

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



PROPIEDAD Y RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

(Según las definiciones de la Cámara de Comercio Internacional)

Dr. Víctor Pérez Vargas.

CONTENIDO:

I. INCOTERMS, PROPIEDAD Y RIESGO	88
II. TENDENCIAS UNIFICADORAS	89
a) Legislativas	89
b) Consuetudinarias	89
III. LOS INCOTERMS 1953	90
1. La cláusula "Ex works"	91
2. Las cláusulas "F.O.R." y "F.O.T."	91
3. La cláusula "F.A.S."	91
4. La cláusula "F.O.B."	92
5. La cláusula "C. & F."	92
6. La cláusula "C.I.F."	93
7. La cláusula "Freight or carriage paid to..."	94
8. La cláusula "Ex ship"	94
9. La cláusula "Ex quay"	95
10. La cláusula "delivered at frontier"	95
11. La cláusula "delivered duty paid"	95
12. La cláusula "F.O.B. airport"	95
IV. ASPECTOS PRACTICOS	96

I. INCOTERMS, PROPIEDAD Y RIESGO.

Si bien algunos caracterizan como mercantil el comportamiento jurídico (1) donde encontramos una causa final lucrativa, buena parte de la doctrina se inclina más bien por observar la especificidad en el carácter masivo del comportamiento mismo (2). El mundo de innumerables y rápidas relaciones comerciales en que vivimos ha generado una tendencia a la unificación de la materia de la compraventa a nivel internacional (3). Es dentro de esta perspectiva que puede resultar comprensible el papel y contenido de las definiciones de la Cámara de Comercio Internacional (4), denominadas INCOTERMS (5). Se trata de términos comerciales que resumen conjuntos de efectos jurídicos (6) en los contratos de compraventa internacional (7). Con una determinada expresión sintética las partes de un contrato de compraventa internacional pueden ponerse de acuerdo sobre las situaciones jurídicas que van a nacer de su acuerdo de voluntades (8) o programación de intereses (9), sin necesidad de detallar un elenco particularizado de tales consecuencias jurídicas.

La importación de los INCOTERMS con relación a la propiedad se encuentra en que ellos deli-

mitan claramente el momento en que se opera la transmisión de ésta y de los riesgos de la cosa, objeto del contrato de compraventa internacional, así como el momento en que se transmite lo que podríamos denominar "asunción de gastos". A ello podríamos agregar que la transmisión de titularidad plena esto es, con facultades de disposición (10) (recordemos que en los diversos INCOTERMS se habla de "poner los bienes a disposición del comprador"), implica también responsabilidad extracontractual por los daños que puedan causar las cosas. Todos estos aspectos plantean a menudo problemas prácticos de interpretación.

La transmisión de propiedad y riesgo implica que el adquirente habrá de sufrir, en expresión de Garrigues, las consecuencias de la pérdida o deterioro fortuitos de la cosa vendida (11). Las consecuencias prácticas de esta idea son claras: si el riesgo lo soporta el vendedor habrá de entregar otra cosa para reponer la que se ha perdido o deteriorado. En cambio si ya se ha producido este momento de la transmisión del riesgo y de la propiedad el comprador tendrá que soportar la pérdida o deterioro, por lo que deberá pagar el precio aunque no reciba el bien. El momento de transmisión del riesgo y la propiedad tiene importancia no so-

- (1) Sobre la teoría del comportamiento V. FALZEA, Angelo, *Comportamento*, Enciclopedia del Diritto, III, Giuffrè-ed., Milano, 1961 y FALZEA, Angelo, *Manifestazione*, Teoria generale, Enciclopedia del Diritto, XXV, Giuffrè-ed., Milano, 1975, p. 446 y ss.
- (2) Sobre el tema V. KOZOLCHYK-TORREALBA. *Curso de Derecho Mercantil*. Texto y material de estudio. La compraventa mercantil. Tomo II, 1968, p. 2 y ss.
- (3) Sobre el fenómeno de los contratos-tipo como factor que, junto a la intervención estatal ha venido a socavar la libertad contractual. V. OSTOJA, Alfredo. *Derecho del Transporte*. Materiales de enseñanza. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1972, p. 195.
- (4) Cámara de Comercio Internacional. I.C.C. Services S.A.R.L. / 38, Cours Albert 1er. 75008, París, Fr. Teléfono 261-85-97. Telex 650770.
- (5) *International Commercial Terms*.
- (6) Entendemos el efecto jurídico como la respuesta del ordenamiento a un hecho jurídico. El efecto es una valoración ("puede" o "debe") sobre un comportamiento ("hacer tal cosa"). En este sentido FALZEA, Angelo, *Efficacia giuridica*. Voci di teoria generale del diritto. Giuffrè-ed., Milano, 1970. También en Enciclopedia del Diritto.
- (7) "Como señala JUSTO HERNANDO, la caracterización de una compraventa como internacional puede basarse en distintos criterios, entre los que apunta:
 - a) El relativo al domicilio de los contratantes, de manera que si éstos, independientemente de su nacionalidad, tienen su domicilio comercial en países distintos, la compraventa pactada entre ellos será internacional pues las obligaciones derivadas del contrato se ejecutarán en el marco de Estados diferentes.
 - b) El del objeto del contrato considerándose internacional la compraventa que comporte la entrega de una mercancía, sea nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentre aquella en el momento de la conclusión del contrato, de manera que comporte la salida efectiva de un país (exportación) y la entrada en otro (importación).
 - c) Criterio mixto, basando el carácter internacional de la compraventa en el hecho de que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento mercantil en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro.
 En comercio exterior solamente puede hablarse propiamente de compraventa internacional en este último caso".
- GUARDIOLA SACARRERA, *La compraventa internacional y los INCOTERMS*, Cámara oficial de comercio, industria y navegación de Barcelona, 1978, p. 15.
- (8) V. CARIOTA FERRARA, *Il negozio giuridico nel diritto privato italiano*, Morano-ed., Napoli, p. 165.
- (9) V. PANUCCIO, Vincenzo, *Le dichiarazioni non negoziali di volontà*, Giuffrè-ed., Milano, 1966, p. 313; BUCCISANO, *La novazione oggettiva e i contratti estintivi onerosi*, Milano, 1968, p. 116. BARCELLONA, P., *Profili della teoria dell'errore nel negozio giuridico*, Milano, 1965, p. 150.
- (10) Sobre la facultad de disposición V. PUGLIATTI, Salvatore, *El acto de disposición y la transmisión de los derechos*. Trad. p. V. PEREZ, en *Revista Judicial*, No. 19, Corte Suprema de Justicia, marzo, 1981.
- (11) V. GUARDIOLA, op. cit., p. 30 y ss.

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"

lamente cuando no hay seguro, sino que aun habiéndolo, cuando la póliza no cubre la totalidad del daño, es necesario determinar los efectos jurídicos para cada contratante.

Sin perjuicio del desarrollo ulterior, a manera ejemplificativa, podemos observar que la expresión C.I.F. (abreviatura de "Cost, insurance, freight", indicada a veces en francés como C.A.F. "Cout, assurance, fret") es suficiente para indicar que en esa compraventa el vendedor ha de iniciar el transporte y se obliga a contratar por su cuenta tanto el flete como el seguro de las mercaderías, mientras que el comprador adquiere la propiedad desde el momento en que los objetos son embarcados, momento de entrega o cumplimiento del vendedor, quien debe poner a bordo la mercadería y pagar seguro y flete, elementos todos estos que deben ser tomados en cuenta para la determinación del valor de los bienes objeto del contrato.

II. TENDENCIAS UNIFICADORAS.

a) Legislativas:

En materia de compraventa internacional hemos podido presenciar varios intentos de obtener reglas uniformes. Con ese propósito la Comisión Económica para Europa de la O.N.U. elaboró las llamadas "Fórmulas o Condiciones Generales de Venta". Tenemos con idéntico fin la "Ley Uniforme para la formación de los contratos de compraventa internacional de bienes" y la "Ley Uniforme relativa a la venta internacional de mercancías" aprobadas por la Conferencia de La Haya, en abril de 1964. También en el Tratado de Roma, base de la Comunidad Económica europea, se prevén aspectos relativos a la uniformidad del Derecho Comercial.

b) Consuetudinarias:

Junto a los intentos de uniformación legislativa podemos ver que de hecho los usos mercantiles

han ido generando una serie de términos o cláusulas comerciales que en gran parte han venido a llenar el vacío legislativo en cuanto a la expresión de las condiciones que deben regir en cada uno de los diversos tipos de contratos de compraventa internacional. De estos usos la recopilación de mayor importancia es la denominada INCOTERMS 1953. Sobre ellos Carl Henrik Winqvist, Secretario de la Cámara de Comercio Internacional, ha dicho: *"Cuando los bienes son vendidos y comprados internacionalmente es necesario realizar acuerdos para su transporte. En el contrato de venta el comprador y el vendedor deben decidir quién concertará y pagará el transporte y asumirá los riesgos por pérdida o daño. Muchas combinaciones son posibles, pero la referencia a una de las doce definiciones internacionales 'estandarizadas' por la Cámara de Comercio Internacional es a menudo la forma más simple y segura de proceder"* (12).

La recopilación de estos términos comerciales no tiene fuerza de ley, en cuanto deben ser incorporados al contrato por las partes (13). Se trata precisamente de una recopilación de los usos del comercio internacional, que ha sido producto de una preocupación unificadora que tiene antecedentes como la Conferencia de Nueva York de 16 de diciembre de 1919 y los trabajos del Congreso de Londres de 1921. No fue hasta 1936, año en que la Cámara de Comercio Internacional publicó las reglas para la interpretación de las cláusulas comerciales más frecuentes, bajo el nombre de INCOTERMS (14). Luego esta recopilación sufrió algunas revisiones, se actualizaron sus "normas" y se adecuaron al máximo a las prácticas usuales del comercio internacional. La revisión de estas reglas se conoce como INCOTERMS 1953. Esta edición, a su vez, ha sido ampliada en 1967 con la introducción de dos cláusulas: "Delivered duty paid" (entregada libre de derechos) y "Delivered at frontier" (entregada en frontera). También en 1976 se introdujo la cláusula "F.O.B. Airport" (F.O.B. aeropuerto) (15).

(12) I.C.C. Guide to INCOTERMS. Paris.

(13) En alguna medida, sin embargo, tiene importancia el papel de la costumbre como fuente de Derecho y esto podrá tener relieve en la interpretación de un dado contrato. Recordemos que el artículo 4 de nuestro Código de Comercio, preceptúa: *"Las costumbres mercantiles servirán no sólo para suplir el silencio de la ley, sino también como regla para apreciar el sentido de las palabras o términos técnicos del comercio usados en los actos o contratos mercantiles"*. Es claro, en todo caso, que las cláusulas especiales previstas en los contratos prevalecerán sobre los INCOTERMS o modificarán su contenido.

(14) Aprobados el año anterior, 1935, en el Congreso de Berlín de la Cámara de Comercio Internacional.

(15) Para mayores detalles sobre la historia de los INCOTERMS, v. OSTOJA, op. cit., p. 196.

Conviene mencionar que del mismo modo puede hablarse de "recopilación" con relación a las "American Foreign Trade Definitions", adoptadas el 30 de julio de 1941 por un Comité Conjunto que representaba a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, al Consejo Nacional de Comercio Exterior y al Consejo Nacional de Importadores Americanos y que han sido revisadas en 1974 (Revised American Foreign Trade Definitions).

Junto a estas recopilaciones hay que citar también las "Rules of Warsaw and Oxford", propuestas por la Asociación de Derecho Internacional en 1932, las "General Conditions for Delivery of Merchandise" que fueron desarrolladas en 1968 en el "Council for Mutual Economic Assistance" (para la U.R.S.S. y algunos países de Europa Oriental) revisadas el 1 de enero de 1976 y los "Combi-terms" que en 1969 fueron propuestos para simplificar la división de costos y riesgos.

III. LOS INCOTERMS 1953.

La Cámara de Comercio Internacional con los INCOTERMS no pretende en modo alguno agotar todos los términos del comercio internacional; simplemente se han recopilado los que tienen mayor importancia. La edición de 1953 contiene nueve términos; ellos van desde la mínima obligación del vendedor, donde el comprador toma los bienes en el establecimiento del primero (EX WORKS) hasta los términos en los que el vendedor se compromete a enviar los bienes al país del comprador (EX SHIP y EX QUAY). En el caso del término Ex Works la venta se ejecuta en el país del vendedor, mientras que bajo los términos "Ex Ship y Ex Quay" el cumplimiento de la obligación del vendedor se da hasta que los bienes llegan al país del comprador.

Los demás términos se refieren a las obligaciones del vendedor de enviar los bienes y sirven para determinar cuál de las partes debe concertar y pagar el transporte. En materia de transporte marítimo son usuales los términos "F.A.S.", "F.O.B.", "C & F" y "C.I.F.", mientras que el término "Freight or Carriage paid to..." se usa para el transporte terrestre (incluyendo vías acuáticas). Los términos "F.O.R." y "F.O.T." se refieren más

bien al transporte ferroviario. Como hemos ya visto, en 1967 los INCOTERMS fueron ampliados con los dos términos "Delivered at frontier" y "Delivered Duty Paid". Mientras que el primero de estos términos implica envío a la frontera del comprador y se usa en particular para transporte ferroviario o terrestre, el término "Delivered Duty Paid" puede ser usado con independencia del modo de transporte e impone al vendedor la obligación de enviar los bienes al establecimiento del comprador, por lo que representa el otro extremo de la cláusula "Ex works". En 1976 se introdujo otro término para los casos donde los bienes van a ser transportados por aire. Este término es, como se ha dicho, el "F.O.B. Airport".

Veremos seguidamente la significación de los diversos términos con referencia específica a la transmisión de la propiedad y del riesgo (16).

1. LA CLAUSULA "EX WORKS".

La cláusula "Ex works" recibe diversas denominaciones. Las más usuales son "Ex mine", "Franco Fábrica", "Depart Usine", "A l'Usine", "En Magasin", "Ex mill", "Ex plantation", "Ex Factory" y "Ex ware-house". Para Guardiola Sacarrera es el prototipo de venta realizada en el mismo establecimiento del vendedor. Este hace entrega de la mercancía al comprador en el lugar de su propio establecimiento y a partir de ahí se desentiende por completo de la operación y, en consecuencia de los gastos y riesgos de ella. En este negocio jurídico el efecto que surge para el vendedor es el deber de colocar las cosas en la planta, correctamente identificadas e individualizadas a la disponibilidad del comprador; la identificación hace referencia a su especificación mientras que la individualización se refiere más bien a su determinación material (17).

El momento de la transmisión de la propiedad y del riesgo ocurre cuando las cosas se ponen a disposición del comprador y no propiamente cuando las cosas son recogidas. Esto significa que si a pesar de la puesta a disposición de los bienes, se produce una mora en recibirlos, el comprador sufre cualquier posible pérdida. Para algunos, como el profesor Ostojá, en cambio, se trata de una pérdida para el comprador no propietario todavía y más que el

(16) El orden en que se ofrecen los diversos términos está determinado por el sucesivo incremento, en cada caso, de la responsabilidad del vendedor.

(17) V. GUARDIOLA, op. cit., p. 70.

"res perit domino" (las cosas perecen para su dueño) del Derecho Romano, se trata de una hipótesis de "res perit creditor" (las cosas perecen para su acreedor).

En este tipo de compraventa internacional el comprador asume todos los costos y riesgos relativos al acarreo de los bienes desde el establecimiento del vendedor hasta el destino deseado. Es por ello que se considera que este es el INCOTERM que representa el mínimo de obligaciones para el vendedor.

La venta con cláusula "Ex works" se considera como una venta "doméstica", ya que es al comprador a quien corresponde obtener cualquier licencia de exportación a sus expensas y a su riesgo; el adquirente extranjero tiene, en principio, la misma posición que cualquier comprador doméstico ya que la entrega de los bienes se produce en el propio establecimiento del vendedor y a partir de tal momento éste se desentiende por completo de los gastos y riesgos.

Los efectos principales que hemos señalado van acompañados de otras consecuencias jurídicas tales como el deber del vendedor de avisar con la oportunidad del caso al comprador que los bienes están a su disposición y su deber de dar al adquirente la asistencia necesaria para la obtención de cualquier documento que sea emitido en el país de envío o de origen y que el comprador pueda necesitar para la exportación o para la futura importación o bien para su paso en tránsito por otro país; todos los costos en la obtención de tales documentos (certificados de origen, licencias de exportación, tarifas consulares, etc.) están a cargo del comprador.

2. LAS CLAUSULAS "F.O.R." y "F.O.T."

Cuando se introducen las cláusulas citadas se habla de compraventa "franco vagón". En esta modalidad de compraventa internacional el vendedor asume la obligación de contratar y cubrir el costo del transporte terrestre. Los términos F.O.R. y F.O.T. son, en realidad sinónimos; "Free on rail" y "Free on Truck" son términos que indican que la transferencia de la propiedad y del riesgo se da a partir del momento en que los bienes se colocan "a bordo" del ferrocarril. Las obligaciones del vendedor se cumplen cuando los bienes son enviados

al ferrocarril y no se extienden a la llegada de estos a su destino. Es al comprador a quien corresponde el pago del transporte a partir de aquel punto y quien asume los riesgos de pérdida o daño de las cosas desde ese momento (18).

Según las Reglas de la Cámara de Comercio Internacional en el caso de que los bienes sean suficientes para constituir la carga completa de un vagón entero o un peso suficiente para obtener tarifas de cantidad, el vendedor debe ordenar en el debido tiempo un vagón y lo debe cargar a sus expensas en la fecha o dentro del período fijado. Si la carga fuere inferior, en cambio, deberá entregar los bienes en custodia al ferrocarril, sea en la estación de despacho o en un vagón proporcionado al efecto. Todos los costos y riesgos de los bienes hasta ese momento son a cargo del vendedor. A partir de entonces el comprador debe asumir todos los costos y riesgos de los bienes, incluyendo el costo, si fuere del caso, de alquiler de toldos. Este deberá asumir cualquier derecho o impuesto de aduanas que pueda ser exigido con motivo de la exportación.

También según los INCOTERMS cuando el comprador se haya reservado un plazo dentro del cual dar instrucciones al vendedor para el despacho, o dentro del cual escogerá el lugar de carga, y no diera tales instrucciones a tiempo, éste deberá asumir los costos adicionales en los que por ello se incurra, así como los riesgos de los bienes desde la expiración del plazo fijado.

3. LA CLAUSULA "F.A.S."

La expresión F.A.S. significa "Free alongside ship" (libre al costado del buque. Bajo este término el cumplimiento del vendedor y la transmisión de propiedad y riesgo se da cuando la mercadería es colocada al costado del barco.

El vendedor debe entregar los bienes al costado del buque en el lugar de carga que se haya designado, en el puerto de embarque fijado, en la forma acostumbrada en dicho puerto, en la fecha o dentro del período estipulado y notificar al comprador, sin atraso, que los bienes han sido entregados. Hasta ese momento todos los costos y riesgos son a cargo del vendedor, quien deberá comprobar mediante el documento correspondiente su cumplimiento.

(18) En esta modalidad de compraventa el vendedor no tiene en realidad que ocuparse de la operación principal de transporte, que es por cuenta y riesgo del comprador. V. OSTOJA, op. cit., p. 198.

El comprador en un contrato de compraventa internacional con la cláusula F.A.S. debe, por su parte, dar al vendedor aviso del nombre, punto de carga y fecha de entrega al buque. Asumirá todos los cargos y riesgos de los bienes desde ese momento; deberá también asumir cualquier costo adicional en que se incurra a causa de que el buque por él designado no llegue a tiempo o no sea apto para tomar los bienes, lo mismo que cualquier costo adicional si omite designar a tiempo el buque respectivo y el punto de embarque.

4. LA CLAUSULA "F.O.B."

F.O.B. significa "Free on board" (libre a bordo). En este caso la mercadería debe ser colocada a bordo por el vendedor, libre de costo para el adquirente, sobre un buque en el puerto de embarque que se estipule en el contrato.

Para Guardiola la diferencia entre esta cláusula y la cláusula F.A.S. resulta clara si se piensa que en la hipótesis de que se produjera un siniestro en el momento de ser izada la mercadería para su carga a bordo, por rotura de la grúa, por ejemplo, en el caso de la compraventa con cláusula F.A.S. el riesgo afectaría al comprador, al haber tenido ya lugar la entrega, mientras que si se trata de un contrato con cláusula F.O.B. correspondería al vendedor por no haberse producido aún su cumplimiento. Es precisamente en el lugar de embarque propiamente dicho —aclara el profesor Rodrigo Barahona— que se producen los efectos de este contrato (19).

Dado que el vendedor debe entregar los bienes a bordo, corresponde a él la obtención de cualquier licencia de exportación. Todos los costos y riesgos de los bienes están a su cargo hasta el momento en que estos hayan pasado efectivamente la baranda del barco en el puerto de embarque.

El comprador, por su parte debe fletar un buque o reservar el espacio necesario a bordo de un buque y dar al vendedor aviso del nombre, punto de carga y fecha de entrega. Deberá también asumir cualquier costo adicional en que se incurra

debido a que el buque por él designado no llegue en la fecha estipulada o dentro del período especificado, lo mismo que cualquier costo adicional si omite designar el buque o punto de embarque dentro del período que se hubiere reservado para este efecto.

En síntesis se trata de una venta donde el vendedor entrega sobre el medio de transporte. En cambio los gastos de transporte y seguros son, a diferencia de lo que ocurre en los contratos "C.I.F.", a cargo del comprador, lo mismo que los riesgos del viaje.

5. LA CLAUSULA "C. & F."

Cuando se encuentra presente la cláusula "C. & F." en un contrato de compraventa internacional ello significa que el costo y flete son a cargo del vendedor.

Es como considera Guardiola en esencia igual que la cláusula F.O.B., pero con la diferencia de que el vendedor no debe limitarse a situar las mercaderías a bordo, sino que le incumbe también concertar un contrato para el transporte hasta el puerto de destino convenido, pagando el flete, sin que ello le comporte asumir más riesgos que los que soportaría utilizando la cláusula F.O.B.

En un contrato de compraventa internacional donde ha sido incluida esta cláusula el vendedor debe, pues, contratar en los términos usuales, a sus expensas, el transporte de los bienes hacia el puerto de destino acordado y pagar las tarifas de flete y cualquier costo por descarga en el puerto de destino que sea exigido regularmente por las líneas de navegación marítima en el momento y puerto de embarque. Igualmente debe obtener cualquier licencia de exportación y cargar a su costo los bienes a bordo del buque en el puerto de embarque y en la fecha o dentro del período acordado. Hasta ese momento el vendedor asumirá todos los riesgos. Debe además proporcionar al comprador un conocimiento de embarque limpio (20) y negociable, así como la factura de los bienes embarcados. El conocimiento de embarque debe cubrir los

(19) BARAHONA Rodrigo. *La compraventa de mercancías en Centroamérica. Aspectos prácticos*. Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1970, p. 11.

(20) Un conocimiento de embarque limpio es el que no tiene cláusulas superpuestas donde se declare expresamente alguna condición defectuosa de los bienes o del empaque. Las siguientes cláusulas no convierten un conocimiento de embarque limpio en uno que no lo es: a) cláusulas que no mencionan expresamente que los bienes o el empaque son insatisfactorios, por ejemplo "cajas de segunda mano", "tambores usados", etc.; b) cláusulas que enfatizan ausencia de responsabilidad del transportista por riesgos que surjan de la naturaleza de los bienes o del empaque, y c) cláusulas que niegan de parte del cargador el conocimiento del contenido, peso, medida, calidad o especificaciones técnicas de los bienes. Así INCOTERMS 1953.

bienes del contrato y estar fechado dentro del período acordado para el embarque (21). Tal conocimiento de embarque debe ser un conocimiento de embarque "a bordo" o "embarcado" o "recibido para embarque" (22), debidamente endosado por la compañía naviera (23). Pagará también cualquier derecho o impuesto en que se incurra respecto a los bienes hasta el momento de su carga.

Por su parte el comprador bajo cláusula "C. & F." recibirá los bienes en el puerto de destino y asumirá, con excepción del flete, todos los costos en que se incurra con relación a los bienes en el curso de su tránsito por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los costos de descarga, incluyendo costo de barcasas o muellaje, a menos que tales costos hayan sido incluidos en el flete o recibidos por la compañía naviera en el momento en que el transporte fue pagado (24). Los riesgos corren por cuenta del comprador a partir del momento en que los bienes hayan sobrepasado efectivamente la baranda del buque en el puerto de embarque. El comprador deberá pagar también todos los derechos de aduana, así como cualquier otro derecho o impuesto que deba ser pagado en el momento o con motivo de la importación.

6. LA CLAUSULA "C.I.F."

La compraventa bajo cláusula C.I.F. tiene todas las características de la compraventa "C. & F.", con la diferencia adicional de que se agrega para el vendedor la obligación de contratar el segu-

ro. La expresión "C.I.F." es una abreviatura de las palabras inglesas "cost, insurance y freight". Este tipo de venta es, sin lugar a dudas, una de las formas más importantes en la vida del tráfico mercantil internacional (25). Según comenta el profesor Barahona esta modalidad, junto a la cláusula F.O.B., es la usada con frecuencia en el tráfico intercentroamericano (26).

Los documentos que tienen relevancia, además de otros que puedan ser exigidos, en la compraventa "C.I.F." son la factura, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro. Como aclara Guardiola por medio de la primera el vendedor le transfiere al comprador la propiedad de la mercancía (27), y le responde del exacto cumplimiento del contrato en cuanto a cantidad, calidad y precio. El conocimiento de embarque, por su parte, pone al comprador en condiciones de exigir todas las responsabilidades derivadas del contrato de fletamiento (28). Finalmente, por medio de la póliza de seguro recibe el comprador un documento que tiene toda la eficacia necesaria para reclamar a los aseguradores y obtener de ellos todas las indemnizaciones que le sean debidas por avería o siniestro, a tenor de las estipulaciones bajo las que el seguro se haya contratado (29).

Bajo la cláusula "C.I.F." el vendedor debe, pues, procurar a su propio costo en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de acarreo envueltos en el contrato. Según los INCOTERMS 1953 en materias donde haya grandes diferencias en la práctica, el precio del contra-

-
- (21) El conocimiento de embarque (denominado "carta de porte" en el transporte terrestre o aéreo) se suscribe entre el remitente o vendedor de la mercadería y el transportista. Este documento prueba el recibimiento de la carga por el transportista y es representativo de las mercaderías. V. BARAHONA, op. cit., p. 16.
- (22) "El primero acredita la efectiva entrega de la mercadería en la unidad de transporte, mientras que el segundo, como su nombre lo indica, prueba únicamente el recibo para embarque de parte del transportista". BARAHONA, op. cit., p. 16.
- (23) La venta sobre (o contra) documentos, que tiene lugar entre localidades distantes entre sí y que es especialmente característica del comercio marítimo, se fundamenta en la llamada "función representativa" propia de algunos documentos (que en ella se refieren básicamente al transporte). Esta función representativa consiste en el hecho de que la entrega de ellos por parte del vendedor al comprador ocupa el lugar jurídicamente de la entrega material de la mercadería, en cuanto la entrega del título representativo atribuye, a quien justificadamente lo tenga, el derecho exclusivo a la entrega de la mercadería por parte del transportista. V. MESSINEO, Francesco. *Manuale di Diritto Civile e Commerciale*. Milano, Giuffrè, 1954, Vol. IV, p. 90.
- (24) A veces se pacta expresamente que la compraventa internacional será "C.I.F. landed" (o "C. & F. landed") con lo que se indica que los gastos de descarga y colocación en el muelle corren a cargo del vendedor. V. GUARDIOLA, op. cit., p. 75.
- (25) Se encontraba ya consignada en las Reglas de Varsovia de 1928 y en las Reglas de Oxford de 1932.
- (26) V. BARAHONA, op. cit., p. 10.
- (27) Obsérvese, sin embargo que, en realidad, la transmisión de riesgos se da, con anterioridad a que el vendedor entregue el título representativo al comprador, mediante la entrega al transportista. V. MESSINEO, op. cit., p. 90.
- (28) "Un conocimiento embarcado, expedido por el porteador o en nombre suyo, y que constituye la prueba del contrato de transporte, así como la de haberse cargado a bordo del buque". Introducción a INCOTERMS 1953, op. cit., p. 202.
- (29) V. GUARDIOLA, op. cit., p. 74, BARAHONA, op. cit., p. 17.

to incluirá las responsabilidades mínimas para el vendedor. Cuando el comprador quisiera que se incluyera en el contrato responsabilidad mayor que la mínima, entonces él deberá tener el cuidado de especificar que las bases del contrato serán "INCOTERMS 1953" con cualquier adición que requiera. Por ejemplo, si pretende un seguro especial deberá agregarse esto a la expresión "C.I.F.". Salvo pacto en contrario, los riesgos de acarreo no incluirán riesgos especiales, los cuales deberán ser considerados por aparte. Dentro de estos riesgos especiales se incluye hurto, robo, derrame, rotura, picadura, contacto con otras cargas y otros peculiares de ciertos bienes.

El comprador "C.I.F." deberá recibir los bienes en el puerto de destino acordado y asumir, con excepción del flete, todos los demás costos. Asumirá todos los riesgos desde el momento en que los bienes hayan sobrepasado la baranda del buque en el puerto de embarque (30). Corren por su cuenta los gastos de licencias de importación o cualquier otro permiso que pueda ser requerido para la importación de los bienes a su destino (31).

El precio "C.I.F." significa precio comprensivo de transporte y seguro además del propio de la mercadería.

Se considera que en la venta "C.I.F." hay una disociación entre la transmisión de la propiedad y la transmisión del riesgo. La primera se realiza al recibir el comprador el conocimiento de embarque; la segunda opera desde el momento de la efectiva entrega de la mercadería a la unidad de transporte o al transportista, según haya sido contratado (32).

7. LA CLAUSULA "FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO..."

Literalmente "Freight or carriage paid to..." significa "Flete o acarreo pagado hasta..." . Se ha dicho que equivale a la cláusula "F.O.R.", pero con el flete o porte pagado hasta el lugar designado, siendo de cuenta del vendedor los riesgos que

puedan correr las mercancías hasta su entrega al primer porteador, así como todos los gastos necesarios para realizar la exportación.

De conformidad con la compraventa donde se utiliza la cláusula "Freight or carriage paid to..." el vendedor debe expedir los bienes a sus expensas en la fecha o dentro del plazo fijado. Si el punto de destino no ha sido acordado o no está establecido por la costumbre, el vendedor puede escoger el punto de envío en el lugar de destino que mejor convenga a sus propósitos. Deberá además asumir todos los riesgos de los bienes hasta que ellos hayan sido entregados en custodia al primer porteador en el tiempo previsto en el contrato. A su propio riesgo y expensas deberá obtener también cualquier licencia de exportación u otra autorización gubernamental que sea necesaria para la exportación de los bienes, así como cualquier otro costo en el país de despacho para poder cargar los bienes.

El comprador, por su parte asumirá los riesgos de los bienes desde el momento en que estos hayan sido entregados al primer porteador de conformidad con lo expuesto.

8. LA CLAUSULA "EX SHIP".

La cláusula "Ex ship" sirve para designar la llamada compraventa sobre buque. Se considera como un contrato cuya ejecución se da en lo que se denomina "territorio del comprador"; la propiedad y el riesgo se transfieren hasta que la mercadería llega al puerto de destino. La utilización de esta cláusula comporta la obligación del vendedor de situar la mercadería sobre el barco en el puerto de destino que se haya convenido; no le corresponde en modo alguno ocuparse de la descarga. Los gastos y riesgos de la operación corren hasta el momento en que se pone a disposición del comprador la mercadería sobre el buque en el punto usual de descarga en el puerto designado, en forma tal que permita su remoción del buque con el equipo de descarga apropiado a la naturaleza de los bienes.

(30) La liberación del vendedor que ha realizado en tal forma su entrega determina que éste no asume los riesgos por incumplimiento del transportista, esto es, no responde de la falta de entrega de las mercaderías. El comprador, en tal caso podrá ejercitar los derechos que derivan del documento representativo y podrá pedir indemnización al asegurador. V. Messineo, op. cit., p. 91 y 93.

(31) Las cláusulas a que nos referimos a veces reciben adiciones. "Las adiciones a que nos referimos son:
C.I.F. & C.: Cost, insurance, freight and commission (coste seguro, flete y comisión).
C.I.F. & E.: Cost, insurance, freight and exchange (coste, seguro, flete y cambio).
C.I.F. & I.: Cost, insurance, freight, commission and interest (coste, seguro, flete, comisión e interés)".
GUARDIOLA, op. cit., p. 76.

(32) V. BARAHONA, op. cit., p. 21.

El comprador recibirá los bienes cuando hayan sido así puestos a su disposición y asumirá todos los riesgos y expensas desde entonces. También por su cuenta obtendrá las licencias o documentos que se requieran para importar o descargar los bienes, lo mismo que cualquier derecho de aduana por tal motivo.

9. LA CLAUSULA "EX QUAY DESTINO".

La cláusula "Ex quay puerto de destino convenido" es bastante similar a la anteriormente explicada. La única diferencia, como su misma denominación lo indica se encuentra en que el vendedor debe colocar los bienes a disposición del comprador sobre el muelle, por lo que los gastos y costos, así como los riesgos de transporte, descarga y colocación en tierra le corresponderán.

Conviene aclarar que la práctica contractual internacional conoce dos modalidades de compraventa "Ex quay destino": "Ex quay derechos pagados" que es el que ha sido definido y "Ex quay derechos a cargo del comprador"; en este segundo caso el adquirente está obligado a obtener la licencia de importación, cubrir el costo de derechos de importación, costos de aduana, así como cualquier otra tarifa o carga que deba ser pagada en el momento o con motivo de la importación de los bienes y de su entrega al comprador. Estas responsabilidades son a cargo del vendedor en el caso de compraventa "Ex quay derechos pagados".

El comprador en ambos casos asumirá todas las expensas relativas a los bienes desde el momento en que estos hayan sido colocados a su disposición en el muelle o andén en el puerto acordado y en el tiempo previsto en el contrato.

10. LA CLAUSULA "DELIVERED AT FRONTIER".

Se denomina también "franco frontera" o bien "entregada en frontera". La compraventa internacional donde se utiliza tiene la característica de que el vendedor deberá poner los bienes a disposición del comprador en el lugar designado para la entrega en la frontera en el tiempo previsto, junto con los documentos que habiliten al comprador para la siguiente movilización de los bienes. Hasta ese momento el primero asumirá todos los riesgos.

Deberá por lo tanto contratar el transporte de los bienes hasta el lugar de entrega designado, pudiendo usar sus propios medios de transporte (33).

Si no ha sido estipulado un punto concreto el vendedor podrá colocarlos en el que más le convenga, siempre que tenga facilidades aduaneras y todas las que sean necesarias para el correcto cumplimiento.

En esta modalidad de compraventa internacional el comprador deberá recibir los bienes en el punto dicho y cumplir a sus expensas con cualquier otra formalidad aduanal o de otro tipo que haya de ser llenada en el lugar designado en la frontera y pagar cualquier derecho con motivo de la entrada de los bienes a su país, lo mismo que cualquier licencia de importación.

11. LA CLAUSULA "DELIVERED DUTY PAID".

Cuando se utiliza esta cláusula el vendedor debe entregar la mercadería libre de derechos en el lugar de destino convenido en el país de importación. Obtendrá por su cuenta cualquier licencia de exportación e importación, costos aduanales y cualquier otra carga que dependa de la importación misma y que sea necesario cumplir para habilitar al comprador para hacerse cargo de los bienes con derechos pagados. En general pagará cualquier autorización que se necesite para el propósito de despachar los bienes, exportarlos, pasarlos en tránsito a través de otros países (si fuere del caso), importarlos en el país del lugar designado de destino y ponerlos a disposición del adquirente. Contratará para ello el transporte necesario, pudiendo usar sus propios medios.

El comprador en cambio, deberá recibir los bienes a partir del lugar designado, momento a partir del cual asumirá todos los riesgos.

12. LA CLAUSULA "F.O.B. AIRPORT".

Aunque se denomina F.O.B. la cláusula "F.O.B. AIRPORT" no significa "libre sobre avión", sino "libre en el aeropuerto". No comporta, para el vendedor la obligación de situar las mercaderías a bordo del aeroplano, pues esta es una operación que compete a la compañía contratada para el transporte.

(33) "En las ventas en que se utiliza esta cláusula, en lugar de estipularse un precio sobre vagón o camión en estación de salida, se fija un precio "franco sobre vagón o camión en la frontera", que puede ser la del país de origen o la del país de importación. El vendedor deberá expedir la mercancía a ese punto, en el que se hará cargo de la misma el comprador, corriendo de cuenta del vendedor los gastos y riesgos que se originen hasta ese momento". GUARDIOLA, op. cit., p. 80.

El vendedor deberá entregar los bienes al porteador aéreo o su agente en la fecha prevista. Contratará a expensas del comprador el acarreo de los bienes. Deberá en todo caso pagar cualquier tarifa o carga que se deba con motivo de la exportación de los bienes.

El comprador, por su parte, debe dar al vendedor aviso sobre el aeropuerto de destino, así como las instrucciones que fueren necesarias.

IV. ASPECTOS PRACTICOS.

La importancia práctica de los INCOTERMS y la clara delimitación que hay en ellos en cuanto a transferencia de propiedad y riesgos permiten concluir sobre la necesidad de un conocimiento exacto de estas cláusulas; tal conocimiento contribuye a clarificar la existencia de posibles incumplimientos contractuales, en especial por parte del vendedor, ya que con ellos se fija no solamente el lugar y momento de entrega, sino además una serie de aspectos conexos como seguros, fletes, cargas tributarias y otros aspectos.

Es evidente que desde un punto de vista económico tal conocimiento ayudará a las partes a un cálculo preciso de costos (34) para efectos de la determinación del precio de la mercadería objeto del contrato de compraventa internacional (35).

Mediante el uso de los INCOTERMS se solucionan preventivamente muchos de los problemas que puede acarrear un contrato de compraventa internacional, tales como la determinación del momento en que se han de considerar cumplidas las obligaciones de las partes (36), la determinación de por cuenta de quién corren ciertos gastos y so-

bre todo el tema de la transmisión de la propiedad y el riesgo (37).

Conviene finalmente aclarar que los INCOTERMS no agotan en modo alguno la problemática de la compraventa internacional. Además de su incorporación al contrato conviene que las partes agreguen cláusulas sobre otros aspectos que pueden ser fuente de controversia; nos limitamos a citar la importancia de la determinación clara de los bienes, de la forma y condiciones de pago, la necesidad en ciertos contratos de cláusulas de revisión de precios para el afrontamiento de la llamada problemática de la excesiva onerosidad sobreviniente de la prestación, la importancia de realizar previsiones sobre el reconocimiento de la mercadería, la utilidad de establecer en los contratos cláusulas de sumisión a determinadas leyes y tribunales para evitar luego demoras procesales innecesarias por cuestiones de incompetencia que eventualmente pueda plantear la parte accionada. De particular importancia puede ser el acuerdo sobre arbitraje o "compromiso" ad hoc, caso en el cual habrá de tenerse cuidado en la designación de los árbitros o modo de designación, número, lugar, idioma, procedimiento, sumisión a derecho o a equidad y cualquier otro aspecto que pueda ser de utilidad. Sobre este último aspecto conviene recordar que la Cámara de Comercio Internacional tiene un procedimiento arbitral que funciona únicamente cuando las partes pactan sumisión a él. A este propósito la misma Cámara aconseja redactar la cláusula respectiva así: *"Todas las desavenencias que deriven del presente contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de conciliación y arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a dicho Reglamento"*.

(34) "El análisis de los puntos que cubren los INCOTERMS muestra cerca de veinte categorías diferentes de costos, claramente distribuidos entre el vendedor y el comprador, posibilitándose de esta manera el cálculo rápido y exacto de los precios, satisfaciendo así las necesidades prácticas del comercio". OSTOJA, op. cit., p. 198.

(35) Sobre la remisión de la legislación aduanal a los INCOTERMS, v. GUARDIOLA, op. cit., p. 66.

(36) "...para que se entienda cumplida la obligación de entrega, sobre todo en la compraventa internacional, no es necesario que la cosa se ponga en poder y posesión del comprador como establece el Código Civil, ya que ello no puede lograrse sin el consentimiento de aquél, siendo esa la razón por la que el vendedor cumplirá su obligación de entrega, una vez haya llevado a cabo todos los actos necesarios para que el comprador entre en posesión de la cosa te al examinar cada uno de los Términos o Cláusulas Comerciales, varía notoriamente según los que se hayan esti-

"...el vendedor, además de su obligación de efectuar la entrega o puesta a disposición del comprador de la mercancía vendida viene obligado a responder de que la misma se entregue en perfectas condiciones, tanto en lo referente a su naturaleza material, es decir, sin defectos o vicios que la hagan inadecuada a la finalidad perseguida por el comprador, como en cuanto a su titularidad jurídica, es decir, libre de cargas o limitaciones que impidan al comprador la adquisición del pleno dominio de la mercancía comprada (libre de embargos, hipotecas o cargas simila-

res). Esta obligación del vendedor es la que jurídicamente se denomina "de saneamiento". . .". GUARDIOLA, op. cit., p. 24 y 26.

(37) En la introducción a los INCOTERMS 1953, Cámara de Comercio Internacional, Documento Número 16, París, 1955, transcrito por OSTOJA, op. cit., p. 199 se lee: "Estos términos podrán ser utilizados por los hombres de negocios que prefieran la certeza que proporcionan las reglas internacionales de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada por las múltiples interpretaciones que se dan a los mismos términos en países diferentes".