

LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. Introducción
2. Elementos que intervienen en el comercio exterior
 - 2.1. Aduanas
 - 2.2. Régimen de Comercio
 - 2.3. Contratos y documentos
 - A) Contractuales y cuasicontractuales
 - B) De transporte
 - C) De seguro
 - D) De control y verificación
 - E) Aduaneros
3. La contratación internacional: modelo y características
4. Las condiciones de entrega en la compraventa internacional: INCOTERMS 2000

LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. INTRODUCCIÓN:

Las relaciones económicas internacionales abarcan todas las operaciones de compra-venta de mercancías y prestación de servicios intercambiadas entre personas físicas o jurídicas residentes en países distintos; así como las transacciones de cobro y de pago que se derivan del reembolso de las mencionadas operaciones.

En este último apartado, el de las transacciones de cobro y de pago, es donde tienen una importancia relevante las entidades de crédito (bancos y cajas de ahorro), ya que son las encargadas de su tramitación y realización.

Se puede decir que el origen de las relaciones internacionales en materia económica, se halla en los intercambios de bienes y servicios que se han producido en la humanidad desde el principio de los tiempos. Estos intercambios son debidos a que los distintos países que la integran por sus características, idiosincrasia o riquezas naturales propias, producen un determinado tipo de servicios o bienes, pero no todos los necesarios para el consumo de sus habitantes, lo que hace que los busquen en otros países a cambio de los excedentes de su producción. Este fenómeno se da en la casi totalidad de los países, y en consecuencia se produce un intercambio económico que genera un gran número de cobros y pagos en distintas monedas, según los países que se están relacionando en cada transacción.

A lo largo de los tiempos los países han intentado llegar a acuerdos y aunar esfuerzos, sobre todo entre los que se encuentran en un mismo ámbito geográfico. Esto ha propiciado la creación de mercados supranacionales, entre los cuales los más importantes son:

- La Unión Europea, que bajo la forma de Comunidad Económica Europea, se creó en 1.957 con la firma del Tratado de Roma. En la actualidad los países que la integran son: Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Luxemburgo, Gran Bretaña, Dinamarca, Irlanda, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia. El objetivo final de la Comunidad es el de conseguir: a) la unión aduanera, b) la unión económica y monetaria, y c) la unión política.
- La European Free Trade Association (EFTA) o Asociación Europea de Libre Comercio. Se creó en Estocolmo en 1.959 y los países integrantes en la actualidad son: Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.
- Mercosur: mercado común del sur de América. Integrado por: Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay. Chile y Bolivia son estados asociados.
- La North American Free Trade Association (NAFTA), integrada por Canadá, Estados Unidos y México.
- La Asociación de países del sudeste Asiático (ASEAN), formada por los siete dragones.
- S.I.C.A.: Sistema de Integración de Centroamérica.

	Organización	Zona Libre Comercio (**)	Unión Aduanera (***)
--	---------------------	---------------------------------	-----------------------------

	Internacional (*)		
UNION EUROPEA	SI	SI	SI
EFTA	SI	SI	NO
MERCOSUR	NO	SI	NO
NAFTA	NO	SI	NO
SICA	NO	NO	NO
ASEAN	NO	NO	NO

(*) Sus normas son vinculantes para los estados que la componen

(**) Zona geográfica compuesta por varios estados en la que las fronteras no existen a efectos comerciales: mercancías, servicios, personas, capitales.

(***) Aranceles exteriores iguales, aranceles aduaneros únicos.

Por otra parte, existen una serie de acuerdos, tratados y organizaciones que intentan normalizar, agilizar y aunar criterios en la relación entre los distintos países que intervienen en el ámbito internacional. Los más importantes son:

- El Fondo Monetario Internacional (FMI), se creó en 1.944 y su misión es la de conseguir una estabilización de las paridades y de los tipos de cambio de las monedas de los países integrantes. También intenta conseguir que se asegure la liquidez internacional que permita un sistema multinacional de pagos.
- El Banco Mundial, en 1.944 se creó como BIRD, con la finalidad de ayudar a la reconstrucción y fomento de los territorios de los países miembros, facilitando la inversión de capital, la reconversión de los medios de producción, así como estimular el desarrollo de los medios de producción y de los recursos de los países subdesarrollados. Los créditos que concede el Banco Mundial se caracterizan principalmente por ser a largo plazo (de 20 a 35 años), a tipos de interés más bajos que los de mercado, complementariamente comportan una asistencia técnica al país beneficiario y se aplican prioritariamente a proyectos destinados a los sectores energéticos y de transporte, bancos industriales, urbanismo o industrias básicas.
- El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.), se fundó en Ginebra en 1.949, en una conferencia donde participaron 23 países, con el propósito de conseguir los siguientes objetivos: la elevación del nivel de vida, el aprovechamiento de los recursos mundiales, el fomento de la producción, la consecución del pleno empleo, el fomento de los intercambios internacionales y el estímulo para el desarrollo económico.

Los principios básicos que ha intentado desarrollar el G.A.T.T. son: evitar discriminaciones arancelarias en las importaciones/exportaciones, evitar las restricciones cuantitativas al comercio internacional, conseguir la paulatina desaparición de los obstáculos en el comercio exterior y la no elevación de aranceles de los productos tradicionales de los países desarrollados.

El G.A.T.T. rompe con la anterior tendencia de acuerdos bilaterales entre estados que restringían significativamente los intercambios. El instrumento que utiliza para ello es “la cláusula de nación más favorecida”, por la cual se extienden los beneficios de los acuerdos bilaterales a todos los firmantes del G.A.T.T.. De esta manera, un acuerdo entre dos países firmantes de rebajar cierto arancel, por ejemplo sobre el trigo, era aplicado al resto de los firmantes.

Los rasgos característicos del G.A.T.T. son:

- Multilateralidad, recordemos que el G.A.T.T. rompe con los acuerdos bilaterales.
- No discriminación, todos los firmantes disponen de los mismos derechos a la hora de aplicar las reducciones arancelarias.
- Reciprocidad, la aplicación de la cláusula de nación más favorecida reproduce los beneficios conseguidos por cada uno de los países firmantes al resto.

- La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la institución que representa el sistema multilateral de comercio, promulgado por el G.A.T.T.. Es la plataforma por la que las relaciones comerciales entre países entran en debate multilateral. Con la creación de la OMC, el comercio queda equiparado institucionalmente al ámbito financiero internacional (FMI) y al de desarrollo (BIRD, ahora Banco Mundial).

La OMC surge como cumplimiento de los acuerdos de Marrakesh en 1994, ampliando su ámbito de actuación a los servicios y a la propiedad intelectual. Sus principales funciones son:

- Administrar e implementar los acuerdos multilaterales sobre comercio.
- Actuar como foro multilateral de negociaciones.
- Garantizar los acuerdos multilaterales, en caso de disputas.
- Cooperar con otras instituciones relacionadas con la política económica mundial.

La OMC viene a ocupar el sitio del G.A.T.T. y se diferencia de él en:

- El G.A.T.T. carecía de una institución formalizada, basándose en un conjunto de reglas referidas a los acuerdos multilaterales.
- El G.A.T.T. se refería al comercio de mercancías, en cambio la OMC amplía su ámbito de actuación a los servicios y a la propiedad intelectual.
- Los acuerdos de la OMC constituyen acuerdos multilaterales, que afectan a la totalidad de los firmantes.

- La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se creó en 1.961. Los objetivos de esta organización son: lograr la mayor expansión posible de la economía y del empleo, contribuir a una sana expansión económica de los países miembros y del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria.

Actualmente son integrantes de esta organización la práctica totalidad de los países desarrollados del mundo.

La OCDE se encarga de asesorar y dar asistencia técnica a sus Estados miembros, así como de aplicar tipos de interés mínimos a los créditos de exportación.

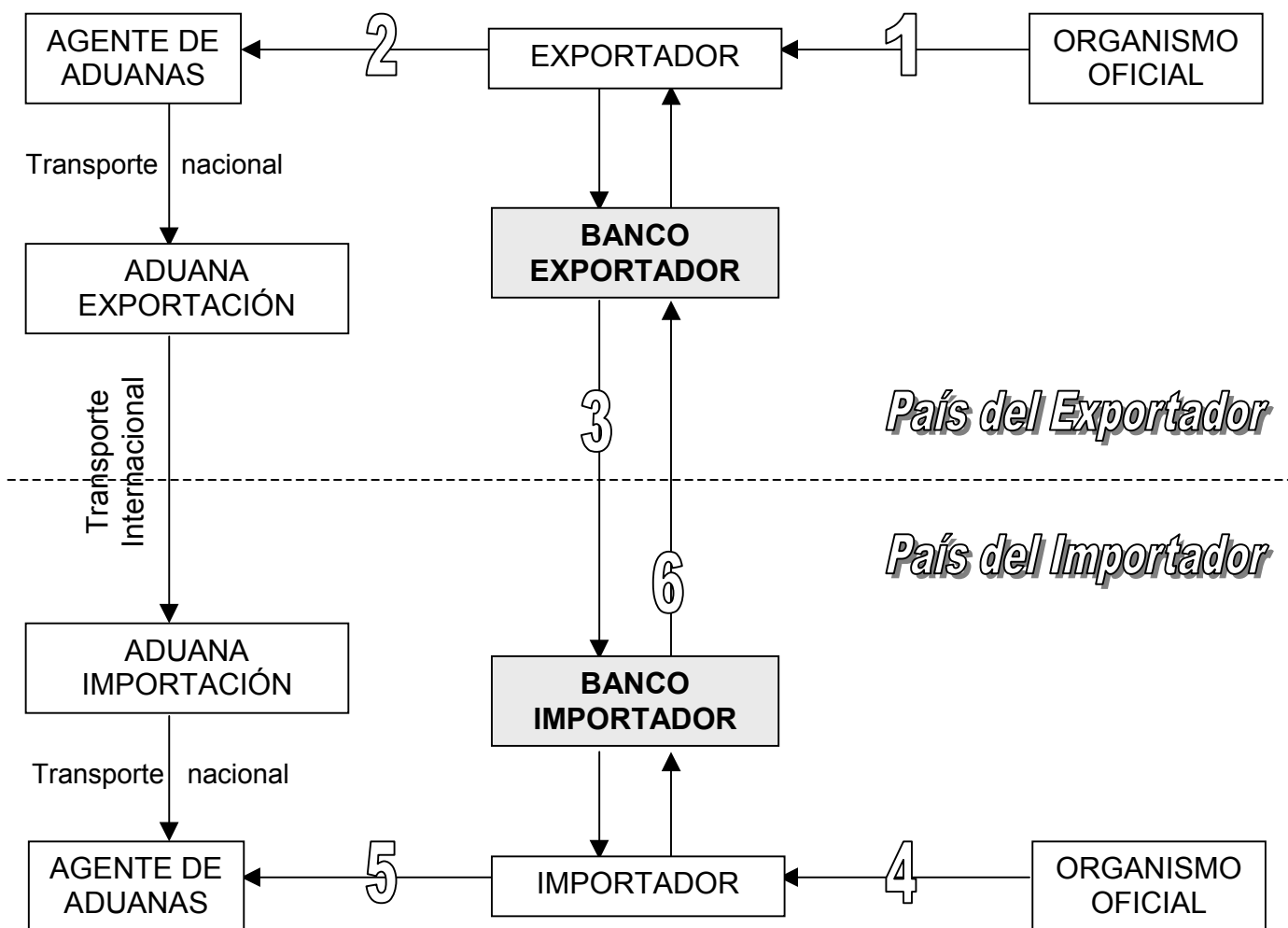
El material publicado por sus técnicos en forma regular (estadísticas, estudios de países, análisis económicos, etc.) goza de una gran reputación y en algunos casos sirve para la toma de decisiones económicas a los responsables de los Estados miembros.

2. ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR:

En la realización de cualquier operación de comercio exterior (exportación para un país e importación para otro) intervienen una serie de elementos, como son:

- Organismos oficiales
- Aduanas
- Agentes de Aduanas
- Sujetos contratantes
- Documentos
- Entidades de crédito

A continuación se puede ver un esquema de una transacción comercial de forma genérica:



1. Trámites para la autorización a exportar
2. El agente ayuda al exportador en los trámites aduaneros y transporte
3. Envío de la documentación necesaria para que el importador pueda retirar la mercancía en la aduana.
4. Trámites para la autorización a importar.
5. El agente ayuda al importador en los trámites aduaneros y de transporte
6. Pago, una vez obtenida la documentación por el importador

A continuación expondremos los elementos más importantes:

2.1 Aduanas:

Es el elemento básico que regula en un Estado el tráfico de mercancías. Sus funciones más importantes son:

- La aplicación de las normas recogidas por los regímenes de comercio del país.
- La comprobación física, cuantitativa y cualitativa, de las mercancías que entran o salen por la Aduana.
- La recaudación de los impuestos y tasas de las mercancías.

Por su ubicación, las Aduanas pueden ser:

- Marítimas, si están localizadas en puertos de mar.
- Aéreas, las que están ubicadas en aeropuertos.
- Fronterizas, las situadas en pasos terrestres y de acceso a otros países (carreteras, líneas férreas).
- Interiores, se encuentran en puntos interiores del país distintos a las fronteras, tienen por objetivo agilizar el tráfico de mercancías. Este es el caso de los sistemas de transporte: TIR, TIF, Containers, etc.

Una vez las mercancías exportadas de un país a otro llegan a la Aduana de destino, quedan a disposición del importador para que éste se las pueda llevar. Para ello, será necesario el despacho o levante de las mercancías, pero antes se ha debido realizar la inspección física y documental por parte del Vista de la Aduana (persona física autorizada para ello). Ello permite la comprobación física o documental, para saber de qué clase de mercancía se trata y así poder aplicar el derecho arancelario que corresponde al valor de la mercancía.

La documentación mínima necesaria para el despacho de la mercancía será:

- La factura comercial, de esta forma se conocerá el valor de la mercancía sobre el que se aplicarán los derechos arancelarios.
- La lista de contenidos y pesos, que especifica las mercancías que se deben despachar y así se evita la inspección ocular de absolutamente todas las mercancías.
- Declaración formal del vendedor o comprador, donde se detallen todas las características de las mercancías.

De todas formas, esta documentación puede ampliarse según los casos y clase de mercancía de que se trate.

La herramienta con la que se mueven los exportadores e importadores en relación con las Aduanas, para saber las tasas que han de satisfacer para proceder al levante de las mercancías, es el Arancel de Aduanas. Se trata de una relación de mercancías a través de la cual se puede saber qué tasas corresponden a cada clase de ellas.

A las tasas se las conoce por Derechos Arancelarios y son los gravámenes que los importadores deben satisfacer para entrar una mercancía en un territorio distinto del de su origen y su finalidad es la de proteger la actividad económica del país que los aplica frente a la competencia de los productos importados.

En consecuencia, los derechos arancelarios pretenden sobre todo encarecer el coste de las mercancías importadas, de forma que se iguale el máximo posible al de las mercancías de las mismas características del propio país.

Se denomina cuota arancelaria a la cantidad que el importador debe ingresar en la Aduana como resultado de la aplicación de los derechos arancelarios.

Se puede dar el caso de que algunas mercancías, ya sea por sus características o por la cuantía que se importa estén exentas de derechos arancelarios. Esto quiere decir que esa mercancía tiene franquicia arancelaria, o sea que no se pagan impuestos por su entrada en el país.

Por distintas circunstancias se pueden producir motivos que suspendan el pago de los derechos arancelarios o tasas. Estos hechos quedan recogidos en los regímenes económicos aduaneros, los cuales

tienen una razón de ser primordialmente económica ya que su objetivo principal es facilitar las exportaciones y abaratar las importaciones.

Los principales regímenes son:

- Los depósitos aduaneros, consisten en el almacenamiento de mercancías cuyo receptor, por distintos motivos, no desea efectuar el despacho de forma inmediata. Aunque el período de permanencia en los depósitos aduaneros puede variar, en ningún caso puede superar el plazo de cinco años. En los depósitos no se permite ningún tipo de manipulación de las mercancías, con excepción de las necesarias para su mantenimiento.
- Las zonas francas, son en realidad como los depósitos aduaneros. Las únicas diferencias importantes son que en alguna zona franca de determinados países se permite que las mercancías sufran modificaciones y que en estas zonas no existe plazo máximo de almacenamiento (éste es indefinido).
- La importación temporal, se trata de la entrada de mercancías en un terreno aduanero por un período determinado, ya que posteriormente se procederá a su reexportación. Estas importaciones están exentas de derechos e impuestos. Normalmente se trata de mercancías que serán expuestas en ferias o exposiciones. El período máximo para su reexportación suele ser de 24 meses.
- El tráfico de perfeccionamiento activo tiene una diferencia sustancial con la importación temporal, ya que mientras en ésta el producto que entra en el país se reexporta sin sufrir ninguna modificación, sin embargo, en el tráfico de perfeccionamiento activo las mercancías sufrirán variaciones, aunque siempre estarán efectuadas bajo control aduanero. El motivo principal de la existencia de este régimen es el evitar cargas en las exportaciones en la parte correspondiente a los componentes importados anteriormente y que forman parte del producto final.
- El tráfico de perfeccionamiento pasivo es un régimen opuesto al anterior, ya que en este caso se exporta una mercancía a otro país para que sufra modificaciones o reparaciones y se vuelve a importar, libre de derechos o pagando tan sólo las transformaciones habidas en el exterior.

2.2 Regímenes de Comercio:

Además de los derechos arancelarios y fiscales que las naciones aplican a las mercancías importadas, los gobiernos pueden aplicar condicionantes administrativos o restricciones legales a la libre entrada de determinados productos a través de sus fronteras.

A un país, por diversas razones, le puede interesar impedir la entrada o salida de sus terrenos aduaneros de determinadas clases de mercancías. En consecuencia, los gobiernos solamente permiten el comercio con aquellos productos que cumplan los requisitos que consideren oportunos.

A las fórmulas existentes para controlar y restringir el comercio de mercancías se les denomina usualmente: regímenes de comercio. Según el grado de intervención del Estado, al régimen de comercio se le denomina:

- Régimen de Comercio Liberalizado, éste otorga plena libertad para importar o exportar la cantidad que se desee de una determinada mercancía, sin necesidad de ponerlo en conocimiento de los Organismos Oficiales.
- Régimen de Comercio Globalizado, éste limita en gran medida la libertad de comerciar con determinadas mercancías. La Administración establece la cantidad máxima que se puede

importar o exportar de un producto o grupos de productos, de forma que no se superen determinados toques; éstos se llaman contingentes, cupos o cuotas.

- Régimen de Comercio de Estado, aquí se recogen todas aquellas mercancías, que, por razones estratégicas (militares, sociales, sanitarias, etc.), el Estado se reserva la exclusiva de su importación o exportación.

2.3 Contratos y documentos:

En el inicio de cualquier transacción comercial que se realice dentro del ámbito internacional, previamente a cualquier hecho que se produzca, ha de existir una voluntad o un acuerdo entre un importador y su exportador de efectuar la operación, que para uno será una compra y para el otro una venta.

Esta compraventa será en realidad una operación de intercambio donde una de las partes entrega a la otra un producto contra su equivalencia en dinero.

La diferencia existente entre una compraventa internacional y una nacional reside principalmente en que se relacionan países con leyes distintas y con diferentes monedas.

Para la tramitación de una compraventa internacional intervienen una serie de documentos que agilizan y normalizan la operación, éstos se pueden clasificar así:

- A) Documentos contractuales y cuasicontractuales
- B) Documentos de transporte
- C) Documentos de seguro
- D) Documentos de control y verificación
- E) Documentos aduaneros

Seguidamente estudiaremos cada uno de ellos:

A) Documentos contractuales y cuasicontractuales:

Al relacionarse en la compraventa internacional un importador y un exportador de distintos países, los cuales tienen reglamentaciones oficiales diferentes, hace que dicha relación pueda resultar difícil, sobretodo si se producen incidencias en la operación. Por ello, es recomendable formalizar por escrito los acuerdos alcanzados, es decir, sujetarlos como norma a un contrato de compraventa redactado de acuerdo con las mercancías objeto de contratación y la legislación de uno de los dos países contratantes.

El contrato de compraventa internacional, formalizado por escrito, obliga a las partes en firme y posee fuerza ejecutiva, dependiendo su alcance de la legislación nacional a la que se haya sujeto.

Debido a que en muchas ocasiones los litigios que se inician por incumplimientos de contrato son largos en procedimiento y no siempre fáciles en ejecución al intervenir distintos Estados con sus legislaciones propias, es recomendable acceder a vías alternativas. De éstas, la más importante es el sometimiento al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional que fue creada como elemento de decisión para dirimir las diferencias entre los importadores y exportadores.

Los elementos básicos que deben intervenir en un contrato de compraventa son:

- Datos significativos: comprador, vendedor, clase de mercancía, precio, cantidad de mercancía, lugar de la firma, fecha de la firma, vencimiento.
- Condiciones de entrega: lugar y forma.

- Condiciones de pago: vencimiento de pago, forma de pago, divisa utilizada.
- Fuero a utilizar: país del comprador, país del vendedor, tercer país, arbitraje internacional.

Aunque, como se ha expresado, es recomendable establecer un contrato en las transacciones de compraventa, es muy frecuente encontrarse con numerosas operaciones que se tramitan mediante la utilización de documentos cuasicontractuales, los cuales no ofrecen las seguridades del contrato. Los más usuales son:

- **El pedido**, es un documento a través del cual el importador manifiesta el deseo de efectuar una compra. El pedido suele ser el resultado de una llamada telefónica, un telegrama, un télex o una visita personal. A su recepción el importador puede aceptarlo o no.
- **La factura proforma**, es un documento que, a modo de orientación o presupuesto, extiende un vendedor a fin de informar a un posible cliente de las condiciones en que está dispuesto a realizar la venta de una mercancía.

La factura proforma es un documento de oferta, informativo y provisional que hace relación a un hecho que se puede producir pero todavía no consumado.

La aceptación de una factura proforma por parte de un importador tiene en la práctica comercial el valor de un pedido en firme, sin rechazo por parte del vendedor.

- **La factura comercial**, es un documento que, en impreso propio, extiende el vendedor en el momento de la venta de una mercancía. La factura en sí constituye el documento de venta y determina el cambio de propiedad de las mercancías.

La factura representa el compromiso por parte del vendedor de entregar la mercancía. Si posteriormente el comprador cumple con la obligación de pagar, la factura se convierte en un título de propiedad.

Si la factura está firmada tiene la función de recibo, es decir, el vendedor declara haber recibido su importe.

En la **factura** se describen de forma detallada:

- Nombre del comprador y vendedor
- Clase, cantidad, peso de la mercancía
- Modo de envío
- Forma de pago
- Precio unitario
- Condiciones de entrega
- Importe total de la mercancía
- Demás datos de interés

B) Documentos de transporte:

Una vez se ha formalizado el contrato de compraventa, tal y como hemos visto en el apartado anterior, es necesario transportar la mercancía desde las factorías del vendedor hasta el punto de destino que indique el comprador.

El sistema de transporte variará según los distintos factores que pueden aparecer en una compraventa internacional. Los más importantes son:

- El medio que se utilice:
 - Transporte Terrestre: ferrocarril o carretera
 - Transporte Marítimo
 - Transporte Aéreo
 - Transporte Mixto
- El encargado de enviar la mercancía puede ser:

- El mismo vendedor por sus propios medios
- Un transportista
- Un agente que actúa en representación del vendedor

La elección de un medio u otro de transporte vendrá dado por una serie de circunstancias como pueden ser:

- Complicaciones burocráticas
- Rapidez en el envío
- Coste del envío
- Infraestructura propia del vendedor
- Conocimientos sobre tramitación aduanera
- Conservación y no deterioro de la mercancía
- Naturaleza de la mercancía
- Punto geográfico del lugar de destino

A continuación pasaremos a analizar cada uno de los documentos de transporte:

B.1) Conocimiento de embarque (Bill of Lading, B/L):

Debido a la economía de sus precios, el transporte marítimo es todavía el más utilizado, además hay que añadir la gran cantidad de carga que permite este medio de transporte.

Los elementos materiales del transporte marítimo son los buques, los cuales pueden clasificarse en tres tipos básicos: de pasaje, de carga, y mixtos.

El documento que se utiliza para el transporte marítimo en líneas regulares es el conocimiento de embarque. Mediante este documento el capitán del buque, naviero, armador o su legítimo representante se comprometen a transportar y depositar la mercancía en el puerto indicado por el cargador (fletador). Este conocimiento de embarque (denominado así por suscribir el capitán las palabras “conozco haber recibido ...”) es el documento que entrega el fletante al fletador, mediante el cual aquél acredita el embarque de las mercancías en las condiciones que constan en cada paso.

En el conocimiento de embarque se certifica que la mercancía está en posesión de la compañía que ha de transportarla. Es un recibo de las mercancías y la prueba de un contrato de transporte finalizado. Este documento proporciona al tenedor de todos los ejemplares originales “la posesión” de las mercancías amparadas por el mismo y su derecho a disponer de ellas. Constituye una prueba de contrato de transporte, del recibo de las mercancías por el capitán del barco y del derecho de la empresa naviera a cobrar los fletes y gastos de transporte.

Los datos imprescindibles que deben aparecer en este documento son:

- Nombre del capitán del barco
- Nombre del buque
- Matrícula y porte del buque
- Puerto de carga y descarga
- Cantidad y descripción de la mercancía
- Importe del flete, indicando si está pagado o no
- Nombre del cargador
- Nombre del consignatario, si el conocimiento es nominativo

El juego completo del conocimiento consta de cuatro ejemplares:

- Ejemplar original para el capitán
- Ejemplar para el cargador
- Ejemplar para el destinatario (que se entrega al cargador para que éste lo envíe al destinatario)
- Ejemplar para el armador

Usualmente se suele extender un quinto ejemplar para que el cargador lo envíe al destinatario por un medio diferente al otro.

Este documento puede extenderse:

- De forma nominativa, de esta manera identifica al destinatario. En este caso no es negociable, ya que no se puede transferir ni por simple entrega ni por endoso.
- A la orden de determinada persona (del cargador o del destinatario). Extendido así, el conocimiento es negociable ya que se puede transferir mediante endoso del mismo.
- Al portador, sin expresar nombre alguno. Es documento negociable, ya que es transferible por simple entrega.

Algunas de las expresiones más importantes que aparecen en un conocimiento de embarque son:

- “Shipped B/L” (conocimiento a bordo), es prueba de que la mercancía está a bordo del buque. También se puede decir “On board B/L”.
- “Direct B/L” (conocimiento sin transbordo).
- “Received for shipment B/L”, prueba que la mercancía ha sido recibida, pero no prueba que esté cargada.
- “Clean on board” (limpio y a bordo) significa que no existe reserva alguna sobre el estado de la mercancía, del embalaje, etc.

B.2) Póliza de fletamento:

Hemos expresado que el conocimiento de embarque se utiliza cuando se emplean líneas regulares, pero existen ocasiones en que los transportes se realizan mediante buques de carga llamados “trampers” que van de puerto en puerto según demanda, no cubriendo regularmente ninguna ruta predeterminada.

En este caso se utiliza la póliza de fletamento, que debe contener aquellas especificaciones que identifiquen claramente a las personas (fletante, fletador y capitán); las cosas (buque y flete) y a las circunstancias en la ejecución del contrato (puertos de carga y descarga y fletamento parcial o total).

En el transporte marítimo en “régimen de fletamento”, el objeto de contrato es el barco en sí, el expedidor actúa como fletador para transportar sus mercancías. La póliza de fletamento es la formalidad probatoria del contrato de fletamento.

En resumen, se podría decir que así como en el conocimiento de embarque el objeto principal es la mercancía, en la póliza de fletamento el objeto del contrato es el propio barco.

B.3) Carta de porte por ferrocarril:

Dentro de los sistemas de transporte por ferrocarril que regulan su tráfico, existe el Convenio CIM. Este convenio fue redactado en Berna en 1.890 y posteriormente ha sufrido varias revisiones. Este convenio consta de seis títulos, en los cuales se especifican: el objeto y el alcance del convenio, las

responsabilidades de las partes que intervienen en el transporte, disposiciones sobre leyes, arbitrajes, sentencias, formalidades del contrato de transporte, etc.

El documento que se utiliza en el transporte por ferrocarril acogido al Convenio CIM es la carta de porte. Ésta se extiende en el idioma del país expedidor con traducción, al menos, a uno de los siguientes idiomas: francés, inglés, alemán o italiano.

Este documento concede “propiedad” de la mercancía si se posee el original. El duplicado sólo tiene valor como justificante de la expedición.

En Europa, la carta de porte no es negociable. En consecuencia se emite siempre de forma nominativa a nombre de una persona determinada.

El convenio CIM responde de las mercancías durante el viaje, el cual va explicitado en la carta de porte.

Según las especificaciones que figuren en la carta de porte, los gastos de transporte irán a cargo del expedidor o del destinatario. En la siguiente tabla podemos ver la distribución de gastos según la mención inscrita:

Inscripción	Gastos Expedidor	Gastos destinatario
Franco de todo gasto	Le corresponden todos los pagos, incluidos los de Aduanas y otros accesorios	No le corresponde ningún pago
Franco de gastos a excepción de	Todos los gastos excepto los que se describan	Los mencionados expresamente
Franco de porte	El precio del transporte	El resto de gastos
Franco de Aduana	Los gastos de Aduana, tramitación y despacho aduanero	Le corresponden todos los gastos excepto los de Aduana
Franco hasta (Aduana entre dos países que limiten)	Todos los gastos hasta el punto de unión aduanera	Todos los gastos posteriores al punto de unión aduanera
Franco por	La cantidad exacta que figure en la inscripción	Todos los gastos que se ocasionen y que no cubran el importe pagado por el expedidor

CARNET TIF:

El régimen de Transporte Internacional por Ferrocarril (TIF) es un acuerdo aduanero para hacer más viable, válido y barato este tipo de transporte. El TIF consiste en utilizar vagones precintados que atraviesan en su trayecto aduanas intermedias de distintos países sin que tengan que pasar las correspondientes inspecciones aduaneras, las únicas que tendrán que pasar son las de las estaciones del país expedidor y del país destinatario.

Sólo pueden utilizar este sistema aquellos que posean el Carnet TIF, ya que es el documento aduanero que acompañará a la mercancía depositada en los vagones precintados.

El convenio que puso en funcionamiento el TIF fue firmado en Ginebra en 1.952.

En España es RENFE quien se encarga de garantizar ante las aduanas la emisión de carnets TIF a favor de exportadores españoles.

B.4) Carta de porte internacional por carretera:

El transporte por carretera prolifera cada día más, debido a que es un sistema de transporte rápido, adecuado sobre todo a expediciones no muy voluminosas y a unos precios asequibles debido en gran manera a la competencia existente.

Igual que ocurre con el transporte ferroviario existen sistemas que regulan su tráfico, siendo el más importante el convenio C.M.R. (Convenio de Transporte Internacional por Carretera) que se creó en Ginebra en el año 1.956. En un principio se adhirieron 29 países. España se incorporó en el año 1.974.

El convenio C.M.R. regula la utilización de los documentos que intervienen en el transporte y delimita la responsabilidad de los participantes.

Para que un transporte se efectúe bajo el convenio C.M.R. es necesario que, como mínimo, una parte de los contratantes corresponda a un país adherido al convenio.

El contrato de transporte por carretera se materializa mediante un documento llamado carta de porte internacional por carretera, muy parecido a la carta de porte por ferrocarril. Existe una diferencia sustancial entre estos dos documentos, ya que la carta ferroviaria concede propiedad de la mercancía a su poseedor, no ocurre lo mismo con la carta de porte por carretera, la cual solamente es prueba del contrato de transporte y del recibo de la mercancía.

Debe emitirse siempre en forma nominativa, y sólo quién figura como destinatario de ella está autorizado a apropiarse de la mercancía transportada.

Las características y condiciones de la carta de porte internacional por carretera son muy similares a las de la ferroviaria.

CARNET TIR:

Igual a como ocurría en el transporte ferroviario, para facilitar el despacho aduanero y el tránsito por las Aduanas de países intermedios de camiones cargados y precintados en la Aduana del país expedidor, se ha establecido el Carnet TIR, que es el documento que sirve como garantía a las Aduanas de tránsito. En el caso de España quien garantiza el Carnet TIR ante las Aduanas de los países de tránsito es la Agrupación Sindical del Transporte Internacional por Carretera (ASTIC).

El transporte realizado bajo el convenio TIR se inicia y tramita en la Aduana de salida del país expedidor y finaliza en la Aduana del país importador una vez se hayan practicado todas las diligencias sin que existan ningún tipo de problemas o incidencias. En la Aduana de destino se cancela el Carnet TIR. Posteriormente, dentro de un plazo de diez días, lo deben devolver al país de origen, en el caso de España, a la ASTIC.

B.5) Carta de porte aéreo o conocimiento aéreo:

Es el sistema de transporte más caro pero en contrapartida es el más rápido. De todas maneras, la carestía del flete puede quedar compensada por la existencia de ahorros de embalaje de la mercancía, los menores gastos de distribución y primas de seguro, así como por conseguir una mayor seguridad.

Cuando el transporte se realiza mediante aviones de líneas regulares, el documento que se utiliza es la carta de porte aéreo.

La carta de porte se emite de forma nominativa y, por tanto, no es negociable. Da fe del condicionado por el que se rige el transporte, de los datos referentes al peso, dimensiones, etc. Y sirve de acuse de recibo para el transportista.

El transporte aéreo también puede efectuarse a través de vuelos charter. En el “régimen de vuelos charter” el objeto de contrato es el avión: se fleta un avión con una sola carga y a nombre de un solo consignatario.

En el régimen de carta de porte aéreo, el objeto del contrato es la carga y el expedidor puede optar por remitir sus mercancías bajo las siguientes modalidades:

- En líneas regulares. Horario y fletes establecidos previamente.
- En “fletes diferidos”. El porteador fleta el avión en las condiciones que él desee y sin fecha fija.
- “Commodity rate”. Igual que el anterior, pero sólo utilizable para ciertas mercancías.

La carta de porte debe recoger los siguientes datos:

- Nombre y dirección de la compañía transportista
- Número del conocimiento aéreo
- Lugar y fecha que intervienen
- Destinatario o consignatario
- Expedidor y primer porteador
- Descripción de la mercancía
- Valores monetarios, valor declarado, valor asegurado, impuestos, derechos de aduana, precio de transporte, etc.
- Documentos que acompañan a la carta de porte

La carta de porte emitida por la IATA se emite en tres originales y varias copias y su distribución es la siguiente:

- Original nº 1: para el emisor
- Original nº 2: para el destinatario, se utiliza para retirar la mercancía
- Original nº 3: para el remitente como justificante de haberse hecho cargo de la mercancía
- Copia nº 4: una vez firmada por el consignatario es prueba de recepción de la mercancía
- Copia nº 5: para las autoridades del aeropuerto de destino

C) Documentos de seguro:

En el transporte de mercancías siempre existe un riesgo importante de que, por diversas causas, se puedan perder o estropear las mismas. Este riesgo se incrementa en gran manera cuando el envío se realiza a través de distintos países. Las causas más importantes de riesgo son:

- Despachos de aduanas: en las operaciones de compraventa internacional las mercancías tendrán que pasar, como mínimo, por dos Aduanas (dependerá del sistema de transporte). Los trámites en éstas son lentos y, en ocasiones, las mercancías permanecen durante largo tiempo en depósitos aduaneros o zonas francas. Además, en las inspecciones existirán manipulaciones de las mercancías. Todo esto conlleva un riesgo de mermas, extravíos, roturas o robos de las mismas.
- Tránsito por distintos países: debido a que en muchas ocasiones las mercancías que se envían a otro país deben atravesar varias fronteras, aparece un riesgo adicional ya que puede resultar que algunas de esas naciones estén en guerra, existan revueltas, haya huelgas, etc.
- Manipulaciones de las mercancías: según el sistema de transporte que se utilice, las mercancías tendrán más o menos manipulaciones debido a transbordos o paradas y las consiguientes cargas y descargas, con el inherente riesgo de desperfectos y roturas.

- Distancia entre origen y destino: al ser mayor normalmente la distancia en las operaciones de comercio internacional, también aumenta el riesgo de accidente sea cual sea el sistema de transporte utilizado.

Como es lógico pensar, en la compraventa internacional el mayor riesgo que existe está en el transporte, y este riesgo no lo deben de correr tan sólo el expedidor y el receptor de la mercancía, sino que las compañías transportistas deben aceptar una serie de responsabilidades que ya están previstas en las cláusulas del contrato de transporte y, en consecuencia, serán éstas las que tendrán que resarcir los posibles daños de la expedición.

Debido a que las compañías de transporte no aseguran todos los casos y vicisitudes que pueden ocurrir en una expedición, serán las partes contratantes de la operación comercial (o una de ellas, según el INCOTERM utilizado) las que incurran en algunas situaciones de riesgo. Por ello, deberán recurrir al contrato de seguro de transporte para cubrir su totalidad.

Este contrato consiste en la asunción por el asegurador de los daños o pérdidas materiales sobrevenidos a las mercancías durante su transporte de un lugar a otro, cualquiera que sea la causa que los origine, frente al asegurado, contra pago de un dinero por este último al primero. Además de los riesgos típicos de transporte, frecuentemente asegura otros adicionales como son los de huelga, motín, guerra, roturas, robos, derrames de líquidos, etc.

Dicho de otra forma, el vendedor o el comprador (según la cláusula INCOTERMS), a cambio del pago de una prima, se asegura la percepción de una cantidad de dinero correspondiente al valor de la mercancía en el caso de que se dañe o pierda, de forma rápida y ajustada a su valor real.

Según qué medio de transporte se utilice, los seguros pueden ser: marítimos, terrestres o aéreos.

La formalización del contrato de seguro se documenta en una póliza de seguro. En ella se recogen todas las características del contrato de seguro. Además este documento regula todas las relaciones entre el asegurador y el asegurado.

En ocasiones el asegurado posee una póliza flotante con una compañía de seguros. En estos casos, por cada expedición se emite un certificado de seguro que ampara la mencionada póliza y que sirve tan sólo para asegurar un solo embarque determinado, y aunque no contiene en su texto todo el articulado de la póliza que lo cubre, sí debe demostrar todos los datos sobre el seguro.

Los datos que deben especificarse en toda póliza de seguro son:

- Los identificativos del asegurador y del asegurado.
- Relación de riesgo que cubre. Los más normales son: naufragio, incendio, desperfectos en la carga o descarga, pérdidas o extravío, robos, mermas, derramas, oxidación, guerra, huelgas, motines, sabotajes.
- Importe de la prima.

D) Documentos de control y verificación:

En la compraventa internacional siempre se relacionan dos países como mínimo. Esto produce un menor conocimiento y relación entre comprador y vendedor debido a la distancia y al desconocimiento del otro país. Ello, añadido al hecho de que normalmente el comprador de la mercancía no puede ver ésta hasta que la ha pagado, aconsejan que el vendedor le remita al comprador documentos expedidos o certificados por organismos oficiales competentes o especializados que le ofrezcan garantía de que recibirá el producto que realmente ha solicitado y pagado.

Para estos menesteres existen toda una serie de documentos llamados de control y verificación.

En ocasiones, estos documentos también son necesarios al ser las leyes de determinado país las que los hagan obligatorios para poder efectuar la transacción comercial.

Algunos de estos documentos son:

- **Certificado de pesos o lista de contenidos y pesos:**
Este documento se expide por el representante del comprador o por un organismo pesador oficial. Certifica el número de bultos, el peso bruto y neto de cada uno de éstos, el peso total, relaciona los bultos por orden de numeración, etc., de la mercancía expedida.
Sirve para acreditar el peso de la mercancía cargada en el punto de expedición; para poder comprobar después si se han producido diferencias, y calcular las mermas, averías, etc., que hayan podido ocurrir durante el transporte.
Este documento también lo solicita, según la clase de mercancía de que se trate, el vista de Aduanas para evitar la manipulación de toda la mercancía en la inspección física en la Aduana.
- **Certificado de análisis, sanidad, inspección y otros análogos:**
Estos documentos garantizan:
 - El análisis de los componentes de determinados productos, como los químicos, farmacéuticos y alimenticios, de forma que corresponde a los tipos contratados.
 - La condición sanitaria del producto, ausencia de enfermedades parasitarias, aptitud para el consumo humano o animal (inspección agraria, veterinaria, etc.). Se aplica normalmente a animales vivos, conservas, frutas, etc.
 - La concordancia de la mercancía con las especificaciones deseadas y también su buen estado y funcionamiento.

E) Documentos aduaneros:

Tal y como se ha expresado anteriormente, para despachar las mercancías en las Aduanas de cualquier país es necesaria la presentación de determinados documentos, sin los cuales las autoridades no entregarán la mercancía al destinatario.

En el caso de España, la documentación mínima que el importador debe presentar es la siguiente:

- Factura comercial por triplicado, firmada.
- Documento de transporte por duplicado (original y copia).
- Certificado de origen o documento equivalente.

Además, cuando las importaciones se efectúan con la cláusula de INCOTERMS “CIF (puerto de destino)”, el destinatario deberá entregar también la liquidación del pago del seguro a la compañía correspondiente.

Asimismo, cuando la expedición se compone por numerosos bultos, es aconsejable aportar una “lista de contenidos y pesos”, que simplifique la labor de verificación y control por parte de la Aduana.

Todos estos documentos, excepto el certificado de origen (documento aduanero por excelencia), los hemos estudiado anteriormente. A continuación veremos el que nos falta.

Debe tenerse presente que en este apartado de Aduanas se trata de forma general el comercio exterior entre España y el resto de países, sin hacer distinciones sobre si son o no países pertenecientes a la Unión Europea.

Certificado de origen:

Es el documento que se utiliza para justificar el origen de las mercancías que se importan a un determinado país y así poder aplicar los derechos y tasas arancelarias correspondientes. En el caso de España y según la legislación vigente tan sólo se admiten aquellos que han sido expedidos por: las Cámaras Oficiales de Comercio de los países exportadores, Agregados Comerciales de Embajadas, Cónsules o Vicecónsules españoles de carrera, autoridades aduaneras y otras autoridades y Organismos previamente aceptados por el Ministerio de Economía y Hacienda español.

En el caso de que una mercancía proceda de un país distinto del que es originaria, el certificado de origen se admitirá expedido por:

- La Cámara Oficial de Comercio del país de origen, o
- El Cónsul o Vicecónsul de carrera residente en el país de origen, o
- La Cámara Oficial Española de Comercio acreditada en el país de procedencia, o
- Alguna Oficina Comercial española acreditada en el país de procedencia, o en su defecto,
- El Cónsul o Vicecónsul español de carrera residente en el país de procedencia.

El modelo de certificado de origen, de acuerdo con la reglamentación comunitaria, varía según la clasificación de los países de los que se importe:

- Los productos originarios de la Unión Europea, en tránsito por la misma, requieren la declaración de expedición “T2”.
- Los que son originarios de países no pertenecientes a la Unión Europea, en tránsito por la misma, se documentan mediante la declaración “T1”.
- Los países afectos al sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea, utilizan el certificado de origen modelo “A”.
- Los productos originarios de países con los que la Unión Europea mantiene acuerdos se declaran mediante certificado “E.U.R.”.
- Los países no incluidos en los grupos anteriores, así como determinadas mercancías originarias de países con acuerdos con la Unión Europea que no han sido contempladas en dichos acuerdos, utilizan certificados según su propio modelo.

3. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL: CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS:

En nuestra normativa, el término “compraventa” está definido en el Código Civil como el contrato en el que “uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ello un precio cierto, en dinero, o signo que lo represente”.

Por su lado, el término “internacional” se refiere a “aquel contrato en el que las partes se encuentran sometidas a diferentes ordenamientos jurídicos”.

Los caracteres del contrato son:

- Consensual: se perfecciona con el sólo consentimiento.
- Bilateral: perteneciente a dos partes.
- Oneroso: implica alguna contraprestación.
- Conmutativo: prestaciones recíprocas equivalentes y determinadas.
- Traslativo del dominio: transfiere el dominio.

Las relaciones a nivel internacional son cada vez más numerosas, y el número de países que se relacionan entre ellos aumenta día a día. Es por ello que existen un número creciente de problemas respecto a la aplicación de una normativa u otra en el momento de incumplimiento de una de las partes o desacuerdo sobre cualquier aspecto, si las partes mencionadas no habían especificado previamente la normativa que regía su contrato.

En un contrato de compraventa internacional, además se pueden encontrar varios contratos intrínsecos, lo que implica que puedan existir conjuntamente normativas que tengan entre ellas grandes divergencias.

Las normativas pueden divergir en aspectos como:

- La formación del contrato.
- La entrega de la mercancía.
- El medio de pago.
- El pago del precio.
- La mediación bancaria.
- El transporte.
- El seguro de mercancías, etc.

Además, se deben cumplir las normas administrativas que rigen el comercio exterior, como las de importación, exportación, aduanas, control de cambios, etc.

Estas grandes diferencias empezaron a unificarse con el uso generalizado a nivel mundial de los Incoterms, que estudiaremos más adelante, que definen los derechos y obligaciones de las partes en las relaciones de compraventa internacional.

Pero los Incoterms sólo eran un primer paso hacia la protección total de las partes implicadas. Por esta razón España ratificó con fecha 30.Ene.1991 el “Convenio de Viena”, de 11.Abr.1980, o “Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías”.

En cuanto a la normativa española al respecto, el Código Civil español señala en su artículo 11 la ley aplicable a la forma de los contratos internacionales:

- Las formas y solemnidades de los contratos, testamentos y demás actos jurídicos se regirán por la ley del país en que se otorguen. No obstante, serán también válidos los celebrados con las formas y solemnidades exigidas por la ley aplicable a su contenido, así como los celebrados conforme a la ley personal del disponente o a la común de los otorgantes (...).
- Si la ley reguladora del contenido de los actos y contratos exigiere para su validez una determinada forma o solemnidad, será siempre aplicada, incluso en el caso de otorgarse aquéllos en el extranjero.
- Será de aplicación la ley española a los contratos, testamentos y demás actos jurídicos autorizados por funcionarios diplomáticos o consulares de España en el extranjero.

Requisitos básicos de todo contrato:

Para poder celebrar un contrato es necesario:

- Capacidad de obrar para contratar. No sólo es necesario tener la mayoría de edad, sino también gozar del pleno ejercicio de los derechos cívicos.

- Consentimiento de ambas partes. Es recomendable anexar al contrato copia del poder de cada parte contratante, y si ello no fuere posible, conviene incluir la cláusula siguiente: “Ambas partes se reconocen recíprocamente la capacidad para otorgar el presente contrato”.
- Objeto lícito. Será todo aquello que no sea contrario al orden público, a la moral y a las buenas costumbres.
- Cosa determinada.
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente. Se considerará nulo el contrato que no especifique el precio de la mercancía, y éste no se pueda cuantificar.
- Ánimo de reventa y de lucro (en compraventa mercantil).
- No existe requisito especial de forma.

Obligaciones de las partes:

Se dan dos prestaciones esenciales:

- Obligación del vendedor a entregar la cosa (o servicio).
- Obligación del comprador a pagar el precio.

Más concretamente, las obligaciones del vendedor quedarán satisfechas en el momento de la entrega de la mercancía (o realización del servicio). Pero esta entrega no se puede hacer de cualquier modo. Aquí serán muy importantes los términos INCOTERMS utilizados en el contrato, que establecerán el momento y el lugar de entrega de la mercancía.

Debemos destacar que en este tipo de contratos es muy importante la autonomía de la voluntad, con lo que la obligación del vendedor podría quedar definida como “puesta a disposición”.

La importancia que tiene el momento de la entrega de la mercancía tiene que ver con las repercusiones que podría tener una demora en este plazo sobre el conjunto de la relación contractual. Puede suceder que el retraso en la entrega de una mercancía derive en el incumplimiento de otra serie de contratos para los cuales era necesaria la disposición de la citada mercancía.

La parte vendedora también está obligada a responder de los vicios ocultos y evicción que sobre la mercancía entregada pudieran surgir.

Podemos resumir las obligaciones del vendedor en:

- Transmitir la propiedad de la cosa vendida.
- Entregar la cosa vendida en los términos pactados.
- Conservar y custodiar la cosa que se ha obligado a entregar. Será responsable de los riesgos de la cosa hasta el momento de su entrega.
- Entregar al comprador los títulos de propiedad de la cosa.
- Prestar garantía o saneamiento en caso de evicción o vicios ocultos.

Las obligaciones del comprador son las derivadas del pago de la mercancía:

- El momento del pago deberá ser, en principio, el mismo en el que se haga la entrega de la mercancía adquirida. Al igual que el momento de entrega, este término debe contar con cierta flexibilidad, y no puede entenderse en sentido estricto.
- El pago en sí también debe ser entendido de forma amplia, pudiendo quizás entenderse también como “puesta a disposición”. Este concepto debe englobar todos los medios de pago utilizados en el ámbito internacional.
- El lugar de entrega del pago conlleva una fuerte problemática, ya que al tratarse de contratos entre ausentes, la mayoría de veces se hace el pago sin que haya para ello una fecha pactada. Además, debemos pensar que muchos medios de pago hacen que éste se efectúe en un lugar

distinto al que se pacta según la “lex contractus” o la autonomía contractual (por ejemplo, la transferencia).

Podemos resumir las obligaciones del comprador en:

- Pagar el precio en el lugar y tiempo pactado.
- Prestar las garantías pactadas en caso de plazo aplazado.
- Recibir la cosa comprada.
- Pagar intereses pactados en caso de pago aplazado.
- Pagar los gastos de inscripción en el Registro de la Propiedad, si se trata de bienes inmuebles.

Responsabilidad de las partes:

En general, se acepta el hecho de que la transmisión de la responsabilidad de la mercancía vendida se produce en el momento de la entrega de la cosa, al margen de lo que las partes hubiesen podido pactar. Si se entiende que la responsabilidad del vendedor cesa en el momento del embarque de la mercancía, quedaría en cierto modo desprotegida la parte compradora en cuanto a los defectos de la mercancía relativos a su calidad y cantidad. Pero el comprador cuenta con un plazo para el análisis de lo adquirido, por lo que esta responsabilidad que ahora se pretende determinar será la que derive de supuestos de fuerza mayor o de accidentes en el transporte de las mercancías.

En resumen:

- En una compraventa de una cosa determinada, el riesgo es del vendedor hasta que se pone la cosa a disposición del comprador.
- En una compraventa de una cosa genérica, el riesgo es del vendedor hasta el momento en que la cosa vendida fuere cierta o determinada, con marcas o señales que la identifiquen.

Incumplimiento del contrato:

- Incumplimiento de la obligación de entrega. Si se da esta circunstancia, el comprador puede pedir el cumplimiento o la resolución del contrato, teniendo derecho, además, a reclamar una indemnización por daños y perjuicios. Si el vendedor entrega sólo una parte, el comprador no está obligado a recibirla, pero si la acepta, se da por consumada la venta de la citada parte. En este caso, el comprador puede pedir el cumplimiento o la resolución del contrato por la parte que queda pendiente.
- Incumplimiento de la obligación del pago del precio. Si el comprador no paga el precio, el vendedor puede retener la mercancía e incluso puede venderla a otro interesado. Si el vendedor entrega la mercancía, la otra parte queda obligada a pagar intereses por la mora.
- Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías. Si se da este caso, el vendedor puede optar por el cumplimiento del contrato (en cuyo caso se puede pedir el depósito judicial para las mercancías, o constituirse él mismo en depositario) o su resolución.

El Arbitraje Internacional:

Al no existir una jurisdicción internacional de derecho privado, las partes suelen recurrir a alguna institución que, con carácter internacional, arbitre las posibles divergencias con respecto al contrato que les une. Ello se hace porque si se sometieran al Tribunal nacional de una de las partes, la otra posiblemente se vería en una situación de desventaja al no conocerla tanto como la primera, por hablar posiblemente otro idioma, lejanía física del Tribunal, encarecimiento de los gastos, etc.

Podría darse también la posibilidad de someterse a un juez de un tercer país neutral entre las partes, pero esta solución plantea también gran cantidad de problemas.

Dado que el sometimiento a un Tribunal judicial no parece ser una buena salida para las partes del contrato, han ido surgiendo nuevas formas de solucionar los conflictos, como es el Arbitraje Comercial Internacional.

El árbitro nos ofrecerá, en la gran mayoría de los casos, una solución rápida, técnica y confidencial. La relación con las partes se basará simplemente en la voluntad de éstas de someterse a su veredicto, y se apoyará en el propio convenio arbitral.

El arbitraje internacional puede resolver temas como:

- Decidir sobre la resolución del contrato y fijar la fecha de la resolución.
- Incumplimiento de las partes en la ejecución del contrato.
- Responsabilidad de las partes en la ejecución del contrato.
- Cantidades debidas por una parte a la otra, y por qué concepto.
- Excepciones alegadas.
- Derecho de retención sobre cantidades en poder de una parte.
- Derecho de compensación.
- Indemnización por daños y perjuicios.
- Costes del procedimiento arbitral y su distribución entre las partes.

La intervención de cualquier Tribunal de arbitraje tiene una serie de ventajas con respecto a una solución jurisdiccional:

- Para las partes es muy difícil encontrar un Tribunal que pueda hacerse cargo de todos los aspectos del contrato, ya que posiblemente éste se habrá redactado según la conjunción de las leyes de los países de las compañías.
- Las partes tienen entre ellas una relación supranacional, y es por ello que también prefieren que los conflictos se resuelvan en un contexto adecuado como el del Arbitraje Internacional
- La jurisdicción nacional suele ser lenta, y más en el caso de tener que resolver un conflicto internacional, lo que implicaría viajes de al menos una de las partes del conflicto, imprevisibilidad de los costes del procedimiento judicial, etc.
- Los árbitros internacionales son personas que conocen a fondo el mundo de los negocios de dicho carácter, sus usos habituales, etc.
- En un litigio jurisdiccional, éste es objeto de publicidad para llamar a quienes puedan estar interesados en el procedimiento. Es muy probable que esta publicidad moleste a las partes intervinientes, que pueden estar tratando algún secreto comercial mediante su contrato.

Por dicho motivo el Arbitraje Internacional recibe respaldo de las jurisdicciones de los países. Lo hacen a través de la ratificación de los tratados y convenios a los cuales respetan como buena base “legal” para los árbitros.

Orientación para la redacción de un contrato de compraventa internacional:

La mayoría de intercambios provenientes de una compraventa internacional se llevan a cabo sin un contrato que los regule. Pero es muy recomendable que éste exista, ya que puede ser definitivo para la resolución de litigios entre las partes.

Se deben estudiar las características concretas de los contratos de compraventa internacional dada la dificultad de sus matices jurídicos, que podrían comportar consecuencias nefastas en caso de desconocimiento por alguna de las partes.

En los contratos de comercio internacional deberían constar:

- **Identificación de las partes:**
Es importante para saber si se trata de empresas con establecimientos en diferentes países.
- **Antecedentes:**
Se describen en esta parte las motivaciones que han llevado a las partes a firmar dicho contrato, con qué objetivos realizan la compraventa, etc. También se pueden incluir aspectos como la descripción de las gestiones que han precedido el acuerdo final entre las partes.
- **Identificación de las mercaderías:**
Descripción de la cantidad a comprar o vender, la calidad, la presentación de la mercancía, la modalidad de entrega, etc.; es decir, todos los datos sobre el objeto de compraventa que puedan afectar a su posterior utilización o reventa. En caso de requerir una mercadería con unas características muy determinadas, es conveniente especificarlas claramente (componentes químicos, tecnología, etc.). Es importante también establecer el plazo máximo en que se pueden hacer reclamaciones respecto a la mercancía, y el plazo de garantía de ésta.
- **El precio y las condiciones de pago:**
Como hemos visto anteriormente, el precio debe ser determinado o determinable. Éste se deberá especificar claramente, haciendo constar la denominación completa de la moneda a utilizar (puede que se llamen igual en varios países), el plazo de pago, la forma de pago y el medio de pago. Existe la posibilidad de la realización de pagos parciales. En este caso, es posible incluir los gastos y los posibles costes financieros dentro del precio. Si no es el caso, conviene especificar los intereses de demora. Hay que tener en cuenta que si no se especifica precio alguno, se considerará que las partes han acordado el precio generalmente cobrado en contratos similares en el momento de la firma del mismo.
- **La entrega:**
Es esencial la especificación de la fecha de entrega, y hacer constar si ésta es esencial para el comprador, ya que de ello podrían derivar compensaciones por daños y perjuicios. También la transmisión del riesgo es un apartado muy importante que no podemos olvidar en la redacción de un contrato. Para ello es muy recomendable hacer uso de los Incoterms, que lo definirá muy claramente. En caso de no utilizar ningún Incoterm, definir exactamente el momento del traspaso de riesgo.
- **Cláusulas generales:**
Serán aquellas que definan las condiciones en las que se llevará a cabo el contrato: cómo se comunicarán las partes entre ellas, forma de efectuar modificaciones del contrato, posibilidad o no de ceder los derechos del contrato, etc.
- **Legislación aplicable:**
Lo más recomendable es establecer que, en primer lugar, el contrato se regulará por lo que éste mismo establezca; en segundo lugar, y en caso de no quedar clara la decisión a tomar, aplicar el Convenio de Viena; en tercer y último lugar, aplicar la legislación de un país concreto a determinar por las partes.
- **Jurisdicción competente:**
En este apartado se debería especificar el Tribunal o la institución arbitral a la que se confía la resolución de las posibles divergencias entre las partes en el cumplimiento del mismo.
- **Firma del contrato:**
Ésta es importante para dar fe de la fecha y el lugar en que el contrato entra en vigor, lo que puede afectar ante una posible divergencia entre las partes.

A continuación se incluye modelo-borrador de contrato de compra-venta internacional:

BORRADOR DE CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

Reunidos, en ... (población-país), a ... (fecha) ..., la Empresa, con sede social en la... (calle/ número/ población/ provincia/ país) .. por una parte, en adelante EL COMPRADOR, representada por Don ... (apoderado o apoderados según poderes), (cargos que desempeñan en la empresa o apoderados si no tienen cargos específicos) ... de la misma, quien/es acredita su personalidad jurídica mediante copia/s de poderes notariales debidamente legalizados y que se unen al presente documento, formando parte del mismo, y por otra, la Empresa, con sede social en ... (calle/ número/ población/ provincia/ país) .., en adelante referido como EL VENDEDOR, representada por (cargos que desempeñan en la empresa o apoderados si no tienen cargos específicos) ... de la misma, quien/es acredita su personalidad jurídica mediante copia/s de poderes notariales debidamente legalizados y que se unen al presente documento, formando parte del mismo, firman el presente Contrato.

(Es importante tener constatada la capacidad jurídica del comprador).

OBJETO Y FINES DEL CONTRATO.

El vendedor se compromete a vender la mercancía detallada en: (a escoger la opción que más interese)

- 1) la factura proforma número De fecha, que forma parte de este Contrato.*
- 2) Oferta de fecha, uniendo una fotocopia de la misma a este Contrato.*
- 3) Detallar la mercancía:*
 - a) n° unidades ... del modelo (nombre del modelo y características del mismo: medidas, color, forro, cierre, etc.)*
 - b) n° unidades ... del modelo (nombre del modelo y características del mismo: medidas, color, forro, cierre, etc.)*

(Es importante que no haya dudas sobre la mercancía que se compra/vende)

PLAZOS DE ENTREGA.

Opciones a escoger, según corresponda.

- a) Mensualmente, se entregará la cantidad de N° piezas del modelo (o de cada modelo)....., durante un período de (n) meses. Después de dichos periodos no se efectuarán entregas de mercancía, entrando en vigor de inmediato la cláusula de penalización.*
- b) Las entregas se efectuará dentro de los ... (días) ... siguientes del pedido que se reciba por fax, con una cantidad mínima por modelo de ... n° ... unidades.*

Si por algún motivo de fuerza mayor no pudieran remitirse ... (se / no se) acumularán al envío siguiente.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Para el cumplimiento de las estipulaciones contractuales del presente Contrato, los medios de comunicación que habrán de regir por ambas partes serán:

- Correspondencia ordinaria: vía aérea, certificada, para asuntos no urgentes.*
- Fax: para asuntos urgentes.*
- Teléfono: para casos de emergencia y muy urgentes.*

Cualquier acuerdo cerrado por teléfono será considerado como “preacuerdo” dado que debe ratificarse inmediatamente por fax.

Ambas partes adquieren el compromiso de dar respuesta no más tarde de las cuarenta y ocho horas naturales siguientes de la recepción de la solicitud cursada.

PRECIO

Los precios que rigen para la mercancía objeto del presente contrato son:

Detallar la mercancía y precio si se ha escogido la opción 3) en el apartado OBJETO Y FINES DE CONTRATO.

Si se ha escogido la opción 1) o 2), no hace falta porque estos documentos ya habrán indicado el precio de cada unidad/modelo.

Los precios para el suministro de la mercancía objeto de este Contrato están referidos a la condición ...XXX... (Incoterms 2000) neto, sin descuentos ni recargos, incluido el embalaje adecuado y sin posibilidad de revisión al alza o a la baja.

MONTANTE GLOBAL

El importe global de este Contrato es de Euros. (Euros).

Se puede añadir, si interesa: El vendedor se reserva la posibilidad de solicitar el cobro en cualquiera de las divisas convertibles con cotización en el Mercado de Divisas de Madrid (España) siempre que lo solicite cinco días antes de la fecha de pago mediante fax. En ese caso, el comprador no tendrá sobrecoste alguno dado que se hará la conversión aplicando la cotización de mercado del día en que se adquiere la divisas para efectuar el pago.

FORMA DE PAGO

El comprador parará al vendedor el importe del Contrato mediante:

(a escoger una opción)

- a) La apertura de un crédito documentario irrevocable contra presentación de los siguientes documentos: Factura comercial en cinco ejemplares. Resguardo de transporte por camión, de transitario o C.M.R.consignando la mercancía al comprador, portes debidos, evidenciando el envío de la mercancía desde ...(punto de partida) ... con destino ...(punto de destino) ..., Fotocopia de T2. Packing list en dos ejemplares. Copia o fotocopia del documento con el que se generará un fax dirigido al comprador informando de los datos de la expedición de la mercancía. (Estos documentos deben consultarse con el Agente de Aduanas con el fin de saber si son correctos o deben sustituirse por algún otro.)*
- b) Remesa simple con cobertura de una garantía bancaria “a primera demanda”.*

*Los documentos comerciales que se reseñan a continuación los remitirá el vendedor al comprador juntamente con la mercancía: Factura comercial en cinco ejemplares. Packing list en dos ejemplares. Copia o fotocopia del documento con el que se generará un fax dirigido al comprador informando de los datos de la expedición de la mercancía.
(Estos documentos deben consultarse con el Agente de Aduanas con el fin de saber si son correctos o deben sustituirse por algún otro).*

La Garantía cubrirá el importe global de este contrato y será ejecutable contra la presentación de un certificado del vendedor declarando el impago del envío de la mercancía dentro de los treinta días siguientes al vencimiento del efecto. El vencimiento de la garantía será a los ciento veinte días posteriores de la última entrega consignada en este Contrato.

Orden de pago simple con cobertura de una garantía bancaria “a primera demanda”. Los documentos comerciales que se reseñan a continuación los remitirá el vendedor al comprador juntamente con la mercancía: Factura comercial en cinco ejemplares. Packing list en dos ejemplares. Copia o fotocopia del documento con el que se generará un fax dirigido al comprador informando de los datos de la expedición de la mercancía.

(Estos documentos deben consultarse con el Agente de Aduanas con el fin de saber si son correctos o deben sustituirse por algún otro).

La Garantía cubrirá el importe global de este contrato y será ejecutable contra la presentación de un certificado del vendedor declarando el impago del envío de la mercancía dentro de los treinta días siguientes al vencimiento del efecto. El vencimiento de la garantía será a los ciento veinte días posteriores de la última entrega consignada en este Contrato.

PLAZO DE PAGO

El plazo de pago será a noventa días “fecha de la expedición de la mercancía”.

ENTIDADES DE CRÉDITO

El comprador escogerá para la emisión de (el crédito documentario o de la garantía bancaria, según corresponda) Una Entidad de crédito de reconocido prestigio y solvencia internacionales.

CLAUSULA DE PENALIZACIÓN

En el caso de que se produjera una demora total o parcial en el plazo de entrega del suministro, por culpa del vendedor, éste se compromete a pagar al comprador una cuota de penalidad.

De acuerdo con los plazos estipulados para el suministro, fijados en el Contrato, el vendedor pagará en cada caso, a partir del día siguiente una penalización del ... (tanto por ciento que se crea conveniente) ..., aplicando la fórmula:

$\text{Importe penalización} = \frac{\text{Imp. Incumplido} \times \text{días} \times (\%)}{36.000}$
--

Si se produce el primer envío o siguientes, a excepción del último, la penalización se liquidará en el cobro del siguiente. Si fuese en el último, el vendedor remitirá un cheque bancario al comprador, a su nombre, en un plazo máximo de siete días.

El comprador está obligado a buscar el transportista o transitario que tenga capacidad de recogida de carga, a la fecha de puesta a su disposición de la mercancía. El aviso, de vendedor a comprador, se realizará por fax. El comprador, de no cumplir este requisito en un plazo de ... (nº de días) ... días naturales, deberá abonar al vendedor una penalización del ... (tanto por ciento que se crea conveniente) ... en concepto de almacenaje, aplicando la fórmula de cálculo antes descrita. La forma de pago será mediante orden de pago en un plazo máximo de siete días.

Las penalizaciones son vigentes en el momento de producirse el incumplimiento sin que deban ser reclamadas por la parte contratante afectada.

CLAUSULA DE FUERZA MAYOR

Los plazos de entrega estipulados contractualmente sólo se aplazarán en aquellos casos en que concurra la situación de fuerza mayor.

Cada una de las partes contratantes, que se vea obligada a prorrogar los plazos pactados, debe comunicar la circunstancia que sirve de base al motivo del aplazamiento, dentro del plazo de 10 días, a partir de la fecha en que surgió la correspondiente situación. Además demostrará en un plazo máximo de quince días, mediante documentación oficial, la autenticidad de la respectiva circunstancia que se aduce como argumento. En su ausencia y hasta conseguir la documentación oficial, se reportarán la más oficiosa posible.

Se considerará fuerza mayor en este Contrato: maremotos, terremotos, guerras, fuegos, inundaciones, confiscaciones y medidas oficiales.

Quedan excluidas expresamente las huelgas laborales y sociales.

AUTORIZACIONES

El vendedor se compromete a solicitar y obtener todas aquellas autorizaciones, declaraciones o certificaciones que sean necesarias para la salida de la mercancía en el país de origen (España) siempre que no vayan en contra de las leyes y costumbres de ambos países. Los gastos que ocasionen dichas gestiones serán a cargo del vendedor, no así las tasas que se deban abonar por dichos documentos.

ARBITRAJE

Todos los litigios que puedan plantearse en relación con el presente Contrato serán resueltos de forma definitiva, según las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o varios árbitros designados de acuerdo con dichas Reglas.

Queda entendido que con anterioridad se aplicarán los criterios de buena fe y voluntad para llegar a acuerdos y evitar las situaciones de litigio.

IDIOMA

El presente Contrato se establecerá en castellano y, y ambas versiones serán oficiales, con la condición de que, sin embargo, la versión castellana será la que prevalezca, en el caso de cualquier disputa en cuanto a interpretación de cada una de las cláusulas que integran el Contrato, ... (añadir una de las dos opciones siguientes) ...

- a) incluida la emisión de la garantía bancaria*
- b) exceptuando la emisión del crédito documentario que podrá ser en inglés.*

CUESTIONES VARIAS

- a) Los gastos bancarios de cada país serán soportados respectivamente por cada parte contratante.*
- b) No existen declaraciones, compromisos ni garantías verbales que no hayan sido incorporadas a este Contrato.*
- c) Los términos del Contrato no pueden ser alterados, renunciados o modificados ni cancelados, excepto por declaración escrita y firmada de forma simultánea por ambas partes.*
- d) El Contrato no puede ser transferido ni traspasado.*

- e) *Toda mercancía que no pueda ser comercializada en destino por defectos de fabricación quedará a disposición del vendedor.*

La reposición será:

- a) *Si el comprador recibe un ... (tanto por ciento) ... de piezas defectuosas, avisará por fax tal circunstancia.*

El vendedor repondrá ... (escoger: antes del próximo envío, inmediatamente, etc) ... a su cargo, la cantidad de mercancía especificada en el fax.

- b) *Si no se llegase al tanto por ciento citado en el punto anterior, avisará por fax al vendedor con el fin de que se repongan las piezas defectuosas en el envío siguiente. Si sucediese en el último envío, el vendedor remitirá un cheque bancario, en Euros, en los siete días siguientes de la llegada del aviso.*

(Se debe tener en cuenta que, si en a) se dice en próximo envío, esta cláusula se debe redactar aglutinando a) y b)).

El vendedor se reserva en todos los casos la previa verificación, anterior al envío de la mercancía o al pago por reposición, por parte de una empresa técnica que nombre al efecto. Su informe técnico es el único que puede cancelar la reposición de la mercancía o el pago de la misma, según el caso.

- f) *De no manifestarse ninguna cláusula de este contrato en contra, los días que se mencionan para los plazos de actuación, serán considerados como fechas naturales.*
- g) *Cualquier acuerdo anterior a la firma de este Contrato, será considerado como nulo.*
- h) *(Se puede añadir una cláusula sobre la prórroga o no de este contrato. Si se puede prorrogar habrá que tener en cuenta la revisión de precios y las demás cláusulas que puedan quedar afectadas – plazos de cobro, medios de cobro, etc.-)*

La cláusula a añadir si se cree conveniente será:

“Comprador/vendedor establecerán contactos para negociar la posible prórroga o no de este contrato, antes de ...(Nº de días) ... de su vencimiento”. De prorrogarse se suscribirá el documento correspondiente.

Otras cláusulas podrían ser:

“Este contrato no se prorrogará a su vencimiento”

“Este contrato no se prorrogará a su vencimiento. Si comprador y vendedor desean continuar sus relaciones comerciales, negociarán y suscribirán un nuevo contrato”.

“Este contrato se prorrogará a su vencimiento teniendo en cuenta que será efectiva únicamente de suscribirse un documento, donde se recojan la cláusulas que tengan que ser objeto de revisión”.

El COMPRADOR

El VENDEDOR

El Convenio de Viena (11 de Abril de 1.980):

Fué ratificado por España a través de la publicación de su adhesión en el BOE del 30.Ene.1991, y entro en vigor el 1 de Agosto del mismo año.

Este Convenio ha sido ratificado por los países más importantes dentro del comercio internacional, y muchos países están pendientes de ratificarlo en breve.

El Convenio de Viena tiene una especial importancia dentro del comercio internacional dado que éste puede ser aplicado a cualquier contrato de compraventa internacional, aunque ninguno de los Estados de las partes interesadas lo haya ratificado. Existen dos razones para ello:

- Por la autonomía de la voluntad en la contratación. Es decir, cualquier empresa del mundo (prácticamente) puede hacer constar que su contrato queda bajo las normas del Convenio de Viena si así lo desea, y se debe respetar dicha decisión.
- Por remisión de las normas de conflicto de derecho internacional de un Estado no contratante al derecho de uno contratante, según el cual el Convenio será el derecho aplicable.

En resumen, la Convención de Viena es aplicable a cualquier contrato de compraventa internacional de bienes muebles siempre que alguno de los Estados no se halle expresamente excluido por la Convención o por la voluntad de las partes.

Para que un contrato se considere internacional según el Convenio, las compañías que conforman las partes deben tener su sede en diferentes Estados. El traspaso de la mercadería entre Estados, por lo tanto, no será un criterio para definir la internacionalización o no de un contrato.

Es importante señalar que, en caso de que una compañía tenga sucursales, oficinas, etc., en más de un país, se entenderá como nacionalidad de ésta la que tenga más relación con el contrato, o, en segundo término, la residencia habitual.

Una forma de proteger a las empresas contratantes de una compraventa internacional se redacta en el artículo 1, apartado 2, del Convenio, en el que se dice que si una de las partes no conocía que la otra pertenecía a otro Estado en el momento de firmar el contrato, no se puede aplicar el Convenio.

Este artículo está pensado para que una empresa no pueda caer en la “trampa” de firmar un contrato creyendo que éste tiene un carácter nacional, y por lo tanto sometido a la jurisdicción de su país, y encontrarse con el arbitraje internacional decidiendo sobre las posibles divergencias sobre el mismo, con lo que no había contado.

Los conflictos a resolver por el Convenio de Viena serán sólo los que se deriven de un contrato de compraventa internacional de un bien mueble.

Se incluyen:

- Contratos de suministro de mercancías que hayan de ser manufacturadas o producidas.
- Contratos de distribución (ya que son contratos de compraventa con pactos adicionales)
- Formación de los contratos.
- Derechos y obligaciones del comprador y el vendedor.

Tiene varias excepciones, que se enumeran el artículo 2 del propio Tratado.

El principio básico de la Convención de Viena es el de la buena fe.

Otros principios en los que se basa son:

- Principio de la autonomía de la voluntad de las partes.
- Principio de la “razonabilidad” del comportamiento de las partes.
- Principio de que la parte que desconfía del cumplimiento contractual debe tomar las medidas necesarias para mitigar las pérdidas que pudieran derivarse de dicho incumplimiento.
- Principio de que cada una de las partes debe cooperar con la otra cuando tal cooperación sea necesaria para que esta otra parte pueda cumplir sus obligaciones contractuales.

Aparte de los principios en que se basa la Convención, las lagunas de ésta también se subsanarán a través de los usos de comercio, y a los usos y las prácticas que las partes establezcan.

Según el Convenio de Viena, se considerará oferta una propuesta a celebrar contrato si:

- Está dirigida a una o a varias personas determinadas (si no, será considerada una simple invitación a hacer ofertas).
- Es suficientemente precisa. Es decir:
 - Indica las mercaderías.
 - Expresa la cantidad (también puede ser tácitamente).
 - Expresa el precio (o contempla un medio para determinarlo).
 - Indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

La oferta será válida a partir del momento en que ésta llegue al destinatario. La oferta podrá ser revocada (anulada o retirada) si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación, aunque en algunos casos no puede existir revocación (como cuando se da un plazo fijo para la aceptación, o el destinatario creía que la oferta era irrevocable).

En cuanto a la aceptación del contrato, ésta se dará mediante toda declaración o acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta (el silencio no puede nunca indicar aceptación).

La aceptación de la oferta surtirá efecto cuando la indicación llegue al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o dentro de un plazo razonable.

Cuando la respuesta a una oferta (aceptación) contenga modificaciones sustanciales de la misma (precio, pago, cantidad, calidad, lugares, fechas, ...), se considerará una contraoferta. Si no son modificaciones sustanciales, esta respuesta se considerará aceptación a menos que el oferente la objete verbalmente.

Por último, la aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto. O en ese momento.

En resumen, el Convenio de Viena fue la consecución del fin firmemente perseguido de aunar el derecho en torno a la materia existente, de forma del todo divergente, entre los países occidentales, anglo-americanos y del tercer mundo. No se ha logrado una total unanimidad, puesto que la totalidad de Estados no se han adscrito al mismo, pero sin embargo su implantación es satisfactoria en lo referente al normal desarrollo del tráfico internacional.

El Convenio de La Haya (30 de Octubre de 1.985):

Nació con intención de universalidad para regular la compraventa internacional de mercancías, a parte de determinar la ley aplicable en caso de conflicto de leyes.

El Convenio de La Haya no tuvo demasiada aceptación entre los participantes a la misma, y si añadimos a ello la importancia del Convenio de Viena y del Convenio de Roma, nos queda una normativa sin demasiado uso. Es necesario acudir a otros instrumentos convencionales existentes para encontrar una

normativa completa que no tenga tantas lagunas como la de La Haya. España no ratificó este Convenio hasta la fecha.

El Convenio de Roma (19 de Junio de 1.980):

Nace en el marco intracomunitario para regular la ley aplicable a las obligaciones contractuales en el marco de la Comunidad Económica Europea.

Este Convenio sólo es aplicable a los países miembros de la Unión Europea, salvo en los territorios que por disposición expresa del propio Convenio quedan al margen del mismo.

Este Tratado regula las materias contractuales, haciendo una enumeración excluyente de aquellas materias que permanecen ajenas a este Texto.

Por primera vez en este tipo de Tratados, en el Convenio de Roma se trata del tema de la capacidad de los contratantes. Dice que será de aplicación la ley del país en que se encuentren las personas que realizan el contrato. A falta de elección de las partes de la ley aplicable a sus relaciones contractuales, el presente acuerdo determina que será de aplicación la ley del Estado con el que el negocio que se pretende realizar guarde los vínculos más estrechos, que en el caso de la compraventa internacional sería aquel en el que se realiza la prestación característica.

Aunque la decisión sobre los vínculos del negocio con varios Estados es difícil de tomar, esta ley resulta aplicable en la mayor parte de contratos que se ajustan a unos elementos estándar, ya que, aunque este tercer país resulte ajeno a la situación contractual, es el que mayor regulación al respecto posee y cuya legislación sobre la materia se encuentra más detallada.

4. LAS CONDICIONES DE ENTREGA EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL: INCOTERMS:

Las condiciones de entrega reflejan la forma en que ha de ser entregada la mercancía, especificando las obligaciones del comprador y vendedor. En especial, se especifican los gastos que corren de cuenta de cada uno. El precio de compra, por lo tanto, se refiere siempre a las condiciones de entrega.

La Cámara de Comercio Internacional tiene establecidas y normalizadas una serie de condiciones de entrega (INCOTERMS), que son definidas conjuntamente entre el comprador y el vendedor.

En realidad, los INCOTERMS son como una especie de esperanto comercial que consiguen que todos los participantes del comercio internacional, independientemente de su nacionalidad y del idioma utilizado, sepan con toda claridad, cuales son los límites de su responsabilidad.

En resumen, los INCOTERMS facilitan un conjunto de reglas admitidas internacionalmente que permiten una interpretación única de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa y resto de documentación comercial.

La primera publicación que se efectuó de los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS) fue en el año 1.936 a través de la Cámara Internacional de Comercio de París. Éste fue el primer intento para evitar el continuo cúmulo de discordias y pleitos que se producían entre las partes contratantes por el desconocimiento mutuo de las diferencias existentes en las prácticas comerciales de sus respectivos países.

En el año 1.953 se efectuó una nueva edición de los INCOTERMS. Posteriormente se han revisado en los años 1.967, 1.976, 1.980, 1.990 y 2.000, bien mediante la inclusión de nuevos términos o bien por la revisión de alguno ya existente. La revisión actualmente en vigor es la Publicación nº 560, cuya entrada en vigor se produjo el 01.Ene.00.

Ambas partes deberán mencionar en el contrato a qué versión de Incoterms se están refiriendo. La nueva revisión entró en vigor el 01 de Enero de 2.000.

Los INCOTERMS incluyen de forma genérica una serie de obligaciones que son para:

a) El Vendedor:

- Entrega de la mercancía en el tiempo y lugar previstos.
- Embalar la mercancía del modo adecuado al transporte elegido.
- Avisar al comprador sobre la disponibilidad de la mercancía.
- Correr con la verificación de la mercancía que sea precisa.
- Correr con los riesgos que aparezcan hasta el momento de dejar la mercancía a disposición del comprador.
- Ayudar al comprador a obtener los documentos emitidos en el país de origen, aunque sean a cargo de él.
- Entregar los documentos correspondientes a las fases que están a su cargo, enviándolos al comprador.
- Correr con los gastos de las fases a su cargo, hasta el momento en que se pone la mercancía a disposición del comprador.
-

b) El Comprador:

- Avisar al vendedor sobre el punto y fecha en que ha de entregar la mercancía.
- Recibir la mercancía y pagarla en el tiempo, lugar y cantidad acordadas.
- Soportar los riesgos y gastos de las fases que están a su cargo, desde el momento en que se ponen a su disposición.
- Si no da la orden del lugar de entrega y las instrucciones necesarias, soportar los gastos que ello origine.
- Pagar los gastos documentarios a su cargo, aunque los realice por él el vendedor (certificados de origen, licencias, tasas consulares, etc.).
- Realizar las operaciones de las fases que corren a su cargo.

Grupos de Incoterms 2.000:

Los términos han sido agrupados en cuatro categorías básicamente diferentes:

- Término “E”: **EXW**
El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor.
- Términos “F”: **FCA, FAS y FOB**
Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.
- Términos “C”: **CFR, CIF, CPT y CIP**

El vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho.

- Términos “D”: **DAF, DES, DEQ, DDU y DDP**

El vendedor ha de soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

GRUPO E Salida	EXW	Ex Works	En fábrica
GRUPO F Sin pago transporte principal	FCA	Free Carrier	Franco transportista
	FAS	Free Alongside ship	Franco al costado del buque
	FOB	Free on board	Franco a bordo
GRUPO C Con pago transporte principal	CFR	Cost and freight	Coste y flete
	CIF	Cost, insurance and freight	Coste, seguro y flete
	CPT	Carriage paid to	Transporte pagado hasta
	CIP	Carriage and insurance paid to	Transporte y seguros pagados (hasta)
GRUPO D Llegada	DAF	Delivered at frontier	Entregada en frontera
	DES	Delivered ex ship	Entregada sobre buque
	DEQ	Delivered ex quay	Entregada sobre muelle
	DDU	Delivered duty unpaid	Entregada derechos no pagados
	DDP	Delivered duty paid	Entregada derechos pagados

GRUPO E: Salida

EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor. El comprador soporta todos los riesgos y gastos desde el local hasta el destino deseado. El término EXW implica el mínimo de obligaciones para el vendedor.

GRUPO F: Sin pago del transporte principal

El vendedor se obliga a entregar la mercancía al medio de transporte escogido por el comprador.

FCA

El vendedor se obliga a entregar la mercancía, poniéndola a disposición del transportista nombrado por el comprador en un punto fijado. Los gastos del transporte y seguro y los riesgos son por cuenta del comprador una vez entregada la mercancía. Los gastos de descarga de la mercancía que en los Incoterms 1990 eran por cuenta del vendedor ahora lo son por cuenta del comprador.

FAS

El vendedor se obliga a entregar la mercancía colocándola al costado del buque o sobre el muelle en el puerto de embarque convenido. Los gastos de transporte y seguro son por cuenta del comprador. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancía también serán por cuenta del comprador desde el momento de la entrega. El despacho y los gastos en la aduana de exportación que en los Incoterms de 1990 eran a cargo del comprador ahora lo son por cuenta del vendedor.

FOB

El vendedor se obliga a entregar la mercancía poniéndola a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Los gastos de transporte y seguro son por cuenta del comprador. El vendedor despacha la mercancía con los trámites aduaneros para su exportación. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador desde el momento en que la mercancía sobrepasa la borda del buque.

GRUPO C: Con pago del transporte principal

El vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida de la mercancía o los costes adicionales debidos a hechos acaecidos después de la carga y despacho.

CFR

El vendedor paga los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido. El vendedor despacha la mercancía con los trámites aduaneros para su exportación. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancía pasan al comprador desde el momento en que se pone la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

CIF

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, pero además ha de pagar el seguro de la mercancía durante el transporte.

CPT

El vendedor paga el coste del transporte de la mercancía hasta el destino convenido y lleva a cabo los trámites aduaneros para la exportación. Los riesgos de pérdida y daño pasan al comprador desde que la mercancía es entregada al transportista.

CIP

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además paga el seguro del transporte de la mercancía.

GRUPO D: Llegada

El vendedor ha de soportar todos los riesgos y gastos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

DAF

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía, despachada en Aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la Aduana fronteriza del país colindante. El vendedor asume los riesgos de daño y pérdida de la mercancía hasta el momento de la entrega.

DES

El vendedor ha cumplido su obligación cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino, sin despachar en Aduana. El vendedor contrata el transporte y asume los gastos y riesgos relacionados con el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido. Los gastos de descarga son por cuenta del comprador.

DEQ

Se diferencia del término anterior en que el vendedor está obligado a desembarcar la mercancía. El despacho y los gastos en la aduana de importación que en los Incoterms 1990 eran por cuenta del vendedor ahora son por cuenta del comprador. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, incluidos también los de descarga.

DDU

El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, excluidos los derechos e impuestos exigibles a la importación, así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

DDP

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos e impuestos de la importación de la mercancía. El término DDP conlleva el máximo de obligaciones para el vendedor.

MODO DE TRANSPORTE E INCOTERM 2.000 APROPIADO

Cualquier modo de transporte, incluido el multimodal	EXW (Ex works) FCA (Free carriage) CPT (Carriage paid to) CIP (Carriage and insurance paid to) DAF (Delivered at frontier) DDU (Delivered duty unpaid) DDP (Delivered duty paid)
Transporte aéreo	FCA (Free carriage)
Transporte por ferrocarril	FCA (Free carriage)
Transporte por mar y vías de agua terrestres	FAS (Free along side ship) FOB (Free on board) CFR (Cost and freight) CIF (Cost, insurance and freight) DES (Delivered ex ship) DEQ (Delivered ex quay)

CALCULO DEL COSTE SEGÚN EL INCOTERM ELEGIDO (INCOTERMS 2000) a cargo de: C: Comprador V: Vendedor

INCOTERM	SIGLAS	EMBALAJE	CARGA EN ORIGEN	ENVIO	TRAMITES ADUANA EXPORT.	PASO TERMINAL	TRANSPORTE PRINCIPAL	SEGURO TRANSPORTE	TERMINAL DESTINO	TRAMITES ADJUANA IMPORT	ENVIO	DESCARGA DESTINO
En fabrica ... (lugar convenido)	EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
Franco transportista ... (lugar convenido)	FCA	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
Franco al costado del buque ... (puerto de carga convenido)	FAS	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
Franco a bordo ... (puerto de carga convenido)	FOB	V	V	V	V	C/V	C	C	C	C	C	C
Coste y flete ... (puerto de destino convenido)	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
Transporte pagado hasta ... (lugar destino convenido)	CPT	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
Coste seguro y flete ... (puerto destino convenido)	CIF	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
Transporte y seguro pagados hasta ... (lugar destino convenido)	CIP	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
Entrega en frontera ... (lugar convenido)	DAF	V	V	V	V	V	V	C/V	C	C	C	C
Entrega sobre buque ... (puerto de destino convenido)	DES	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
Entrega en muelle ... (puerto de destino convenido)	DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
Entrega derechos no pagados ... (lugar destino convenido)	DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	C	V	C
Entrega derechos pagados (lugar de destino convenido)	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	C

PRINCIPALES NOVEDADES INCOTERMS 2000

		INCOTERMS 1990	INCOTERMS 2000
FCA	1. Descarga mercancía (destino)	Vendedor	Comprador
FAS	2. Despacho y gastos aduana exportación	Comprador	Vendedor
DEQ	3. Despacho y gastos aduana importación	Vendedor	Comprador

CUADRO INDICATIVO DE QUIÉN SOPORTA LOS COSTES Y RIESGOS SEGÚN EL INCOTERM ESTABLECIDO

incoterm	MEDIO	Costes y gastos de embalaje en almacén de origen	Gastos de carga en fábrica o almacén de origen	Costes y gastos transporte interior hasta zona de carga para salida	Gastos tramites aduaneros para la exportación	Manipulación de mercancía en zona de puerto /aeropuerto/ TIR ... de salida	Coste transporte principal	Coste seguro de transporte	Manipulación de la mercancía en zona de puerto / aeropuerto/ TIR ... de entrada	Gastos trámites aduaneros para la importación	Costes y gastos transporte interior aduana a almacen de destino	Gastos descarga en almacén destino
EXW	Todos	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
FCA	Todos	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FAS	Mar	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
FOB	Mar	V	V	V	V	C/V ¹	C	C	C	C	C	C
CFR	Mar	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIF	Mar	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
CPT	Todos	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
CIP	Todos	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DAF	terrestre	V	V	V	V	V	C/V ²	C/V ²	C	C	C	C
DES	Mar	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C
DEQ	Mar	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
DDU	Todos	V	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V
DDP	Todos	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

1. El exportador soporta los gastos de manipulación y riesgos hasta que la mercancía sobrepasa la borda del buque. A partir de ese punto, los gastos y riesgos son por cuenta del importador.
 2. El exportador soporta los riesgos y los gastos del transporte principal y seguro hasta el punto de la frontera donde se ha acordado la entrega de la mercancía. A partir de dicho punto, los riesgos y los gastos de transporte principal y seguro son por cuenta del importador.
- ❖ En los INCOTERMS CFR y CIF el riesgo se transfiere del exportador al importador en el puerto de embarque, en el momento de traspasar la mercancía la borda del buque.
 - ❖ En los INCOTERMS CPT y CIP el riesgo lo transfiere el exportador al importador en el momento de entregar la mercancía al transportista.
 - ❖ En los demás INCOTERMS el riesgo se transfiere del exportador al importador en el mismo lugar que los costes.