



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Facultad de Derecho y Ciencias Sociales

Secretaría de Investigación y Estudio de Postgrado

TESIS

“Los criterios jurisprudenciales de los INCOTERMS en el contexto internacional”

Para obtener el grado en Maestría en Derecho con terminal en Derecho Civil y Mercantil

Lic. Arnaldo Ramírez Martagón

Matrícula: 213471326

Tutor-Asesor-Director:
Doctor. Armando Osorno Sánchez

Febrero de 2016.

ÍNDICE

	Pág.
Abreviaturas	IV
Introducción	V

Capítulo Primero

Importancia del comercio internacional y sus organismos

	Pág.
1.1. Marco introductorio	1
1.2. Importancia del comercio internacional en las relaciones económicas de los Estado	1
1.2.1. La importancia del descubrimiento de América	2
1.2.2. La ventaja comparativa de los Estados	7
1.3. Sujetos públicos y privadas involucrados en la dinámica comercial internacional	9
1.3.1. Cámaras de Comercio Nacional	10
1.3.2. La Empresa Multinacional y Transnacional	12
1.3.2.1 La empresa exportadora y la no exportadora	14
1.3.3. Orgaismos reguladores del Comercio Internacional: CNUDMI, UNIDROIT y OMC	17
1.3.3.1. La Cámara de Comercio Internacional	17
1.3.3.2. La Comisión de las Naciones Unidas Para el Derecho Mercantil Internacional	18
1.3.3.3. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado	18
1.3.3.4. La Organización Mundial del Comercio	19
1.4. Contratación internacional	21
1.4.1. El contrato de Compreventa Internacional de Mercaderías	27
1.5. Principales tratados internacionales que ha suscrito México	31

Capítulo Segundo

Parte operativa de las reglas INCOTERMS

	Pág.
2.1. Marco introductorio	35
2.2. La importancia de los usos y costumbres mercantiles internacionales	35
2.2.1. Marco histórico	36
2.2.2. Regulación de los usos y costumbres en la actualidad	37
2.3. La LEX MERCATORIA	40
2.4. La influencia en la conformación de las reglas INCOTERMS de la CCI y la CNUDMI	45
2.4.1. Origen e historia de las reglas INCOTERMS	45
2.4.2. Colaboración de la CNUDMI	47
2.5. La naturaleza de las reglas INCOTERMS	48
2.5.1. Reglas INCOTERMS recomendadas para el transporte multimodal	53
2.5.1.1. EXW (Ex Works, en Fábrica)	54
2.5.1.2. FCA (Free Carrier, Franco Porteador)	55
2.5.1.3. CPT (Carriage Paid To, Transporte Pagado Hasta)	57
2.5.1.4. CIP (Carriage and Insurance Paid to, Transporte y Seguro Pagados Hasta)	59
2.5.1.5. DAT (Delivered At Terminal, Entregado En Terminal)	60
2.5.1.6. DAP (Delivered At Place, Entregado En Lugar)	62
2.5.1.7. DDP (Delivered Duty Paid, Entrega Derechos Pagados)	63
2.5.2. Reglas INCOTERMS recomendadas para el transporte marítimo	65
2.5.2.1. FAS (Free Alongside Ship, Franco al Costado del Buque)	65
2.5.2.2. FOB (Free On Board, Franco A Bordo)	66
2.5.2.3. CFR (Cost and Freight, Costo y Flete)	68
2.5.2.4. CIF (Cost, Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete)	69

Capítulo Tercero

Estudio de las jurisprudencias emitidas respecto a las reglas INCOTERMS

	Pág.
3.1. Marco introductorio	72
3.2. Antecedentes de la Jurisprudencia	72
3.3. La jurisprudencia internacional relacionada con las reglas INCOTERMS	74
3.3.1. Caso 1077 “Société Galperti Tech y otra vs Société RKS”	75
3.3.2. Caso 1078 “Ultimate Solution Company vs Union International Oil and Gas Material Pictures”	77

3.3.3. Caso 1083	79
3.3.4. Caso 1112	81
3.3.5. Caso 1118 “China Internacional Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC], Shenzen Commission (actualmente South China Branch)	85
3.3.6. Caso 1128	87
3.3.7. Caso 1164	89
3.3.8. Caso 1404	92
3.4. La jurisprudencia Nacional	94
3.4.1. Jurisprudencia 164196 “USOS Y TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES”	95
CONCLUSIONES	97
FUENTES DE INFORMACIÓN Y CONSULTA	99

Abreviaturas

GATT	Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
AGCS	del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CIM	Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías
CNUDMI	Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
INCOTERMS	Términos de Comercio Internacional
OMC	Organización Mundial del Comercio
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como finalidad el realizar un análisis de los usos y costumbres internacionales, de forma especial las reglas INCOTERMS, su importancia y su inclusión en los contratos de compraventa internacional de mercaderías, para constar sus principales problemas de aplicación en los actos de comercio internacional y la solución dada según los criterios jurisprudenciales emitidos por los organismos internacionales.

La implementación de las reglas INCOTERMS dentro de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, funcionando como parámetros para delimitar la responsabilidad y las obligaciones de las partes en el transporte de las mercaderías, ha permitido que la comercialización de bienes se haga de una forma más sencilla.

Las reglas INCOTERMS se dividen en dos categorías: las reglas adecuadas para el transporte multimodal y las reglas para transporte acuático, a partir de este punto supone que el conocimiento de las reglas debe ser algo fundamental, para poder realizar un contrato de forma correcta, ya que si usamos una regla INCOTERMS para transporte en agua dentro de un contrato en el que el envío se realizara utilizando como medio principal de transporte un avión, la implementación de la regla sería intrascendente, ya que la regla no contempla el uso de avión y las obligaciones son distintas.

Así mismo debemos contemplar la posibilidad de que las partes hayan elegido de forma correcta la regla INCOTEMS a aplicar, pero al momento de interpretar el contrato no se tenga un conocimiento completo de lo que implica la implementación de la regla, nos encontramos en un problema, ya que como hemos mencionado las reglas INCOTEMS determinan los derechos y obligaciones de las partes, nos lleva a la necesidad de recurrir a la interpretación que se hagan las autoridades para interpretar las reglas a casos y situaciones particulares, con lo que se dificulta un poco más su aplicación a los contratos de forma correcta.

Dentro del primer capítulo se puede observar la forma como se dio inicio al cambio de la economía y la importancia que el comercio internacional en dicho periodo, al mismo tiempo que podemos observar el surgimiento de figuras que hoy en día tienen una gran importancia, como lo es la interdependencia, el surgimiento de los sujetos públicos y privados dentro del comercio internacional.

Analizaremos a los grandes organismos que dan base al comercio internacional como: la CNUDMI, UNIDROIT, OMC, entre otras y las cámaras de comercio de los países, organismos que son pieza fundamental dentro del comercio internacional, ya sea por generar unificación en el derecho internacional mercantil o por impulsar el comercio de un país.

Así mismo analizaremos el contrato de compraventa internacional, por ser el elemento base para generar el comercio internacional, de forma particular analizaremos la convención de Viena y el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera, por ser los instrumentos jurídicos que regulan de forma particular la compraventa.

En el capítulo segundo haremos un estudio de lo que son las reglas INCOTERMS como parte de los usos y costumbres internacionales, por lo cual analizaremos a los usos y costumbres internacionales, la LEX MERCATORIA para poder tener una idea de cómo se regula el comercio internacional.

Analizaremos el origen de las reglas INCOTERMS, así como las aportaciones que hicieron los organismos internacionales al conformarlas, para poder entender la importancia que tienen hoy en día dentro de los contratos de compraventa de mercaderías.

Para concluir el capítulo realizaremos el análisis de las once reglas INCOTERMS del año 2010, es decir de las reglas vigentes, para poder comprender sus objetivos, alcances y limitaciones al momento de ser pactadas.

Para concluir en el capítulo tercero haremos un análisis de los criterios jurisprudenciales que se han emitido respecto la interpretación de las reglas INCOTERMS, por lo cual comenzaremos por definir lo que es la jurisprudencia y la importancia que tiene, desde su origen con la civilización romana y su codificación en México.

Posteriormente analizaremos caso por caso la interpretación que se han realizado de las reglas INCOTERMS, así como las resoluciones a las que se llegó y las causas por las que se dieron, con la finalidad de poder comprender la forma correcta de emplear e interpretar las reglas INCOTERMS dentro de los contratos de compraventa de mercaderías.

Los métodos que se utilizaron en esta investigación son: el método analítico, para la comprensión del Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera; este método fue empleado a lo largo de la tesis de forma

reiterada, pues se empleó al analizar cada convención, así como en las jurisprudencias, por mencionar algunos ejemplos.

El método deductivo, consistente en preceder conforma a la lógica para ir de lo universal a lo general; empleado principalmente en la formulación de las conclusiones, así como en el análisis de las jurisprudencias.

El método analógico o comparado: consistente en el estudio de la actividad mental lógica, presente en multitud de situaciones de la vida humana; este método fue empleado principalmente dentro del capítulo tercero, pues implica estudiar los casos de forma particular de cada una de los casos que generó una interpretación jurisprudencial.

CAPÍTULO PRIMERO

IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS ORGANISMOS

1.1. Marco introductorio

Para poder entender la importancia que tienen las reglas INCOTERMS, primero debemos comprender de una manera sencilla, la trascendencia que ha tenido el comercio internacional a lo largo del tiempo hasta nuestros días. Lo anterior acompañado de un análisis concreto de los sujetos que interactúan en esas relaciones comerciales dentro de la ejecución del contrato base de la relación del comercio, conocido “Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías” y el marco jurídico conexo de su actuar; una vez que se llega a comprender estos elementos tendremos un claro panorama de la trascendencia que tienen las reglas INCOTEMRS, en los contratos internacionales y en la dinámica comercial internacional. A continuación se iniciará su estudio.

1.2. Importancia del comercio internacional en las relaciones económicas de los Estados

Un factor que ha definido a la economía moderna es la *interdependencia* existente entre los países, ya que con la aparición de la *globalización* las economías del mundo se han entrelazado de una forma muy clara, Helpman nos indica la relevancia de dos eventos de suma importancia en la época medieval: “el descubrimiento del Nuevo Mundo y del paso a las Indias tuvo un papel prominente en la evolución de las economías europeas”¹ este evento es de una trascendencia enorme para la economía y “pensadores como Adam Smith, Karl Marx, Immanuel Wallerstein, Walter P. Webb o Earl J. Hamilton, han situado en el

¹ Helpman, Elhanan, *El comercio internacional*, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 2014, p. 21.

continente americano el revulsivo económico que transformó Europa y la tierra donde germinó la semilla del capitalismo global”.²

La interdependencia viene a formar parte central de la evolución de las economías del mundo, ya que los medios de producción se encuentran repartidos por el mundo entero, es decir, que existen países cuya principal característica es poseer materia prima, como es el caso de los países de Medio Oriente con el petróleo, hay países con una capacidad tecnológica mayor como el caso de Japón en la electrónica y hay países donde la mano de obra es más barata como es el caso de China, la suma de estos factores nos llevan a darnos cuenta que es mejor mover la materia prima del lugar de origen a otro donde podamos procesarla de forma más barata y realizar los aspectos técnicos de programación en otra.

Esta cadena de movimiento de la materia prima en su transformación y aprovechamiento hasta su colocación de venta es la base de la interdependencia económica mundial, todo este proceso genera ganancias para los entes comerciales, generalmente internacionales, que intervienen en él, dejando una derrama económica en los diferentes países que intervienen, esto sin tomar en cuenta que con la interdependencia se reducen los costos de producción para la empresa y aumentan sus ganancias.

Esto implica que con el aumento de la venta de un producto, aumentara la extracción de materia prima, su manufactura, su envío y demás, lo que conlleva que los países se vean afectados por el aumento o disminución de la comercialización de un producto en otro país.

1.2.1. La importancia del descubrimiento de América

La importancia que tuvo se puede ver claramente en las relaciones que existían entre España y América; ya que España tuvo un gran impulso en su crecimiento económico mediante la comercialización de los productos que provenían de sus colonias de Ultramar, ya que introdujo todo tipo de mercancías que en Europa no existían, es tal el impacto que tuvo la introducción de los productos del nuevo mundo que hoy en día no se puede concebir la dieta mediterránea sin algunos de los productos provenientes del Nuevo Mundo.

² Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; Adamson, Terence B.; Moore, Declan; Gerosa Bellows, Melina. *Historia, El Encuentro entre dos mundos* (22). México, National Geographic, 2015, p. 137.

“El tomate, el pimiento, la calabaza, la vainilla y el chile tiñeron de fuertes colores y añadieron nuevos sabores los guisos españoles, generalmente blancos o verdes por la sazón del perejil [...]”³ estos productos dieron una variación a la alimentación, pero otros productos alimenticios tuvieron una trascendencia mayor, “El maíz, los boniatos, los frijoles y, sobre todo, la patata, salvaron a los europeos durante las hambrunas de los siglos XVIII y XIX”⁴ ya que estos alimentos se pueden cosechar sin gran problema y su valor alimenticio es alto, sin embargo hubo productos, que sin ser de primera necesidad, tuvieron un impacto marcado en la sociedad europea, “[...] el tabaco acabó por consumirse a diario y generó pingües dividiendo a la hacienda real [...]”⁵ el consumo de tabaco identificó en gran medida a las personas de la clase alta, por el alto pago de impuestos que llevaba su transporte al viejo continente.

Por otro lado, existían productos que por su versatilidad tuvieron un impacto directo en sus culturas originales como el maíz, que es endémico del México Central,⁶ cobró una importancia tal que “[...] en toda la América precolombina, el maíz fue la base de los sistemas sociales y económicos más evolucionados [...]”⁷ como sabemos la dieta de los Aztecas se basaba en el maíz, a tal grado que dentro de la dieta de los guerreros se controlaba el consumo de las tortillas.

El mayor impacto en el intercambio cultural los sufrieron los pueblos de América pues “[...] el cambio económico del mundo indígena fue total. En apenas una década se pasó de una economía de trueque, subsistencia y comunal al incipiente capitalismo monetario [...]”⁸ esto supuso una evolución forzada de la sociedad, la cual estaba acostumbrada a producir una cantidad determinada de productos del campo, los suficientes para poder subsistir, permitiéndole cambiar parte de ellos por otros productos que le resultaran necesarios.

Es dentro de esta etapa donde podemos observar un gran movimiento de capital de forma internacional, “La monarquía hispana acudió a banqueros alemanes, italianos y

³ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p. 130.

⁴ *Idem.*

⁵ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p. 130.

⁶ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p. 16.

⁷ *Idem.*

⁸ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p. 128.

flamencos, a financiadores particulares [...]”⁹ las personas que dieron su apoyo fueron principalmente comerciantes que vieron este tipo de empresas una posibilidad de aumentar sus riquezas y cambiar su forma de vida, por otro lado los nobles no desearon participar en una empresa que representar riesgos, después de todo la nobleza debía su dinero al seguro cobro de rentas.

A este tipo de comercio no sólo se le llama comercio internacional, sino que también se le nombró comercio de larga distancia, “[...] el comercio a larga distancia en el periodo anterior al siglo XVIII consistía en su mayor parte en productos no competitivos [...]”¹⁰ es decir, que el comercio de larga distancia, requería un transporte largo, y sólo se realizaba en relación a productos que no se conseguían y debían ser importados, en el ejemplo que hemos utilizado, la Nueva España (hoy México) enviaba una cantidad diversa de frutos como: tomate, el pimiento, la calabaza, la vainilla, el chile, maíz, los boniatos, los frijoles, la patata así como el tabaco; estos productos al ser endémicos de América no tuvieron una competencia directa dentro del mercado, con excepción de la patata, la cual tuvo un gran problema para ser comercializada.

Cabe hacer mención que ante la solicitud de las nuevas mercancías nace en Europa una necesidad de hacer fluir los capitales. “En Europa se necesitaba financiación para empresas y proyectos que iban mucho más allá de las fronteras nacionales [...]”¹¹ esto se derivó de que el comercio de dicha época comenzó a enfocarse en los diferentes productos traídos de las colonias de ultramar, esto trajo consigo un gran cambio pues el comercio internacional modificó en gran medida la economía, con lo cual se acentuó el cambio y las desigualdades, “Algunos grupos situados en la cúspide de la jerarquía social, como la nobleza, que vivían de rentas e ingresos fijos no asociados con las Indias, comenzaron a sentir los efectos de la inflación y a verse en desventaja frente a una nueva clase social emergente, los burgueses comerciantes [...]”¹² esto es un claro ejemplo de como el comercio internacional es una parte importante de la economía mundial, además de los ejemplos de frutos que hemos mencionado es de suma importancia mencionar el comercio con los productos de la minería que se obtuvieron en América, los resultados en esta rama

⁹ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p. 137.

¹⁰ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 23.

¹¹ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p.137.

¹² Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p.140.

se hicieron esperar, pues al contrario de los otros productos, la minería tenía competencia en Europa “La llegada de los metales preciosos americanos comenzó a tener relevancia casi cincuenta años después del Descubrimiento”¹³ debemos recordar que aunque los aztecas utilizaban adornos de oro no empleaban el acero como un material de construcción, por lo cual la minera estaba fuera de sus alcances; la explotación de los recursos minerales por los españoles fue un gran impulsor, ya que puso las bases para la realización del comercio, “la plata y el oro indianos servían tanto para obtener productos de Oriente como para satisfacer las necesidades de la propia actividad comercial con las nuevas tierras y afrontar el crecimiento económico de Europa”¹⁴ es de suma importante el señalar que en el siglo XVIII Europa y China tenían un avance similar, sin embargo la Revolución Industrial impulso la economía Europea dejando atrás a la Asiática.

Acemoglu, Johnson y Robinson muestran que el crecimiento europeo en el periodo que siguió al año 1500 se concentró en los países que tenían acceso al Océano Atlántico, lo que los hizo participar en el comercio con el Nuevo Mundo¹⁵ permitiéndoles un comercio más amplio, rápido y efectivo con el nuevo mundo.

Es a partir de estos momentos que cambio, principalmente las economías, más que antes, que se pueden ver claramente entrelazadas, “[...] todo ello iba conformando una economía más compleja, dependiente y globalizada, al tiempo que creaba un espíritu capitalista y de individualismo económico, periclitaba la mentalidad feudal y anunciaba un tipo de sociedad completamente nueva [...]”¹⁶ como ya hemos mencionado los nobles comenzaron a resentir los cambios de la economía, mientras que los comerciantes surgían como una clase más fuerte y beneficiada por sus negocios en ultra mar.

Con la dependencia comercial que comenzó a relucir, aparecieron nuevas necesidades, pues a diferencia del transporte terrestre, el transporte marítimo internacional, en especial el transatlántico, “Al hilo de esta necesidad febril de desplazar dinero surgió otra que dimensionaba ya la nueva realidad económica, la obligada dispersión de riesgos ante el posible colapso de prestamistas si no se pagaban sus deudas”; la solución fue dada

¹³ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p.138.

¹⁴ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2, p.139.

¹⁵ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 24.

¹⁶ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all, op cit*, nota 2 p. 139.

por la corona, quien dio respaldo para que lo comerciantes realizaran estos viajes, “La garantía de los recursos del Estado solvento el problema”.¹⁷

Otro gran problema que surgió con el comercio a larga distancia, derivada de las disputas entre las potencias europeas.

Los países, en particular España, tuvieron un papel muy inactivo en el comercio internacional, ya que se limitaban a reglamentar el tráfico mercantil, uno de las principales acciones tomadas por España fue generar un organismo estatal que controlara y dirigiera el tráfico hispano-indiano, con sede en Sevilla; esta decisión fue una “[...] respuesta dada por los Reyes Católicos a la problemática planteada por el incipiente tráfico indiano [...]”¹⁸ dentro de los impuestos que se instauraron con el comercio con América esta “[...] el quinto real o impuesto que percibía el Estado español sobre las importaciones de plata y demás metales [...]”¹⁹ uno de los principales problemas que surgió con el comercio internacional, además del tráfico, fue la aparición de la piratería, para lo cual la corona tuvo que idear diversas maneras de combatir el ataque a los barcos mercantes provenientes de América, “Felipe II estructuró en 1564 el sistema de comunicaciones por medio de las flotas y galeones, que permitían un mayor control estatal y la protección de las embarcaciones de los ataques de los piratas y corsarios extranjeros”²⁰ debemos hacer mención de la diferencia existente entre un pirata y un corsario, el primero es un ladrón que carece de relaciones con algún país, mientras que el corsario es una persona que tiene el permiso de su país o corona, para armar su embarcación, además de permitirle atacar embarcaciones de otro país para obtener beneficios, pagando una parte a la corona con lo cual se podían hacer acreedores a grandes honores como la obtención de un título nobiliario, el ejemplo más conocido fue Sir Francis Drake; posteriormente España daría una clara prioridad a la protección de este medio de comercio, “[...] en 1537 se despachó por primera vez una Armada Real con el fin de proteger los cargamentos [...]”²¹ aunque esta no fue la acción que le dio mayor protección al comercio de larga distancia entre España y América, uno de los mejores medios que hubo para el combate a la piratería fue el derecho de corso; “el corso fue el instrumento de combate al comercio ilícito, de defensa de las

¹⁷ Knell, Gary E; Grosvenor, Gilbert M.; *et all*, *op cit*, nota 2 p. 137.

¹⁸ Cruz Barney, Oscar, *El combate a la piratería en Indias*, México, OXFORD, 1999, p. 3

¹⁹ Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p. 3.

²⁰ Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p. 4.

²¹ *Idem*.

costas y navíos contra piratas”²² otro aspecto que se debe tomar en cuenta son los aspectos económicos que se modificaron con el comercio internacional, sobre todo con el comercio a larga distancia, es el costo erogado por la infraestructura y logística de la protección del comercio; “[...] el sistema defensivo naval español, aun contando con poderosas fuerzas movilizadas ocasionalmente, adolecía de las debilidades propias de la falta continua en los recursos[...]”²³ la importancia que esto tiene en la causalidad va concatenada de forma directa con la contratación de los seguros, pues en la actualidad la actuación de los piratas es común, sobre todo en las aguas africanas.

1.2.2. La ventaja comparativa de los Estados

Otro aspecto de suma importancia que debemos analizar para comprender la importancia del comercio internacional es la ventaja comparativa; la cual consistente en ser consientes en las condiciones de nuestro entorno y cómo usarlas a nuestro favor para poder desarrollar una actividad económica más beneficiosa, es decir: si estoy en Puebla, soy consciente de que el Ónix solo se da en Rusia y Puebla, pero el de Puebla es de mejor calidad, por lo cual tengo una ventaja sobre Rusia y esto me permite comerciar con este material a nivel internacional; otra parte de la ventaja comparativa es estudiar el mercado para conocer los productos que se comercian en otros lugares, compararlos con los que yo produzco, en precio y calidad, permitiéndome decidir entre hacerlos o importarlos para aumentar mi margen de ganancia, Adam Smith los define así “nunca intentar hacer en su casa lo que te costaría más hacer que comprar”²⁴ con esta acción no solo podemos reducir nuestros costos, sino que podemos dedicar el tiempo y los recursos en otra parte de la producción y generar una mayor plusvalía, cuando trasladamos estos preceptos al campo internacional debemos tomar en cuenta que existen países que cuentan con una ventaja natural o tecnología que obra en su favor, por ejemplo: en el suelo mexicano es más fácil hacer germinar plantas tropicales como la piña, por lo cual los costos para producir piña serán menores en México que si quisiéramos hacer eso mismo en Alemania, donde el clima es

²² Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p. 32.

²³ Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p. 41.

²⁴ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 32.

frio y tendríamos que usar criaderos y una infraestructura mayos, generando una mayor inversión y reduciendo nuestros márgenes de ganancia.

En la comercialización de los bienes debemos tener en cuenta que en el establecimiento de los precios no sólo son de interés y determinantes “[...] los costos relativos no están determinados inexorablemente [...] y no solo depende de lo que ocurra en el mercado de un producto en particular [...]”,²⁵ como ya hemos mencionado las economías de los países suelen ser interdependientes, por lo cual una afectación de precios en un país suele repercutir en otro en el costo de sus productos, debemos mencionar que esta afectación no siempre es negativa.

Uno de los puntos que propone la especialización, ligada directamente con la interdependencia económica, es que exista una especialización clara de productos y subproductos por parte de los países, los cuales dependiera de los productos que los otros países oferten,²⁶ así un país deberá conocer los productos que realizan sus vecinos para poder aprovechar la ventaja competitiva de cada uno de ellos y los propios, para de esa forma poder realizar comercio de forma más beneficiosa.

Uno de los factores que deben tomarse en cuenta para realizar el comercio internacional, es el precio del transporte, pues como hemos visto, los precios pueden subir con la necesidad de pagar seguros o la implementación de infraestructura diferente a la existente.

Para tener una clara idea de lo que representa el transporte de la mercancía implica dentro del comercio internacional, basta con recordar los gastos que realizo la corona Española para poder garantizar el flujo de mercancías entre América y España; incluso en la recolección de la mercancía dentro del mar caribe, “La función de la Armada Real era llevar la plata peruana a Panamá”²⁷ pero los mayores gastos provenían de las travesías amplias que implicaban un tiempo más amplio y un consumo de recursos más amplio; “Las misiones de la Armada consistía en salir del Callao y hacer escala en Chíncha para recoger el mercurio de Huancavelica.

De ahí dirigirse a Arica para desembarcar el mercurio y embarcar la plata del Potosí, llevarla al Callao y luego a Lima. Una vez reunida toda la producción, se embarcaba

²⁵ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 34.

²⁶ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 46.

²⁷ Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p.18.

de nuevo y se transportaba a Panamá, donde volvía con las mercancías europeas adquiridas en Nombre de Dios o Portobelo”.²⁸

1.3. Sujetos públicos y privados involucrados en la dinámica comercial internacional

Una vez que hemos analizado la importancia que tiene el comercio internacional en relación con la economía mundial, en particular con el cambio de modelo económico que paso del Feudalismo al Capitalismo, debemos darnos al estudio de los sujetos que intervienen, de forma directa o indirecta, en el desarrollo del comercio internacional.

De forma particular estudiaremos el origen y función de las Cámaras de Comercio, la Cámara de Comercio Internacional (en adelante CCI), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (en adelante CNUDMI) y El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (en adelante UNIDROIT), principales organismos que intervienen en la dinámica del comercio internacional, así como un somero análisis de la función de las empresas, como factor industrial, y el papel del Estado como regulador del Comercio.

Para comenzar tendremos que dividir a los sujetos que intervienen en las relaciones de comercio en dos grupos, los Sujetos Privados, que son las personas que no pertenecen de forma alguna a los Estados, entre ellos encontramos a las Cámaras de Comercio; las cuales se pueden definir de la siguiente forma: “[...] son personas jurídicas, de derecho privado, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro, integradas por los comerciantes matriculados en el respectivo registro mercantil”²⁹ es decir, que las Cámaras de Comercio son personas jurídicas o morales, puesto que son una ficción de derecho que dota de personalidad unitaria a un conjunto de personas que es independiente de los miembros que la conforman, es de derecho privado ya que las personas que los integran son particulares y no el gobierno de algún Estado, posee un carácter corporativo ya que su funcionamiento se divide en diversas partes o áreas, es gremial pues uno de sus fines es el estudio y mejora de las condiciones del comercio y a diferencia de los consultores

²⁸ Cruz Barney, Oscar; *op cit*, nota 18, p. 18.

²⁹ Autor Corporativo, Funciones. Disponible en: www.ccneiva.org, consultado el 2 de Septiembre de 2015.

particulares, las Cámaras de Comercio ofrecen sus servicios a toda persona que los solicite sin ningún costo; para que una Cámara de Comercio se pueda crear es un requisito *sine qua non* que sus miembros estén dados de alta ante los órganos de gobierno correspondiente, en el caso particular de México los comerciantes deben de estar dados de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

1.3.1. Cámaras de Comercio Nacionales

Pasemos a estudiar una de forma más clara, las Cámaras de Comercio, en un primer término hablaremos de la Cámara de Comercio de México, posteriormente hablaremos de la Cámara de Comercio de Argentina, la cual se han elegido de un total de siete cámaras de comercio de Latinoamérica por ser una Cámara de Comercio con capacidad de cambio, así como por su origen, lo que nos servirá para poner en claro las funciones que todas las Cámara de Comercio tienen.

Comencemos por decir que la Cámara de Comercio tuvo su origen en el año de 1875, En agosto cumplió 140 años de existencia; con lo que lo hace el organismo empresarial más antiguo en México,³⁰ su principal objetivo es el apoyar el comercio y el desarrollo empresarial, para cumplir con estos objetivos la Cámara de Comercio de México ofrece, de forma gratuita, capacitación y asesoría en asuntos jurídicos, sobre todo en la protección ante las actitudes que pueda tener alguna autoridad contra los comerciantes, y en materia de desarrollo de comercio.

La Cámara de Comercio trabaja con los representantes de los partidos políticos en el Congreso de la Unión, y la Asamblea legislativa del Distrito Federal, esto se hace con el fin de que en la elaboración de las leyes se procure dar un trato que favorezca el comercio y beneficie a los empresarios.

Un claro ejemplo de su labor conjunta con la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, fue la tipificación de la explotación y abuso de los menores de edad; por otra parte ayuda a combatir el fenómeno del ambulante.

³⁰ Cámara de Comercio de México. *Cámara de Comercio de México*. 2015. Disponible en: <http://www.ccmexico.com.mx> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

La Cámara de Comercio contribuyó fuertemente para tipificar a la piratería, ya que esta actividad lesiona a la economía, muy particularmente a la industria de la música y las películas.

Una vez que hemos analizado el objetivo de la Cámara de Comercio y sus acciones para alcanzar dichos objetivos, pasemos a ver su estructura, para poder comprender su función interna.

El máximo órgano de decisión de la Cámara de Comercio lo constituye la Asamblea General de socios, que se conforma por más de veinte mil empresarios establecidos en la capital del país,³¹ la cual se reúne una vez al año, en el período comprendido entre enero y marzo, entre sus atributos se cuentan:

- Elegir a los miembros que formaran parte del Consejo Directivo, cargo que dura dos años sin prórroga ni reelección;
- Estudiar y aprobar el informe de labores del Consejo Directivo;
- Estudiar y aprobar el informe de la Tesorería de la Cámara;
- Analizar y aprobar el programa de trabajo para el siguiente ejercicio, y
- Aprobar los Estatutos que regirán a la institución.

El segundo órgano en importancia es el Consejo Directivo, este órgano sesiona dos veces al mes, esto con la finalidad de tener un control más claro de la institución y dar seguimiento a los programas de trabajo; el Consejo Directivo está integrado por veinticuatro Consejeros Propietarios y veinticuatro Consejeros Suplentes;³² el Consejo de Propietarios puede elegir de entre sus miembros al Presidente, Vicepresidente y Subtesorero de la Junta Directiva.

Por su parte la Cámara de Argentina tiene su origen el día siete de noviembre de 1924,³³ con lo cual tiene la Cámara de Comercio tiene 90 años, lleva por nombre Cámara Argentina de Cultura, Comercio, Industria y Producción; pero no fue sino hasta el año de 1927 que se le reconoció su personalidad jurídica, con lo cual paso a llamarse Cámara Argentina de Comercio.³⁴

³¹ Cámara de Comercio de México, *op cit*, nota 30.

³² Cámara de Comercio de México *op cit*, nota 30.

³³ Cámara Argentina de Comercio. *Cámara Argentina de Comercio*. 2015. www.cac.com.ar (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

³⁴ Cámara Argentina de Comercio, *op cit*, nota 33.

La Cámara Argentina de Comercio ha realizado innumerables eventos para resolver las dudas e inquietudes de los empresarios, de la misma forma ha convocado a Conferencias y Asambleas nacionales e internacionales; otro aspecto por el cual se destaca esta Cámara de Comercio es su participación en la constitución de diversas asociaciones empresarias.

Dentro de las múltiples asociaciones cabe destacar la Fundación Cámara Argentina de Comercio en el año de 1960, dedicada al estudio de la integración comercial en el marco de la Acuerdo Latino Americano de Libre Comercio; posteriormente esta fundación se fusiona con otras dos para dar paso a la creación de la Fundación de Investigación Económica Latinoamericana.³⁵

En el ámbito internacional la Cámara Argentina de Comercio tiene a su cargo el Comité Argentino de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (creada desde 1934) y encabeza, desde 1937, el Comité Argentino de la CCI, institución que fomenta la libre circulación de las personas, mercancías, servicios y capitales.³⁶

Como se puede ver las acciones que la Cámara Argentina de Comercio ha realizado tienen por objetivo el fomentar el comercio, así como apoyar a las empresas en la solución conflictos surgidos a nivel internacional y nacional.

1.3.2. La Empresa Multinacional y Transnacional

A continuación estudiaremos otro de los sujetos privados que intervienen en el comercio internacional, las empresas, la cual se define como: “Unidad de producción o de cambio basada en el capital y que persigue obtención de beneficio, a través de la explotación de la riqueza de la publicidad, el crédito, etc.”.³⁷

Para el fin del comercio existen dos tipos de empresa a distinguir, las Empresas Exportadoras y las Empresas No Exportadoras;³⁸ estas empresas se diferencian claramente, pocas empresas son exportadoras, pero las empresas que exportan tiene características que las diferencian claramente de las empresas que no realizan exportaciones, las empresas

³⁵ Cámara Argentina de Comercio, *op cit*, nota 33.

³⁶ *Idem*.

³⁷ Autor corporativo, Diccionario UNAM, p. 116.

³⁸ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 167.

exportadoras son más grandes y generan una mayor producción,³⁹ cabe mencionar que para que una empresa puede ser exportadora primero deberá ser capaz de solventar una cantidad de gastos que le permitan realizar su actividad exportadora, dichos gastos se calculan alrededor de cuatrocientos mil dólares.⁴⁰

Una empresa exportadora emplea cerca del doble de empleados y el valor de sus ventas es aproximadamente el doble que el de las empresas no exportadoras.⁴¹

Mencionaremos algunas de las empresas exportadoras en México, las cincuenta más importantes del 2010, tabla 1.3.2.

Cuadro 1.3.2. Empresas exportadoras		
1. Petróleos Mexicanos	2. Cemex	3. América Móvil
4. General Motors	5. Volkswagen de México	6. Chrysler México
7. Grupo Alfa	8. Grupo México	9. Fomento Económico Mexicano
10. U.S. Comercial Corp.	11. Coca-Cola FEMSA	12. Nissan Mexicana
13. Hewlett-Packard México	14. Industrias Peñoles	15. Mabe
16. Grupo Modelo	17. Nemak	18. Delphi Automotive Systems
19. Grupo Xignux	20. Gruma	21. Grupo Bimbo
22. Grup Bal	23. Sony de México	24. Alpek
25. Philips Mexicana y Subs.	26. Industrias CH	27. Grupo Simec
28. Mexichem	29. Grupo Vitro	30. Jhonson Controls de México
31. Grupo Petrotex	32. Ford Motor Company	33. Industrias Unidas
34. Grupo Carso	35. Gruma Corp.	36. Altec
37. Nokia	38. Flextronics Manufacturing	39. Grupo KUO
40. Compañía Mexicana de Aviación	41. Grupo Desc	42. Consorcio Aeroméxico
43. Sanyo México	44. Schneider Electric México	45. Grupo Siemens
46. Alcoa Fujikura	47. Matsushita Industrial de B.C.	48. Hylsamex
49. GIMSA	50. Grupo Cementos de Chihuahua	51.

Fuente: Jovanotti. «La Web sw Jovanotti.» 9 de mARZO de 2010. <http://lawebdejovanotti.blogspot.mx/2010/03/las-50-empresas-mas-exportadoras-de.html> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

³⁹ *Idem.*

⁴⁰ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 168.

⁴¹ Helpman, Elhanan; *op cit*, nota 1, p. 169.

1.3.2.1. La Empresa exportadora y la no exportadora

Las empresas que exportan se pueden clasificar en dos, empresas transnacionales y empresas multinacionales, a continuación estudiaremos las características de ambos tipos de empresas. La Empresa Multinacional ha sido definida por varios autores, a continuación daremos algunas definiciones para Willetts es: “[...] una compañía con base en un país, la cual tiene filiales que mantienen tratos comerciales con una sociedad o gobierno en otro país [...]”⁴² para Durán es: “[...] aquella que posee (coordina y controla) filiales en uno o más países extranjeros [...]”, se puede observar que el factor común en las diversas definiciones es el control de una actividad empresarial y la presencia en por lo menos dos países diferentes, el país de origen de la empresa y el país donde se encuentre la filial.

Uno de los factores que fueron base para la aparición de las empresas multinacionales fue la búsqueda de recursos naturales en otros continentes, en especial el petróleo, aluminio y cobre⁴³ por otra parte también se puede observar la clara presencia de empresas multinacionales en el sector de la manufactura o sector secundario, la presencia de estas empresas se da en los países donde hay un mayor desarrollo⁴⁴ con lo cual se busca tener acceso a la transferencia de tecnología, pero esto no pudo ser explotado totalmente, pues si la multinacional y sus filiales están asentadas donde la obra de mano es barata y no calificada, el aprovechamiento de la tecnología será limitada.⁴⁵

En lo que respecta a una filial el Doctor Jesús de la Fuente Rodríguez la definió como: la Sociedad Anónima que tiene como particularidad que su capital proviene de una entidad exterior.⁴⁶

La gran Enciclopedia de Economía define a la sociedad filial como: “[...] la sociedad cuya mayoría de capital social se halla en manos de otra sociedad que lo posee, de forma directa o indirecta, con fines de control [...]”⁴⁷

⁴² Lascurain Fernández, Mauricio; Empresas multinacionales y sus efectos de los países menos desarrollados, http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/36/articulos_PDF/36_3_Articulo.pdf (último acceso: 23 de Septiembre de 2015), p. 3.

⁴³ Lascurain Fernández, Mauricio; *op cit*, nota 43, p. 5.

⁴⁴ *Idem*.

⁴⁵ Lascurain Fernández, Mauricio; *op cit*, nota 43, p. 5.

⁴⁶ De la Fuente Rodríguez, Jesús; apuntes de la Materia de Derecho Financiero, clase de Entidades financieras, de la maestría en derecho con terminales en derecho civil-mercantil; 19 de Septiembre de 2014.

Así mismo Miguel Córdoba Bueno define a la empresa filiar como “[...] aquella entidad que está controlada directa o indirectamente por una empresa matriz. El control usualmente se lleva a cabo mediante un significativo paquete accionario, que habitualmente supone superar el 50% de los derechos de voto [...]”.⁴⁸

Es decir que es una empresa filial es aquella empresa que trabaja con un capital, parcial o total, que otra empresa extranjera, le ha dado; estos recursos provienen por lo general de inversión posterior a la creación de la empresa, inversión realizada mediante la adquisición de acciones, aunque también se puede dar, derivada de una fusión entre empresas.

Con la aparición de las filiales se originó la figura de las empresas controladoras, también llamadas *Holdings*, estas empresas son las que han adquirido las acciones de una empresa y, que como su nombre lo indica, controla a las empresas filiales.

Debitoor define a las Holdings como: “[...] una forma de organización o agrupación de empresas en la que una compañía adquiere todas o la mayor parte de las acciones de otra empresa con el único fin de poseer el control total sobre la otra empresa [...]”.⁴⁹

Por su parte La gran Enciclopedia de Economía las define como: “[...] sociedades sin una actividad productiva concreta, cuya finalidad es la de asegurar el control de un conjunto de empresas, mediante el sistema de tomar participaciones en su capital social [...]”.⁵⁰

Estas figuras, las empresas filiales y las controladoras o Holdings, han sido producto de la entrada de las empresas al mercado bursátil internacional.

Por otra parte tenemos a las empresas transnacionales, estas empresas se definen de formas diversas, Vernon las considera que una empresa transnacional requiere que operar

⁴⁷ Corporativo. *La gran enciclopedia de Economía*. 2006. <http://www.economia48.com/spa/d/sociedad-filial/sociedad-filial.htm> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

⁴⁸ Córdoba Bueno, Miguel. *Expansión*. 7 de Enero de 2015. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/empresa-filial.html> (último acceso: 13 de Octubre de 2015)

⁴⁹ Corporativo. *debitoor*. 2015. <https://debitoor.es/glosario/definicion-holding> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

⁵⁰ Corporativo. *La gran enciclopedia de Economía*. 2006. <http://www.economia48.com/spa/d/holding/holding.htm> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

en seis o más países,⁵¹ para Dunning son empresas internacionales aquellas empresas que son propietarias y controlan en más de un país instalaciones productivas, lo que incluye fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etcétera.⁵²

“Eiteman, Stonehill y Moffett de finen a la empresa Transnacional como aquella empresa que posee filiales, subsidiarias, sucursales, o afiliados localizados en países extranjeros”.⁵³

Las anteriores definiciones nos indican claramente que tanto las empresas multinacionales como las transnacionales deben tener una presencia en otro país, con la diferencia que la multinacional debe estar en por lo menos dos países, mientras que las empresas transnacionales deben estar en seis, en ambos casos podrán ser las empresas o sus filiales lo que deban estar en los diferentes países.

Por otra parte uno de los objetivos de las empresas transnacionales será, según Fajnzylber y Martínez Tarragó, “Sus objetivos, de carácter privado, son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento, evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva de largo plazo”.⁵⁴

Para los teóricos de las finanzas las empresas transnacionales pueden tener dos objetivos alternos, que son: La maximización de la riqueza de los accionistas, y La maximización de la riqueza de la corporación.⁵⁵ Con esto se puede entender porque la importancia de las empresas y su presencia en diversos países, pero también trae consigo problemas, la repartición del excedente, así como la substracción de materias primas en perjuicio de los países receptores.

Como se puede observar la finalidad de toda empresa transnacional son objetivos económicos particulares, con lo cual se fomenta la interdependencia de los países, dentro de un mundo globalizado.

Esto pone en claro que la competencia perfecta no existe, pues las empresas no son iguales, las empresas usan sus ventajas y para que otras empresas las empleen deben de

⁵¹ Vargas Sánchez, Gustavo. «Economía UNAM.» 20 de Septiembre de 2004. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/351/02gustavo.pdf> (último acceso: 23 de Septiembre de 2015) p. 37.

⁵² Vargas Sánchez, Gustavo, *po cit*, nota 52, p. 37.

⁵³ Vargas Sánchez, Gustavo, *po cit*, nota 52, p. 38.

⁵⁴ Vargas Sánchez, Gustavo, *po cit*, nota 52, p. 38.

⁵⁵ Vargas Sánchez, Gustavo, *po cit*, nota 52, p. 39.

pagar por ellas; el asentamiento de las empresas es estratégico, influyendo en el comercio interno y externo.⁵⁶

1.3.3. Organismos reguladores del Comercio Internacional: CNUDMI, UNIDROIT y OMC

Para finalizar hablaremos un poco de la CCI, de la CNUDMI, la OMC y de la UNIDROIT, que son los organismos internacionales dedicados al comercio internacional más importantes que hay.

Por un lado la CCI es un órgano internacional, es decir, no es una cámara de comercio con funciones en un país fijo, por el contrario es un organismos que se encuentra presente en varios países con el fin de fomentar el comercio.

Mientras la OMC, la CNUDMI y la UNIDROIT son organismos internacionales cuya función es el estudio del Derecho Internacional Mercantil, generan estudios, convenciones, leyes modelos con la finalidad de que el derecho mercantil internacional se haga uniforme en todo el mundo, es decir que la forma de prevenir y resolver controversias, en derecho mercantil internacional, sea el mismo en cualquier parte del mundo y de esa forma se puede fomentar el comercio internacional.

1.3.3.1. La Cámara de Comercio Internacional

La CCI, es la cámara de comercio más importante, es una organización empresarial mundial, es la única asociación representativa de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo; fue fundada en el año de 1919, en París, Francia, donde continua estando su sede principal.⁵⁷

Sus miembros son empresas que realizan transacciones internacionales, así como Cámaras de Comercio de varios países; tiene miembros que provienen de más de 130 países y celebra congresos en más de 90 de ellos.⁵⁸

⁵⁶ Vargas Sánchez, Gustavo, *po cit*, nota 52, p. 40.

⁵⁷ CCI. *CCI Spain*. 2105. <http://www.iccspain.org/> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

⁵⁸ CCI. *CCI Spain*, *op cit*, nota 58.

Sus fines son encaminados para el mejorar el sistema de comercio e inversiones abierto, así como crear instrumentos que lo faciliten, para crear un bienestar general entre los países;⁵⁹ goza de la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Organización de las Naciones Unidas, tiene relaciones estrechas con la Organización Mundial del Comercio (en adelante OMC), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, el Fondo Monetario Internacional, entre otros.⁶⁰

1.3.3.2. La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

En lo que respecta a la CNUDMI es el órgano jurídico central de las Naciones Unidas en el ámbito del derecho mercantil internacional. Su principal objetivo es la reforma de la legislación mercantil; procura modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional.⁶¹ Las principales actividades de la comisión son: elaboración de convenios, leyes modelo y normas aceptables a nivel global; preparación de guías jurídicas y legislativas, así como recomendaciones; prestación de información actualizada sobre jurisprudencia referente a instrumentos y normas de derecho mercantil uniforme, para incorporación al derecho interno; asistencia en proyectos de reforma legislativa; y organización de seminarios sobre la unificación del derecho mercantil.

Lleva a cabo sesiones anuales, alternando entre la Sede de la Naciones Unidas en Nueva York y el Centro Internacional de Viena.

1.3.3.3. El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado

UNIDROIT, es un organismo intergubernamental independiente, con sede en la Villa Aldobrandini en Roma.⁶² Su propósito es el estudio de las necesidades y métodos para la modernización, armonización y coordinación del derecho mercantil.

⁵⁹ CCI. *CCI Spain, op cit*, nota 58.

⁶⁰ CCI. *CCI Spain, op cit*, nota 58.

⁶¹ CNUDMI. CNUDMI. 2015. www.uncitral.org (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

⁶² UNIDROIT 2015. www.unidroit.org (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

Fue creado en el año de 1926 como auxiliar de la Liga de Naciones, siguió la suerte de la liga y posteriormente fue reestablecido en 1940 por un acuerdo multilateral⁶³.

La membresía a la UNIDROIT es limitada, deben cumplir con los estatutos, cuenta con 63 estados miembros de los cinco continentes, los cuales representan una variedad en su legislación, economía y política así como su cultura.⁶⁴

1.3.3.4. La Organización Mundial del Comercio

La OMC tiene como principal finalidad la apertura del comercio, es un foro para que los gobiernos de los países negocien acuerdos comerciales, se resuelvan diferencias comerciales.⁶⁵

La OMC nació como consecuencia de las negociaciones de los años 1986-1994, la llamada Ronda de Uruguay, y de negociaciones previas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GAT).

Una de las características que posee la OMC es que dentro de sus negociaciones para la apertura del mercado en algunos casos permite mantener obstáculos comerciales, una de las causas por las que se pueden mantener estos obstáculos son la protección de los consumidores o evitar la propagación de enfermedades; por otra parte el control del libre comercio también tiene la finalidad de evitar que se produzcan efectos secundarios no deseables que puedan afectar el desarrollo económico o el bienestar general.⁶⁶

Los instrumentos que permiten el actuar a la OMC son los “acuerdos de la OMC”, los cuales son negociados y firmados por los países miembros de la OMC, dentro de estos documentos se establecen normas para las relaciones de comercio, en esencia son documentos que obligan a los países a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos; aunque los países son los que firman los convenios, son los productores, los exportadores, importadores los que se benefician, ya que el objetivo de estos convenios, como ya hemos mencionado, son la apertura del comercio.

⁶³ UNIDROIT, *op cit*, nota 63.

⁶⁴ UNIDROIT, *op cit*, nota 63.

⁶⁵ Comercio, Organización Mundial del. *Organización Mundial del Comercio*. 2015. <https://www.wto.org/indexsp.thm> (último acceso: 14 de Octubre de 2015).

⁶⁶ *Ídem*.

Para que la OMC funcione requiere de una secretaría con seiscientos funcionarios y expertos, tales como abogados, economistas, estadistas, y comunicólogos, que permiten que las negociaciones se lleven a cabo de forma correcta y satisfactoria con lo que se busca que las normas internacionales se apliquen y se hagan cumplir.⁶⁷

Los acuerdos que realiza la OMC engloban a las mercancías, servicios y la propiedad intelectual. Los acuerdos no son estáticos, ya que son objeto de nuevas negociaciones y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos.⁶⁸

Todos los miembros que pertenecen a la OMC están sujetos a exámenes periódicos, donde se estudian sus políticas y prácticas comerciales.⁶⁹

Los acuerdos realizados por la OMC brindan plazos especiales para ser adoptados por los países en desarrollo, al igual que sus acuerdos y compromisos.

La OMC trabaja para apoyar la transparencia de la contratación pública, pues la contratación pública representa en promedio entre el 10% al 15% del Producto Interno Bruto de una economía.⁷⁰

La contratación pública es una pieza fundamental por la cual los organismos gubernamentales realizan la adquisición de bienes y servicios con recursos públicos y teniendo como finalidad resolver asuntos públicos.

Los organismos gubernamentales tienen como objetivo el optimizar el uso de recursos en la contratación pública, por lo que se recomienda que la contratación se desarrolle de forma transparente y no discrimen, ya que permite aprovechar mejor la libre competencia de los proveedores. Muchos gobiernos emplean a la contratación pública para lograr cumplir objetivos de su política nacional, como la promoción de ciertos sectores económicos o grupos sociales.⁷¹

En la contratación pública el dar un trato preferencial a los proveedores nacionales imponen un obstáculo al comercio en este sector. Dichos obstáculos no se encuentran contemplados por los acuerdos de la OMC, ya que la contratación pública está exenta de regulación del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).

⁶⁷ *Ídem.*

⁶⁸ *Ídem.*

⁶⁹ *Ídem.*

⁷⁰ *Ídem.*

⁷¹ *Ídem.*

La liberación de la contratación pública tiene un gran potencial, ya que la intervención de proveedores internacionales representa un beneficio, tanto en eficiencia de contratación como en el interés comercial. Por lo que la OMC ha trabajado en esto de tres formas:⁷²

- I. El Acuerdo plurilateral sobre Contratación Pública (ACP);
- II. El Grupo de Trabajo sobre la Transparencia de la Contratación Pública en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo (PDD),y
- III. Las negociaciones sobre contratación pública en el marco del AGCS.

De estos trabajos es el primero el que registra una mayor actividad, dando lugar a la liberación del comercio.

Estos son los cuatro organismos internacionales más importantes, dentro del comercio internacional, pero no son las únicas.

1.4. Contratación internacional

En el presente apartado realizaremos un estudio sobre la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobado en una conferencia diplomática internacional en Viena, el día 10 de Marzo de 1980⁷³, esta convención es el primer instrumento en regular el contrato de compraventa a nivel internacional, el cual es el contrato más importante en el comercio⁷⁴, para estudiar posteriormente lo relacionado con el contrato de Transporte Internacional de Mercaderías, el cual es regulado por el Convenio de las Naciones Unidas Sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías Total o Parcialmente Marítimo(en adelante CTIM) y por el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera (en adelante CMR).

⁷² *Ídem.*

⁷³ Zenteno Trejo, Blanca Yaquelin. *La compraventa electrónica internacional de mercaderías*. México: BUAP, 2010, p. 57.

⁷⁴ Zenteno Trejo, Blanca Yaquelin, *op cit*, nota 74, p. 57.

1.4.1. EL contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías

La importancia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, es derivado de ser la primer convención que fue aceptada para regular la compraventa de mercaderías, pues los intentos anteriores no dieron un resultado claro, ya que en varias ocasiones solo llegó a ser un proyecto.

A continuación realizaremos un breve resumen de los intentos realizados previos a la creación de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, basados en el libro de la Doctora Blanca Yaquelin Zenteno Trejo, “La Compraventa Electrónica Internacional de Mercaderías”.⁷⁵

En el año de 1929 se presenta un proyecto con base en el trabajo del Ernest Rabel; de los años de 1935 a 1939 se hizo circular el proyecto de Rabel por los miembros de la Sociedad de Naciones Unidas, los cuales hicieron observaciones a dicho proyecto, en el año de 1939 se realizó un nuevo proyecto, con el nombre de “Proyecto de ley uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales”; por la Segunda Guerra Mundial su discusión fue imposible; de los años de 1951 a 1956 se reelaboró el proyecto, en la conferencia de noviembre de 1951, concurrieron veintiún miembros, que se manifestaron a favor de la unificación, gestionaron la creación de una comisión especial para la elaboración de un nuevo proyecto, el cual fue finalizado en el año de 1956, dentro de la comisión se encontraban Francia, Alemania Federal, Italia, Holanda, Suecia, Suiza y el Reino Unido de la Gran Bretaña; posteriormente en los años de 1962 a 1964 se presentan dos nuevas versiones: Una destinada a regir la formación del contrato y otra a la venta internacional de muebles, para el año de 1964 se crean dos convenciones: una para establecer la Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías, y una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías; para los años de 1966 a 1968 se crea la CNUDMI. Toma como principal objetivo la creación de una legislación uniforme sobre la compra venta de internacional; para el año de 1969 la CNUDMI designa un grupo de catorce miembros para que las leyes uniformes sean reformadas y tenga en cuenta los intereses de un gran número de países, con diferentes

⁷⁵ Zenteno Trejo, Blanca Yaquelin, *op cit*, nota 74, pp. 58-62.

sistemas jurídicos, sociales y económicos; al mismo tiempo se creó un grupo de siete miembros encargados para la proyección de una Convención internacional sobre plazos de caducidad y prescripción en materia de compraventas internacionales.

La composición de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, es dividida en cuatro partes, contiene un total de ciento un artículos y su disposición es la siguiente:

- **Parte I.- Ámbito de Aplicación y disposiciones generales (Artículos del 1 al 13)**
 - **CAPÍTULO I.-** Ámbito de aplicación (Artículos 1 al 6)
 - **CAPÍTULO II.-** Disposiciones generales (Artículos del 7 al 13)
- **Parte II.- Formación del contrato (artículos del 14 al 24)**
- **Parte III.- Compraventa de mercaderías (Artículos del 25 al 88)**
 - **CAPÍTULO I.-** Disposiciones generales (Artículos del 25 al 29)
 - **CAPÍTULO II.-** Obligaciones del vendedor (Artículos 30 al 52)
 - Sección I- Entrega de las mercaderías y de los documentos (Artículos del 31 al 34)
 - Sección II.- Conformidad de las mercaderías y prestaciones de terceros (Artículos del 35 al 44)
 - Sección III.- Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (Artículos del 45 al 52)
 - **CAPÍTULO III.-** Obligaciones del comprador (Artículos del 53 al 65)
 - Sección I.- Pago del precio (Artículos 54 al 59)
 - Sección II.- Recepción (Artículo 60)
 - Sección III.- Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador (Artículos 61 al 65)
 - **CAPÍTULO IV.-** Transmisión del riesgo (Artículos del 66 al 70)
 - **CAPÍTULO V.-** Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador (Artículos del 71 al 88)
 - Sección I.- Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas (Artículos 71 al 73)

- Sección II.- Indemnización de daños y perjuicios (Artículos del 74 al 77)
- Sección III.- Intereses (Artículo 78)
- Sección IV.- Exoneración (Artículos del 79 y 80)
- Sección V.- Efectos de la resolución (Artículos el 81 al 84)
- Sección VI.- Conservación de las mercaderías (Artículos del 85 al 88)

• **Parte IV.- Disposiciones finales (Artículos del 89 al 101)**

De lo anteriormente expuesto se puede entender la gran importancia y trascendencia de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, pues dentro de su capitulo se puede observar claramente como la figura de la compraventa internacional está regulada.

Es muy importante aclarar que para la interpretación la convención será de vital importancia atender a los principios por los cuales se basa la misma convención.

En la Parte I se indica “la presente convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y de los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador (Artículo 4)”; así como los casos en los cuales será aplicable el articulado de la convención, así como sus excepciones; una excepción será cuando se tratan de mercaderías para uso personal.

Dentro de su CAPÍTULO II Disposiciones Generales, resalta la importancia de la buena fe dentro del comercio internacional, para su interpretación se observaran los precios en lo que se basa la convención, a falta de ello, se interpretara conforme a la ley aplicable de derecho internacional (Artículo 7); establece el establecimiento que servirá para perfeccionar el contrato cuando no haya sido señalado (Artículo 10).

En lo correspondiente a la Parte II Formación del contrato, destacamos lo siguiente, formalización de la oferta, su retiro (Artículo 15) y revocación (Artículo 16), aplicación de la aceptación, incluyendo la aceptación ficta (Artículo 18), así como el cómputo de los días para una oferta (Artículo 20).

La Parte III Compraventa de mercaderías, en su CAPÍTULO I Disposiciones Generales, resaltamos esto: la permisón para incumplir el contrato, cuando cause perjuicio

que prive de lo que se tenía derecho (Artículo 25), los tribunales no están obligados a ordenar el cumplimiento específico de una obligación, salvo que fuere por su propio derecho.

CAPÍTULO II Obligaciones del Vendedor, Sección I Entrega de las mercaderías y de los documentos se destaca: Lugar de entrega, cuando se hable de transporte (Artículo 31) o no, y cuando se realice el envío de expedición cuando intermedie una empresa porteadora (Artículo 32).

Sección II Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros destaca: la entrega de las mercaderías, las cuales deberán estar embaladas y empaquetadas (Artículo 35), la responsabilidad de las mercaderías (Artículo 36), y resolución ante entrega anticipada (Artículo 37).

Sección III, Derechos y Acciones en caso de incumplimiento del contrato por parte del vendedor, se destaca: ofrecer las acciones a ejercitar cuando el vendedor incumple sus obligaciones, las cuales son: Solicitar el cumplir sus obligaciones, el cambio de mercancías, reparación de las mercancías, o exigir la indemnización de los daños y perjuicios (Artículo 45); así mismo el comprador podrá fijar un plazo supletorio para el cumplimiento de las obligaciones del deudor (Artículo 47).

En lo que respecta al CAPÍTULO III.- Obligaciones del Comprador, Sección I. Pago del Precio, resaltamos: cuando dentro del contrato no se señale precio ni medio para determinarlo, se considerara que las partes han hecho referencia al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato (Artículo 55); impone el momento del pago cuando no se estipule (Artículo 58), entre otros.

Dentro de la Sección II. Recepción destacamos: hacerse cargo de las mercaderías (Artículo 60).

Por su parte en la Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador, destacamos lo siguiente: el vendedor podrá exigir el pago de las mercaderías o podrá dar un plazo suplementario para que el comprador cumpla con sus obligaciones (Artículo 26 y 63); el vendedor podrá declarar resuelto el contrato por incumplimiento del comprador, incluidas el pago (Artículo 64); y la modificación de las especificaciones de la mercaderías, cuando el comprador no las señale cuando el vendedor se las haya requerido (Artículo 65).

Dentro del CAPÍTULO IV.- Transmisión del riesgo destacamos: cuando no se señale lugar para la entrega la transmisión se da cuando se pone a disposición la mercadería con el primer porteador (Artículo 67); y cuando se trate de mercaderías que están en tránsito se transmitirán al comprador desde el momento de la celebración del contrato (Artículo 68).

Dentro del CAPÍTULO V.- Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador, Sección I.- Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas, destacamos: es posible dilatar en el cumplimiento, siempre que resulte manifiesto que la otra parte no cumplirá (Artículo 71); esto podrá permitir que la se declare resuelto el contrato (Artículo 73).

Sección II.- Indemnización de daños y perjuicios, destacamos: el monto total de los daños y perjuicios no podrá exceder de la pérdida que se debió prever en el momento de la celebración (Artículo 74); y si se realiza una venta de reemplazo o compra de reemplazo, se deberá tomar en cuenta la diferencia del precio del contrato (Artículo 75).

Dentro de la Sección IV.- Exoneración resaltamos: en primer lugar por incumplimiento que no sea causa de la parte (Artículo 79), por hechos jurídicos.

En la Sección V.- Efectos de la resolución es de resaltar: se libera a las parte de sus obligaciones, salvo por la indemnización de daños y perjuicios (Artículo 81); el vendedor que deba pagar el precio, deberá incluir los intereses generados dentro de su pago (Artículo 84).

En lo que concierne a la sección VI.- Conservación de las mercaderías, destacamos lo siguiente: cuando el comprador no tarde en recibir las mercaderías o cuando el pago sea simultáneo con la entrega, este deberá tener las medidas para conservar las mercaderías (Artículo 85); la parte que deba conservar las mercaderías podrá contratar un almacén a costa de la otra parte (Artículo 87); la parte que tenga que conservar las mercaderías podrá venderlas cuando su contraparte demore en tomar una decisión (Artículo 88).

Por último lo que concierne a la Parte IV.- Disposiciones finales, se hace referencia a datos generales que toda convención incluye, como su irretroactividad, su posibilidad para que más países se adhieran a ella, etc.

1.4.2. Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías

Toda vez que la compraventa fue regulada a nivel internacional, el siguiente paso que se llevó a cabo fue la regulación del transporte, pues este tipo de contratación es igual de importante que la compraventa en sí, ya que en muchos de los casos la entrega del bien suele perfeccionar la compraventa.

Comenzaremos por analizar el Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera.

Este convenio fue realizado el 19 de mayo de 1956. Consta de cincuenta y un artículos, divididos en ocho capítulos, los cuales se denominan de la siguiente manera:⁷⁶

- **Capítulo I:** ámbitos de aplicación, artículos 1 y 2;
- **Capítulo II:** Personas por las cuales responde el transportista, artículo 3;
- **Capítulo III:** Conclusiones y ejecución del contrato de transporte, artículos 4 al 16;
- **Capítulo IV:** Responsabilidad del transportista, artículos 17 al 29;
- **Capítulo V:** Reclamaciones y acciones, artículos 30 al 33;
- **Capítulo VI:** Disposiciones relativas al transporte efectuado por transportistas sucesivos, artículos 34 al 40;
- **Capítulo VII:** Nulidad de las cláusulas contrarias al convenio, artículo 41, y
- **Capítulo VIII:** Disposiciones Finales, artículos del 42 al 51.

Este convenio tiene por objetivo el regular el transporte de las mercaderías, cuando el lugar de origen y el lugar de destino se encuentren en diferentes países, sin importar el domicilio de las partes que realizan el contrato, se limita a regular el envío por carretera.

Las normas son de aplicación para la protección de la mercadería y los tiempos de entrega que se mueven por carretera, pero permite que intervengan otros tipos de medios de transporte, siempre y cuando el principal medio de transporte sea el carretero, para los casos en los que intervenga otro tipo de transporte el convenio no regula aspectos de los

⁷⁶ Naciones Unidas, «UNCITRAL.» 2014. http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf (último acceso: 22 de Octubre de 2015).

posibles retardos causados en los otros medios de transportes que puedan repercutir en la entrega de las mercaderías, dejando que las partes pacten las cláusulas para dichos casos.

Dentro de las regulaciones que realiza el convenio, se hace una especificación respecto al contenido que debe tener la carta de porte:

La carta de porte debe ser expedida en tres ejemplares originales, que deberán ser firmados y sellados, un juego será entregado al remitente de la mercadería, el segundo acompañará a la mercancía y el tercero lo tendrá el transportista.⁷⁷

Los elementos que debe tener la carta de porte son:⁷⁸

1. Lugar y fecha de redacción;
2. Nombre y domicilio del remitente;
3. Nombre y domicilio del transportista;
4. Lugar y fecha en que se hace cargo de la mercancía y el lugar previsto para la entrega;
5. Nombre y domicilio del destinatario;
6. Denominación de la naturaleza de la mercancía y del modo de embalaje, así como denominación normal de la mercancía si ésta es peligrosa;
7. Número de paquetes, sus marcas particulares y sus números;
8. Cantidad de mercancía expresada en peso bruto o de otra manera;
9. Gastos de transporte;
10. Instrucciones exigidas por las formalidades de aduana y otras, y
11. Indicación de que el transporte está sometido, aunque se haya estipulado lo contrario, al régimen establecido por el convenio CMR.

En su caso, la carta de porte debe contener además las indicaciones siguientes⁷⁹:

- a) Mención expresa de prohibición de transbordo;
- b) Gastos que el remitente toma a su cargo;
- c) Suma del reembolso a percibir en el momento de la entrega de la mercancía;

⁷⁷ Artículo 6 CMR

⁷⁸ Artículo 7 CMR

⁷⁹ *Idem*

- d) Valor declarado de la mercancía y la suma que representa el interés especial en la entrega;
- e) Instrucciones del remitente al transportista concernientes al seguro de las mercancías;
- f) Plazo convenido en el que el transporte ha de ser efectuado, y
- g) Lista de documentos entregados.

A continuación hablaremos del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo.

El convenio tuvo su origen el 17 de diciembre de 1966, en la resolución 2205 (XXI), de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.⁸⁰

El convenio se compone de 96 artículos, divididos en 18 capítulos, los cuales se presentan de la siguiente forma:⁸¹

- **Capítulo 1:** Disposiciones generales, artículos 1 al 4;
- **Capítulo 2:** Ámbito de aplicación, artículos 5 al 7;
- **Capítulo 3:** Documentos electrónicos de transporte, artículos 8 al 10;
- **Capítulo 4:** Obligaciones del porteador, artículos 11 al 16;
- **Capítulo 5:** Responsabilidad del porteador por pérdida, daño o retraso, artículos 17 al 23;
- **Capítulo 6:** Disposiciones adicionales relativas a ciertas etapas del transporte, artículos 24 al 26;
- **Capítulo 7:** Obligaciones del cargador frente al porteador, artículos 27 al 34
- **Capítulo 8:** Documentos de transporte y documentos electrónicos de transporte, artículos 35 al 42;
- **Capítulo 9:** Entrega de las mercancías, artículos 43 al 49;
- **Capítulo 10:** Derechos de la parte controladora, artículos 50 al 56;
- **Capítulo 11:** Transferencia de derechos, artículos 57 y 58;
- **Capítulo 12:** Límites de la responsabilidad, artículos 59 al 61;

⁸⁰ Naciones Unidas, «Universidad Murica.» 13 de Mayo de 1974. <http://ocw.um.es/humanidades/traduccion-para-el-comercio-internacional/material-de-clase-1/2-1-4-convenio-cmr-es.pdf> (último acceso: 22 de Octubre de 2015).

⁸¹ *idem*

- **Capítulo 13:** Ejercicio de acciones, artículos 62 al 65;
- **Capítulo 14:** Jurisdicción, artículos 66 al 74;
- **Capítulo 15:** Arbitraje, artículos 75 al 78;
- **Capítulo 16:** Validez de las cláusulas contractuales, artículos 79 al 81;
- **Capítulo 17:** Materias no reguladas por el presente Convenio, artículos 82 al 86, y
- **Capítulo 18:** Disposiciones finales, artículos 87 al 96.

Este convenio tiene por finalidad regular el transporte que se realiza en el mar, donde se incluyen las obligaciones del porteador, del cargador y los derechos que tiene el controlador, con lo que se da un control amplio del transporte de las mercancías en circulación por el mar.

El contenido más destacado del convenio es: que el porteador podrá disponer de las mercancías cuando estas puedan llegar a representar un peligro para las personas, bienes o medio ambiente; presenta causas de exclusión para la responsabilidad del porteador por las siguientes causas:⁸²

- a) Fuerza mayor;
- b) Riesgos, peligros y accidentes del mar o de otras aguas navegables;
- c) Guerra, hostilidades, conflicto armado, piratería, terrorismo, motines y tumultos;
- d) Restricciones por cuarentena; injerencia o impedimentos imputables a autoridades públicas o gubernamentales, a dirigentes o a pueblos, incluida toda medida de detención, embargo o incautación no imputable al porteador;
- e) Huelgas, cierre patronal, interrupción del trabajo o reducción intencional del ritmo laboral;
- f) Incendio a bordo del buque;
- g) Vicios ocultos que no puedan descubrirse obrando con la debida diligencia;
- h) Acto u omisión del cargador, del cargador documentario, de la parte controladora o de cualquier otra persona por cuyos actos sea responsable el cargador o el cargador documentario;

⁸² Artículo 17 CTIM.

- i) Carga, manipulación, estiba o descarga de las mercancías efectuada con arreglo a un pacto concluido conforme a lo previsto en el párrafo 2 del artículo 13, salvo que el porteador o una parte ejecutante sea quien ejecute dicha tarea en nombre del cargador, del cargador documentario o del destinatario;
- j) Pérdida de volumen o de peso, o cualquier otra pérdida o daño que sea imputable a la naturaleza o a un defecto, cualidad o vicio propio de las mercancías;
- k) Insuficiencia o deficiencias del embalaje o del marcado de las mercancías, siempre y cuando no hayan sido efectuados por el porteador o en su nombre;
- l) Salvamento o tentativa de salvamento de vidas en el mar;
- m) Medidas razonables para salvar o intentar salvar bienes en el mar;
- n) Medidas razonables para evitar o tratar de evitar daños al medio ambiente; u
- o) Actos del porteador en protección de un bien jurídico tutelado o la carga sea peligrosa.

Se prevé las causas por las cuales podrá ser transportada la mercancía en la cubierta, es decir cuando la norma así lo exija, cuando se transporte en contenedores o sobre vehículos adecuados para estar en cubierta o cuando así se pacte.⁸³

1.5. Principales tratados internacionales que ha suscrito México

En el presente apartado trataremos lo concerniente a los tratados que ha suscrito México con otros países, en materia de comercio internacional, entre los cuales destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el Tratado de Asunción o Mercado Común del Sur.

Comenzaremos por analizar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un tratado trilateral, sus firmantes son Canadá, Estados Unidos Americanos y México; su principal objetivo es “promover el comercio de bienes y servicio y la inversión en la región

⁸³ Artículo 25 del CTIM

de América del Norte”,⁸⁴ esta meta se pretende alcanzar mediante la reducción de aranceles y la facilitación de entrada de productos entre los tres países.

La celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha tenido un impacto favorable para México, permitiendo que los productos manufacturados en nuestro país fueran exportados a Estados Unidos, el tratado se compone de veintidós capítulos, dentro de los cuales se detalla una serie de obligaciones en materia de comercio de bienes, servicio, inversiones, propiedad intelectual, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, resolución de controversias, entre otras.

Para darnos cuenta de este beneficio mencionaremos que ente los años de 1991 y 1993 se dio un aumento del 26% anual, por encima de la tasa de crecimiento de los productos minerales y primarios, incluido el petróleo.⁸⁵

Uno de los objetivos primordiales para los tres países es la que garantizaría el acceso de los productos de la región y la protección a los derechos de los inversionistas, lo cual se logra cuando los países se sujetan a un sistema de reglas claras y precisas; el tratado es un documento que fue redactado de manera detallada y precisa, donde se incluye un sistema de resolución de controversias, el cual se basa en un sistema neutral de árbitros.

Dentro del capítulo 20 es donde se regula la resolución de conflictos, la resolución de conflictos “funciona con el nombramiento, caso por caso, de cinco árbitros⁸⁶”, estas resoluciones deben ser tomadas por los gobiernos de los países en conflicto, sin embargo estos pueden decidir no obedecer las resoluciones.

Otro mecanismo para resolver disputas relativas a la interpretación y/o aplicación de las legislaciones *antidumping* y de subsidios y cuotas compensatorias (capítulo 19), las resoluciones serán emitidas por paneles arbitrales, las decisiones deben ser obedecidas.⁸⁷

En lo que corresponde a la trascendencia del Mercosur, diremos que su antecedente es el acuerdo entre Brasil y Argentina en el año de 1986, el cual fue seguido por el ingreso de Chile y Venezuela a este nivel de integración en 1991, se basaron la

⁸⁴ Vega Cánovas, Gustavo. «Biblioteca Jurídica Virtual.» 15 de Febrero de 2006. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/749/9.pdf> (último acceso: 25 de Septiembre de 2015). p. 1.

⁸⁵ Vega Cánovas, Gustavo, *op cit*, nota 85, p. 3.

⁸⁶ Vega Cánovas, Gustavo, *op cit*, nota 85, p. 4.

⁸⁷ Vega Cánovas, Gustavo, *op cit*, nota 85, p. 5.

iniciativa Busch y la Cumbre de Miami, para construir una Zona Libre de Comercio para toda América.⁸⁸

Los países fundadores del Mercosur son Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay;⁸⁹ el Mercosur es un tratado-marco, multilateral, subregional, que pretende crear un mercado común,⁹⁰ fue suscrito el veintiséis de marzo de mil novecientos noventa y uno.

Cuando hablamos del Mercosur debemos tener en cuenta que este tratado tiene la finalidad de realizar una integración regional, para hacer frente al resto de las economías mundiales; uno de los mayores problemas a los que se enfrenta este propósito son los conflictos políticos y tecnológicos, estos factores se pueden resumir como la dificultad para tener una producción con equidad.⁹¹

Un factor que fue decisivo para la realización de Mercosur fue a reestructuración de la economía mundial, con lo cual los países latinoamericanos se rezagaron en la economía mundial.⁹²

Algunos de los grandes resultados que se puede observar es la integración y apoya la exportación de forma preponderante entre los estados miembros.

Para México en el Mercosur le produjo un total de \$1,639.585 millones de dólares, por sus exportaciones, que porcentualmente son el 0.77% de participación, en exportaciones del año 2005;⁹³ cabe mencionar que la economía mexicana se proyecta de forma predominante para Estados Unidos de América, apoyada en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo cual se puede ver claramente cuando se observa que en el año de 2005 genero un 87.84% de exportaciones con base en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, del cual el 85.72% correspondió a exportaciones con Estados Unidos de América, que se calculan en la cantidad de \$183,437.329 millones de dólares, y tan solo el 1.98% con Canadá, lo que le genero la cantidad de \$4,232.379 millones de dólares.⁹⁴

⁸⁸ Díaz Muller, Luis T. «Bibliote Jurídica Virtual.» 17 de mayo de 2005. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/cont/23/dtr/dtr1.pdf> (último acceso: 25 de Septiembre de 2015), p. 2.

⁸⁹ Díaz Muller, Luis T, *po cit*, nota 89, p. 3.

⁹⁰ Díaz Muller, Luis T, *po cit*, nota 89, p. 4.

⁹¹ Díaz Muller, Luis T, *po cit*, nota 89, p. 7.

⁹² Díaz Muller, Luis T, *po cit*, nota 89, p. 7.

⁹³ Goñi Carrasco, José. «Biblioteca Virtual UNAM.» 12 de Junio de 2006. www.juridicas.unam.mx (último acceso: 25 de Septiembre de 2015), p. 6.

⁹⁴ Goñi Carrasco, José, *op cit*, nota 94, p. 6.

La participación de México en el Mercosur es muy escasa, algunos expertos como José Goñi Carrasco y José Luis Machinea, sugieren que si México debería descentralizar para poder obtener ventajas; ya que toda nación debe generar alianzas internacionales para todas las etapas del comercio.⁹⁵

⁹⁵ Goñi Carrasco, José, *op cit*, nota 94, p. 6.

CAPÍTULO SEGUNDO

PARTE OPERATIVA DE LAS REGLAS INCOTERMS

2.1. Marco introductorio

Dentro del presente capítulo realizaremos un análisis del origen de las reglas INCOTERMS, con la finalidad de poder entender con claridad la relevancia que tienen en las relaciones de comercio internacional actual.

Las reglas INCOTERMS son uno de los elementos que frecuentemente se utilizan cuando se realiza un contrato de compraventa internacional de mercaderías, por esta razón es que su estudio se vuelve tan relevante en este mundo globalizado.

2.2. La importancia de los usos y costumbres mercantiles internacionales

Para poder entender la trascendencia de los usos y costumbres mercantiles internacionales deberemos tener en claro la diferencia de estos términos.

Uso: “Práctica general o extendida. Moda. Empleo continuado de algo o de alguien.”⁹⁶

Costumbre: “[...] una de las fuentes del Derecho, que no es otra cosa que normas jurídicas, no escritas, impuestas por el uso. En la definición de Ulpiano: el consentimiento tácito del pueblo, inveterado por un largo uso [...]”.⁹⁷

Práctica: “Ejercicio de un arte i facultad. Método, modo, procedimiento de actuar. Ciencia de instruir o seguir bien un proceso o causa”.⁹⁸ Debemos mencionar que los usos y costumbres son una fuente de ley, las cuales han estado presentes a lo largo de la civilización, y cuya función es trascendente para el desarrollo de la vida.

⁹⁶ Autor corporativo, *op cit*, nota 37, p. 320.

⁹⁷ Autor corporativo, *op cit*, nota 37, p. 81.

⁹⁸ Autor corporativo, *op cit*, nota 37, p. 250.

Los usos comerciales son una fuente de la reglamentación transnacional, las cuales se crean por los agentes del comercio en su autonomía al actuar.⁹⁹

2.2.1. Marco histórico

Podemos observar que los usos y costumbres han sido la forma en cómo se regulan las relaciones de comercio desde la Edad Media, ya que el derecho romano era rígido y no muy conocido, mientras que el derecho canónico no fue creado para tutelar el comercio; ante esta falta de normas los comerciantes, en forma paulatina y espontánea, fueron creando usos que regularon sus transacciones.¹⁰⁰

Los conflictos de comercio eran resueltos por los tribunales, dentro de las ferias, que resolvían los problemas de una forma rápida y flexible, sus resoluciones se basaban en los usos o la confianza en la palabra y la buena fe;¹⁰¹ al conjunto de usos, costumbres y principios que regían el comercio en la Edad Media se les llamo *Ius Mercatorum*, con la ampliación del comercio dentro de Europa la “ley de los mercaderes” se constituyó en un derecho común a todos los comerciantes.¹⁰²

Los usos y costumbres internacionales son de vital importancia para la realización del comercio internacional, puesto que los estados no contempla en sus legislaciones la regulación del comercio exterior, ya que cada estado se dedica a reglamentar el comercio que se da de forma interna y del exterior para el interior del sí mismo país.

Para la realización de los negocios internacionales se requiere agilidad, en la parte técnica operativa y la parte jurídica;¹⁰³ para que el comercio internacional obtenga esta característica se basa en los usos y costumbres internacionales, ya que el proceso legislativo suele ser laxo en la emanación de normas jurídicas, si a estos plazos se le agrega el tiempo que tardan para llevar a cabo una cumbre o una convención para dar a conocer el producto de la investigación, de las necesidades del comercio internacional nos damos cuenta lo

⁹⁹ Giménez Corte, Cristián. «Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.» Diciembre de 2004. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=82400404> (último acceso: 28 de Septiembre de 2015), p. 8.

¹⁰⁰ Giménez Corte, Cristián, *op cit*, nota 100, p. 9.

¹⁰¹ *Idem.*

¹⁰² *Idem.*

¹⁰³ Oviedo Albán, Jorge. «Derecho comercial.» s.f. <http://www.derecho-comercial.com> (último acceso: 28 de Septiembre de 2015), p. 20.

lento que puede ser este proceso; así mismo dentro de las convenciones se puede llegar a realizar modificaciones al contenido de las normas, suprimirlas o anexar nuevas, lo cual genera un tiempo excesivo para dar las soluciones que se requieren en el momento; es principalmente por esta característica que los usos y costumbres internacionales son de vital importancia para el comercio internacional, ya que los usos y costumbres permiten dar resolución a los problemas de forma rápida, puesto que esta forma de reglamentar el comercio es impuesto por las mismas partes que intervienen en él, basándose en sus propias experiencias o en las de otras personas; además que dentro de las convenciones internacionales o los tratados internacionales se deben de observar los usos y costumbres internacionales, por su presencia predominante en el comercio internacional.

2.2.2. Regulación de los usos y costumbres en la actualidad

En lo que respecta al comercio en la actualidad debemos mencionar que los usos y costumbres internacionales siguen siendo la fuente primaria que regula las relaciones comerciales, por lo cual muchos de los órganos internacionales se han dado a la tarea de unificar dichos criterios y de difundirlos, con la finalidad de que las relaciones de comercio internacional se realicen de una forma más fácil y menos conflictiva.

Son tan importantes los usos y costumbres internacionales que incluso en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, se puede observar claramente que los usos y costumbres se utilizan para dar solución a los conflictos o lagunas que aparecen dentro de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, esto se puede ver en el contenido de los artículos 8 y 9, el cual transcribimos:

“Artículo 8

...

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.”

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, emplea los usos internacionales para dar interpretación al contrato, sobre todo cuando se trata de determinar la intención plasmada dentro del contrato cuando esta se desconoce.

“Artículo 9

1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecida entre ellas.

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes ha hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.”

En el artículo anterior podemos observar como la convención de Viena reconocer la importancia de los usos y costumbres o prácticas internacionales, al grado de usarlas de forma complementaria y obligatoria, para dotar de agilidad al comercio y la resolución de conflicto que pudiera surgir.

Dentro de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías da una doble función a los usos y costumbres internacionales, una función interpretativa y una función normativa¹⁰⁴, esta función variara en medida que los usos y costumbres obtendrán su función interpretativa de forma tácita; mientras que los usos y costumbres internacionales obtendrán su función normativo por su inserción de forma expresa.¹⁰⁵

Cuando se usa la función normativa de los usos y costumbre internacionales incluidos en los contratos, no se requerirá que efectivamente se conozcan, pues su obligatoriedad deriva del principio de generalidad que poseen los usos y costumbres internacionales.¹⁰⁶

A continuación hablaremos un poco a de los principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales; los cuales se usan en forma complementaria de los usos y costumbres internacionales al momento de celebrar un acto de comercio.

¹⁰⁴ Oviedo Albán, Jorge, *op cit*, nota 104, p. 21.

¹⁰⁵ *Idem*.

¹⁰⁶ *Idem*.

Estos principios serán aplicables a los contratos mercantiles internacionales, su implementación se hará por la inscripción de los principios en el contrato por una de las partes, lo cual se entenderá cuando se exprese que el contrato se regirá por los principios generales del derecho, la “lex mercatoria” o expresiones semejantes; serán aplicables los principios cuando las partes no hayan escogido el derecho aplicable al contrato, así como para interpretar o complementar los instrumentos internacionales de derecho uniforme.¹⁰⁷

El primer capítulo nos indica el panorama general de la aplicación de los principios y de la autonomía del contrato, la forma como deberán interpretarse los principios (artículo 1.6), la imperatividad de los usos convenidos (Artículo 1.9); por resaltar algo del contenido del capítulo.

Dentro del capítulo 2 se tutela aspectos sobre la formación del contrato tales como el modo de perfeccionamiento (Artículo 2.1.1), la oferta (Artículo 2.1.2), la aceptación (Artículo 2.1.6), las negociaciones de mala fe (Artículo 2.1.15); se incluye lo referente a los representantes (Sección 2).

En el capítulo 3 podremos ver todo lo que tiene que ver con la validez, lo que incluye las cláusulas de anulación (Sección 2), los aspectos de terceros; la licitud (Sección 3) y la restitución.

El capítulo 4 regula lo concerniente a la interpretación de las partes (Artículo 4.1.), las declaraciones (Artículo 4.2.), la integración del contrato (Artículo 4. 8).

En el capítulo 5 se estipula lo concerniente al contenido, estipulación a favor de terceros y obligaciones condicionales; incluye lo que refiere a las obligaciones de resultado y las de esfuerzo.

El cumplimiento de las obligaciones se encuentra en el capítulo 6, especificando el momento del cumplimiento (Artículo 6.1.1); el cumplimiento parcial (Artículo 6.1.3); identifica y regula lo que respecta a la excesiva onerosidad (Sección 2).

Por lo que corresponde al incumplimiento se ve tutelado por el contenido del capítulo 7, con su subsanación (Artículo 7.1.4).

Maneja a la compensación en un capítulo separado, en el capítulo 8, donde se tutela el uso de moneda extranjera (Artículo 8.2.).

¹⁰⁷ UNIDROIT, Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales 2010, p. 1.

En el capítulo 9 se observa lo que corresponde a la cesión de créditos, transferencia de obligaciones y cesión de contratos; donde se define a la sesión de créditos como: “la transferencia mediante un acuerdo una persona (el cedente) a otra (el cesionario) de un derecho al pago de una suma de dinero u otra prestación a cargo de un tercero (el deudor), incluyendo una transferencia a modo de garantía.”¹⁰⁸

Incluye las exclusiones a la cesión (Artículo 9.1.2.), la cesión parcial (Artículo 9.1.4.); la transferencia de obligaciones (Sección 2) y la cesión de contratos (Sección 3).

Dentro de los principios UNIDROIT podemos observar la completa tutela de lo que el contrato de comercio internacional refiere, es por ello que resultan tan importante en el comercio internacional.

2.3. La *Lex Mercatoria*

La Lex Mercatoria tiene su origen en la Edad Media, el en *Ius Mercatorum*, como hemos mencionado es el compendio de costumbres internacionales, el cual nació como una contrapartida de los derechos de los señores feudales, en el cual se incluían los usos y costumbres y eran aplicados en las ferias.

La Lex Meractoria moderna es también llamada *Law Merchant*, responde al cambio en la economía mundial, sobre todo por la interdependencia reflejada por los países, sobre todo en sus relaciones de comercio.¹⁰⁹

Los primeros estudios relativos a la moderna *Lex Mercatoria* provienen de los fines de los años veinte, lo realizan especialistas en derecho de compraventa y de transporte internacional.¹¹⁰ Su finalidad era el refutar la concepción estatalista del derecho internacional, los profesionales del comercio realizaron su propia reglamentación de las transacciones comerciales, suplantado, parcial o totalmente, las legislaciones de los países.¹¹¹

¹⁰⁸ Artículo 9.1.1

¹⁰⁹ Labariega Villanueva, Pedro Alfonso. «Juridicas UNAM.» 15 de Mayo de 2015. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/cont/26/dtr/dtr3.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015), p. 5.

¹¹⁰ Labariega Villanueva, Pedro Alfonso, *op cit*, nota 110, p. 5.

¹¹¹ *Idem*.

La importancia de la *Lex Mercatoria* se reavivó a fines de los años cincuenta e inicio de los sesenta, por obra de los especialistas en el comercio internacional, así como por los del derecho internacional.¹¹²

Por otra parte los cambios ocurridos en los años sesenta y setentas, procesos de nacionalización de empresas, llevado a cabo en todo el mundo, los principales actores fueron los países del tercer mundo, y que se llevaron a cabo en la nacionalización de empresas petroleras en los países árabes, que con las crisis de petróleo, llevaron a un muchos conflictos.¹¹³

Dentro de la literatura dedicada a la *Lex Mercatoria*, se han destacado los países del common law, quienes en un principio fueran reticentes, han tenido una gran cantidad de trabajos.¹¹⁴

El estudio de la *Lex Mercatoria* tiene un carácter polémico, donde se pueden distinguir dos grupos ideológicos, los *mercatoristas* (defensores) y los *antimercatoristas* (detractores).¹¹⁵

Los conflictos surgidos entre las empresas expropiadas y los países árabes expropiantes, se intentaron resolver por medio del arbitraje, por estar pactado dentro de las cláusulas compromisorias;¹¹⁶ cuando intentaban determinar la legislación aplicable se suscitaron serios problemas, ya que ninguna de las partes deseaba quedar sometida a la legislación de la otra parte.

Este descontento obligó a los árbitros, así como a las partes y sus abogados, a que se emplearon los principios del derecho del comercio internacional, "*Lex Mercatoria*", las cuales son fórmulas de transacción, es decir que sirven para solucionar o prevenir problemas.¹¹⁷

En América Latina se dieron problemas similares, pero estos eran en materia de préstamo de dinero y deuda externa; pese a la doctrina Clavo:

- a. Ninguna persona extranjera puede pretender mayores derechos que los nacionales;

¹¹² *Idem.*

¹¹³ Giménez Corte, Cristián, *op cit*, nota 100, p. 26.

¹¹⁴ Labariega Villanueva, Pedro Alfonso, *op cit*, nota 110, p. 6.

¹¹⁵ *Idem.*

¹¹⁶ Giménez Corte, Cristián, *op cit*, nota 100, p. 26.

¹¹⁷ *Idem.*

- b. La aplicación del derecho nacional a una persona jurídica extranjera no da derecho a la protección diplomática, y
- c. Los conflictos generados en virtud de inversiones extranjeras se resuelven ante los jueces del país receptor y con s derecho.

Los países latinoamericanos no tuvieron opción que prorrogar las jurisdicciones de los tribunales judiciales o arbitrales de los países que realizaron los préstamos, aceptando la aplicación del derecho de dichos países.¹¹⁸

A continuación hablaremos un poco sobre el *Soft Law*, que es el nombre que algunos le han dado a las fuentes de las normas internacionales que no son reguladas por los estado.

Dentro de las fuentes de las normas internacionales del comercio internacional están los contratos internacionales y los usos y costumbres del comercio internacionales, en los cuales se agrupan las condiciones generales de contratación y los *Standards forms*, las reglas de las asociaciones profesionales y las *guidelines*; los principios generales del comercio internacional, y los *restatements of law*, los códigos de conducta, las convenciones internacionales aun no vigentes y las leyes modelo; así como los laudos arbitrales, la normatividad procedimental y equidad.¹¹⁹

Pero para tener una concepción clara de lo que es el *soft law*, primero definiremos lo que es la *hard law* o derecho duro, es el derecho denominado así a los instrumentos o prácticas generales que poseen un carácter obligatorio y que su incumplimiento puede ser exigido mediante la intervención de instituciones de solución de conflicto; dichas soluciones pueden derivan en una responsabilidad.¹²⁰

Deberemos entender por *soft law* como un proceso más complejo de creación de derecho del que supone la doctrina.

Para la resolución de conflictos no supone ninguna desventaja la falta de coerción por parte de las normas emanadas del *soft law*, por otra parte las normas del *hard law* tienen el problemas de ser difíciles de aplicar por diversas causas como la ausencia de una jurisdicción internacional obligatoria, el uso frecuente y en ocasiones excesivo de reservas

¹¹⁸ Giménez Corte, Cristián, *op cit*, nota 100, p. 27.

¹¹⁹ Giménez Corte, Cristián, *op cit*, nota 100, p. 16.

¹²⁰ Toro Huerta, Mauricio Iván. «Biblioteca Jurídica Virtual.» 2006. <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoInternacional/6/art/art12.pdf> (último acceso: 30 de Septiembre de 2015), p. 16.

y declaraciones interpretativas que limitan la competencia contenciosa de los tribunales internacionales, entre otras, hacen que encuentre problemas derivados de su naturaleza rígida.¹²¹

Pero no todos creen que las normas del *hard law* encuentren problemas al ser implementadas, Karl Zemanek afirma que la gran mayoría de normas internacionales gozan de amplio respaldo y espontáneo cumplimiento, refiere su cumplimiento, más que al miedo de la sanción, a la aceptación general basada en el interés de los miembros de la comunidad internacional. La observancia es motivada por el interés común, más que por las intenciones de un estado en particular. Aun cuando los estados tienen el interés común por el mantenimiento y conservación del comportamiento de las partes y su interés recíproco a contribuir a la realización de las obligaciones que conlleven una sanción.¹²²

Una vez que hemos analizado algunas de las fuentes y, de manera superflua, al fenómeno del *soft law*, pasaremos a dar un concepto más claro.

El término de *soft law* es empleado por la doctrina para referirnos a principios, reglas, estándares o directrices que carecen de un efecto vinculante.¹²³

Para Daniel Thürer el *soft law* “es un fenómeno en las relaciones internacionales que cubre todas las reglas sociales generadas por los estados o los sujetos de derecho internacional que no son objeto de regulación especial”.¹²⁴

Ya que se ha determinado una definición de lo que es *soft law* debemos señalar que dentro de su gama de contenido podemos encontrar: resoluciones de organizaciones internacionales, recomendaciones e informes adoptados por organismos internacionales, recomendaciones e informes adoptados por organismos internacionales o dentro de conferencias internacionales; programas de acción; textos de tratados que no han entrado en vigor, de lo contrario hablaríamos de *hard law* por su carácter vinculante, declaraciones interpretativas de determinados tratados o convenios; disposiciones programáticas o *non-self-executing*; acuerdos no normativos, acuerdos políticos o *gentlemen's agreement*, códigos de conducta, directrices, estándares, etc.¹²⁵

¹²¹ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 20.

¹²² Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, pp. 20-21.

¹²³ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 21.

¹²⁴ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 22.

¹²⁵ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 22.

El *soft law* es muy importante, pues en todos los contratos y relaciones de comercio internacional la buena fe siempre debe de estar presente, dentro de la interpretación, desarrollo y clarificación del derecho internacional,¹²⁶ por lo anterior se puede ver, que aunque son diferentes, el *soft law* y *hard law* pueden coexistir de forma complementaria dentro de los contratos comerciales internacional.

El desarrollo del *soft law* se deriva de varias razones, del carácter estructural de la sociedad internacional y razones político ideológico. Un factor que influye en la proliferación del *soft law* es el debilitamiento del proceso de codificación y el desarrollo progresivo de la Comisión de Derecho Internacional, que ha dudado de la codificación y resalta el riesgo de su estudio minucioso, las ratificaciones y las negociaciones.¹²⁷

Cabe hacer mención que los instrumentos y la codificación tiene sus ventajas, pues reduce los costos de las negociaciones convencionales, así como la delegación de facultades a los órganos supranacionales para su soberanía. Excluye la revisión del derecho interno y los riesgos por incumplimiento, junto con sus consecuencias por la responsabilidad.¹²⁸

Otro de los aspectos para recordar al hablar de *soft law* es la falta de mecanismos institucionales de control y cumplimiento, lo que puede generar que para subsanar esto los órganos designados para la resolución de controversias utilicen legislaciones de sus países de origen, con lo que se daría un cambio de *soft law* a *hard law*, no sólo por la celebración de tratados que subsanen esto, sino por la adopción de medidas legislativas para incorporar el *soft law* a las legislaciones y darles un carácter de obligatorio.¹²⁹

¹²⁶ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 23.

¹²⁷ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 28.

¹²⁸ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 29.

¹²⁹ Toro Huerta, Mauricio Iván, *op cit*, nota 121, p. 30.

2.4. La influencia en la conformación de las reglas INCOTERMS de la CCI y la CNUDMI

Pro principio determinaremos que son las reglas INCOTERMS, el termino INCOTERMS es un acrónimo de INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS, que se puede traducir como términos internacionales de Comercio o Condiciones Internacionales de Comercio.¹³⁰

Las reglas INCOTERMS son reglas internacionales que sirven para poder definir las responsabilidades de las empresas, compradora y vendedora, en el envío de mercancías a nivel internacional o en el comercio de larga distancia, dentro de las reglas se determina la asignación de costos y riesgos entre las partes.¹³¹

2.4.1. Origen e historia de las reglas INCOTERMS

El origen de las reglas INCOTERMS se remonta a 1919 cuando los Estados Unidos Americanos elaboran las “Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano”, con la finalidad de facilitar y acelerar sus relaciones comerciales; los que serían revisados en el año de 1941, siendo recomendados por los Estados Unidos Americanos para las importaciones y las exportaciones, pero sin tener fuerza legal, por lo que debían ser incluidas dentro del contrato como parte del clausulado.¹³²

Sin embargo es en Congreso de la CCI de París, celebrado en 1920, donde se declaraba la importancia y necesidad de la elaboración de términos comerciales, lo que finalmente se llevó a cabo en el año de 1928, determinando las obligaciones de las partes que recaían sobre las partes intervinientes en los contratos de compraventa internacionales, fijando el reparto de obligaciones en los primeros seis términos en orden a su utilización.¹³³

¹³⁰ Román, Enrique. «Cámara de Comercio Internacional.» 17 de Junio de 2011. <http://www.iccwbo.org>. (último acceso: 15 de Agosto de 2015), p. 8.

¹³¹ Román, Enrique, *op cit*, nota 131, p. 9.

¹³² Alvaregan Kalixt, Omar; Cortez Rodríguez, Rafael Vicente; Rosales Hernández, Jesica Mercedes. *"Terminos Internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercancías a el Salvador que apliquen al sector ferretero del área metropolitana de San Salvador*. San Salvador: Universidad de el Salvador, 2009, p. 12.

¹³³ Alvaregan Kalixt, Omar, *et all, op cit*, nota 133, p. 11.

La primera serie de definiciones, que podemos considerar como antecedentes de la reglas INCOTERMS, fue realizada por la CCI en Paris en 1936, llevando el nombre de INCOTERMS 1936.¹³⁴

La utilidad que se evidenció con las prácticas de los ICOTERMS 1936, y las repercusiones positivas de igualar las interpretaciones de los términos comerciales usados en las operaciones de compraventa internacional hizo que la CCI publicara las reglas INCOTERMS 1953, reglas que fueron ampliamente recibidas por su prestigio. Las reglas INCOTERMS 1953 fueron cuestión de debate dentro del congreso de Viena, donde se establecieron las reglas y obligaciones siguientes: franco fábrica, franco vagón, FAS, FOB, C&F, CIF o CAP, flete o porte pagado hasta, franco sobre buque, franco sobre muelle, entregado en frontera y entregado libre de derechos.¹³⁵

A las reglas INCOTERMS se les añadió, en el año de 1976, el termino FOB, eso con la finalidad de regular la práctica del envío de mercaderías por vía aérea, el termino FOB tenía connotaciones marítimas que se debían ajustar a la situación aeroportuaria y a las practicas propias de dicho medio de transporte.¹³⁶

Para el año de 1980 se realiza una nueva revisión de las reglas, donde se fijan catorce reglas INCOTERMS, en esta versión se introduce el término FCR, posteriormente se transformaría en FCA.¹³⁷

Las revisiones de las reglas INCOTERMS se han realizado en distintos momento, la primera versión fue la realizada en el año de 1936, que posteriormente se modificaría en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010; fue a partir del año de 1980 que la revisión de las reglas se ha llevado a cabo cada diez años.

Algunas de las razones por las que se realiza la revisión y modificación de las reglas INCOTERMS son:

- a) Para la adecuación de los términos comerciales a las realidades de comercio internacional.
- b) La introducción de nuevas reglas INCOTERMS, como lo fue en el caso de la regla DDU.

¹³⁴ Alvaregan Kalixt, Omar, *et all, op cit*, nota 133, p. 13.

¹³⁵ Alvaregan Kalixt, Omar, *et all, op cit*, nota 133, pp. 13 y 14.

¹³⁶ Alvaregan Kalixt, Omar, *et all, op cit*, nota 133, p. 14.

¹³⁷ *Ídem.*

- c) Para realizar sustituciones en los términos de las reglas, como FCA por la FOB¹³⁸.
- d) Modificación de las siglas o abreviaturas para una mejor adecuación al comercio internacional moderno.
- e) Para adaptarse a las modificaciones en la forma de operación del transporte, en especial al uso de contenedores para el transporte multimodal.
- f) Eliminación de términos.

2.4.2. Colaboración de la CNUDMI

Una de las labores de la CNUDMI, es la capacitación y asistencia en la esfera del derecho mercantil internacional, por lo cual ha organizado sus propios simposios sobre derecho mercantil, así mismo ha convocado a seminarios regionales, estos simposios y seminarios sirven para dar a conocer los problemas y progresos del derecho mercantil internacional.¹³⁹

Otro de los fines que tiene la CNUDMI, es la difusión de información, con esta finalidad cada año se publica un anuario sobre su labor durante el año, en el anuario se reproducen casi todos los documentos preparados por la Secretaría a lo largo de ese año.¹⁴⁰

La influencia de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil, se puede ver clara mente al estudiar el contenido de la Asamblea General del uno de Enero de mil novecientos sesenta y nueve, en la cual se discutieron las reglas INCOTERMS y otros términos comerciales.

Dentro de dicha sesión fue un tema principal, donde la Comisión invito a la CCI para que presentar un informe donde expusiese su punto de vista y sugerencias para promover el uso de las reglas INCOTERMS 1953.¹⁴¹

La CNUDMI ha producido aportaciones a la compraventa internacional de mercaderías, donde centró su atención en determinados puntos, entre ellos la prescripción en la compraventa internacional y las dos Convenciones de La Haya de 1964.¹⁴²

¹³⁸ Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 94.

¹³⁹ Naciones Unidas. *Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*. Nueva York: Naciones Unidas, 1987, p. 24.

¹⁴⁰ *Ídem*.

¹⁴¹ Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil. «UNCITRAL .» 9 de Enero de 1969. https://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf (último acceso: 2 de Octubre de 2015), p. 1.

La labor de la CNUDMI concluyó con la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías (Nueva York) y la Convención de la Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Venía, 1980, de la que ya hemos hablado).¹⁴³

2.5. La naturaleza de las reglas INCOTERMS

Como ya hemos mencionado las reglas INCOTERMS son empleadas dentro de la creación de contratos de compraventa de mercaderías en ámbitos de comercio internacional y de comercio de larga distancias.

Para el comercio son instrumentos clave en la gestión de la compraventa, son de vital importancia para las partes pues dejan en claro las obligaciones de cada una en las gestiones para el desarrollo, como el embalaje y carga de la mercancía, el transporte, las circunstancias de entrega, los despachos de aduanas, la documentación requerida, entre otras.¹⁴⁴

Existen algunos factores en el comercio internacional que influyen en la realización de tratos de compraventa en los que se incluyen las reglas INCOTERMS para facilitar las negociaciones, tales como:¹⁴⁵

- La disparidad entre países en la regulación de las compraventas y los usos y costumbres locales.
- La duración de la transportación y la necesidad de una cadena logística más compleja con la contratación de seguros correspondiente.
- La gestión de los despachos aduaneros de exportación e importación, aportación de documentación y pago de impuestos.
- La adaptación del producto a los requisitos establecidos en las normas del comercio destinado.
- La desconfianza entre las partes, empleo de instrumentos de pago como el conocimiento de embarque, entre otras cosas.

¹⁴² Naciones Unidas, *op cit*, nota 140, p. 27.

¹⁴³ *Ídem*.

¹⁴⁴ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 53.

¹⁴⁵ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, pp. 53 y 54.

- La influencia de las relaciones internacionales, que implican restricciones al comercio, las diferencias lingüísticas y culturales, entre otras.

Es por estas razones que se necesita sistematizar unos términos de la compraventa para facilitar y agilizar los trámites de la compraventa de mercaderías.

Una solución para los problemas que significa el comercio internacional es el uso de alguna de las reglas INCOTERMS 2010, son las vigentes, ya que estas reglas determinan de una forma clara las obligaciones y responsabilidades de las partes, incluyendo el transporte, la carga de la mercancía con la transmisión de riesgos, los trámites de despacho aduanero, tanto de exportación como de importación, la contratación de los seguros, entre otras.¹⁴⁶

El conocimiento y aplicación de estas reglas dentro del contrato de compraventa mercaderías haciendo que las condiciones de los contratos queden claras, aunque las condiciones de las reglas INCOTERMS pueden ser modificadas de común acuerdo.

Las reglas INCOTERMS fueron creadas para facilitar el comercio internacional, por lo que en su regulación se encuentran factores como:¹⁴⁷

- Las principales obligaciones de las partes respecto del contrato de compraventa;
- Los costes de cada parte del transporte y el resto de la cadena logística, y
- El momento de entrega y la transmisión de riesgos, vinculada a la contratación de transporte y de seguro, entre otras.

Hablaremos de forma más precisa de los aspectos que regulan las reglas INCOTERMS en la compraventa de mercaderías.

De forma general regula obligaciones que ambas partes se tienen, como la de dar factura y otros documentos necesarios para la gestión aduanera; mientras que el comprador deberá pagar la cantidad pactada por la mercancía.

Regula el brindar documentación extra, cuando el caso lo amerite, ya que la documentación que se requiere puede variar según cada país y cada aduana.

La contratación de transporte y seguro, que variara con la regla INCOTERMS elegida, pero de forma general las reglas C y D obligan al vendedor a contratar el transporte

¹⁴⁶ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p 54.

¹⁴⁷ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p 63.

principal, en las reglas E y F la obligación del transporte será del comprador. En las operaciones multimodal la obligación se asigna según la regla.¹⁴⁸

En lo que consideren a la contratación de seguro las reglas CIP y CIF dan esa obligación al vendedor, pero en el resto se aconseja que se pacte dentro del contrato.¹⁴⁹

Para la entrega y recepción de la mercancía las reglas que determinan la entrega en el lugar de origen, estipula que el vendedor deberá poner la mercancía a disposición del comprador o de un tercero; en otras reglas se determina que se entregara la mercancía a la empresa porteadora.

En las reglas que se estipula la entrega en destino, la entrega y recepción de la mercancía se realizaran en la terminal de destino, con descarga del medio de transporte o no según sea la regla empleada.

En lo que respecta a la transmisión de riesgos, debemos decir que es una obligación complementaria a las de entrega y recepción, coincide con el punto donde se asume el coste del transporte; por lo que la empresa compradora deberá dar información necesaria respecto del lugar donde se llevara a cabo la entrega, de lo contrario deberá hacerse responsable de los riesgos derivados por el incumplimiento, lo mismo sucede cuando no identifica a la empresa porteadora o esta no se presenta.¹⁵⁰

El reparto de costes se hará de la siguiente forma, el vendedor se hará responsable de los gastos y la contratación hasta el momento de la entrega, incluyendo los costes adicionales generados por el incumplimiento de las obligaciones.¹⁵¹

Se regulan las notificaciones entre las partes, como la que tiene el vendedor con el comprador cuando ha entregado la mercancía o cuando la empresa porteadora recibió la mercancía. El comprador deberá informar sobre la empresa porteadora y el momento para recoger la mercancía.¹⁵²

La parte vendedora deberá remitir los documentos necesarios para que el comprador pueda obtener la mercancía, cuando medie una empresa porteadora, el vendedor deberá dar prueba sobre la recepción de la mercancía.

¹⁴⁸ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 65.

¹⁴⁹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 65.

¹⁵⁰ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, pp. 65 y 66.

¹⁵¹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 66.

¹⁵² *Ídem*.

El embalaje es asumido por la empresa vendedora así como transporte, según la información que haya indicado el comprador.

Los gastos eventuales se asumen por el comprador en su mayoría, al vendedor le corresponden los gastos surgidos para realizar la entrega de la mercancía y los del despacho de exportación.¹⁵³

En cuanto a la información y los gastos relacionados las reglas INCOTERMS determinan que el comprador debe informar al vendedor de los requisitos de aduaneros respecto al transporte. Dichas obligaciones son recíprocas, por la ayuda, la información y la documentación para cumplir con los requisitos de seguridad en los despachos aduaneros. La parte que solicita la ayuda o asistencia debe compensar por eso. Los procesos aduaneros suelen variar mucho de país a país, cuando no se cumplen con las normas las mercancías quedan en resguardo de la aduana, es por eso que es de suma importancia tener conocimiento de las normas aduaneras de los países por los cuales pasará la mercancía.¹⁵⁴

Así como las reglas INCOTERMS regulan muchos de los aspectos de la compraventa de mercadería, es importante recordar que, como su nombre lo indica, sólo son términos y condiciones, no un contrato de compraventa tal cual, por lo que existen aspectos de la compraventa que no se encuentran regulados dentro de las reglas, por lo cual deben ser negociadas por las partes.

Un aspecto muy importante que no regulan las reglas INCOTERMS es el referente a la jurisdicción y la legislación aplicable para la solución de conflictos surgidos, así como la transmisión de la propiedad, ya que suministrar o poner a disposición la mercancía no implica la transmisión de la propiedad de la misma, este aspecto se regula por lo pactado dentro del contrato o por la legislación que se acuerde como la que regirá la compraventa.¹⁵⁵

Tampoco regulan los medios ni los plazos de pagos, estos puntos se ven condicionados por cuestiones propias de la operación.

Es de suma importancia el señalar que las reglas INCOTERMS están pensadas para ser utilizadas dentro de los contratos de compraventa de mercaderías, por lo que los contratos de servicios están fuera de la esfera de aplicación de las reglas.

¹⁵³ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 67.

¹⁵⁴ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, pp. 67 y 68.

¹⁵⁵ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 69.

Es importante el distinguir que las reglas INCOTERMS se aplican al contrato de compraventa y no al contrato de transporte, pese su gran relación. Los contratos de transporte se regulan por sus propias normativas.

No obstante las consecuencias para las operaciones internacionales han convertido en una práctica el solicitar a las empresas transportistas la cotización de los servicios en función de alguna regla INCOTERM.¹⁵⁶

Respecto a la relación existente entre las reglas INCOTERMS y el crédito documentario, debemos resaltar que el medio más empleado para el pago documental es la carta de crédito.

El pago mediante crédito documentario es un convenio por el cual un banco se compromete a pagar la mercancía a un tercero cuando cumpla con las cláusulas pactadas y haga entrega de los documentos requeridos.¹⁵⁷

La operación requiere de cuatro intervinientes: ordenador (comprador), banco emisor, empresa beneficiaria (vendedor), y si procede banco intermediario.¹⁵⁸

Este medio de pago es recomendado cuando no se tiene confianza entre las partes y su objetivo es el dar certeza de la realización del transporte para entregar las mercancías adquiridas.

Las reglas INCOTEMRS 2010 se pueden ver en el cuadro 2.5.

Cuadro 2.5. REGLAS INCOTERMS 2010		
Siglas usuales	Descripción	
	Inglés	Español
EXW	Ex Works	En Fábrica
FCA	Free Carrier	Franco Porteador
FAS	Free Alongside Ship	Franco al Costado del Buque
FOB	Free On Board	Franco a Bordo
CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete
CPT	Carriage Paid To	Transporte Pagado Hasta
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Transporte y Seguro Pagado Hasta
DAT	Delivered At Terminal	Entregada En Terminal
DAP	Delivered At Place	Entregada En Lugar
DDP	Delivered Duty Paid	Entregada Derechos Pagados

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 57.

¹⁵⁶ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 70.

¹⁵⁷ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 73.

¹⁵⁸ *Ídem*.

Debemos indicar que las reglas INCOTERMS que se recomiendan para cualquier modo o modos de transporte, exceptuando los marítimos, son: EXW, FAC, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP.¹⁵⁹

Estas reglas se pueden aplicar a cualquier combinación de modos de transporte.

Las reglas INCOTERMS multimodal se pueden agrupar en cuatro basados en sus características:¹⁶⁰

Grupo “E” (EXW): la entrega se realiza cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora, en las instalaciones de la vendedora, sin tener que cargarla en vehículo alguno.

Grupo “F” (FCA): El vendedor debe entregar la mercancía sobre vehículo a la empresa transportista contratada por el comprador. Si el lugar de la entrega es distinto a las propias instalaciones, se hará cargo del transporte.

Grupo “C” (CPT y CIP): El vendedor contrata el transporte principal hasta el lugar pactado, pero la entrega y la transmisión de riesgos se da cuando la empresa transportista tiene las mercancías.

Grupo “D” (DAT, DAP y DDP): El vendedor contrata al transportista para llevar la mercancía hasta el lugar estipulado, donde se entrega la mercancía y se transmiten los riesgos también; DAT se entrega la mercancía descargada en la terminal; DAP y DDP la entrega se produce en un punto posterior sin descargar la mercancía.

2.5.1. Reglas INCOTERMS recomendadas para el transporte multimodal

A continuación realizaremos una descripción de las reglas INCOTERMS 2010 multimodal, es decir que estas reglas están recomendadas para las compraventas internacionales donde el transporte de las mercaderías se realiza en más de un medio de transporte y su medio de transporte principal no es marítimo.

¹⁵⁹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 77.

¹⁶⁰ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, pp. 77 y 78.

2.5.1.1. EXW (Ex Works, en Fábrica)

En esta regla INCOTERMS el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en sus propias instalaciones o en otro lugar designado, sin cargarlas en un vehículo ni despachar de exportación, con la entrega se realiza la transmisión de riesgos; es de suma importancia que el comprador indique claramente el lugar designado para la entrega de la mercancía.¹⁶¹

Esta regla es la que implica menos obligaciones para el vendedor, se limita a disponer la mercancía en sus propias instalaciones, correctamente embalada, acondicionada y marcada para el transporte, también deberá facilitar la documentación necesaria para realizar los trámites aduanales, previo informe del comprador.

El comprador deberá contratar o gestionar por sus propios medios los transportes que incluyan las operaciones de carga en origen hasta el destino final, incluyendo los seguros y demás gastos operacionales.¹⁶²

Las obligaciones de las partes contratante que opten por utilizar esta regla están en el cuadro 2.5.1.1.

Cuadro 2.5.1.1. EXW (Ex Works, en Fábrica)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Prepara la mercancía según las condiciones estipuladas, incluyendo el embalaje adecuado según el transporte y marcar el embalaje;	Debe pagar el precio acordado dentro del contrato de compraventa;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas, y	Recibir la mercancía en el lugar designado en el plazo acordado, y
Notificar al comprador cuando la mercancía esté lista para ser recogida.	Deberá gestionar y asumir todos los costes derivados de las operaciones que sigan una vez que ha recibido la mercancía.

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 80.

¹⁶¹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p 79.

¹⁶² Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 79.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 28.

Para concluir con esta regla, debemos recomendar que esta regla se emplee cuando la empresa compradora tenga la capacidad de gestionar la cadena logística en mejores condiciones que el vendedor; así mismo se recomienda que se emplee en compraventas nacionales o en un misma región económica-fiscal y al ámbito de paquetería.¹⁶³

2.5.1.2. FCA (Free Carrier, Franco Porteador)

En esta regla INCOTERMS el vendedor deberá entrega la mercancía despachada de exportación a la empresa transportista que realice el transporte principal; es muy importante que se señala con exactitud el lugar de la entrega, el cual pude ser de dos maneras:

FCA instalaciones del vendedor, el vendedor deberá cargar la mercancía a bordo del vehículo de la empresa transportista, con lo que se realiza la transmisión de riesgos.

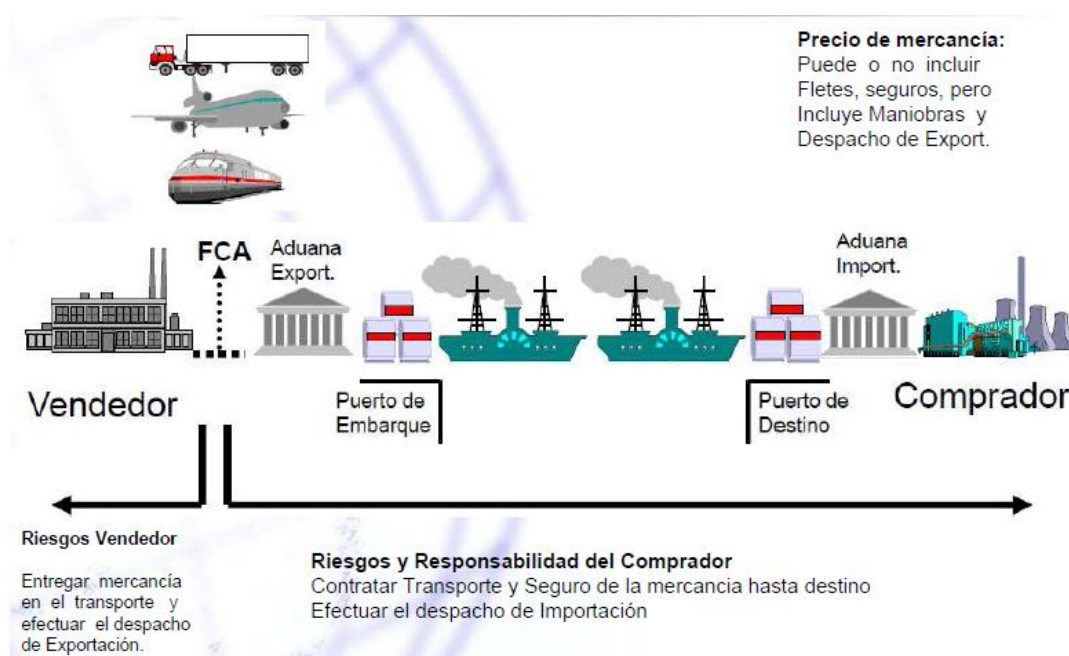
FCA en otro lugar, el vendedor deber aponer la mercancía a disposición de la empresa transportista, sobre vehículo y preparada para su descarga en el lugar indicado, el vendedor deberá asumir el primer transporte hasta el lugar señalado.

Podemos señalar las obligaciones de las partes que intervienen en una relación de compraventa con el uso de la regla INCOTERMS en el cuadro 2.5.1.2.

¹⁶³ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 86.

Cuadro 2.5.1.2. FCA (Free Carrier, Franco Porteador)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio pactado por las mercancías;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía, en la regla FCA en otro lugar, encargarse de la descarga de la mercancía, y
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar si la empresa porteadora no ha recogida la mercancía en el plazo designado;	Gestionar y asumir todos los gastos derivados de a las operaciones posteriores a la recepción de las mercancías.
Cargar la mercancía en el vehículo del transportista, en FCA en otro lugar, asumir los gastos del primer transporte;	
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello,	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 88.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 31

Para concluir con esta regla INCOTEMS se recomienda su uso en:¹⁶⁴

- Cargas completas por carretera, puerta a puerta en sustitución de EXW,

¹⁶⁴ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 100.

- Cargas en grupaje a consolidarse en contenedor con carga parcial por medio de una agencia transitaría o en el camino de una empresa trasportista internacional;
- Transporte multimodal en contenedor completo con fase marítima cerca de la terminal correspondiente en el país de dicha empresa, y
- Transporte multimodal carretera-aéreo, donde se transporta por carretera hasta los muelles o centro de carga en el aeropuerto.

Así mismo es aduanado para operaciones en que:¹⁶⁵

- La empresa compradora puede obtener mejores condiciones y costes de transporte, y
- La empresa vendedora tiene poca experiencia en las compraventas internacionales y quiere limitar sus riesgos.

2.5.1.3. CPT (Carriage Paid To, Transporte Pagado Hasta)

La regla INCOTERMS CPT estipula que la entrega de la mercancía se realizara en el origen, poniendo la mercancía a disposición de la empresa porteadora, que la misma contratara. Esta regla se relaciona con el uso del conocimiento de embarque con función de título valor, por lo que se recomienda su uso en multimodal en contenedor.¹⁶⁶

Cuando usamos esta regla el lugar de entrega así como el lugar destino deberá estar claramente señalados dentro del contrato de compraventa, si no se señala se deberá entender que la entrega y la transmisión de riesgos se dará, en caso de que intervengan varias empresas transportistas, cuando el vendedor entrega la mercancía a la primera.

Si no se desea determinar la entrega de esta manera, se deberá especificar claramente el lugar para que suceda, pudiendo ser la terminal del puerto de embarque o le puerto de destino.¹⁶⁷

Las obligaciones existentes entre las partes que pactan la utilización de esta regla INCOTERMS se plasman en el cuadro 2.5.1.3.

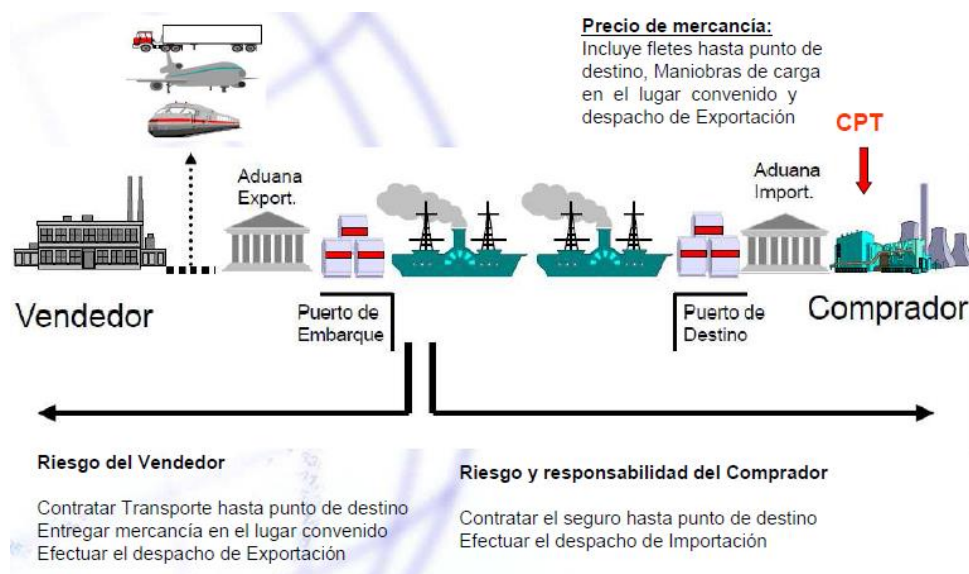
¹⁶⁵ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 100.

¹⁶⁶ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 101.

¹⁶⁷ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 101.

Cuadro 2.5.1.3. CPT (Carriage Paid To, Transporte Pagado Hasta)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio pactado por las mercancías;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía por medio de la empresa porteadora, contratada por el vendedor;
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar si la empresa porteadora no ha recogido la mercancía en el plazo designado;	Asumir los gastos por la descarga de la mercancía, y
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello, y	Asumir los gastos en el lugar de destino, en multimodal incluye la manipulación, tasas, recargo, inspección, etc.
Contratar y asumir los gastos del transporte hasta el lugar de destino, sin incluir la descarga salvo pacto en contrario.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 102.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 42.

Para concluir diremos que la regla CPT debe ser utilizada en sustitución de la regla CFR en operaciones de transporte en contenedor, con carga completa o carga fraccionada o grupaje, ya que la empresa vendedora entrega la mercancía y transmite los riesgos en sus instalaciones, mientras que en CFR serán cuando el contenedor se carga en el buque.¹⁶⁸

¹⁶⁸ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 111.

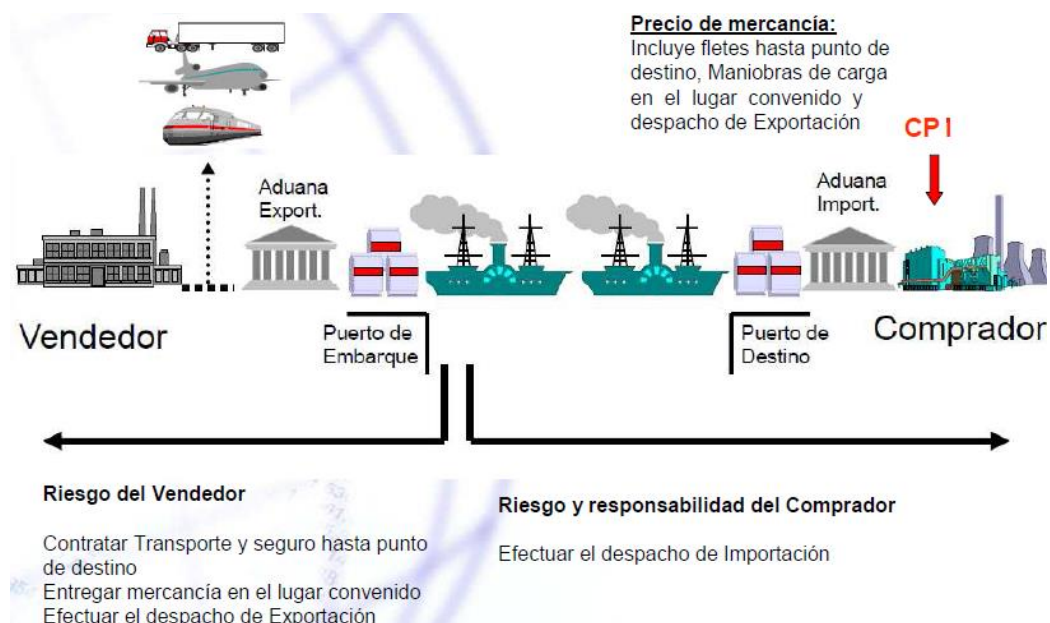
2.5.1.4. CIP (Carriage and Insurance Paid to, Transporte y Seguro Pagados Hasta)

La regla CIP difiere de la regla CPT en que el vendedor está obligado a contratar un seguro que cubra los riesgos durante el traslado hasta la entrega.

El siguiente cuadro indica las obligaciones de las partes contratantes, cuando pactan el uso de esta regla INCOTERMS están en el cuadro 2.5.1.4.

Cuadro 2.5.1.4. CIP (Carriage and Insurance Paid to, Transporte y Seguro Pagados Hasta)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio pactado por las mercancías;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía por medio de la empresa porteadora, contratada por el vendedor;
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar si la empresa porteadora no ha recogido la mercancía en el plazo designado;	Asumir los gastos por la descarga de la mercancía;
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello;	Asumir los gastos en el lugar de destino, en multimodal incluye la manipulación, tasas, recargo, inspección, etc.;
Contratar y asumir los gastos del transporte hasta el lugar de destino, sin incluir la descarga salvo pacto en contrario, y	Realizar el despacho de importación, gestión documental y pago de impuestos, y
Contratar y asumir los gastos de un seguro, para cubrir los riesgos a los que está expuesta la mercancía durante su transportación.	Asumir gastos en el país destino.

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 113 y 114.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 44.

Para finalizar la regla CPI es recomendada para emplearse cuando no se tiene confianza en el cumplimiento del seguro, con el uso de esta regla el comprador suscribe una póliza en las condiciones que considera más convenientes.¹⁶⁹

2.5.1.5. DAT (Delivered At Terminal, Entregado En Terminal)

Esta regla fue introducida en el año 2010, sustituye a la regla DEQ.

En esta regla el vendedor debe contratar y pagar el transporte y sus riesgos hasta que se realice la entrega, incluyendo la descarga en la terminal u otro lugar designado.¹⁷⁰

Con el uso de esta reglase superan muchos de los problemas derivados del uso de otras reglas como CPT y CIP, esta regla le da al vendedor el control del transporte y del seguro, facilitando el control así como posibles reclamaciones.

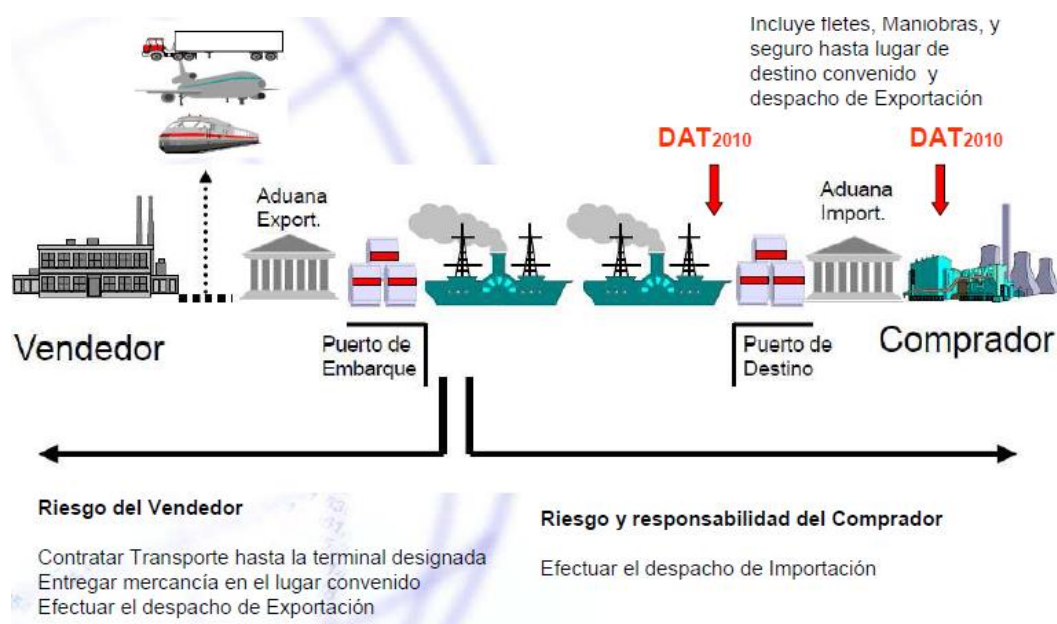
Esta regla obliga a las partes intervinientes en los siguientes puntos presentados en el cuadro 2.5.1.5.

¹⁶⁹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 119.

¹⁷⁰ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 120.

Cuadro 2.5.1.5. DAT (Delivered At Terminal, Entregado En Terminal)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio pactado por las mercancías;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía por medio de la empresa porteadora, contratada por el vendedor;
Notificar al comprador de la entrega de la mercancía;	Asumir los gastos en la terminal del puerto o lugar de destino;
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello, y	Pago de la importación, así como la gestión documental y pago de impuestos, y
Contratar y asumir los gastos del transporte hasta el lugar de destino, incluida la descarga.	Pagos extras generados en el país de origen.

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 122.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 47.

Por último señalaremos que la regla DAT es muy adecuada para el transporte de contenedores, en donde el vendedor asume el transporte y los riesgos hasta su descarga.¹⁷¹

Esta regla también es muy útil en combinaciones y procedimientos donde se debe coordinar las obligaciones del transporte y los riesgos.¹⁷²

¹⁷¹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 127.

¹⁷² *Ídem*.

2.5.1.6. DAP (Delivered At Place, Entregada En Lugar)

Esta regla fue incluida en la versión 2010 como una novedad, sustituye a la regla DDU.

En esta regla la entrega y la transición de riesgo se da cuando se pone la mercancía a disposición del comprador sobre el medio de transporte sin descargar, asumiendo los gastos y riesgos hasta ese punto.¹⁷³

Cuando en un contrato se desea que el vendedor asuma los gastos y riesgos desde la terminal hasta un punto posterior, conviene usar esta regla, la cual debe emplearse cuando el vendedor asume los costos, el transporte y riesgos en el país del comprador.¹⁷⁴

La regla DAP también puede señalar una terminal como lugar de destino, implicando obligaciones y costos similares a la regla DAT, pero exime de la descarga.

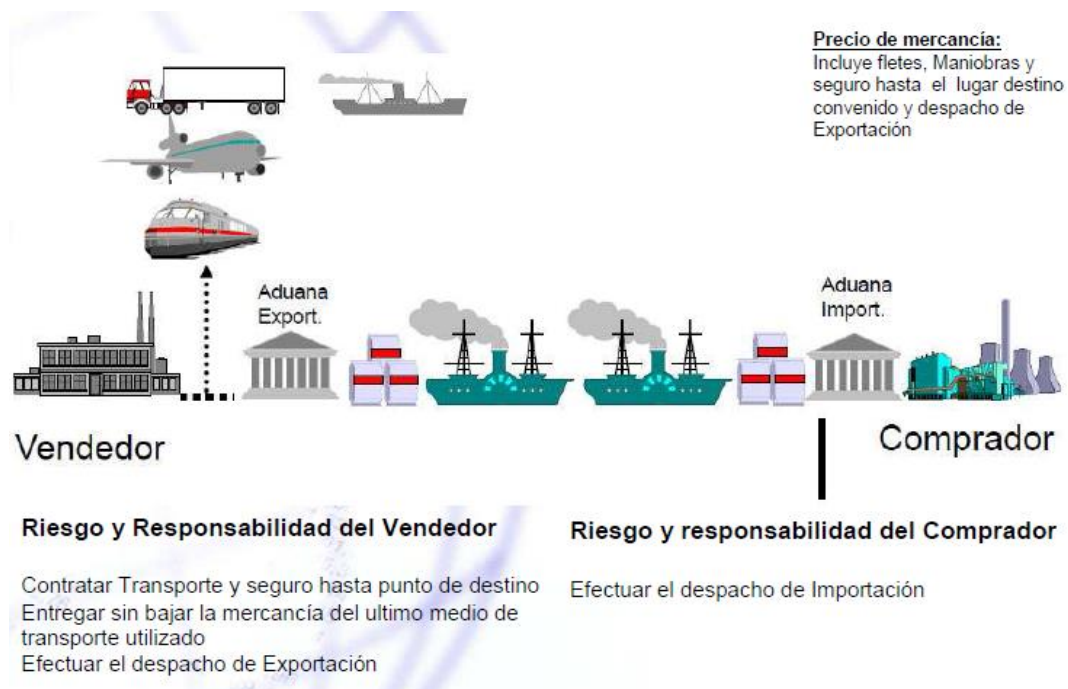
La regla DAP determina las siguientes obligaciones para el vendedor y el comprador, véase cuadro 2.5.1.6.

Cuadro 2.5.1.6. DAP (Delivered At Place, Entregada En Lugar)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio pactado por las mercancías;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Generar el despacho aduanal, incluyendo las gestiones de importación, y
Notificar al comprador de la entrega de la mercancía;	Recibir la mercancía y descargar la mercancía.
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello, y	
Contratar y asumir los gastos del transporte hasta el lugar de destino incluyendo, si se pactó y procede, los costos en la terminal de entrada al país destino, también el transporte sin descarga hasta el destino.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 129 y 130.

¹⁷³ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 128.

¹⁷⁴ *Ídem*.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 49.

La regla DAP debe ser empleada cuando se trata de transporte por carreta nacional o internacional cuando se usa el camión completó o grupaje y porte pagado cuando no haya despacho de aduanas, donde el vendedor no encuentre dificultades para cumplir sus obligaciones dentro del contrato y el comprador gestione el despacho de importación.¹⁷⁵

2.5.1.7. DDP (Delivered Duty Paid, Entrega Derechos Pagados)

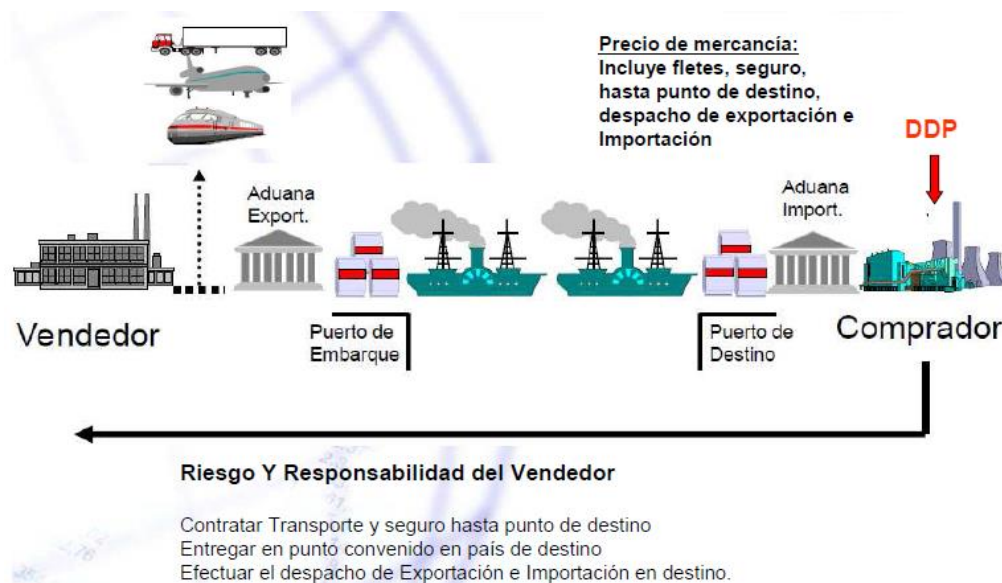
Esta regla INCOTERMS se diferencia únicamente de la DAP en que el vendedor debe gestionar y asumir el despacho de importación y pagar los impuestos.

Esta regla impone las siguientes obligaciones a las partes, según el cuadro 2.5.1.7.

¹⁷⁵ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 134.

Cuadro 2.5.1.7. DDP (Delivered Duty Paid, Entrega Derechos Pagados)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio acordado por la mercancía, y
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía y descargarla del vehículo de transporte.
Notificar al comprador de la entrega de la mercancía;	
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello;	
Contratar y asumir los gastos del transporte hasta el lugar de destino incluyendo, si se pactó y procede, los costos en la terminal de entrada al país destino, también el transporte sin descarga hasta el destino, y	
Hacerse cargo de despacho de importación, como la gestión documental y el pago de impuestos.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 135 y 136.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 51.

Por último debemos señalar que esta regla es adecuada para la operación en las que el vendedor, por su experiencia y conocimiento del mercado, puede ofrecer un servicio completo, utilizando empresa transportistas; también se puede utilizar en paquetería y envío directo de productos de consumo que incluya servicio completo hasta la entrega.¹⁷⁶

¹⁷⁶ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 139.

2.5.2. Reglas INCOTERMS recomendadas para el transporte marítimo

Así como hay reglas INCOTERMS que se recomiendan para el transporte multimodal, que hemos analizado, también hay regla INCOTERMS recomendadas para el transporte marítimo y son las siguientes: FAS, FOB, CRR y CIF.

2.5.2.1. FAS (Free Alongside Ship, Franco al Costado del Buque)

En esta regla el vendedor debe entregar la mercancía, despachada para exportación, al costado del buque, el cual debe ser contratado por el comprador, generalmente el buque será contratado en el país del vendedor, se admite la posibilidad de proporcionar mercancía así entregada.¹⁷⁷

Cuando se usa esta regla es muy importante el señalar el punto exacto de carga en el puerto de embarque en el cual la empresa compradora se hace cargo de los gastos, sobre todo por los altos costos que esto implica.¹⁷⁸

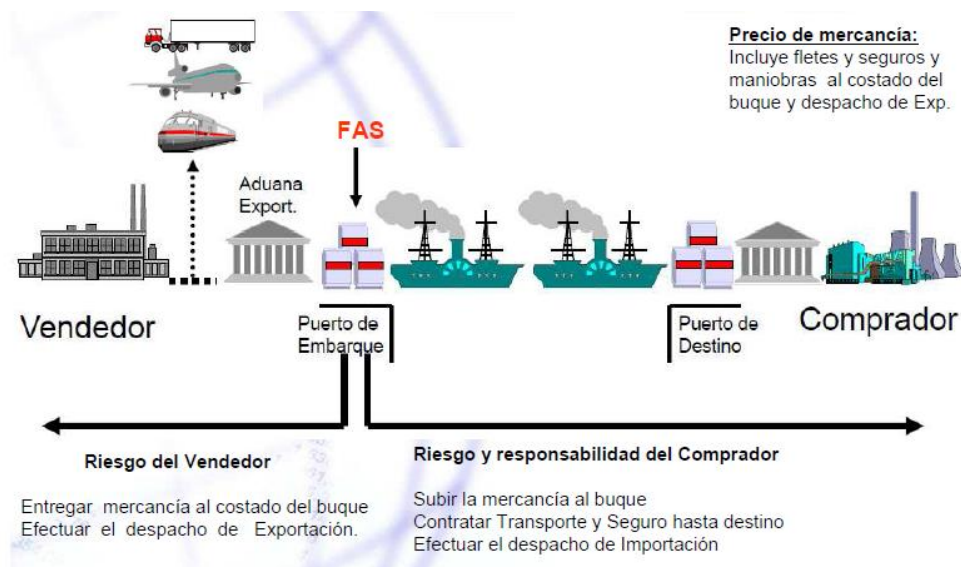
La regla FAS impone las siguientes obligaciones a las partes, véase cuadro 2.5.2.1.

Cuadro 2.5.2.1. FAS (Free Alongside Ship, Franco al Costado del Buque)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio acordado por la mercancía;
Transportar las mercancías hasta el punto de entrega, a un costado del buque;	Contratar y pagar por la carga de las mercancías en el puerto;
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Contratar y pagar el transporte marítimo, desde que la mercancía se pone a un costado del buque, aunque el vendedor puede contratar el transporte a costa del comprador, y
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar cuando el buque no este, y	Recibir la mercancía y descargarla del vehículo de transporte.
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 154 y 157.

¹⁷⁷ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 154.

¹⁷⁸ *Ídem*.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 33.

Por último las reglas FAS son adecuadas en el transporte de cargas no utilizadas como:

- Gráneles: forrajes, cemento, carbón, etc.
- Material voluminoso y pesado
- Maquinaria y bienes de equipo

En esta regla el vendedor se limita a situar la mercancía al costado del buque y la compradora contrata y asume todos los gastos posteriores.¹⁷⁹

2.5.2.2. FOB (Free On Board, Franco A Bordo)

Esta regla se utiliza en todo tipo de embarques, la empresa vendedora debe entregar la mercancía, despachada de exportación, a bordo del buque contratado por el comprador en el puerto acordado. Es ese momento se realiza la entrega y la transmisión de riesgos¹⁸⁰.

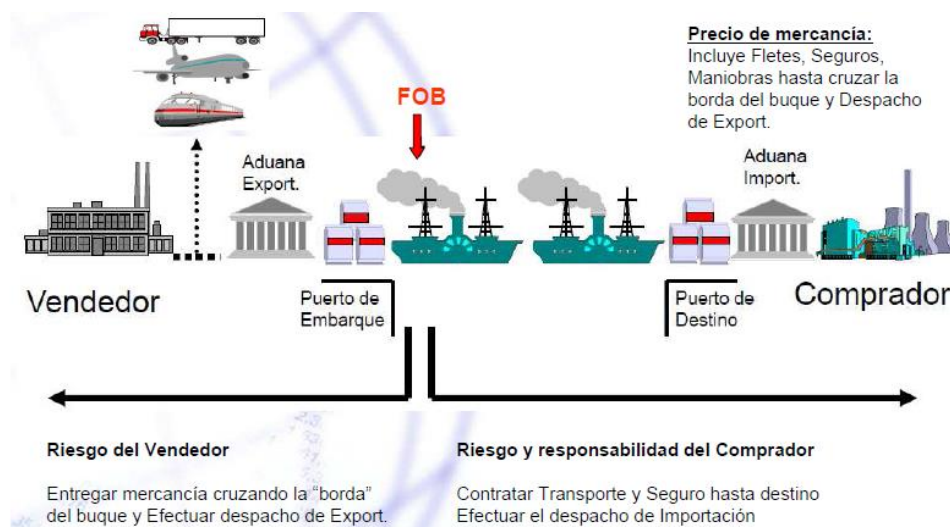
La regla FOB señala las siguientes obligaciones, según el cuadro 2.5.2.2.

¹⁷⁹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 160.

¹⁸⁰ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 161.

Cuadro 2.5.2.2. FOB (Free On Board, Franco A Bordo)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio acordado por la mercancía;
Transportar las mercancías hasta el punto de entrega, a un costado del buque;	Contratar y pagar el transporte marítimo, desde que la mercancía se pone a un costado del buque, aunque el vendedor puede contratar el transporte a costa del comprador, y
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Recibir la mercancía y descargarla del vehículo de transporte.
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar cuando el buque no este, y	
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, p. 161.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 35.

Para finalizar esta regla mencionaremos que al emplear las reglas CIF y FOB se debe tener en cuenta las siguientes recomendaciones para las mercancías en las cuales son aplicables:¹⁸¹ Gráneles sólidos, carga general de transporte en bobinas, fardos, bidones, etc.; cargas generales compuestas por planchas, palés, etc.; materiales voluminosos y pesados, y maquinaria y bienes de equipo.

¹⁸¹ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 167

2.5.2.3. CFR (Cost and Freight, Costo y Flete)

En esta regla el vendedor entrega la mercancía, a bordo del buque y contrata asumiendo su transporte hasta el puerto designado. Cuando se trata de ventas en cadena de los gráneles o productos básicos obtenidos durante el trayecto marítimo, la empresa puede “proporcionar la mercancía así entregada”.¹⁸²

Esta regla presenta una división en la entrega y la transición de riesgos; ya que el vendedor debe contratar y asumir el transporte. Aunque el vendedor contrata el transporte principal, el comprador es el que asume los riesgos.¹⁸³

Dentro del contrato debe señalarse claramente el lugar de entrega como el destino, de no hacerlo se entenderá que la entrega se produce cuando la mercancía se carga en el buque en el puerto de embarque.¹⁸⁴

La regla CFR incluye las siguientes obligaciones, contenidas en el cuadro 2.5.2.3.

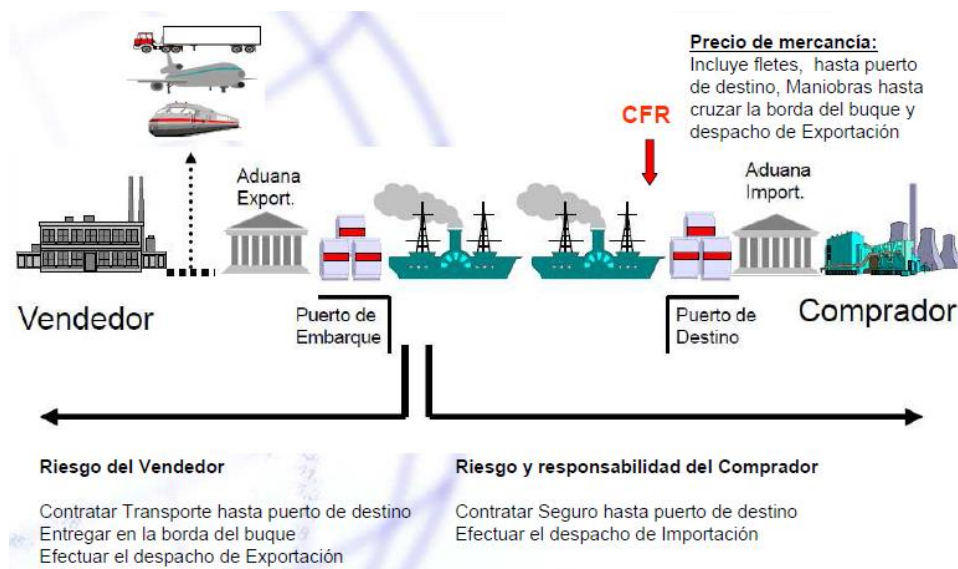
Cuadro 2.5.2.3. CFR (Cost and Freight, Costo y Flete)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio acordado por la mercancía;
Contratar y pagar el transporte de las mercancías hasta el puerto designado, el transporte debe hacerse por la ruta habitual y en un buque adecuado;	Recibir la mercancía y descargarla del vehículo de transporte, y
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	Realizar el despacho de importación con las gestiones documentales y de pago.
Proporcionar al comprador la documentación del transporte, para que pueda reclamar las mercancías;	
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar cuando el buque no este, y	
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 94.169 y 170

¹⁸² Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 168.

¹⁸³ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 168.

¹⁸⁴ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 168.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 38.

La regla CFR debe emplearse en mercancías no unitizadas, desaconsejando su uso en operaciones de transporte contenerizado, donde se recomienda usar la regla CPT.

2.5.2.4. CIF (Cost, Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete)

Esta regla difiere con las CFR únicamente en que el vendedor está obligado a contratar un seguro que cubra los riesgos del transporte contratado por el comprador.

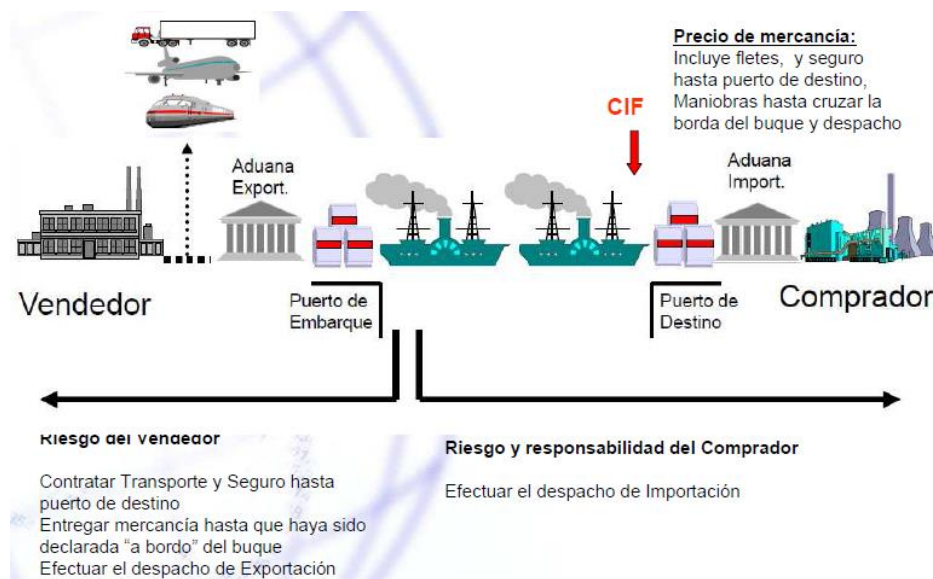
Estos riesgos corresponden a los surgidos desde la entrega y transmisión de riesgos, lo que sucede cuando la mercancía se ha embarcado a bordo del buque en el puerto de embarque designad.¹⁸⁵

Así la regla CIF regula las obligaciones del vendedor y del comprador, véase cuadro 2.5.2.4.

¹⁸⁵ Cabrera Cánovas, Alfonso, *op cit*, nota 139, p. 176.

Cuadro 2.5.2.4. CIF (Cost, Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete)	
Obligaciones vendedor	Obligaciones comprador
Preparar la mercancía embalada según el transporte y marcar el embalaje;	Pagar el precio acordado por la mercancía;
Contratar y pagar el transporte de las mercancías hasta el puerto designado, el transporte debe hacerse por la ruta habitual y en un buque adecuado;	Recibir la mercancía y descargarla del vehículo de transporte, y
Contratar y pagar un seguro que cubra los riesgos de la mercancía por el transporte;	Realizar el despacho de importación con las gestiones documentales y de pago.
Brindar los documentos necesarios y la ayuda para la obtención de la documentación que le hayan solicitado a la empresa compradora las aduanas;	
Proporcionar al comprador la documentación del transporte, para que pueda reclamar las mercancías;	
Notificar al comprador la entrega de la mercancía o avisar cuando el buque no este, y	
Despachar de exportación y obtención de documentación necesaria para ello.	

Fuente: Cabrera Cánovas, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010*. Barcelona: Alfaomega, 2013, pp. 176 y 179.



Fuente: PROCOMER. *Términos Internacionales de Comercio*. Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010, p. 40.

Por ultimo las recomendaciones la emplear esta regla son que esta regla debe emplearse en mercancía no unitizadas, desaconsejado su uso en operaciones de transporte contenerizado, donde se debe sustituir por la regla CIP.

La importancia de las reglas INCOTERMS, así como su practicidad se ve claramente reflejada en la legislación nacional al estudiar la Ley de Navegación y

Comercio Marítimos, ya que dentro de su reglamentación, en su título Octavo “De las compraventas Marítimas”, Capítulo Único “Disposiciones Generales” para ser más específicos, se puede observar su adopción y aplicación, en términos generales.

CAPÍTULO TERCERO

ESTUDIO DE LAS JURISPRUDENCIAS EMITIDAS RESPECTO A LAS REGLAS INCOOTERMS 2010

3.1. Marco introductorio

En este último capítulo realizaremos el estudio de las jurisprudencias emitidas en el comercio internacional respecto a las lagunas surgidas en el empleo de las reglas INCOTERMS 2010, jurisprudencias emitidas por diferentes tribunales, en los ámbitos nacionales, pues como hemos visto las reglas son aplicables a la compraventa a larga distancia, y los casos internacionales, que es el principal objetivo de las reglas.

Antes de adentrarnos al estudio de las jurisprudencias relacionadas con las reglas INCOTERMS, primero analizaremos el origen y relevancia de la jurisprudencia nacional-internacional.

3.2. Antecedentes de la jurisprudencia

El diccionario define a la jurisprudencia como: “La ciencia del Derecho. El derecho científico. La ciencia de lo justo y de lo injusto, según parte de la definición justiniana. La interpretación de la ley hecha por los jueces. Conjunto de sentencias que determinan un criterio acerca de un problema jurídico omitido u oscuro en los textos positivos o en otras fuentes del Derecho [...]”¹⁸⁶ sabemos que en la practicas una jurisprudencias se da cuando se emiten cierto número de sentencias¹⁸⁷ en un mismo sentido, que se emiten sobre una laguna u oscuridad de las norma, y es de observancia obligatoria por ministerio de la ley de amparo.

¹⁸⁶ Autor corporativo, *op cit*, nota 37, p. 178.

¹⁸⁷ Cinco sentencias en términos generales y tres tratándose de materia electoral.

La jurisprudencia existe desde el derecho romano, pudiendo dividir para su estudio en cuatro etapas: antigua (754/752 a. de C.), preclásica (752/27 a. de C.), Clásica (27 a. de C. al 235 d. de C.) y Postclásica (235 a 284 d. de C.).

La jurisprudencia se mantuvo durante la Edad Media, con la creación del *Corpus Iuris Civilis* y el *Corpus Iuris Canonicus*, la aparición de los glosadores, postglosadores y la jurisprudencia elegante.

En lo que corresponde a los antecedentes de la jurisprudencia en México debemos destacar el contenido del artículo 20 del código civil de 1870, el cual disponía que cuando no sea posible decidir una controversia judicial deberá resolverse según los principios generales de derecho, tomando en consideración todas las circunstancias del caso. Sobre sale que en el título preliminar de la exposición de motivos de dicho ordenamiento se hace referencia a las principales reglas que deberían observarse en la aplicación de las leyes.¹⁸⁸

Durante esta época se hace destacar la importancia del trabajo judicial, así como su dificultad y las consecuencias que puede traer aparejada, al resolver una controversia jurídica, reconociendo la limitación de legislación y la necesidad de suplirla, sea con los principios generales o con la tradición de los tribunales, así como los razonamientos de los jurisconsultos, de ahí surgió el fundamento de la interpretación y del arbitrio judicial, no obstante se aplicaban dos máximas del derecho romano: “*praetor suplet in eo quod legi deest*” (el pretor suple aquello en que la ley calla) y “*quod legibus omissum est, non omittetur religione judicantium*” (lo que de las leyes es omiso, no es omisa la religión del que juzga).¹⁸⁹

La jurisprudencia tal como la conocemos hoy en día en nuestro país, tiene su origen en las discusiones del Congreso Constituyente de 1857 y se reconoce a Ignacio Luis Vallarta como su creador, ya que se le atribuye la propuesta acerca del mecanismo jurisprudencial, de acuerdo con la iniciativa presidencial que dio origen a la Ley de Amparo de 1882.¹⁹⁰

Sin embargo, Lucio Cabrera considera que el verdadero creador de la jurisprudencia fue Ignacio Mariscal, ya que en el año de 1869 propuso una Ley de Amparo,

¹⁸⁸ Torres Zárate, Fermín. «UAM.» Agosto de 2009. www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/65/72-08.pdf (último acceso: 7 de Octubre de 2015), p. 18.

¹⁸⁹ Torres Zárate, Fermín, *op cit*, nota 189, p. 18.

¹⁹⁰ *Ídem*.

en la cual reconoció la necesidad de uniformar los criterios judiciales, e introdujo diversos conceptos del derecho norteamericano, como el valor y peso jurídico de las razones contenidas en los precedentes judiciales, pero por iniciativa de Ignacio Luis Vallarta propuso el sistema jurisprudencial basado en el establecimiento de criterios obligatorios después de cinco precedentes. Pero fue el decreto del 8 de diciembre de 1870 que José María Iglesias fundó el *Semanario judicial de la Federación* y también planteó la necesidad de unificar las sentencias de amparo y dotarlas de autoridad, por lo que ordenó que se publicaran todas las sentencias definitivas pronunciadas por los tribunales federales, con lo cual surgió la noción de “*jurisprudencia*”.¹⁹¹

3.3. La Jurisprudencia Internacional relacionada con las reglas INCOTERMS

La jurisprudencia internacional es una de las fuentes primarias del derecho internacional, dentro del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia incluye a la jurisprudencia como un medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho aplicable en la solución de controversias internacionales.¹⁹²

En este apartado realizaremos, un breve pero conciso, estudio de las jurisprudencias emitidas por los tribunales internacionales, donde se estudia la aplicación de laguna de las reglas INCOTERMS que hemos estudiado, las primeras jurisprudencias que analizaremos son las que ha emitido la CNUDMI, las cuales se encuentran redactadas originalmente en diferentes idiomas.

¹⁹¹ Torres Zárate, Fermín, *op cit*, nota 189, pp. 18 y 19.

¹⁹² Caballero, Toel. «Derecho & Cambio Social.» 2003.
<http://www.derechoycambiosocial.com/revista005/tratados.htm> (último acceso: 13 de octubre de 2015).

3.3.1 Caso 1077 “Société Galperti Tech y otra vs Société RKS”

La presente jurisprudencia resuelve sobre un contrato de suministro, celebrado entre las empresas RKS (Francia), Officine Nicola Glaperti et Figio Spa y Grlaperti Tech (Italia), la controversia surge por defectos en la mercadería, con la finalidad de anular el contrato.

Pese a la que se pactó el uso de una regla INCOTERMS, fue mal empleada, cuestión que repercutió en la momento de la interpretación del contrato, como a continuación analizaremos.

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 9.-

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

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y

regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Artículo 19.-

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

Caso 1077: [CIM 1; 9; 19]¹⁹³

Francia: Tribuna de Casación, Sala de lo Mercantil.

22 de Marzo de 2011

Expediente número 10-16.993

Société Galperti Tech y otra v. Société RKS

Original en francés

La empresa RKS, con sede en Francia, celebró con la empresa Officine Nicola Galperti et Figlio Spa (ONG) y con la empresa Galperti Tech (GT), ambas con sede en Italia, un contrato de suministro de materias primas y un subcontrato, respectivamente.

A causa de diversos defectos, la empresa RKS demandó a la empresa GT ante el Tribunal de Comercio Auxerre para que anulara el contrato, le otorgase el pago de una

¹⁹³ Consulta en: http://www.courdecassation.fr/publications_cour_26/arrets_publies_2986/chambre_commerciale_financiere_economique_3172/2011_3709/mars_3791/309_22_19545.html- Légifrance
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT00003765852&fastReqId=227039018&fastPos=1>- CISG-France <http://www.cisg-france.org/>- Tijdschrift@ipr.be, núm. 1/2011, págs. 62 a 65, (<http://www.dipr.be/tijdschrift/tijdschrift38.pdf>)

indemnización y le concediese una garantía frente a las demandas que pudiese presentar la empresa ONG.

Las empresas GT y ONG consideraron que la competencia del tribunal era incorrecta, ya que dentro del contrato se estipulaba la regla INCOTERMS EXW (“ex Works” entrega en fábrica), por lo cual el tribunal de competencia debería estar en Italia, fundando su reclamación en el artículo 5.1 b) del Reglamento I de Bruselas,¹⁹⁴ sin embargo en la redacción del contrato se introdujo una dirección de Francia, donde debería realizarse la entrega de las mercancías.

El sentido de la sentencia emitida por el Tribunal de Casación fue el reiterar la sentencia, pues aunque se hacía uso de una regla INCOTERMS, el contrato mencionaba de forma específica un lugar de entrega en Francia, por lo que la regla EXW era inoperante.

En este caso podemos observar claramente como los sujetos internacionales pueden tener el conocimiento del contenido de las reglas INCOTERMS pero no hacer un uso adecuado de ellas, lo que deja sin utilidad ni validez a la regla citada para regular la operación de compraventa, en este caso de suministro, de mercaderías.

Es de suma importancia señalar, que al momento de realizar un contrato en el que se incluya la implementación de una regla INCOTERMS, se debe tener el conocimiento claro de cómo funciona la regla y de qué elementos requiere para su correcta implementación.

3.3.2. Caso 1078 “Ultimate Solution Company vs Union International Oil and Gas Material Pictures”

El caso versa sobre el conflicto interpuesto entre las empresas U (vendedor) y la empresa T (comprador), conflicto que se da por la falta de entrega de los bienes, pactando el uso de la regla INCOTERMS CFR.

¹⁹⁴ Artículo 5 Las personas domiciliadas en un Estado vinculado por el presente Convenio podrán ser demandadas en otro Estado vinculado por el presente Convenio:

b) a efectos de la presente disposición, salvo pacto en contrario, dicho lugar será:
Cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado vinculado por el presente Convenio en el que, según el contrato, hubieren sido o debieren ser entregadas las mercaderías,
Cuando se trate de prestación de servicios, el lugar del Estado vinculado por el presente Convenio en el que, según el contrato, hubiere sido o debiere ser prestado el servicio;

El caso tiene una variante extra con la intervención de la empresa UI, la cual realizaría la entrega de las mercaderías, ya que por deficiencias en el transporte se empleó un medio alternativo de transporte.

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Francia: Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil

11 de Mayo de 2010

Expediente Número 08-21266

Ultimate Solution Company v. Union International Oil and Gas Material Pictures

Original francés

Caso 1078: CIM [1]¹⁹⁵

La empresa jordana U vendió 60 vehículos blindados a la empresa suiza T; los primeros cinco debían entregarse el 31 de diciembre de 2004 en el aeropuerto de Bagdad. La compañía U subcontrató a la UI, con sede en Alemania, la cual dio una factura *pro forma*, donde se detallaban los costos de las unidades y del transporte hasta Bagdad; la empresa realizó el envío de los vehículos al aeropuerto de Austria, pero no se pudo realizar el envío por averías, por lo que se contrató un porteador diferente, por lo que los vehículos

¹⁹⁵ Consulta en: <http://www.cisg-france.org>; CISG-online Database: CISG-online.ch, núm. 2184

fueron enviados vía terrestre a Estambul, donde debían ser embarcados en avión para Bagdad con escala en Ammán, pero los vehículos no llegaron.

Dentro del contrato celebrado entre las empresas U y UI se hace referencia a la regla CFR (“Costo y Flete) determinando quien debe absorber el pago del transporte y de su riesgo, el Tribunal de Casación rechazó el recurso de la empresa UI, derivado de la consideración de que el avión es el medio de transporte principal y no se tiene informe del embarque, por lo cual la responsabilidad la tiene la empresa UI.

En este caso podemos observar claramente como el uso correcto de una regla INCOTERS, determina las obligaciones de las partes así como el sentido de la resolución dentro de una controversia por incumplimiento de la obligación de entrega.

Por último debemos de señalar que es de gran importancia el contratar empresas porteadoras con experiencia y medios suficientes para realzar las labores de envío de mercaderías, al mismo tiempo que se debe realizar la contratación de un seguro adecuado.

3.3.3. Caso 1083

El presente caso tiene como sujetos a una sociedad inglesa (vendedor) y una empresa estadounidense (comprador), dentro de un contrato de compraventa, dentro de lo contrato se pactó la utilización del regla CIF, la controversia gira en torno a la modificación del contrato.

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

Artículo 25.-

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal

resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

Artículo 29.-

2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

Artículo 45.-

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:

a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Ucrania: Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de Ucrania.

Caso 1083: CIM 1 1) b); 25; 29 2); 45¹⁹⁶

25 de noviembre de 2002

En octubre de 2001, una sociedad inglesa (vendedor) y una empresa estadounidense (comprador) celebraron un contrato conforme al cual el vendedor se comprometía a entregar mercaderías sujetas a la cláusula CIF (Costo, Seguro y Flete) y el comprador se comprometía a aceptarlas y pagarlas, conforme a otros acuerdos en que se estipulaba la cantidad, el costo unitario y el importe total del contrato. Esos acuerdos suplementarios formaban parte integrante del contrato, aunque no habían sido firmados por las partes.

¹⁹⁶ Consulte en: <http://www.cisgw3.law.pace.edu/cases/021125u5.html>

El comprador demandó ante el tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de Ucrania, exigiendo una indemnización por las pérdidas monetarias y para que se declarara extinguido el contrato.

La resolución del Tribunal fue que el vendedor debía pagar, pues modificó el contrato de forma unilateral.

En este caso, aunque no se resuelve sobre los INCOTERMS, la resolución del Tribunal fue en contra del vendedor por la modificación del contrato de forma unilateral, de lo que desprendemos que el vendedor no fue auxiliado por algún experto especializado en la contratación internacional de mercaderías, pues es recomendado que al pactar precios, en contratos que emplean reglas INCOTERMS, se tenga en cuenta la logística que se empleara para realizar el envío de las mercaderías así como el soporte de los riesgos.

3.3.4. Caso 1112

El caso tiene como partes a una persona de Estados Unidos de América (Actor) y a un comprador Ruso (demandado), el conflicto es producto del incumplimiento de pago, la regla que se utiliza es CIF.

Una complicación que surgió, por parte del vendedor, es la entrega como si se tratar de una regla FAS.

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

Artículo 8.-

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

Artículo 25.-

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

Artículo 30.-

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Artículo 32.-

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

Artículo 35.-

1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:

a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 36.-

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

Artículo 38.-

1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.

3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

Artículo 39.-

1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Artículo 50.-

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48, o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

Federación de Rusia: Sala de lo Mercantil del Tribunal Federal del Extremo Oriente

Caso Número F03-A73/05-1/4096

24 de enero de 2006

Original en ruso

Publicado en ruso

Caso 1112: CIM 1 1), 8 3), 25, 30 32, 35, 36, 38, 39, 50

Un vendedor de los Estados Unidos de América presentó una demanda contra un comprador ruso para obtener el pago de sumas adeudas por la compra de mercaderías (maíz) y una indemnización por la demora en el pago. El demandado transfirió as mercaderías a terceros y comunicó al demandante que la obligación financiera había sido cedida a esos terceros, que pagaron una parte del precio de las mercaderías suministradas.

El tribunal de primera instancia dio estimación a la demanda, el de segunda instancia al desestimo porque en el contrato se estipulo la regla CIF y el vendedor realizo la entrega de las mercaderías como si se tratar de una regla FAS, por lo que el comprador

debió realizar los pagos omitidos por el comprador así como la falta de calidad en el producto por lo que no era procedente la cantidad exigida dentro de la demanda, pero el tribunal de tercera instancia revocó la decisión del Tribunal de Apelación, pues el comprador no observó el artículo 39 de la CIM, donde se establecen plazos y medios para hacer del conocimiento de las omisiones en que haya incurrido el vendedor.

En este caso podemos observar como la falta de conocimiento de la normatividad internacional hacen que las reclamaciones por el incumplimiento de las condiciones de entrega conforme a la regla INCOTERM seleccionada sea improcedente.

3.3.5. Caso 1118 “China International Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC], Shenzhen Commission (actualmente South China Branch)”

El caso tiene como partes a un comprador de origen chino y un vendedor alemán, la regla INCOTERMS que se incluye es CIF, la controversia surge a partir del deseo de la devolución de la mercadería.

Caso 1118: CIM [1 1) a), 4; 7]; 8; [9]¹⁹⁷

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

Artículo 4.-

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

a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;

¹⁹⁷ Consulte en Inglés en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051207cl.html>

b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Artículo 7.-

1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

Artículo 8.-

1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

Artículo 9.-

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

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

República Popular de China: China International Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC], Shenzhen Commission (actualmente South China Branch)

7 de diciembre de 2005

Original chino

Un comprador chino y un vendedor alemán firmaron un contrato para la compra de estufas eléctricas y otros productos. La entrega de las mercancías debía hacerse CIF. Durante el cumplimiento del contrato, el comprador pidió devolver las mercancías con arreglo a la cláusula de retorno estipulada en el contrato. Ahora bien, las partes no llegaron a un acuerdo acerca de dicho retorno. El comprador acudió a arbitraje, pidiendo que el tribunal ordene al vendedor que acepte el retorno de las mercancías, reembolse sin dilación la suma abonada por el comprador, pague una sanción por toda demora en hacerlo, y asuma el pago de los derechos de importación y de los gastos de almacenamiento y de toda otra carga cobrada al comprador.

La resolución del tribunal se basó en el contrato celebrado entre las partes, la convención de Viena de mercaderías y como derecho aplicable el chino, toda vez que no se estipuló ningún derecho aplicable dentro del contrato y el chino era el más involucrado; en lo que respecta al precio a pagar se debe observar la discrepancia entre las partes por entender “precio contractual”, pero se decidió usar el propuesto por el comprador por atender a las circunstancias del caso, el pacto de una regla INCOTERM. Por último se decidió que el vendedor pagara lo correspondiente al almacenaje por no observar los principios buena fe al retrasar la devolución de las mercaderías.

3.3.6. Caso 1128

Las partes que intervienen en este caso son un comprador (de EE.UU.) y un vendedor (España), lo controvertido es sobre el incumplimiento contractual por parte del vendedor.

En el presente caso debe tomarse en cuenta la naturaleza de las mercaderías, mosto.

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 33.-

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o

Artículo 34.-

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 39.-

1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

Artículo 40.-

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

Artículo 44.-

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

España: Sentencia del Tribunal Supremo

Antecedentes: SAP Valencia 7 de junio de 2003

Caso 1128: CIM 33 b); 34; 39 1); 40; 44¹⁹⁸

9 de diciembre de 2008

La parte compradora (EE.UU.) recurre en apelación ante el Tribunal Supremo la SAP Valencia de 7 junio 2003 (caso CLOUT núm. 549) frente a la vendedora española. Las

¹⁹⁸ Consulte en: www.uc3m.es/cisg/sespan76.htm, Aranzadi/Westlaw

partes discrepan en torno a cuál de ellas incurrió en incumplimiento contractual. La compradora considera que el defecto de intensidad de color del mosto concentrado tinto objeto de adquisición se produjo en el proceso de elaboración del producto, mientras que la vendedora española lo atribuye al transcurso del tiempo y a la utilización de un medio inadecuado de transporte, ambas circunstancias imputables a la entidad compradora que se retrasó en hacerse cargo de la mercancía respecto de su puesta a disposición y no efectuó el traslado en el envase idóneo para evitar la degradación del color.

La resolución del conflicto se dio en un sentido favorable para el vendedor pues en el contrato se estableció en base a la regla EXW, por lo que la responsabilidad es del comprador a partir del momento en que se pone a disposición la mercancía, aun cuando el comprador no la cargue, por lo que el retraso y la falta de un medio idóneo de transporte y de empaque es responsabilidad del comprador; por lo que hace a la pérdida del color se debió hacer valer el momento de la puesta a disposición y no después.

3.3.7. Caso 1164

Este caso tiene como partes a una empresa de Estados Unidos (comprador) y una empresa China (vendedor), la controversia surge por la no aplicación de protocolos por dumping por parte del vendedor.

Un factor importante que se debe tomar en cuenta es dumping y el carácter del vendedor, así como su competencia por la experiencia.

Caso 1164: CIM 1; 6; [9; 34; 74]¹⁹⁹

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo1.-

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

¹⁹⁹ Consulte en <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031210c1.html>

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Artículo 6.-

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Artículo 9.-

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

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

Artículo 34.-

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 74.-

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa

indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

República Popular China: China International Economic & Trade Arbitration Commission [CIETAC]

10 de Diciembre de 2003

El demandante, una empresa compradora originaria de Estados Unidos, demanda a una empresa China, derivado de un contrato de picos agrícolas. Este objeto figura en lista de productos objeto de dumping, la vendedora es una de las pocas empresas que está exenta del pago del derecho anti-dumping, tras tres años de la entrega el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos notificó la necesidad de pago por derecho anti-dumping de 78.99%, más intereses, por no haber presentado la solicitud de examen dentro de plazo requerido, siendo esto una obligación del vendedor. El comprador realiza el pago y solicita al vendedor que le reembolse el pago, el cual se negó a hacerlo.

El tribunal determinó que el vendedor era responsable y debía reembolsar la cantidad pagada por el comprador, derivado de la no presentación de la prueba, el vendedor argumentó que dicha prueba no formaba parte integral del contrato, por lo tanto este estaba en posibilidad de no realizarla o realizarla de forma posterior, sin embargo se determinó que dicha prueba era fundamental para la realización de la venta y la importación de la mercadería en el territorio estadounidense.

El medio de defensa empleado por el vendedor fue la falta de notificación por parte del comprador de la recepción de la mercancía, sin embargo dentro del contrato se pactó la modalidad CFR, por lo cual el comprador no requiere dar aviso sobre la recepción de la mercancía.

Del caso en particular se puede observar que es de suma importancia la el conocimiento de la forma operativa de las reglas INCOTERMS, puesto que estas deben trabajar de forma conjunta con otros tipos de ordenamientos como los son las normas anti-dumping, sobre todo para evitar sanciones.

3.3.8. Caso 1404

Las partes que intervienen son el vendedor de origen suizo y el comprador con sede en Brasil, el problema versa por problemas en el transporte de las mercaderías, la regla empelada es la CFR.

Un factor que se debe tomar en cuenta en la idoneidad del medio de transporte y del transporte en sí.

Caso 1404: CIM 1 1) b); 6; 31 a); 32 2); 36; 66; [67 1]]

Artículos a los que se hace referencia de la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículo 1.-

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

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

Artículo 6.-

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Artículo 31.-

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;

Artículo 32.-

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

Artículo 36.-

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

Artículo 66.-

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.

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.

Suiza: Tribunal Cantonal de Vaud (Tribunal Cantonal del Cantón de Vaud).

CA99.000456 (232/00JGE)

La parte vendedora de origen suizo y el comprador con sede en Brasil, relativo al envío de 2,000 toneladas de betún a Mambasa (Kenya). Se acordó el uso de la regla CFR, donde el vendedor se encargó del transporte a un transportista marítimo conseguido por un intermediario. Cuando el buque llegó a Mombasa, una parte importante de la mercadería se había derramado. Se observó que el buque no era apto para el transporte de dicho cargamento. Por lo cual el comprador demandó solicitando el pago de daños y perjuicios.

El tribunal negó la responsabilidad del demandado, ya que con arreglo a la segunda parte del artículo 66 de la CIM. Se llegó a la conclusión de que el demandado había cumplido con la entrega de la mercancía al primer porteador, por lo tanto la carga y aseguramiento de la mercadería no eran responsabilidad suya.

En este caso se puede observar que la falta de conocimiento claro por parte del comprador lo dejó en una desventaja, ya que al no conocer el tipo de embarcación que se emplearía para el transporte marítimo y su idoneidad para el transporte de este tipo de mercadería, su capacidad para absorber el riesgo fue aumentada de forma desmedida.

3.4. La Jurisprudencia Nacional

Este subtema será breve pues en lo que respecta a los usos costumbres internacionales los juzgados nacionales se limitan en su actuar y se someten a los tribunales internacionales.

Por lo que dentro de nuestro estudio sólo hablaremos de un caso en particular.

Debemos recordad que los usos y costumbres internacionales se encuentran mencionadas, más no definidas, dentro de la legislación nacional vigente, de forma particular en la Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

Los numerales que contemplan a los usos y costumbres internacionales son:

Artículo 109.- Para la aplicación de las cláusulas, si sólo hay referencias a éstas por sus nombres sin el texto completo se aplicarán conforme a los usos y costumbres internacionales.

Artículo 194.- Cuando las partes se refieran a cláusulas de pólizas tipo de seguro marítimo internacionalmente conocidas y aceptadas, se entenderá que el contrato celebrado corresponde al contenido obligacional de las mismas, tal y como se conozcan en el ámbito internacional.

Si parte del clausulado se hubiere modificado mediante convenio por correspondencia de cualquier medio de transmisión de datos cruzada entre las partes, se entenderá que dichas pólizas fueron cambiadas en los términos de la referida correspondencia. Si sólo hay referencias a cláusulas internacionalmente conocidas y aceptadas por sus nombres o por sus números sin el texto completo, éstas se aplicarán conforme a los usos y costumbres internacionales.

Se considerarán cláusulas de pólizas tipo de seguro marítimo internacionalmente conocidas y aceptadas, las denominadas como Cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres -Institute of London Underwriters Clauses-; Cláusulas del Instituto Americano - American Institute Clauses- así como las reglas y cláusulas de cualquier club de protección e indemnización -Protection and Indemnity Club Clauses- perteneciente a la Asociación Internacional de Clubes de Protección e Indemnización.

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

Esta introducción de los usos y costumbres internacionales es derivada de la propia naturaleza de la ley, pues como su nombre lo indica, que regula el comercio marítimo, comercio que tiene una gran relevancia, pues incluso hay reglas INCOTERMS especiales para este tipo de comercio.

3.4.1. Jurisprudencia 164196 “USOS Y TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES”

Aun cuando la jurisprudencia emitida nacionalmente tiene por objetivo el llenar insuficiencias, obscuridad o ambigüedad de las leyes nacionales, en este caso en particular se hace referencia a cuestiones de índole internacional, usos y términos comerciales internacionales, cuyo fin es regular las relaciones comerciales a nivel internacional.

Registro No. 164196

Localización:

Novena Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Oficial de la Federación y su Gaceta

XXXII, Julio de 2010

Página: 2101

Tesis: I.3º.C.810 C

Tesis Aislada

Materia(s): Civil

USOS Y TÉRMINOS COMERCIALES INTERNACIONALES. SIRVEN PARA INTERPRETAR LA INTENCIÓN DE LAS PARTES EN UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

Esta tesis hace referencia a la importancia de los usos y término dentro del comercio internacional, haciendo un especial énfasis en la armonización de las normas del derecho internacional que permitan el facilitar el comercio internacional y agilizar los procesos de los que requiere, así mismo esta tesis se fundamenta en la convención de Viena sobre compraventa de mercaderías, en sus artículos 4, 8, 9, 25, 26, 27 y 28. Como sabemos delimita los derechos y obligaciones de las partes dentro de los contratos de compraventa de mercaderías; así como su interpretación y la buena fe que debe tener todo contrato.

La relevancia que guarda esta jurisprudencia reside en, que como toda jurisprudencia, los usos y términos internacionales se vuelven de observancia obligatoria dentro del derecho mexicano, además acentúa la utilidad de los usos y costumbres internacionales al momento de realizar interpretaciones de la voluntad de las partes dentro de un contrato de compraventa, al mismo tiempo da observancia a la Convención de Viena, respetando su carácter de derecho positivo y vigente dentro de la normatividad nacional.

En lo que corresponde a la interpretación de los usos y términos internacionales, esta jurisprudencia se abstiene de hacer cualquier tipo de interpretación, dejando que los organismos internacionales realicen dichas interpretaciones, dando con esto cumplimiento a los principios de control de convencionalidad y control difuso, principios que son suma importancia dentro del derecho internacional moderno, puesto que los medios por los cuales se regula el derecho internacional, y principal mente el comercio internacional, es la realización de convenios, convenciones y tratados; además de las interpretaciones que se realizan de estos.

Por todo lo anterior, es que la jurisprudencia analizada se reviste de tanta importancia dentro derecho nacional, motivo por el cual se estudió, pese su efímero contenido.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Como hemos podido observar desde descubrimiento de América el comercio internacional ha sido uno de los factores más relevantes en el desarrollo de la economía de los países, ya que permito la adquisición de mercancías que en Europa no existían, y que resultaron necesarias en épocas de crisis.

Así mismo el comercio internacional permitió la adquisición de mercancías a un bajo costo, en comparación con su manufacturación en el propio país, fomentando las relaciones de comercio entre los países, lo que generó una interdependencia entre las economías de los países y la necesidad de regular esta relación.

Lo anterior dio como resultado el cambio del sistema económico, dejando atrás al feudalismo y comenzando el capitalismo, con este cambio el Estado pierde su protagonismo y los particulares, en especial los comerciantes, toman un lugar preponderante, haciendo que las riquezas de las naciones se deriven de la actuación de los comerciantes.

SEGUNDA. Para la regulación del comercio internacional se ha hecho indispensable el conocimiento de las costumbres internacionales, ya que estas son las que regulan los actos de comercio internacional, pues tiene la ventaja de ser producidos por los propios comerciantes, tener una amplia divulgación y facilidad para evolucionar.

Dentro de estos usos y costumbres internacionales destacamos a las reglas INCOTERMS, ya que estas reglas tienen un papel esencial al momento de realizar un contrato de compraventa internacional, o compraventa a distancia, principalmente por la regulación a las obligaciones de las partes al momento de transportar las mercaderías, facilitando de esta forma el perfeccionamiento del contrato, así como previniendo posibles controversias.

Así mismo han surgido organismos internacionales que tienen como principal finalidad el dar a conocer las normas del comercio internacional, los usos y costumbres internacionales, las convenciones y convenios internacionales además de ayudar a la solución de controversias internacionales.

TERCERA. La importancia y versatilidad de los INCOTERMS dentro del contrato de compraventa internacional han hecho que estas reglas sean parte esencial de los contratos, de compraventa internacional de mercaderías.

Pero en ocasiones al emplear una de estas reglas se hace de forma incorrecta, deficiente o no se conoce la forma en cómo debe de ser reclamado su incumplimiento, por lo cual es necesario recurrir a la interpretación de las reglas INCOTERMS, que realizan los tribunales internacionales con la finalidad de resolver las lagunas que hay en las reglas.

Estas resoluciones son producto de la solución de conflictos surgidos de las relaciones comerciales, generalmente al demandar el incumplimiento de un contrato, en el cual se reclame la inobservancia o incumplimiento de alguna regla, para poder determinar el criterio más adecuado para resolver dicha reclamación se deberá observar los usos y costumbres internacionales, así como las convenciones y convenios internacionales, que resulten aplicables, antes que el derecho internacional de un país, esto porque el comercio internacional busca la armonización del derecho mercantil internacional.

FUENTES DE INFORMACIÓN Y CONSULTA

A) LIBROS:

ALVAREGAN KALIXT, Omar; CORTEZ RODRÍGUEZ, Rafael Vicente; ROSALES HERNÁNDEZ, Jesica Mercedes. *"Terminos Internacionales de comerio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercancías a el Salvador que apliquen al sector ferretero del área metropolitana de San Salvador.* San Salvador: Universidad de el Salvador, 2009.

CABRERA CÁNOVAS, Alfonso. *Las reglas INCOTERMS 2010.* Barcelona: Alfaomega, 2013.

CALDUCH CERVERA, Rafael. *Curs de comercio internacional.* Madird: Universidad Complutense, s.f.

CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor Manuel. *Tratado derecho mercantil.* México: Porrúa, s.f.

CRUZ BARNE, Oscar. *El combate a la piratería en Indias.* México: Oxford, 1999.

DEL ROSAL FERNÁNDEZ, Ignacio. *Estudios de Economía Aplicada.* Asociación Internacional de Economía Aplicada, 2013.

HELPMAN, Elhanan. *El comercio internacional.* México: Fondo de Cultura Económica, 2014.

KNELL, Gary E; GROSVENOR, Gilbert M.; ADAMSON, Terence B.; MOORE, Declan; GEROSA BELLOWS, Melina. *HISTORIA, EL ENCUENTRO ENTRE DOS MUNDOS (22).* México: National Geographic, 2015.

PEPE MYPE. *Guía comercial y crediticia para el usuario del comercio exterior.* Minicetur, 2006.

PROCOMER. *Términos Internacionales de Comerio.* Dirección Inteligencia Comercial PROCOMER, 2010.

QUEVEDO CORONADO, Ignacio. *Derecho Mercantil.* México: PEARSON, 2008.

WITKER VELÁSQUEZ, Jorge Alberto. *El régimen comercial exterior.* México: UNAM, 2010.

ZENTENO TREJO, Blanca Yaquelin. *La compraventa electrónica internacional de mercaderias.* México: BUAP, 2010.

B) DOCUMENTOS DIGITALES:

ANCHORENA, Sergio Oscar. «Nulan.» 2009. <http://nulan.mdp.edu.ar/1262/1/01169.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).

CALDERÓN RODRIGUEZ, Cristian I. «Prom Perú.» 2010. <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=745FEC42-9A2E-4370-90AC-E96E1B51A55D.PDF> (último acceso: 30 de septiembre de 2015).

CASTROGIVIANI, R. M. «Derecho-comercial.» 15 de Marzo de 2015. <http://www.derecho-comercial.com/Doctrina/lexmerc.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).

DÍAZ MULLER, Luis T. «Bibliote Jurídica Virtual.» 17 de mayo de 2005. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/cont/23/dtr/dtr1.pdf> (último acceso: 25 de Septiembre de 2015).

DÍAZ LEAL, Eduardo Pedro. «Comercio internacional.» 2010. <http://comerciointernacional.com.mx/includes/comercio/240/Logistica%20internacional%20102002.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).

DÍAZ LEAL, Eduardo Reyes. «Comercio internacional.» 2010. <http://comerciointernacional.com.mx/includes/comercio/240/Logistica%20internacional%20102002.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).

GRANADOS, Ulises. «Universidad de Guadalajara.» 15 de Marzo de 2006. <http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/M%C3%A9xico%20y%20el%20Acuerdo%20de%20Asociación%20Transpac%C3%ADfico%20TPP%20-%20Oportunidades%20y%20retos.pdf> (último acceso: 25 de Septiembre de 2015).

LABARIEGA V., Pedro A. «Biblioteca Jurídica Virtual.» s.f. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/cont/13/dtr/dtr2.pdf> (último acceso: 1 de Octubre de 2015).

LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro Alfonso. «Juridicas UNAM.» 15 de Mayo de 2015. <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revdpriv/cont/26/dtr/dtr3.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).

LAMAZARES, Olegario. «GlobalNegotiator.» Septiembre de 2015. <http://www.globalnegotiator.com/files/Las-Camaras-de-Comercio-en-los-Negocios-Internacionales.pdf> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

- LASCURAIN FERNÁNDEZ, Mauricio. «Universidad Autónoma Metropolitana.» 15 de Agosto de 2000. http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/36/articulos_PDF/36_3_Articulo.pdf (último acceso: 23 de Septiembre de 2015).
- MENDOZA JUÁREZ, Sara; Hernández Villegas, Julieta Berenice; Pérez Mendez, Juan Antonio. «Inter-American Development Bank.» 9 de Junio de 2015. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2015/15148.pdf> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).
- Mercantil, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho. «UNCITRAL .» 9 de Enero de 1969. https://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf (último acceso: 2 de Octubre de 2015).
- Secretaria de Economía de México. «Secretaria de Economía de México.» 2009. <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/Pagina%20principal/EVOLUCION%20DEL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf> (último acceso: 17 de Julio de 2015).
- SEPÚLVEDA, Bernardo. «Apache media.» 20 de Febrero de 2001. http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/SFS7KKVGG4I81V1CK6C3LKVSB6CGPL.pdf (último acceso: 23 de Septiembre de 2015).
- TORO HUERTA, Mauricio Iván. «Biblioteca Jurídica Virutal.» 2006. <http://biblio.juridicas.unam.mx/revista/pdf/DerechoInternacional/6/art/art12.pdf> (último acceso: 30 de Septiembre de 2015).
- TORRES ZÁRATE, Fermín. «UAM.» Agosto de 2009. www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/pdfs/65/72-08.pdf (último acceso: 7 de Octubre de 2015).
- UN. Unidas, Naciones. *COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL*. Nueva York: NACIONES UNIDAS, 1987.
- . «UNCITRAL.» 9 de Enero de 1969. https://www.uncitral.org/pdf/spanish/unc-2/acn9_14_s.pdf (último acceso: 2 de Octubre de 2015).
- . «Universidad Murica.» 13 de Mayo de 1974. <http://ocw.um.es/humanidades/traduccion-para-el-comercio-internacional/material-de-clase-1/2-1-4-convenio-cmr-es.pdf> (último acceso: 22 de Octubre de 2015).
- . «UNCITRAL.» 2014. http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf (último acceso: 22 de Octubre de 2015).
- VARGAS SÁNCHEZ, Gustavo. «Economía UNAM.» 20 de Septiembre de 2004. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/351/02gustavo.pdf> (último acceso: 23 de Septiembre de 2015).

VEGA CÁNOVAS, Gustavo. «Biblioteca Jurídica Virtual.» 15 de Febrero de 2006. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/749/9.pdf> (último acceso: 25 de Septiembre de 2015).

World Trade Organization. «World Trade Organization.» 2011. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

C) PÁGINAS WEB:

CABALLERO, Toel. «Derecho & Cambio Social.» 2003. <http://www.derechoycambiosocial.com/revista005/tratados.htm> (último acceso: 13 de octubre de 2015).

CAC. Cámara Argentina de Comercio. *Cámara Argentina de Comercio*. 2015. www.cac.com.ar (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

CCM. Cámara de Comercio de México. *Cámara de Comercio de México*. 2015. <http://www.ccmexico.com.mx> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

CCN. Cámara de Comercio de Neiva. *Cámara de Comercio de Neiva*. 2015. www.ccneiva.org (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

CCS. Cámara de Comercio de Santiago. *Cámara de Comercio de Santiago*. 2015. www.ccs.cl (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

CCI. *CCI Spain*. 2105. <http://www.iccspain.org/> (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

CNUDMI. *CNUDMI*. 2015. www.uncitral.org (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).

OMC. Comercio, Organización Mundial del. *Organización Mundial del Comercio*. 2015. <https://www.wto.org/indexsp.thm> (último acceso: 14 de Octubre de 2015).

CÓRDOBA BUENO, Miguel. *Expansión*. 7 de Enero de 2015. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/empresa-filial.html> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

Corporativo. *La gran enciclopedia de Economía*. 2006. <http://www.economia48.com/spa/d/sociedad-filial/sociedad-filial.htm> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

Corportativo. *debitoor*. 2015. <https://debitoor.es/glosario/definicion-holding> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).

- GIMÉNEZ CORTE, Cristián. «Red de REVistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.» Diciembre de 2004. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=82400404> (último acceso: 28 de Septiembre de 2015).
- GIMENEZ-CORTE, Vristián. «Social Sicence Research Network.» 4 de Diciembre de 2004. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2423477 (último acceso: 28 de Septiembre de 2015).
- GOÑI CARRASCO, José. «Biblioteca Virtual UNAM.» 12 de Junio de 2006. www.juridicas.unam.mx (último acceso: 25 de Septiembre de 2015).
- ICC. International Chamber of Commerce. *International Chamber of Commerce*. 2015. <http://www.iccmex.mx/> (último acceso: 2 de Septiemrbre de 2015).
- JOVANOTTI. «La Web sw Jovanotti.» 9 de mARZO de 2010. <http://lawebdejovanotti.blogspot.mx/2010/03/las-50-empresas-mas-exportadoras-de.html> (último acceso: 13 de Octubre de 2015).
- OVIEDO ALBÁN, Jorge. «Derecho comercial.» s.f. <http://www.derecho-comercial.com> (último acceso: 28 de Septiembre de 2015).
- . «Instotute of International Commercial Law.» 30 de Enero de 2002. <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban3.html> (último acceso: 28 de Septiembre de 2015).
- ROMÁN, Enrique. «Cámara de Comercio Internacional.» 17 de Junio de 2011. <http://www.iccwbo.org>. (último acceso: 15 de Agosto de 2015).
- UNIDROIT. *UNIDROIT*. 2015. www.unidroit.org (último acceso: 2 de Septiembre de 2015).