RESUMEN

**TEMA 2: LA CONTRATACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL**

1. **LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS (CONVENCIÓN DE VIENA 1980)**

La preparación de un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercancías comenzó en 1930 en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho privado.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue adoptada en Viena el 11 de abril de 1980. A día de hoy, con vista en la página oficial de UNCITRAL que actualiza la situación actual de las convenciones, hay 94 Estados parte. Tal grado de aceptación representa una vigencia internacional significativa para una Convención que incorpora normas de derecho uniforme en materia mercantil.

La Convención aspira a promover la uniformidad internacional de la materia comercial. La Convención se divide en cuatro partes. La Parte I trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales. La Parte II contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercancías. La Parte III se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos de comprador y vendedor derivados del contrato. La Parte IV contiene las disposiciones finales de la Convención relativas a asuntos tales como el modo y el momento de su entrada en vigor, las reservas y declaraciones que se permite hacer y la aplicación de la Convención a las compraventas internacionales cuando ambos Estados interesados se rigen por el mismo o semejante derecho en esta cuestión.

En el capítulo de Disposiciones Generales, con el objetivo de ampliar el número de países adherentes o signatarios, se previó que los países al ratificarla puedan efectuar ciertas reservas en relación con los otros tres capítulos, pero sólo aquellas autorizadas expresamente por la Convención.

También se prevé que aquellos países en los cuales el contrato de compraventa debe redactarse por escrito, se podrían considerar exentos de las disposiciones que se refieran al contrato de compraventa como contrato verbal.

La meta de la Convención de Viena es la creación de un derecho material de compraventa uniforme, que pueda ser aplicado en los Estados signatarios en lugar de las leyes nacionales, haciendo innecesario acudir a las normas de Derecho Internacional Privado.

La Convención no solo asegura un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional, sino también ofrece reglas más adecuadas a las necesidades del comercio internacional que las legislaciones nacionales.

La Convención considera que es internacional el contrato y las formas que ella define como tal, o sea aquel en que haya sido manifiesta la localización de los establecimientos en Estados diferentes. Luego es un contrato comercial nominado que deliberadamente elude la palabra domicilio. La Convención indica que no se aplica a los contratos de venta al consumidor, ni a las ventas judiciales.

La Convención exige alternativamente o que los Estados se encuentren vinculados al texto o que el conflicto de jurisdicción conduzca a la aplicación de la ley de un Estado miembro.

La Convención será aplicable a los contratos de compraventa de mercancías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando esos Estados sean Estados contratantes, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante. Cabrá también aplicar la Convención a título de ley aplicable al contrato, si así lo estipulan las partes.

La Convención se aplica exclusivamente sobre la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos de las partes intervinientes, pero no respecto de la validez del contrato, ni de sus efectos en la propiedad de las mercancías, ni de la responsabilidad penal del vendedor por las lesiones o muerte que causaren las mercancías a una tercera persona. La Convención delimita su objeto a la formación del contrato y a los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor dimanantes del contrato. En particular, el régimen de la Convención no concierne a la validez del contrato, a los efectos que el contrato puede tener sobre la propiedad de las mercancías vendidas o a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercancías.

Del contenido de la Convención, se infiere que por compraventa se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio, o, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptados y la transmisión y apropiación de los bienes. Por ende, quedan inicialmente comprendidas por la Convención no sólo todas las modalidades de contratos internacionales en que se cambia cosas por dinero, sino también ciertos contratos mixtos, como los contratos de arrendamiento y leasing con opción de compra.

La Convención contiene una lista de tipos de compraventa que se excluyen de la Convención, ya sea por la finalidad de la compraventa, la naturaleza de la compraventa o la naturaleza de las mercancías.

A efectos de la Convención son mercaderías las cosas corporales de naturaleza mueble de todo tipo. Aún cuando puedan ser objeto de compraventa, quedan excluidos de la Convención las empresas, los bienes inmuebles, y los derechos incorporales.

El principio básico de autonomía contractual, en la compraventa internacional de mercancías, está reconocido por la disposición que permite que las partes excluyan la aplicación de la Convención o modifiquen los efectos de cualquiera de sus disposiciones.

Los usos convenidos por las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas y los usos del comercio, de los que las partes tenían o debieran haber tenido conocimiento y que sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil del que se trate, pudieran todos ellos ser obligatorios para las partes en un contrato de compraventa.

La Convención no somete el contrato de compraventa a ningún requisito de forma. El artículo 11 dispone que no es necesario ningún acuerdo escrito para la celebración del contrato. No obstante, el artículo 29 establece que, si el contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. La única excepción es que una parte puede verse impedida por sus propios actos de alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

A fin de dar facilidades a los Estados cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito, el artículo 96 permite a esos Estados declarar que ni el artículo 11 ni la excepción al artículo 29 se aplicarán en el caso de que cualquiera de las partes en el contrato tenga su establecimiento en ese Estado.

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

1. Cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o
2. Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante

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

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

Artículo 2- La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

1. De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;
2. En subastas;
3. Judiciales;
4. De valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero,
5. De buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
6. De electricidad.

Artículo 3 inciso 2- La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 4- La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

1. A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
2. A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Artículo 6- Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

Artículo 7 inciso 1- En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

Artículo 9- Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

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

Artículo 11- El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Artículo 14- La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

Toda propuesta no dirigida a uno o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo 15- La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario

La oferta, aun cuando es irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Artículo 16- La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

1. Si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o
2. Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Artículo 17- La oferta aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Artículo 18- Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

Artículo 90- La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 91- La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

La presente convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

Artículo 92- Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma la ratificación, aceptación, aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.

Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

Artículo 98- No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

1. **LOS PRINCIPIOS DE UNIDROIT (1994)**

Los Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales fueron publicados por primera vez en 1995, siendo UNIDROIT una agencia especializada de las Naciones Unidas que tiene como objetivo la unificación del derecho privado. Los principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales y son de aplicación cuando las partes del contrato hayan decidido que el mismo se rija por estos principios (autonomía de la voluntad).

Los principios UNIDROIT son instrumentos cuasi-legales o “soft law”, que por sí mismos no tienen ningún carácter vinculante a nivel jurídico, por carecer de rango normativo, ya que las instituciones que los crean no tienen poder legislativo.

La utilidad de los principios radica en que son una serie de principios reconocidos como habituales la práctica del comercio internacional, siendo principios, usos y maneras del comercio internacional también reconocidos como lex mercatoria.

Los principios establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales y deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado que el contrato se rija por ellos, a su vez, los principios pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado que el contrato se rija por principios generales del derecho, lex mercatoria o expresiones semejantes, o cuando las partes no hayan escogido el derecho aplicable al contrato.

Los principios pueden ser utilizados para interpretar o complementar instrumentos internacionales de derecho uniforme o el derecho nacional. A su vez, podrán servir como modelo para los legisladores nacionales e internacionales.

Para la utilización de los principios UNIDROIT en un contrato internacional se requiere que las partes que intervienen en dicho acuerdo elijan este instrumento como ley aplicable a su contrato. Las partes que deseen aplicar a su contrato los Principios pueden usar la siguiente cláusula, con la adición de eventuales excepciones o modificaciones:

“El presente contrato se rige por los Principios UNIDROIT (2016) [excepto en lo que respecta a los Artículos ...]”.

El ámbito de aplicación de estos principios es para todo tipo de relaciones contractuales, no es exclusivo de la materia mercantil.

Los principios hacen referencia a los siguientes aspectos comerciales de carácter universal (Capítulo 1):

* Libertad de Contratación
* Libertad de forma

Nada de lo expresado en estos Principios requiere que un contrato, declaración o acto alguno deba ser celebrado o probado conforme a una forma en particular. El contrato puede ser probado por cualquier medio, incluidos los testigos.

* Carácter vinculante de los contratos
* Normas de carácter imperativo
* Exclusión o modificación de los principios por las partes

Faculta a las partes para excluir la aplicación de estos principios, así como derogar o modificar el efecto de cualquiera de sus disposiciones.

* Interpretación e integración de los principios
* Buena fe y lealtad negocial
* Comportamiento contradictorio
* Notificaciones

Por otro lado, el Capítulo 2, denominado “Formación y Apoderamiento de Representantes” hace referencia a las siguientes pautas:

* El contrato se perfecciona mediante la aceptación de una oferta o por la conducta de las partes que sea suficiente para manifestar un acuerdo.
* La oferta repercute cuando llega al destinatario (pudiendo ser retirada si la notificación llega al destinatario antes) y no es revocable.
* La oferta se extingue cuando la notificación de su rechazo llega al oferente

El Capítulo 3, denominado “Apoderamiento de Representantes”, contiene contenido respecto a la validez, causales de anulación e iliitud del contrato, conformando cada una de estos temas una sección específica del capítulo.

Por otro lado, el capítulo 4, denominado “Interpretación”, entre otras, desarrolla las siguientes pautas:

* Debe interpretarse conforme a la intención común
* Los términos y expresiones se interpretaran conforme a la totalidad del contrato
* Los términos se interpretaran en el sentido de dar efecto a todos ellos
* En caso de discrepancia entre las versiones, la interpretación acorde con la versión en la que el contrato fue redactado originalmente
* Para determinar el término más apropiado se tendrá en cuenta: la intención de las partes, la naturaleza y finalidad del contrato, la buena fe y la lealtad, el sentido común

El Capítulo 5 se denomina “Contenido, Estipulación a favor de terceros y Obligaciones Condicionales” dividiéndose en tres secciones. En lo relativo a obligaciones implícitas, se estipula que éstas pueden derivarse de: i) la naturaleza y finalidad del contrato, ii) las prácticas establecidas entre las partes y los usos, iii) la buena fe y la lealtad negocial, iv) el sentido común. Con respecto a la estipulación de terceros, se establece que las partes pueden otorgar por acuerdo expreso o tácito un derecho a un tercero (beneficiario).

A su vez, el Capítulo 6 se refiere al “Cumplimiento” y estipula lo siguiente:

* Una parte debe cumplir con sus obligaciones en el tiempo que se ha determinado
* El acreedor puede rechazar el cumplimiento anticipado
* Pago con cheque u otro instrumento
* Pago por transferencia de fondos
* Si el contrato no expresa una moneda en particular, el pago debe efectuarse en la moneda del lugar donde ha de efectuarse el pago
* Cada parte debe soportar los gastos del cumplimiento de sus obligaciones

A contrario sensu, el Capítulo 7 se refiere al “Incumplimiento”, indicando que el incumplimiento consiste en la falta de ejecución por una parte de algunas de sus obligaciones contractuales, incluyendo el cumplimiento defectuoso o el cumplimiento tardío. A su vez, estipula que una parte no podrá ampararse en el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de la primera o por cualquier otro acontecimiento por el que ésta haya asumido el riesgo. Se divide en las siguientes secciones: a) incumplimiento en general, b) derecho a reclamar el incumplimiento, c) resolución, y d) resarcimiento.

El Capítulo 8 trata acerca de la “Compensación”, e indica la posibilidad de compensar una obligación con la del acreedor (la otra parte) si en el momento de la compensación a) la primera parte está facultada para cumplir con su obligación, b) la obligación de la otra parte se encuentra determinada en cuanto a su existencia e importe y su cumplimiento es debido, c) si las obligaciones de ambas partes surgen del mismo contrato, la primera parte puede también compensar su obligación con una obligación de la otra parte cuya existencia o importe no se encuentre determinado. A su vez, indica que cuando las obligaciones sean de pagar dinero en diferentes monedas, el derecho a compensar puede ejercitarse siempre que ambas monedas sean libremente convertibles y las partes no hayan convenido que la primera parte sólo podrá pagar en una moneda determinada.

El Capítulo 9 se denomina “Cesión de Créditos, Transferencia de obligaciones y Cesión de contratos” y define esta acción como la transferencia mediante un acuerdo de una persona (el “cedente”) a otra (el “cesionario”) de un derecho al pago de una suma de dinero u otra prestación a cargo de un tercero (el “deudor”), incluyendo una transferencia a modo de garantía. Se divide en tres secciones.

Del mismo modo, el Capítulo 10 se denomina “Prescripción” e indica que dicho se permite:

1. Modificar las prescripciones (artículo 10.3)
2. Crear nuevas prescripciones (artículo 10.4)
3. Suspender prescripciones (artículo 10.5 y ss)

Finalmente, el Capítulo 11 se denomina “Pluralidad de Deudores y de Acreedores”, siendo conformado por dos secciones. Estipula que cuando varios deudores se obligan frente a un acreedor por la misma obligación, i) las obligaciones son solidarias si cada deudor responde por la totalidad o, ii) las obligaciones son separadas si cada deudor solo responde por su parte (artículo 11.1.1). Por otro lado, cuando varios acreedores pueden exigir de un deudor el cumplimiento de una misma obligación, i) los créditos son separados si cada acreedor solo puede exigir su parte, ii) los créditos son solidarios si cada acreedor puede exigir la totalidad de la prestación, o iii) los créditos son mancomunados si todos los acreedores deben exigir la prestación de forma conjunta.

1. **LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es una organización mundial de carácter mercantil que promueve la apertura del comercio en todos los países del mundo, así como las inversiones internacionales. Asimismo, fomenta la economía de mercado, que es esencial para el desarrollo y la eficiencia de los mercados internacionales.

En la actualidad esta organización mundial agrupa a millones de empresas miembros, cámaras de comercio y asociaciones empresariales, de más de 130 países. La CCI posee comités nacionales en las principales ciudades del mundo, a través de los cuales promueve mecanismos de participación.

La CCI tiene la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y sostiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, entre otros.

Las funciones del CCI se dividen en dos ámbitos: i) por un lado, se encarga de la sensibilización e influencia ante las instancias internacionales relacionadas con el comercio y la inversión, así como de ofrecer servicios eficaces a las empresas; ii) por otro lado, facilita los intercambios comerciales a través de diferentes servicios, como el desarrollo de una amplísima reglamentación de naturaleza privada mediante sus distintas comisiones. Esta actuación tiene éxito gracias a la recopilación y formulación de usos mercantiles uniformes, mundialmente reconocidos. Dentro de esta segunda función, se circunscribe la elaboración de cláusulas y publicación de modelos concisos, sencillos y prácticos de diversos tipos de contratos, entre los que destaca la compraventa internacional, de agencia, de distribución y de fusiones y adquisiciones.

Del mismo modo, promueve la gestión medioambiental mediante la elaboración de una Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenible, y ofrece servicios de Prevención de Delitos comerciales internacionales.

Aunado a lo anterior, dispone de la Corte Internacional de Arbitraje para solucionar las discrepancias surgidas en las diferentes transacciones.

Como se indicó anteriormente, entre las actividades de la Cámara de Comercio Internacional destaca la creación de instrumentos que facilitan inversiones y el comercio internacional, dinamizando con ello las transacciones. Dichos instrumentos podrían incluirse en la Lex Mercatoria, formada por las prácticas y usos mercantiles uniformes, reglas de conducta y normas que se utilizan en el tráfico comercial internacional.

Especialmente, se estima como Lex Mercatoria los INCOTERMS o las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, entre otros.

Aunque en el Comercio Internacional prima la autonomía de la voluntad de las partes, la CCI elabora y publica modelos concisos, sencillos y prácticos de diversos tipos de contratos, propios de la compraventa internacional, que evitan las controversias entre las partes. Los modelos de la CCI de contrato ofrecen seguridad y convencimiento de que las transacciones se llevarán a cabo según los principios aceptados.

1. **TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO**

Los INCOTERMS son normas de comercio internacional que reflejan la práctica habitual y vigente en el transporte internacional de las mercaderías. Se utilizan paran delimitar las responsabilidades (transmisión de riesgos y distribución de gastos) de las transacciones comerciales internacionales entre comprador y vendedor. Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador.

Debido a la importancia que tienen en el comercio internacional, los INCOTERMS no pueden ser algo estático. Son definidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y sufren actualizaciones periódicas (cada 10 años) en función de los cambios que se producen en el comercio internacional. La última actualización vigente es del 2020, que modificó los INCOTERMS del 2010.

La principal ventaja de los INCOTERMS es la simplificación de las condiciones que tienen que cumplir las partes contratantes. Esta simplificación, recogida en 13 normas (EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU), permite conocer, para el comprador y vendedor, hasta dónde llega y dónde comienza su responsabilidad sobre el producto comprado o vendido.

Los INCOTERMS definen con claridad las obligaciones y derechos de las partes en relación a las siguientes cuestiones básicas: la distribución de los gastos y costes entre vendedor y comprador; el punto en el que se produce la entrega, con relación a la transmisión del riesgo; quien soporta el riesgo del transporte principal y la responsabilizas de los trámites aduaneros.

Los INCOTEMRS son de gran importancia en la compraventa internacional, pero en general desempeñan un papel relevante en aquellas compraventas que exijan desplazamiento (compraventas con expedición).

La existencia de los INCOTERMS responde a la necesidad de evitar problemas derivados de la utilización de términos comerciales que, siendo similares, contienen un significado diverso en los distintos países. De este modo, se asegura la rapidez que requieren los actos comerciales internacionales y se garantiza la reducción de incertidumbres y mal entendidos entre las partes contratantes.

Su uso no es jurídicamente obligatorio, por lo que ha de ser aceptado voluntariamente por las partes.

Regulan la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros, pero no regulan la forma de pago por parte del comprador.

* La entrega de mercancías es obligación del vendedor, pero puede ser directa a comprador (E y D) o indirecta a través de un intermediario del comprador (F y C).
* La transmisión de los riesgos derivados de la entrega de la mercancía se produce en el momento y el lugar establecido en el contrato y el INCOTERM seleccionado. La transmisión de los riesgos implica la transmisión de los gastos que de ellos se deriven. Mientras que el lugar puede ser cualquiera que sea definido, el momento está determinado por el plazo de entrega. Cuando ambas circunstancias concurren se da la transmisión de riesgos. Dicha transmisión no equivale la transmisión de la propiedad.
* La distribución de gastos es la determinación de qué gastos corren por cuenta del vendedor y cuáles por cuenta del comprador. Usualmente el vendedor paga los gastos que derivan de poner la mercadería en las condiciones de entrega y el comprador cubre los demás gastos. La transmisión de los gastos no tiene por qué coincidir con la transmisión de riesgos. Los INCOTERMS C implican que la transmisión de los riesgos se da en origen, pero el vendedor paga el transporte y el seguro (si es el caso) hasta el destino.
* Los trámites de documentos aduaneros son obligación del vendedor excepto en el INCOTERM EXW (Ex Works). Estos trámites se conocen como “con despacho”, lo que implica que el vendedor es el responsable de realizarlos en la exportación, y en el caso del INCOTERM DDP (Delivered Duty Paid), también de realizarlos en la importación en el país destino. En el caso del INCOTERM EXW, que se conoce como “sin despacho”, el comprador es el responsable de realizarlos tanto en la exportación como importación, y normalmente contrata los servicios de un transportista o agente de aduanas en el país de expedición del producto para que gestione la exportación.

Categorías de los INCOTERMS

1. E

Único término donde el vendedor no corre ningún riesgo en la venta. La entrega de la mercancía se hace en los almacenes del vendedor. Los costes y riesgos se transmiten en una entrega directa a la salida.

Es el más beneficioso para el vendedor, ya que representa la mínima obligación para la empresa vendedora. Ésta cumple su obligación con la puesta de las mercancías en sus instalaciones, a disposición del comprador.

EXW En Fábrica

1. F

El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador en la localidad del vendedor. Los costes y riesgos se transmiten al entregar la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador. Se trata de una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

FCA, Libre Transportista

FAS, Libre al Costado del Buque

FOB, Libre a Bordo

1. C

El vendedor contrata el transporte para entregar la carga en un punto de destino del lado del comprador. El vendedor no toma riesgo de la mercancía después de despachar la carga. La transmisión del riesgo se produce en el momento de la carga y despacho en el transporte contratado por el vendedor. La transmisión de los gastos se produce a la entrega destino. Se trata de una entrega indirecta con pago del transporte principal.

CFR Costo y Flete

CIF Costo Seguro y Flete

CPT Porte Pagado Hasta

CIP Porte y Seguro Pagado Hasta

1. D

El vendedor toma todos los riesgos y responsabilidades necesarias para llevar la mercancía al país destino. Los costes y riesgos se transmiten cuando la mercancía llega al país destino. Se trata de una entrega directa a la llegada.

DAT, Entregado en la terminal

DAP, Entregado en el lugar

DDP, Entregada en Destino con Derechos Pagados

1. **REGLAS UNIFORMES DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO**

La Compraventa Intenacional se caracteriza por la desconfianza mutua de las partes, debido a la distancia existente entre ellas. El crédito documentario es el medio de pago que complace tanto al comprador como al vendedor. Es un compromiso de pago bancario contra prestación de documentos.

Las Reglas y usos uniformes para créditos documentarios (UCP) se promulgaron por primera vez en 1933. Fueron creadas por la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la Cámara de Comercio Internacional, institución fundada en 1919 con el objetivo de facilitar el flujo del comercio internacional en un momento en que el nacionalismo y el proteccionismo constituían serias amenazas para el comercio mundial.

Con la creación de estas reglas, se pretendía mitigar la confusión creada por determinados países que promovían sus propias reglas nacionales sobre las prácticas con créditos documentarios. En procura de este fin, se crearon un conjunto de reglas contractuales que introducían uniformidad en dichas prácticas, de forma que los usuarios no tuvieran que lidiar con un exceso de regulaciones nacionales, a menudo contradictorias.

Estas reglas representan el trabajo no de un organismo gubernamental, sino de una organización privada internacional. Las disposiciones de la UCP han determinado las reglas de compromiso entre las diversas partes que intervienen en una Carta de Crédito y en particular entre los bancos involucrados en una transacción.

Con la creación de estas reglas, se establecen normas que permiten al exportador cobrar los bienes que remite a su cliente con la prestación de los documentos que demuestran que se ha efectuado el envío y que garantizan al importador que sólo se pagará cuando se cumplan las condiciones establecidas en el crédito.

La entidad de crédito media entre ambas partes, su desarrollo más usual es que contra exhibición y recibo de los documentos, que se pactan expresamente entre comprador y entidad, paga al vendedor en metálico. Además, existen otras posibilidades, bien con cargo al crédito acepta una letra girada por el comprador y en la que el vendedor figura como tomador, o bien descuenta la letra que el vendedor gira contra la persona que ha comprado por el importe del precio de la venta. Tras recibir y comprobar los títulos representativos, se garantiza que las mercancías han sido embarcadas a su destino y, sobre todo, se atribuye a su poseedor la posesión mediata de las mismas.

Estas reglas fueron actualizadas y la versión revisada, llamada UCP 600, entró en vigor desde el 1° de julio 2007. Esta nueva versión tuvo por objeto integrar a la norma las prácticas en materia bancaria y eliminar la incertidumbre del pago de las cartas de crédito, debido a inconsistencias en el lenguaje. Cabe aclarar, que el hecho de que estas reglas actualizadas hayan entrado en vigencia no implica que la versión predecesora (UCP 500) queden derogadas.

Una de las diferencias con la norma anterior es que se redujeron los artículos de 49 a 38, y en el fondo la norma no tuvo mayores cambios. El cambio más importante consiste en la reducción del banco para revisar la documentación de 7 a 5 días bancarios. A su vez, conforme a los UCP 600 las cartas de crédito son irrevocables, no obstante, esta característica puede ser modificada si las partes lo acuerdan expresamente, ya que el artículo primero permite excluir la aplicación de los artículos que las partes acuerden.

Las Reglas y usos uniformes para créditos documentarios son de aplicación a cualquier crédito documentario cuando el texto del crédito indique expresamente que está sujeto a estas reglas. Obligan a todas las partes salvo en lo que el crédito modifique o excluya de forma expresa (Artículo 1). Para que sean de aplicación al contrato concreto, se deben incluir expresamente en él, depende de la voluntad de los contratantes. Siempre sin olvidar que son un uso del comercio, para nada de obligatoria utilización. Asimismo, las partes pueden alterar el significado del INCOTERM utilizado, en la forma y en el sentido que estimen más oportuno.

Uno de los cambios introducidos en las UCP 600 es la adición de un artículo (artículo 2) con definiciones de importancia para el propósito de las reglas, dentro las cuales cabe destacar:

1. Crédito: significa todo acuerdo, como quiera que se denomine o describa, que es irrevocable y por el que se constituye un compromiso firme cierto del banco emisor para honrar una presentación conforme.

Cabe destacar, los créditos documentarios irrevocables le otorgan mayor seguridad a un exportador, ya que no pueden ser modificados por la otra parte sin su acuerdo.

1. Honrar significa:

a. Pagar a la vista si el crédito es disponible para pago a la vista,

b. Contraer un compromiso de pago diferido y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para pago diferido,

c. Aceptar una letra de cambio (“giro”) librada por el beneficiario y pagar al vencimiento si el crédito es disponible para aceptación.

Del mismo modo, se define el término “negociación”, según es utilizado en cartas de crédito, como la compra por el banco nominado de letras de cambio giradas contra otro banco, y/o documentos derivados de una presentación conforme, mediante el anticipo o compromiso de hacer anticipos de fondos al beneficiario, en o antes del día bancario en el que el reembolso debe ser hecho al banco nominado.

Por su parte, el artículo 3 desarrolla las siguientes pautas:

* Un crédito es irrevocable incluso aunque no haya indicación al respecto.
* Un documento puede estar firmado a mano, mediante firma facsímil, firma perforada, sello, símbolo o cualquier otro método de autenticación mecánico o electrónico.
* Las sucursales de un banco en países distintos se considerarán bancos distintos.

El crédito, por naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado. Los bancos no están afectados ni vinculados por tal contrato, aún cuando en el crédito se incluya alguna referencia a éste. El beneficiario no puede hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor (artículo 4).

Desde su creación, las UCP han sido un elemento imprescindible del comercio internacional. Gracias a estas operaciones de crédito documentario, se realiza hoy gran parte del comercio.

El crédito documentario tiene una función económica, de ahí que, en la práctica internacional, sea un instrumento para el pago del precio de una compraventa de mercancías de plaza a plaza. Con la intervención de la entidad de crédito se elimina la desconfianza mutua que suele existir entre las partes del contrato de compraventa con expedición de mercancías. Por medio del crédito documentario se refuerza la seguridad de que el vendedor recibirá el dinero y el comprador de plaza distinta no se verá obligado a pagar el precio antes de recibir las mercancías.

1. **LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es una organización mundial de carácter mercantil que promueve la apertura del comercio en todos los países del mundo, así como las inversiones internacionales. Asimismo, fomenta la economía de mercado, que es esencial para el desarrollo y la eficiencia de los mercados internacionales.

En la actualidad esta organización mundial agrupa a millones de empresas miembros, cámaras de comercio y asociaciones empresariales, de más de 130 países. La CCI posee comités nacionales en las principales ciudades del mundo, a través de los cuales promueve mecanismos de participación.

La CCI tiene la condición de entidad consultiva de primer orden ante las Naciones Unidas, sus agencias y organismos especializados, y sostiene una fluida y estrecha relación con otras organizaciones internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, entre otros.

Las funciones del CCI se dividen en dos ámbitos: i) por un lado, se encarga de la sensibilización e influencia ante las instancias internacionales relacionadas con el comercio y la inversión, así como de ofrecer servicios eficaces a las empresas; ii) por otro lado, facilita los intercambios comerciales a través de diferentes servicios, como el desarrollo de una amplísima reglamentación de naturaleza privada mediante sus distintas comisiones. Esta actuación tiene éxito gracias a la recopilación y formulación de usos mercantiles uniformes, mundialmente reconocidos. Dentro de esta segunda función, se circunscribe la elaboración de cláusulas y publicación de modelos concisos, sencillos y prácticos de diversos tipos de contratos, entre los que destaca la compraventa internacional, de agencia, de distribución y de fusiones y adquisiciones.

Del mismo modo, promueve la gestión medioambiental mediante la elaboración de una Carta de las Empresas para un Desarrollo Sostenible, y ofrece servicios de Prevención de Delitos comerciales internacionales.

Aunado a lo anterior, dispone de la Corte Internacional de Arbitraje para solucionar las discrepancias surgidas en las diferentes transacciones.

Como se indicó anteriormente, entre las actividades de la Cámara de Comercio Internacional destaca la creación de instrumentos que facilitan inversiones y el comercio internacional, dinamizando con ello las transacciones. Dichos instrumentos podrían incluirse en la Lex Mercatoria, formada por las prácticas y usos mercantiles uniformes, reglas de conducta y normas que se utilizan en el tráfico comercial internacional.

Especialmente, se estima como Lex Mercatoria los INCOTERMS o las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios, entre otros.

Aunque en el Comercio Internacional prima la autonomía de la voluntad de las partes, la CCI elabora y publica modelos concisos, sencillos y prácticos de diversos tipos de contratos, propios de la compraventa internacional, que evitan las controversias entre las partes. Los modelos de la CCI de contrato ofrecen seguridad y convencimiento de que las transacciones se llevarán a cabo según los principios aceptados.

1. **ENLACES A FUENTES**

<https://uncitral.un.org/es/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status>

<https://redautonomos.es/industria/incoterms>

<https://www.isobi.institute/es/herramientas/reglas-uniformes-creditos-documentarios>

<https://es.slideshare.net/Extenda/el-crdito-documentario>

<https://www.mindomo.com/it/mindmap/principios-unidroit-d7bbc4b0fdc4401590dcae2e716c0d67>