y lugar de entrega, entre otras).

Aceptación: Consentimiento respecto de la oferta. La aceptación que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se le considera como una contra oferta, que a su vez requerirá la aceptación por parte del oferente, mismo que a su vez requerirá aceptación de la otra parte para que se perfeccione el contrato.

a.i) Perfeccionamiento consensual del contrato

Retomando lo señalado en el párrafo anterior hacemos una breve reflexión sobre la forma en que se perfeccionan los contratos, a lo que debe atenderse el texto del numeral 11 de la convención, que a la letra dice:

"El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos".

El ratio legis de este precepto yace en la situación de facto del comercio internacional, que debido a la distancia la mayoría de los acuerdos no se celebran en una forma determinada o por acuerdos que no constan en forma escrita.

Debe tomarse en cuenta que este artículo no interfiere con disposiciones de derecho interno que por cualquier motivo exijan como requisito para la celebración de un contrato que esta se efectúe por escrito y sancione a quien no cumpla con dicho requisito.

Al tenor de lo consagrado por el artículo 11 se deduce que no podrá declararse la invalidez de un contrato por no constar este por escrito, generando obligaciones para las partes, sin embargo dejando a salvo las sanciones que pudieran corresponder, conforme al derecho interno al sujeto que incumplió con el requisito de formularlo por escrito.

Resulta ilógico que se pretendiera declarar en un Estado que forme parte de la convención la invalidez de un contrato argumentando la falta del requisito de celebrarlo por escrito, dado que dicho estado aceptó obligarse al tratado y debió tener en consideración la incompatibilidad con el tratado y su derecho de forma previa a su suscripción. Esto atentaría a su vez contra el artículo 27 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, el cual pregonaba la prevalencia de los tratados sobre las disposiciones de derecho interno.

a.ii) Resolución consensual del tratado

El mismo principio se sigue para efectos de crear obligaciones, como para extinguirlas en relación a cómo debe expresarse el consentimiento.

Resulta totalmente lógica la afirmación del publicista Jorge Adame Goddard que señala: "lo que se contrae consensualmente puede disolverse consensualmente".

Para el orden de ideas que ocupamos debe tenerse bajo consideración el dispositivo legal de la convención que a continuación se cita:

"Artículo 29

1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes".

Sin embargo las partes se encuentran facultadas para que en un contrato escrito estipulen la exigencia de una forma escrita del instrumento por medio del cual se resuelva un contrato. A esto existe una excepción, puesto que se aplica con tal severidad el principio de la consensualidad, que incluso se señala que en el supuesto de que se pacte que la resolución de un contrato no podrá ser resultado salvo por la forma escrita, no se podrá alegar esta disposición por una parte, que con su conducta manifiesta su voluntad de resolver el contrato, provocando así la aceptación de la contraparte.

a.iii) Modificaciones en el contrato

Es costumbre que en la práctica del comercio internacional se efectúen cambios a disposiciones no fundamentales de los contratos, puesto que muchas veces deben modificarse fecha, lugar o forma de entrega. En caso de

que estas no afecten de manera relevante a la contraparte usualmente son aceptadas, sin embargo no se considera necesaria la celebración de un convenio por escrito donde consten estos cambios.

El artículo 29 antes transcrito hace ver como toda modificación al contrato original es válido siempre y cuando haya un acuerdo de voluntades entre las partes. Este acuerdo puede efectuarse por correspondencia, llamadas telefónicas, correos electrónicos y cualquier otro medio.

Otro aspecto fundamental es reconocer que el silencio de una de las partes no permite que se entienda una postura afirmativa, empero puede darse el caso que un acto determinado si pueda considerarse un asentimiento a la modificación. El destinatario de una oferta puede emitir su consentimiento ejecutando un acto relativo, un ejemplo de esto sería el pago de la cosa que se ha ofrecido, sin necesidad de comunicarle al oferente su aceptación; la aceptación surte efectos al momento que se ejecute dicho acto.

Recomendación

No obstante lo anterior, es recomendable formalizar por escrito cualquier acto jurídico interaccional, ya que pudiese darse el caso en que en operaciones de gran envergadura corra riesgo una gran parte del patrimonio de una empresa. A su vez el hecho de que una contratación se celebre por escrito previene de malentendidos entre las partes y resultará aún más sencillo en caso de conflicto resolver de acuerdo a justicia y derecho.

b) Pacta Sunt Servanda

El *principio pacta sunt servanda* o principio de la autonomía contractual es un principio reconocido universalmente en el ámbito del derecho, que establece que las partes contratantes gozan de absoluta libertad para estipular en los contratos todos aquellos términos y condiciones que consideren convenientes para el buen desarrollo de sus negociaciones. A pesar de lo anterior los ordenamientos han llegado a la conclusión de que esta libertad contractual debe tener un límite, siendo este la imposibilidad de incluir cláusulas que vayan en contra de las leyes o de las buenas costumbres.

Fuera de los casos señalados, el objeto de un contrato, así como sus modalidades tienen como único límite la imaginación de las partes; el texto de un contrato puede recoger cualquier obligación que las partes asuman, las cuales serán obligatorias al momento en que estas expresen su consentimiento.

Recomendación

Resultaría prudente que las partes de un contrato comercial internacional estipulen cláusulas relativas a hechos que razonablemente pudieran suscitarse de acuerdo a su experiencia, aunque también sería favorable incorporar cláusulas que regulen aspectos imprevisibles y como estos se solucionarán.

c) Buena fe

El principio de la buena fe, juega un rol de igual, o incluso mayor importancia en el plano internacional que en el orden nacional.

"Las normas internacionales otorgan una muy alta significación a la buena fe contractual. Al respecto el artículo 7º recomienda que en la interpretación de la Convención (de Viena) se debe tener en cuenta: la observancia de la buena fe en el comercio internacional"¹³.

De igual manera los Principios UNIDROIT estipulan literalmente, en su texto en inglés:

"Article 1.7. (Good faith and fair dealing) (1) Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade. (2) The parties may not exclude or limit this duty."

Lo anterior demuestra la trascendencia de este principio al momento de efectuar la interpretación de un contrato, haciendo énfasis en el menester de observar la buena fe de las partes para celebrar y cumplir con las obligaciones que devienen de un acto jurídico.

III.8 ELABORACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

El proceso de elaboración de un contrato internacional de mercaderías implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos, esto es las distintas modalidades que el mismo podría presentar.

A pesar de que el contrato de compraventa internacional constituye la principal fuente del Derecho Comercial Internacional, usualmente las partes se comportan de forma negligente y lo toman con muy poca seriedad. Usualmente los comerciantes, ya sean exportadores o importadores, apenas se ponen de acuerdo de forma previa respecto de condiciones básicas de la transacción.

De forma enunciativa, mas no limitativa se señalan algunas de las cláusulas que deben ser incluidas en un contrato de compraventa internacional, y por ende contempladas durante el proceso de negociación:

- Objeto del contrato
- El precio de las mercancías
- Forma de envío de las mercancías
- Momento y forma de pago

¹³ LOPEZ BLANCO, José Luis. Op. Cit. 57 p.

- Entrega de las mercancías
- Entrega de los documentos
- Certificación del producto
- Responsabilidad sobre el producto
- Patentes y marcas
- Vigencia del contrato
- Rescisión por incumplimiento
- Legislación aplicable
- Solución de controversias

Resulta indispensable que las partes tomen en cuenta las consideraciones esenciales de una compraventa internacional, sin embargo también es importante que se pacten todos aquellos "costos indirectos" (comisiones de intermediarios financieros, intereses, cargas administrativas, condiciones y formas de entrega) que puedan surgir.

III.8.1 ESTRUCTURA

La estructura de un contrato no está establecida de forma taxativa en ninguna disposición legal, empero la práctica y la costumbre han determinado que los contratos contienen:

- Proemio: Es la primera parte del contrato, consistente en la declaración del tipo de contrato que se celebra y las partes que en él intervienen.
- Declaraciones o Antecedentes: Se señala de forma concisa los datos de cada una de las partes que intervienen en el contrato. En caso de ser estas personas morales, deberán señalarse los datos de su constitución, los respectivos de su representante y dónde constan sus facultades de representación.
- Definiciones: Esta parte del contrato resulta opcional. En ella se determina el significado que deberá dársele a ciertos términos; resulta sumamente útil para contenido de tipo técnico.
- Parte dispositiva: Son los compromisos, derechos y obligaciones que pactan las partes.

Las cláusulas a las cuales arriben las partes en un contrato a su vez pueden ser clasificadas de la siguiente forma:

- a) Cláusulas esenciales: son aquellas que definen la finalidad del contrato. En el caso en concreto, siendo este el contrato de compraventa internacional de

mercaderías, las cláusulas esenciales resultan la obligación del vendedor a entregar las mercancías y del comprador a pagar el precio.

b) Cláusulas Naturales: son todas las que resultan consecuencia del tipo de convención que se haya pactado. Estas cláusulas al estar descritas en un ordenamiento y/o en unos y costumbres del comercio internacional se tienen por puestas aún cuando las partes hayan sido omisas en su elaboración. Guardan un carácter supletorio.

c) Cláusulas Accidentales: este tipo de cláusulas hacen referencia a todo tipo de acuerdo efectuado entre las partes, que no esté expresamente regulado por la ley y/o usos y costumbres del comercio internacional. Para este tipo de acuerdos existe la única limitación de que no vayan en contra del orden público o estén expresamente prohibidas por la ley.

*Nota de recomendación: Las partes pueden pactar todo detalle que delimite el vínculo que surja entre las partes, detallando así las obligaciones accesorias y todo aquel elemento que forme parte del acuerdo. A pesar de lo anterior el autor no recomienda que las partes sean demasiado específicas y abunden en exceso en estos detalles, puesto que perdería el contrato un grado prudente de flexibilidad; en caso de establecer demasiadas condiciones si se llegaran a presentar eventuales diferencias se obligará a las partes a acudir a negociaciones formales, las cuales dada la naturaleza y el carácter internacional del contrato en comento pueden resultar onerosas y además complicadas.

d) Anexos: Aunado a una redacción clara se recomienda que se agreguen a los contratos anexos relacionados al contenido del propio contrato, los cuales puedan ser sustituidos a través de fórmulas previstas en el contrato, que no impliquen la necesidad de que sean negociadas por los representantes legales de la empresa, y por ende que no puedan envolver modificaciones fundamentales a los principales intereses de las partes.

III.9. TRANSMISIÓN DEL RIESGO

La piedra angular del presente capítulo consiste en el concepto de "riesgo", por lo que debemos profundizar en lo que se entiende por este.

De acuerdo al diccionario de la Real Academia de la Lengua Española riesgo quiere decir:

"Contingencia o proximidad de un daño".

Por su parte la doctrina lo define como:

“el deterioro, pérdida o daño que pueden sufrir las mercaderías desde que se perfecciona el

contrato hasta el momento en el que se realiza la entrega”¹⁴.

El alcance de esta definición refiere solo a la destrucción o extravío de mercaderías, sino que también a robo, confiscación y expropiación de las mismas.

Atendiendo el mismo orden de ideas ahora debemos considerar lo que representa soportar un riesgo, a lo cual considerando la misma línea doctrinal se puede conceptualizar como:

“sufrir las consecuencias negativas que se dan por los deterioros o daños del objeto de la compraventa”¹⁵.

Por el anterior concepto cabe deducir que en caso de quien soporte la pérdida es el vendedor, él deberá cumplir con su obligación sustituyendo el bien por otro igual, sin recibir dinero por este nuevo; a su vez en caso de que sea el comprador quien soporte el riesgo este deberá pagar el precio pactado sin recibir la cosa.

Las partes de acuerdo al principio de autonomía de la voluntad son libres de pactar la transmisión de riesgo de acuerdo a la modalidad que adopten, o pueden preferir que esta se rija atendiendo el criterio de la Convención de Viena.

III.9.1 NORMATIVIDAD

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, celebrado en Viena, en el año de 1980 (CNUCCIM).

A fin de determinar la responsabilidad por la pérdida o deterioro de las mercancías, el artículo 66 CNUCCIM se configura como base de la transmisión del riesgo, pues dispone que si el daño o pérdida es por una causa extraña, las partes en el contrato no responden; pero, si la pérdida es imputable a una de las partes, el responsable del daño debe soportar el riesgo.

Este precepto recién aludido a la letra dice:

“La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor”.

¹⁴ SIERRALTA RÍOS, Anibal y OLAVO BAPTISTA, Luiz. Aspectos Jurídicos del Comercio internacional. Tercera edición. Bogotá: Editorial Themis, 1998. p.120.

¹⁵ Ibid., p. 120.

Respecto a disposición podemos observar que se establece como regla general que el comprador no se libera de pagar el precio si el riesgo ya pasó del patrimonio del vendedor al suyo, con las excepciones que a continuación se señalan.

El vendedor responde sí:

- El daño o deterioro se da porque éste incumplió obligaciones de naturaleza contractual.
- El daño o deterioro se da porque el vendedor incurrió en responsabilidad extracontractual por un acto u omisión que trae como consecuencia la pérdida o el deterioro.

Debe ser analizado el artículo 66 en conjunto con el numeral 1 de la propia Convención de Viena, mismo que amplía su aplicación y la interpretación del primer artículo citado, ya que amplía su aplicación a todos los casos de compraventa internacional de mercaderías, teniendo como únicas excepciones las ubicadas en los artículos 67 y 68 de la propia Convención.

“Artículo 69

1. En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, 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 en que las mercaderías se pongan a su disposición”.

III.9.2 MOMENTO DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Ya teniendo como consideración las reflexiones a las cuales previamente hemos arribado se permite formular una regla general, en virtud de la cual el riesgo se transfiere al comprador cuando este se hace cargo de ellas.

Si el contrato de compraventa no implica transporte, ha de aplicarse el artículo 69 de la Convención, esto es siguiendo la regla general, según el cual los riesgos se transmiten al comprador cuando él se hace cargo de las mercaderías los riesgos se transmiten al comprador cuando él se haga cargo de las mercaderías en el establecimiento del vendedor.

Ahora cabe señalarse que, contrario sensu, si hay transporte, deben aplicarse las siguientes excepciones:

Si en el contrato de compraventa se pacta el transporte de la mercadería:

"Artículo 67

1. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2. Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

Resulta del artículo recién transcrito la incorporación de dos reglas relativas a la transferencia de riesgos en caso de implicar el transporte de las mercaderías, las cuales son:

a) La primera refiere a que el vendedor se obligue al transporte de la mercancía, empero no se señale un lugar determinado para su entrega; en este supuesto se transmite al comprador el soporte del riesgo cuando éstas se pongan en poder del primer porteador.

b) La segunda de las excepciones tiene lugar en el caso que el vendedor se obligue a transportar las mercancías y además a entregarlas a un porteador en un lugar determinado, en dicho supuesto el soporte del riesgo solo se transmite al comprado cuando estas se entreguen al porteador en el lugar determinado.

Ahora bien, para determinar la situación del riesgo en caso de mercaderías en tránsito, esto es cuando el contrato se celebre durante el transporte de la mercadería, el riesgo se transmite en el momento de la celebración del contrato:

"Artículo 68.- El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte.

Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera

revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor".

Dicha situación es sumamente común "en el caso mercancías no manufacturadas y cuyo precio está sometido a fluctuaciones y por ello es importante analizar que para la Convención, "documentos acreditativos" no se refieren solamente a conocimientos de embarque, sino a todo tipo de documento que acredite el transporte"¹⁶.

Resulta pertinente estudiar estas excepciones teniendo bajo consideración lo establecido por las "International Commercial Terms" (INCOTERMS); lo anterior puesto que la Convención es de naturaleza enteramente dispositiva, realizando la importancia de los términos comerciales, los cuales acorde al principio de autonomía de la voluntad, son aplicables si las partes utilizarlos.

III.9.3 MODALIDADES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

MODALIDADES CONTEMPLADAS EN LA CONVENCION

La Convención de Viena relativa al contrato de compraventa internacional de mercaderías no regula expresamente modalidades del contrato en comento, si hace referencia a ellas al estipular obligaciones del vendedor y la transmisión de riesgo al comprador. La convención hace una distinción entre el contrato que implica transporte, regulado en los artículos 31-a y 67, y el que no implica transporte, consagrado en los numerales 31-b y 68.

i) Compraventa que implica transporte

En esta modalidad el vendedor tiene la obligación de contratar un transporte para las mercancías, o tiene la autorización del comprador para entregarlas a un transportista determinado. Puede el transporte ser contratado por el vendedor, o por el comprador, sin embargo siempre debe existir un contrato de transporte y un transportista distinto del comprador y del vendedor, en cuyas manos ponga el vendedor la mercancía.

Este tipo de compraventa se reputa indirecta.

ii) Compraventa que no implica transporte

La compraventa no implica el transporte en caso de que se pacte que será el comprador quien recoja la mercadería en el establecimiento del vendedor, o

¹⁶ ACELDAS, Lorena Bermeo; LIZARÓ, Diana Paola; VILLAMIL, Nelly Patricia; VARGAS, Katherine Zaidiza. 2005. Compraventa Internacional de Mercaderías. Trabajo de grado para optar por el título de abogado. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana, facultad de ciencias jurídicas. p. 163.

que sea este quien con sus propios medios, para entregarlas al comprador directamente.

Por su parte, esta modalidad puede ser denominada directa.

III.9.4 MODALIDADES DE ACUERDO A INCOTERMS

Los contratos de compraventa internacional de mercaderías tienen como característica esencial el que las partes que lo celebran tengan sus domicilios en distintos países, por lo que el contrato usualmente va acompañado de otros numerosos instrumentos accesorios, pero necesarios para poder entregar las mercaderías al comprador y que el vendedor reciba el pago pactado. La mayoría de los contratos internacionales suelen ir acompañados de contratos de transporte de mercancías, otro de seguro de riesgos, posiblemente algún contrato bancario, como puede serlo una carta de crédito, un contrato de fianza para asegurar el pago, o un contrato de servicios para efectos de verificación de cantidad y calidad de las mercaderías.

La práctica internacional ha llegado a establecer diversas formas en las cuales se puede pactar la entrega de mercaderías, los cuales han llegado a constituir modalidades del contrato de compraventa internacionales., esto ya que implican un conjunto de obligaciones específicas para cada una de las partes, derivadas de la forma de entrega. Estas modalidades se encuentran establecidas en los Incoterms® 2010.

En relación al pago al pago también se han perfilado diversas formas de celebrar el contrato, sin embargo no estas no entrañan obligaciones para ambas partes, por lo que no pueden ser consideradas como modalidades en el sentido estricto.

A) MODALIDADES DE ACUERDO A LA ENTREGA DE MERCANCÍAS

Las modalidades de los contratos de compraventa internacional de mercaderías se encuentran definidos en los Incoterms® 2010.

Pueden clasificarse realizando una primera apreciación en dos tipos, las que tienen una entrega directa y aquellas en que la entrega es indirecta.

Se reputan directas aquellas en que el vendedor entrega las mercancías al propio comprador, efectuando la traditio en el mismo almacén del vendedor, o donde se haya pactado. Para ser directa solo se requiere que no exista intermediario.

Ahora bien es indirecta cuando el vendedor efectúa la entrega a un transportista, quien las recibe a nombre del comprador, ya sea contratado por el comprador, o bien elegido por el vendedor.

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales que tienen como finalidad facilitar la conducción del comercio global. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en diferentes países.

Básicamente los Incoterms, establecen distintas posibilidades en que se puede pactar la transmisión del riesgo, la distribución de los gastos del transporte entre compradores y vendedores y otros aspectos relevantes en una compraventa internacional de mercaderías.

Dichos términos se agrupan en cuatro grandes categorías:

E (ex works): único término por el que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el local del vendedor.

F (FCA, FAS y FOB): el vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

C (CFR, CIF, CPT y CIP): el vendedor contrata el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales después de la carga y despacho.

D (DAT, DAP y DDP): el vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Corresponde al presente trabajo explicar cada una de las clasificaciones de los Incoterms 2010.

i) Clase E

La entrega se efectúa en el establecimiento del vendedor, donde el comprador la recogerá.

Características:

Obligaciones mínimas para el vendedor.

Subclasificación: EXW o "en fábrica"

- EXW¹⁷

Ex-works

¹⁷ LANDER HUIMER, Román A. 2010 "Incoterms 2010". Disponible en <http://www.procomer.com/contenido/descargables/logistica-exportacion/otros/incoterm-2010.pdf>. Consultado el 26/06/2014

a) Características generales:

De acuerdo a esta modalidad el vendedor tan solo debe entregar la mercancía en su establecimiento, notificar al comprador cuando esté disponible para ser recogido, auxiliar al comprador, en caso de que lo solicite, para efectuar los trámites relativos a la exportación y a la contratación de un seguro.

Por su parte el comprador está obligado a recoger las mercancías, contratar el transporte y respectivo seguro, llevar a cabo los trámites inherentes a la exportación e importación, y además pagar todos sus derechos correspondientes.

b) Tipo de transporte: Todo tipo de transporte.

c) Obligaciones del vendedor:

Poner la mercancía a disposición del comprador (sin poner la mercancía en el transporte).

d) Obligaciones del comprador:

Recoger la mercancía en el domicilio del deudor.

Elegir el medio de transporte. A su vez este debe efectuar la contratación

Soporta el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc.

Efectuar el despacho de exportación e importación de mercancías.

e) Momento de transferencia de riesgo:

Al poner el vendedor la mercancía a disposición del comprador en su domicilio.

ii) Clase F

Entrega indirecta, sin pago del transporte.

Características:

Transporte principal no pagado

Entrega en punto de embarque.

Comprador designa y paga el transporte.

Comprador asume el riesgo del transporte principal.

Subclasificación:

- FCA¹⁸

"Free Carrier"

El vendedor entrega las mercancías al transportista designado por el comprador. Es el mismo vendedor quien corre con los gastos de transporte, carga y descarga, así como el soporte del riesgo, hasta que las mercancías estén en poder del transportista que haya sido designado previamente por el comprador; será él mismo quien se ocupe de los trámites aduaneros y pago de los derechos correspondientes a la exportación..

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad media a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte, excepto marítimo.

c) Obligaciones del vendedor:

Entregar la mercancía al transportista designado por el comprador, en el lugar convenido.

Efectuar el despacho de la exportación de la mercadería.

Notificar al comprador de la entrega de las mercancías y proporcionarle el documento que la acredite, lo que permitirá a su vez exigir las mercancías al transportista.

d) Obligaciones del comprador:

Elegir modo y tipo de transporte.

Soportar los gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta el destino.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

Al poner el vendedor la mercancía a disposición del transportista elegido por el comprador en el lugar que se haya pactado.

-FAS¹⁹

¹⁸ Loc. Cit.

"Free Alongside Ship" o "Franco a costado del buque"

Esta modalidad consiste en que el vendedor efectúa la entrega de las mercancías poniéndolas a un costado del buque que se haya elegido, en el puerto convenido.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad media a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Sólo marítimo.

c) Obligaciones del vendedor:

Entregar la mercancía a un lado del buque que haya sido elegido como medio de transporte por el comprador. Esto no implica poner la mercancía en el buque.

Efectuar el despacho de la exportación de la mercadería.

Notificar al comprador de la entrega de las mercancías y proporcionarle el documento que la acredite, lo que permitirá a su vez exigir las mercancías al transportista.

d) Obligaciones del comprador:

Elegir empresa naviera que será transportista. Se deberá dar al vendedor el nombre del buque.

Soportar los gastos y riesgos de la mercancía desde que se pone a un costado del buque elegido, en el puerto de embarque que se hubiese convenido.

Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta el destino.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

Al poner el vendedor la mercancía a un costado del buque, en el puerto de embarque pactado.

- FOB²⁰

"Free on Board" o "Franco a bordo"

¹⁹ Loc. Cit.

²⁰ Loc. Cit.

En la modalidad "franco a bordo" la entrega se debe realizar a bordo de un buque en el puerto convenido, la responsabilidad es un poco mayor para el vendedor, puesto que asume la obligación de erogar los gastos de transporte hasta el puerto convenido, la carga de la mercancía al buque, sin mencionar hacer los trámites de exportación y pagar los derechos correspondientes.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad media, pero un poco más elevada a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Sólo marítimo.

c) Obligaciones del vendedor:

Entregar la mercancía a bordo del buque que haya sido elegido como medio de transporte por el comprador.

Efectuar el despacho de la exportación de la mercadería.

Avisar al comprador cuando se haya entregado la mercancía al transportista, esto aunado a la obligación de entregar el documento probatorio correspondiente.

En caso de que el comprador lo solicite, deberá entregar documentos necesarios para la importación y contratación de un seguro.

d) Obligaciones del comprador:

Elegir empresa naviera que será transportista. Informar al vendedor sobre la decisión que se haya tomado.

Pagar por los documentos que se hayan requerido al vendedor.

Soportar los gastos y riesgos de la mercancía desde que traspasa la borda del buque elegido.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

Al poner el vendedor la mercancía en el buque designado. El comprador deberá soportar el riesgo desde que la mercancía fue entregada al bordo del buque.

iii) Clase C

Entrega indirecta, sin pago del transporte.

Características:

Transporte principal pagado.

Entrega en punto de destino.

Vendedor designa y paga el transporte.

Vendedor asume el riesgo del transporte principal.

Subclasificación:

- CFR²¹

"Cost and Freight"

El vendedor entrega la mercancía a bordo de un buque que deberá llevarlas al puerto convenido. Se distingue ya que la obligación de soportar gastos y costos será del vendedor hasta el puerto destino; pero la transferencia de riesgos se efectúa desde que la mercancía está a bordo del buque de transporte.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad media a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Marítimo.

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar y pagar por el buque por el cual se realizará el transporte.

El flete es a cargo del vendedor hasta el puerto destino.

Dar aviso al comprador de que la mercancía está a bordo del buque.

Soportar todos los gastos y costos necesarios para la entrega en el puerto de destino.

Proporcionar al comprador un documento de transporte que le permita disponer de la mercancía mediante simple endoso del documento.

Efectuar el despacho de la exportación de la mercadería.

d) Obligaciones del comprador:

Recibir la mercancía y cubrir cualquier gasto que ello suponga, estos pueden ser de descarga, almacenaje y gastos por la subsecuente transportación.

²¹ Loc. Cit.

Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en puerto de embarque.

Contratar seguro.

Efectuar el despacho de importación.

Soportar los gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta el destino.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

.El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada a borde del buque.

- CIF²²

"Cost, Insurance and Freight"

Es una modalidad casi idéntica al CFR, con la única diferencia que el vendedor asume la obligación de contratar un seguro de las mercancías, que si no se estipula nada en contrario se entiende que será por lo menos de 110% del valor de las mercancías.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad media a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Marítimo.

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar y pagar por el buque por el cual se realizará el transporte.

El flete es a cargo del vendedor hasta el puerto destino.

Dar aviso al comprador de que la mercancía está a bordo del buque.

Soportar todos los gastos y costos necesarios para la entrega en el puerto de destino.

Proporcionar al comprador un documento de transporte que le permita disponer de la mercancía mediante simple endoso del documento.

²² Loc. Cit.

Efectuar el despacho de la exportación de la mercadería.

Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por

un importe mínimo del 110% de su valor.

d) Obligaciones del comprador:

Recibir la mercancía y cubrir cualquier gasto que ello suponga, estos pueden ser de descarga, almacenaje y gastos por la subsecuente transportación.

Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en puerto de embarque.

Contratar seguro.

Efectuar el despacho de importación.

Soportar los gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

Contratar transporte y seguro de la mercancía hasta el destino.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada a borde del buque.

- CPT²³

"Carriage Paid To"

a) Características Generales:

Esta modalidad implica un riesgo medio a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro).

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.

²³ Loc. Cit.

Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

d) Obligaciones del comprador:

Recibir la mercancía.

Efectuar el despacho de importación.

Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

Contratar seguro de la mercancía hasta el destino.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada al primer transportista.

- CIP²⁴

"Carriage and Insurance Paid To"

Es igual a la modalidad CPT, excepto que el vendedor debe contratar y pagar un seguro por las mercancías.

a) Características Generales:

Importa un riesgo medio a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Todo tipo de transporte (para utilizar marítimo tiene que combinarse con cualquier otro).

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido.

Efectuar el despacho de exportación de la mercancía.

Contratar seguro de la mercancía hasta el destino.

d) Obligaciones del comprador:

Recibir la mercancía.

²⁴ Loc. Cit.

Efectuar el despacho de importación.

Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada al primer transportista.

iii) Clase D

Entrega directa en la llegada.

Características:

Entrega en Punto de Destino

Vendedor designa y paga el Transporte.

Vendedor asume el riesgo del transporte principal

Subclasificación:

- DAT ²⁵

"Deliver at Terminal"

En esta modalidad el vendedor tiene la responsabilidad de realizar la entrega de estas en la terminal de carga elegida por el comprador en el lugar de destino.

Este término es adaptable en el uso de cualquier modo de transporte y se puede utilizar incluso el multimodal. Por lo tanto, la entrega de las mercancías en este término puede ser en el patio de contenedores del muelle, almacenes, o terminales de carga aérea, de ferrocarril o carreteras.

Dentro de las obligaciones del vendedor incluyen también el realizar las formalidades aduaneras de exportación, contratar el transporte y seguro hasta

²⁵ Loc. Cit.

el punto de destino acordado y entregar descargadas las mercancías en la terminal.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad alta a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Cualquier tipo de transporte, incluso multimodal.

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar transporte hasta el lugar designado.

Realizar la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino acordados. (Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, muelle, almacén, o terminal de carretera, ferroviaria o aérea).

Correr con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal.

Efectuar el despacho de exportación.

d) Obligaciones del comprador:

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado tal como se previó.

Efectuar el despacho de importación.

El comprador debe de especificar la fecha o plazo estipulado y el punto en el que se llevara a cabo la descarga dentro de la terminal para que el vendedor pueda realizar la contratación del transporte y determinar su logística.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada en la terminal del destino final.

- DAP²⁶

"Deliver at Place"

²⁶ LANDER HUIMER, Román A. 2010 "Incoterms 2010". Disponible en <http://www.procomer.com/contenido/descargables/logistica-exportacion/otros/incoterm-2010.pdf>. Consultado el 26/06/2014

Cuando se realiza una negociación con el término DAP, implica que el comprador será el responsable de entregar la mercancía en el lugar convenido sin que descargue la mercancía del medio de transporte contratado por el, pero preparadas para su descarga.

Si el vendedor realiza la descarga en el lugar de destino, el vendedor no tiene derecho a recuperar dichos costos por parte del comprador salvo acuerdo en contrario entre las partes.

a) Características Generales:

Esta modalidad implica una responsabilidad alta a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Cualquier tipo de transporte, incluso multimodal.

c) Obligaciones del vendedor:

Contratar transporte y seguro hasta lugar designado.

"Delivered at place" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para descarga en el lugar de destino designado.

Vendedor contrata y paga el transporte hasta el lugar de destino designado.

Vendedor corre con los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado en el punto acordado.

Efectuar el despacho de exportación.

d) Obligaciones del comprador:

Señalar el lugar exacto de destino al vendedor.

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado tal como se previó.

Efectuar el despacho de importación.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada en la terminal del destino final.

Le corresponde de igual forma especificar el lugar exacto de destino al vendedor ya que al no establecerlo, vendedor podrá elegirlo.

- DDP²⁷²⁸

"Delivered Duty Paid"

La modalidad DDP es aquella con el grado máximo de responsabilidad a cargo del vendedor.

Determina que el vendedor no cumple sus obligaciones sino hasta que pone a disposición del comprador la mercancía, ya habiendo llevado a cabo los trámites inherentes a la exportación e importación, esto sin la obligación de descargar la mercancía en el lugar convenido.

a) Características Generales:

Responsabilidad máxima a cargo del vendedor.

b) Tipo de Transporte: Cualquier tipo de transporte, incluso multimodal.

c) Obligaciones del vendedor:

"Delivered Duty Paid" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para descarga en el lugar de destino designado.

Vendedor contrata y paga el transporte hasta el lugar de destino designado.

Vendedor corre con los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya entregado en el punto acordado.

Efectuar el despacho de exportación.

Efectuar el despacho de importación.

d) Obligaciones del comprador:

Señalar el lugar exacto de destino al vendedor.

El comprador corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía desde el momento en que se haya entregado tal como se previó.

e) Momento de la transferencia de riesgo

El comprador corre con el riesgo desde que la mercancía fue entregada en la terminal del destino final, sin la obligación a cargo del vendedor de descargarla.

²⁷ ComercioyAduanas.com.mx. "Incoterms: Qué es DDP". Disponible en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/124-que-es-incoterm-ddp>. Consultado 28/06/2014

²⁸ LANDER HUIMER, Román A. Op. Cit

Le corresponde de igual forma especificar el lugar exacto de destino al vendedor ya que al no establecerlo, vendedor podrá elegirlo.

IV. CONCLUSIÓN

Si bien es cierto que el derecho no funge como un elemento del comercio que determine la suerte de la economía de los diferentes países, es este el que marca las pautas y regula las relaciones entre los diferentes agentes que participan en él.

En el plano internacional el contrato de compraventa resulta ser la base legal que constriñe al comprador, para con el vendedor y viceversa. Ahora bien, en las transacciones internacionales las partes tienen sus establecimientos en distintos Estados, por lo que es lógico que las normas jurídicas aplicables y el marco legal en conjunto que las regula es aún más complejo que las que se aplican a un acto jurídico en el ámbito nacional, donde solamente debe considerarse la legislación interna.

Ante las grandes diferencias en el contexto de cada una de las partes que celebran un contrato de compraventa internacional de mercaderías encontramos el idioma, costumbres, usos, idiosincrasia, normas, y muchos otros, que aunados a la negligencia de los comerciantes en la práctica para determinar su voluntad y expresarla de forma clara, hicieron evidente que se creara un marco jurídico y otros medios auxiliares que permitan regular de forma más eficiente este tipo de operaciones.

Resulta fundamental que las partes logren un acuerdo, específico, claro y conciso respecto de la transacción, y ante la dificultad de hacerlo pueden hacer uso de los medios que se han creado para auxiliarlos.

Empero resulta imperativo que las partes tomen en cuenta los acuerdos a los que llegan, considerando los alcances de la expresión de su voluntad. Son varios los elementos que resultan de gran trascendencia en cuanto a la modalidad, siendo probablemente la variable más relevante la transmisión del riesgo, y el momento en que esta se transfiere del vendedor al comprador.

BIBLIOGRAFIA

León S., Avelino: "El principio de la autonomía de la voluntad en el Derecho Civil Internacional" Artículo en Contratos, Coordinación de Enrique Barros, Editorial Jurídica de Chile.

Guía para exportar ProMéxico - Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías. Disponible en http://www.promexico.gob.mx/swb/promexico/Contratos_de_compraventa_internacional_de_mercaderias. Consultado el 25/06/2014

LOPEZ BLANCO, José Luis. 2001. "Compraventa Internacional de Mercaderías". Santiago. Ace Ediciones y Publicaciones S.A.

BONIVENTO FERNÁNDEZ, José Alejandro. Los principales contratos civiles y su paralelo con los comerciales, 3ra edición Bogotá: Presencia, 1977.

RIPERT, Georges Jean. Tratado de Derecho Civil. Tomo IV. Buenos Aires: ed. La Ley, 1977. p. 64

SIERRALTA RÍOS, Anibal y OLAVO BAPTISTA, Luiz. Aspectos Jurídicos del Comercio internacional. Tercera edición. Bogotá: Editorial Themis, 1998

ACELDAS, Lorena Bermeo; LIZARO, Diana Paola; VILLAMIL, Nelly Patricia; VARGAS, Katherine Zaidiza. 2005. Compraventa Internacional de Mercaderías. Trabajo de grado para optar por el título de abogado. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana, facultad de ciencias jurídicas.

LANDER HUIMER, Román A. 2010 "Incoterms 2010". Disponible en <http://www.procomer.com/contenido/descargables/logistica-exportacion/otros/incoterm-2010.pdf>. Consultado el 26/06/2014

ComercioyAduanas.com.mx. "Incoterms: Qué es DDP". Disponible en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/124-que-es-incoterm-ddp>. Consultado 28/06/2014

INCOTERMS 2010, por la Cámara Internacional de Comercio