

Cátedra de Derecho Comercial
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República
Trabajo de Investigación Monográfico para la Obtención del Título de Contador Público



Contrato de Transporte: Normativa vigente, INCOTERMS y el impacto de la aplicación de las N.I.I.F.s

Autores:

- * María Belén Machicote Fiorelli
- * Mariana Rodríguez García
- * Roberto Yannuzzi Rodríguez

Tutor:

- * Dr. Siegbert Rippe

Montevideo, Uruguay - Agosto 2009



ABSTRACT

El presente trabajo ha sido realizado en base al contrato de transporte, analizando la normativa vigente local e internacional, los términos internacionales de comercio (International Commercial Terms – INCOTERMS) y el impacto que tienen las Normas Internacionales de Información Financiera (N.I.I.F.s), de aplicación obligatoria en nuestro país a partir del primero de enero del 2009, sobre el tratamiento contable establecido por las Normas Internacionales de Contabilidad (N.I.C.s) respecto a los egresos de fondos en que incurren las partes que celebran la compraventa comercial por concepto de transporte y seguros sobre la mercadería transportada.

Realizaremos una breve reseña de las diferentes alternativas posibles de transporte, focalizándonos en el modo internacional de carga vía marítima, por ser ésta la forma de transporte mayormente utilizada.

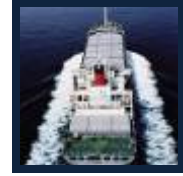
Fueron insumos para la preparación de nuestra investigación monográfica la lectura de la normativa referente al tema, tanto jurídica como contable, entrevistas con expertos en la materia y diversos ensayos y publicaciones vinculadas a nuestro objeto de análisis. Éstos nos permitieron obtener conclusiones y brindar una herramienta para aquellas empresas que buscan incursionar en el Comercio Exterior utilizando esta modalidad de transporte.

Las normas jurídicas que analizaremos en materia nacional serán el Código Civil y el Código de Comercio y en el ámbito internacional, aquellos convenios que han sido ratificados en nuestro país a través de leyes.

Las N.I.C.s que repercuten sobre nuestro objeto de estudio son la número 2 y la número 41. La primera de estas normas refiere al tratamiento de los inventarios, mientras que la segunda contempla casos más particulares de empresas dedicadas a la actividad agrícola.

En lo que refiere a las N.I.I.F.s, la única que afecta a nuestro trabajo es la N.I.I.F. 4 referente al Contrato de Seguro. Su objetivo consiste en especificar la información financiera que debe ofrecer la entidad aseguradora sobre éstos.

No haremos una detención en el análisis de dicha N.I.I.F. ya que está enfocada desde el punto de vista de la entidad emisora de los contratos de seguros. Consecuentemente haremos una breve reseña de la misma, indicando los principales conceptos.



AGRADECIMIENTOS

Belén:

Mis más sinceros agradecimientos a mi familia; a mis padres, quienes me guiaron en todo momento, enseñándome que si uno lucha por lo que quiere siempre lo consigue, no importando que tan difícil puede ser, a mis hermanos que siempre estuvieron conmigo cuando los necesité y sé que siempre van a estar y a mi querida abuela, que si bien hoy no está, me enseñó a entender lo importante que es no dejar de soñar.

A mi novio Diego, quien siempre estuvo, alentándome y dándome fuerzas en cada momento, a mis incondicionales amigas, que siempre estuvieron en los buenos y malos momentos, y sé que van a seguir estando a lo largo de toda mi vida.

A nuestro tutor, el Dr. Siegbert Rippe quien con sus comentarios y sugerencias realizó invalorable aportes a nuestro trabajo, guiándonos en todo momento. Y a mis compañeros de Tesis, con quienes estuvimos largas jornadas trabajando y aprendiendo.

Por último agradezco a todas aquellas personas que de una forma u otra contribuyeron a mi crecimiento profesional y personal, logrando que hoy pueda cumplir uno de mis mayores sueños, ser Contadora.

Mariana:

Quisiera agradecer a mi familia, principalmente a mis padres y hermanos, por darme la formación y educación necesarias para llegar a ser una profesional, por ayudarnos incondicionalmente en esta última etapa de nuestras carreras modificando sus rutinas y entendiendo que el tema a tratar de cada día sea el avance de nuestra Tesis, gracias por esa paciencia que sólo una familia puede brindar.

A nuestro tutor, el Dr. Rippe, quien se comprometió con nuestro proyecto, brindándonos tiempo, comprensión y conocimientos.

A mis compañeros de tesis, con quienes he convivido estos últimos meses. Especialmente a la persona con la que además de compartir esta última etapa de mí carrera comparto mi vida, Roberto.

Finalmente quisiera expresar mis más sinceros agradecimientos a todas aquellas personas que de una u otra forma hicieron posible la realización del presente trabajo.

Roberto:

A mi madre, porque de chiquito ya sabía a dónde iba a llegar y me animó siempre para lograrlo, a mi padre, porque mi determinación, constancia y dedicación no la aprendí en ningún lado (la heredé de vos viejo... sé que estás chocho en este momento). A mis hermanos; Gaby, Ale, Ceci, Edú y Juan, porque todos juntos hacen mucho más de lo que imaginan para que uno llegue y se anime cuando hay que volver a empezar.

A Rosario, Jorge y Juan por la alegría y el cariño que me transmiten en el día a día.

A mis amigos, sobre todo a Rafa, pensar éramos más de veinte al entrar y sólo quedamos dos los que nos empeñamos por llegar. A Germán, Diego C., Javi, Guille, Gonza, Dani, Fer, Vane y Diego M. porque me bancaron, me bancan y me van a bancar. A Willie y Laura porque no paran de enseñarme y no me canso de aprender de ellos.

A nuestro tutor, el Dr. Siegbert Rippe, quien nos honró al comprometerse con nuestro trabajo y nos brindó aportes invaluableles en el transcurso del mismo.

A mis compañeras de tesis por comprometerse con este proyecto de la forma que se comprometieron. En especial a Mariana, quien desde hace más de dos años, es responsable por la sonrisa que se dibuja en mi rostro cada mañana, y porque sin ella no estaría completo.

Por último quisiera agradecer a todos aquellos que en mayor o menor medida me han brindado apoyo a lo largo de mi carrera, y sobre todo a los que han hecho posible la realización de este trabajo, para todos ellos, un enorme gracias.



ÍNDICE

1. Introducción	7
2. Conceptos previos	10
2.1. ¿Qué es la Compraventa internacional?	11
2.2. ¿Qué características presenta la Compraventa Internacional en la actualidad?	13
2.3. Clasificación de los Contratos Internacionales	14
2.4. ¿Qué se entiende por Transporte?	14
2.5. ¿Qué se entiende por Transporte Internacional de Mercaderías?	16
2.6. ¿Qué normas regulan el Transporte Internacional de Mercaderías?	16
2.7. ¿Qué es el Seguro?	18
2.8. ¿Qué normas contables afectan al Contrato de Transporte y al de Seguros?	19
3. Marco Teórico	21
3.1. Transporte	22
3.1.1. Importancia económica del transporte	22
3.1.2. Distintas clases de transporte	23
3.1.2.1. Transporte Terrestre de Cosas	24
3.1.2.1.1. Transporte Carretero	24
3.1.2.1.2. Transporte Ferroviario	26
3.1.2.2. Transporte Aéreo	31
3.1.2.3. Transporte Marítimo	33
3.1.2.4. Transporte Multimodal	36
3.1.3. Caracteres del Contrato de Transporte	38
3.1.4. Naturaleza Jurídica del Contrato de Transporte	39
3.1.5. Aspectos Constitutivos del Transporte	41
3.2. Contrato de Transporte	41
3.2.1. Elementos Personales: Partes Intervinientes	43
3.2.2. Elementos Reales	46
3.2.3. Elementos Metafísicos	46

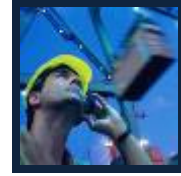
3.2.4. Responsabilidad del Transportador	47
3.2.4.1. Responsabilidad frente al Cargador	47
3.2.4.1.1. Incumplimiento	48
3.2.4.1.2. Nexo Causal	49
3.2.4.1.3. Daño	51
3.2.4.1.4. Culpa	52
3.2.5. Responsabilidad frente a terceros	52
3.2.6. Cláusulas de irresponsabilidad en los contratos de transporte para el Transportador	52
3.2.6.1. Ventajas e Inconvenientes de las Cláusulas de Irresponsabilidad	53
3.2.6.2. Cláusulas usuales de irresponsabilidad	53
3.3. Aspectos claves entre el Contrato de Compraventa y el de Contrato de Transporte	54
3.3.1. Carta de Porte y Conocimiento de Embarque – Bill of Lading (BL)	54
3.3.2. Derechos, Obligaciones y Transmisión de Riesgos del Comprador y del Vendedor	57
3.3.2.1. Normativa Local: Código Civil y Código de Comercio	58
3.3.2.2. Normativa Internacional	59
3.3.2.2.1. Convenio de Varsovia de 1929	60
3.3.2.2.2. Convenio de Montreal de 1999	60
3.3.2.2.3. Convención de Viena de 1980 – Convención de las Naciones Unidas Sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías	62
3.3.2.2.4. Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)	69
3.3.2.2.4.1. Aplicación y obligatoriedad de los INCOTERMS	74
3.3.2.2.4.2. Clasificación de los INCOTERMS	76
3.3.3. Tratamiento contable para los egresos de fondos por concepto de transporte de mercaderías	90
3.3.3.1. Normas Contables para el tratamiento de los egresos de fondos relacionados al transporte de mercaderías	90
3.3.3.1.1. Norma Internacional de Contabilidad 2	91
3.3.3.1.2. Norma Internacional de Contabilidad 41	93
3.4. El Seguro	95
3.4.1. Caracteres Jurídicos del Contrato de Seguro	97
3.4.2. Elementos del Contrato de Seguros	99
3.4.3. Cláusulas del Seguro	101
3.4.4. Forma del Contrato	104
3.4.5. Casos de nulidad del Contrato	105
3.4.6. Elementos a tener en cuenta al momento de asegurar la mercadería	106
3.4.7. Seguro Marítimo	107
3.4.8. Tratamiento contable para los egresos por concepto de seguro marítimo sobre transporte de mercaderías	112

3.4.9. Norma Internacional de Información Financiera 4	113
3.4.10. Consideraciones finales	114
4. Reflexiones Finales	116
5. Anexo I: Entrevistas	120
5.1. Dra. Eva Holz	121
5.2. Cr. William Coubrough	124
5.3. Dr. Fernando Aguirre	128
6. Anexo II: Anteproyecto de Ley de Derecho Marítimo	134
7. Glosario	143
8. Bibliografía	151

Capítulo 1

Introducción





1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación monográfica que realizamos a continuación, es la última etapa de nuestros estudios académicos en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República, la que nos permitirá finalizar los mismos y obtener el Título de Contadores Públicos.

La principal inquietud que nos motivó al desarrollo del tema está enmarcada en brindar un documento de utilidad a aquellas empresas que utilizarán la modalidad de transporte internacional de carga vía marítima, al incursionar en el Comercio Exterior.

Respecto a la normativa internacional, nos focalizaremos en las normas internacionales que han sido ratificadas por Uruguay.

Detallaremos todos los aspectos y las alternativas existentes que deben ser considerados en la modalidad de transporte objeto de nuestro estudio. Se puntualizarán las responsabilidades y obligaciones de las partes contratantes establecidas por la normativa local e internacional que las regulan, y adicionalmente, se describirá el tratamiento a utilizarse en los Estados Contables para el reconocimiento referente a los egresos de fondos incurridos por concepto de transporte y seguros desde el punto de vista de las partes que celebran el contrato de compraventa comercial.

Consecuentemente, abordaremos el tema desde un punto de vista simplificado y exhaustivo de modo de poder lograr una correcta comunicación con lectores que dominen el tema a analizar, así como también con aquellos lectores no especializados que les resulte de interés la lectura del mismo.

En nuestro desarrollo seremos lo más didácticos posibles, no obstante los lectores deberán poseer un cierto nivel de conocimiento para poder comprender términos que consideraremos conocidos, de modo de no hacer excesivamente extenso el trabajo, so pena incurrir en una pérdida de calidad.

El mecanismo de trabajo en el que nos basaremos es el de la recopilación de información pertinente, publicaciones y ensayos, entrevistas con idóneos en la materia y reflexiones propias.

El presente trabajo pretende seguir un orden, partiendo de las definiciones básicas relacionadas al objeto de estudio, hasta llegar a un análisis integral de todos los elementos que deben ser considerados al contratar servicios de transporte marítimo internacional.

Asimismo, no solo se enmarcará al Uruguay en la normativa local, sino también en un contexto internacional, debido a las características propias del contrato a estudiar, el cual se relaciona estrechamente con el Comercio Exterior.

Las conclusiones a las que arribaremos en el trabajo realizado surgen de nuestras opiniones en base a la interpretación que haremos de la normativa vigente, del análisis de información recopilada de autores nacionales, extranjeros y publicaciones en páginas web; y de las entrevistas realizadas a expertos sobre puntos claves que consideramos fundamentales contrastar con la teoría.

Para ello hemos entrevistado a la Dra. Eva Holz, profesora de la Facultad de Derecho de la Universidad de la República en la cátedra de Derecho Comercial y especialista en Comercio Exterior; al Dr. Fernando Aguirre, profesor de la cátedra de Derecho del Transporte Internacional en la Universidad Católica del Uruguay; y al Cr. William Coubrough quien se desempeñó como Head of Financial and Administrative Department de la empresa naviera *Hamburg Süd* desde el año 2002 hasta el 2007 y que actualmente es Gerente de Auditoría de la firma *Bergengruen, Garbino & Asociados*.

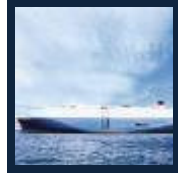
Nos pareció enriquecedor entrevistar tanto a abogados como a contadores ya que si bien la cátedra de la presente Monografía es Derecho Comercial no nos podemos alejar de nuestra formación como contadores.

Sin más, invitamos a Ustedes a proceder a la lectura del presente trabajo, esperando les sea de utilidad y permita aumentar sus conocimientos en la materia bajo estudio. Si así fuere, nuestro objetivo se habrá cumplido y nos veremos gratificados de retribuirle a la sociedad una parte de todo lo que ella nos ha brindado a lo largo de nuestra carrera.

Capítulo 2

Conceptos Previos





2. CONCEPTOS PREVIOS

En este capítulo plantearemos una serie de preguntas y respuestas que permitirán ubicar al tema que analizaremos y el entorno en el cual éste se ubica. Previamente es menester mencionar que el Contrato de Transporte de Mercaderías es un contrato que surge derivado de otro contrato comercial, el Contrato de Compraventa Internacional. A su vez, a raíz de estos dos contratos y de las disposiciones que establecen las normativas nacionales e internacionales que los rigen, nace la necesidad de celebrar un nuevo tipo de contrato, el de seguros.

A continuación nos introduciremos en cada uno de estos contratos, sus relaciones, las normativas que los rigen y, en lo que refiere al Contrato de Transporte, cómo debe reflejarse éste en los Estados Contables de las partes que celebran el Contrato de Compraventa Comercial.

2.1. ¿Qué es la Compraventa Internacional?

Las diversas circunstancias económicas y tecnológicas determinan actualmente un incremento en la actividad comercial internacional. Se destaca como factor de impulso la facilidad de las comunicaciones que influye en el grado de conocimiento de la oferta y demanda de otras plazas, tanto como el grado de seguridad de las relaciones con otros comerciantes.¹

La decisión de cómo acceder a los mercados externos es sumamente compleja, iniciándose el proceso en el momento en el cual la Dirección de una empresa decide incursionar en el comercio de exportación, debiendo necesariamente tomar un conjunto de decisiones que se superponen en el tiempo e interrelacionan, influyéndose mutuamente.²

Existen diversas interrogantes previas que las empresas deben realizarse; ¿Nuestra organización es competitiva localmente? ¿Tendrá posibilidad de producir mercadería competitiva en el mercado externo? ¿Nuestras fortalezas son suficientes para tener éxito al competir internacionalmente?

¹ Bugallo Montaña, Beatriz: "Manual Básico de Derecho de la Empresa" Editorial FCU 2da edición. Página 131.

² Fratallocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primer Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 3.

Las preguntas anteriores, son sólo algunas de las tantas que las organizaciones pueden efectuarse al momento de expandirse, guiándolos a la necesidad de plantear la operativa de la empresa sobre bases sólidas y firmes. Procederemos entonces a definir lo que es la compraventa internacional a modo de introducirnos en el tema objeto de análisis.

Barea, Venancia, en su libro *Régimen Jurídico de Comercio Exterior*, define a la compraventa internacional como un negocio hecho a distancia, entre partes que quizás no se conozcan o no se han visto.³

Una de las características más significativas es que muchas veces para escapar al intervencionismo estatal que generalmente enlentece o trava al comercio, los propios agentes económicos son quienes prefieren aferrarse a un proceso de autocomposición, el cual deja librada a las partes la regulación de los aspectos más relevantes de los acuerdos negociables. Sin embargo, existe el riesgo de que la parte económicamente más poderosa imponga contratos cuasi leoninos.

Por dicha razón, el régimen jurídico de los contratos internacionales ha oscilado entre la amplia recepción de la autonomía de la voluntad respaldada por los países desarrollados y la introducción de limitaciones a la mismas, utilizada por los Estados del Tercer Mundo en el intento de proteger sus intereses.⁴

Este contrato puede ser documentado formalmente por medio de una factura comercial, un simple fax o correo electrónico, según la importancia económica de la transacción y la confianza establecida entre las partes. Éstas determinarán si se regirán por la legislación del país del exportador o del importador; de un tercer país elegido entre ambas; por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacionales de Mercaderías⁵; o aún por reglas internacionales sobre prácticas comerciales, como por ejemplo el arbitraje comercial internacional, que es una forma voluntaria de solución de litigios entre empresas de distintos países.

En Argentina, Antonio Boggiano afirma que *“un contrato es internacional tanto si en su celebración y ejecución se vincula a varios sistemas jurídicos por los domicilios de los oferentes y aceptantes, como si su ejecución es multinacional.”*

Mientras que en Uruguay, Ronald Herbert entiende que el contrato será internacional *“... cuando el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las partes afecten directamente a más de una economía nacional.”*

³ Barea, Venancia Z. – Régimen Jurídico de Comercio Exterior. Tomo I: La Compraventa Internacional de Mercaderías. Editorial: Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 11.

⁴ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel. Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993. Página 2.

⁵ Convención de Viena de 1980 ratificada en Uruguay por la Ley Nº 16.879 del 21/10/97 (Diario Oficial nº 24.902 del 03/11/97).

Una vez que se establece el carácter internacional de un contrato, éste debe extenderse a todas las operaciones conexas con él, como es el caso de los contratos de flete, seguro, garantía, operaciones bancarias vinculadas con los pagos, entre otros.

En el compromiso de compraventa internacional se deben determinar las características de la mercadería objeto de la transacción (tipo, naturaleza, cantidad, peso, dimensiones, etc.); las obligaciones del vendedor (fecha y lugar de entrega de las mercaderías y de facturas, entre otras); las obligaciones del comprador (por ejemplo el pago y la recepción de las mercaderías); así también como la transferencia de riesgos y propiedad.

Estas características suponen el envío de mercaderías a través de fronteras nacionales lo cual plantea gastos diferentes a los presentes en una compraventa doméstica. Estos egresos se originan en los trámites, riesgos especiales, contrato de transporte y seguros.

La mercadería que se debe entregar como producido de esta transacción requiere de un transportador, por lo cual se deberá hacer un contrato de transporte con éste para concretar el traslado.

2.2. ¿Qué características presenta la Compraventa Internacional en la actualidad?

Las modalidades contractuales que reglamentan estas relaciones internacionales de intercambio presentan actualmente las siguientes características⁶:

a) **Creación constante de nuevos contratos.** Sin haber desaparecido totalmente las modalidades tradicionales, hay nuevas formas de contratos de distribución, por la influencia del desarrollo del marketing y el merchandising.

b) **Complejidad.** Las circunstancias que deben ser reguladas por los contratos son altamente complejas, dado que cubren diversos aspectos de la relación incluyendo consideraciones fiscales que anteriormente no se manejaban.

c) **Movilidad de los factores productivos.** El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores productivos entre los países, de forma tal que éstos pueden especializarse en aquellos productos en los cuales cuentan con una mayor eficiencia. De esta manera se logra una mejor utilización de sus recursos productivos y elevación en el nivel de capacitación de sus trabajadores.

d) **Resistencia a la organización legal imperativa.** En esta contratación no es considerada conveniente la actividad reguladora del Estado, que en caso que se diera en breve lapso

⁶ Bugallo Montaña, Beatriz: "Manual Básico de Derecho de la Empresa" Editorial FCU 2da edición. Página 132.

resultaría obsoleta en virtud de la rapidez de los cambios. Sin perjuicio de ello, hay reglamentaciones en aspectos que pretenden asegurar intereses supremos o generales como los del consumidor.

e) **Regionalización.** Actualmente la mayoría de los países se encuentran relacionados en alguna forma de integración regional con países vecinos, debiendo analizar el marco normativo de comercialización que regula múltiples aspectos, especialmente los aduaneros.

f) **Solución de conflictos mediante arbitraje.** Estos contratos buscan disminuir problemas fiscales mediante la inserción de cláusulas que determinan la participación de tribunales arbitrales consentidos por ambas partes.

2.3. Clasificación de los Contratos Internacionales

Jurídicamente los contratos se pueden clasificar desde distintos puntos de vista, pero en materia comercial aparecen otras clasificaciones que atienden a aspectos más prácticos que jurídicos. Razón por la cual considerando exclusivamente la importancia económica de los diferentes contratos que circulan en el tráfico internacional, podemos clasificarlos en: la compraventa internacional de mercaderías, los contratos conexos a la compraventa y los contratos de servicio.

La compraventa internacional de mercaderías se efectiviza cuando el bien enajenado se traslada fuera del Estado en el que se encuentra al momento de celebrar el contrato, aplicándose normas de Derecho Internacional Privado. Este tipo de compraventa obliga a transportar las mismas de un país a otro, pudiendo realizar el traslado por mar, ríos, aire, ferrocarril o carretera. Concurriendo más de uno de esos modos en el transporte combinado.

El segundo tipo se conforma por los contratos conexos de la compraventa, encontrándose dentro de éstos a los que funcionan como accesorios a la compraventa internacional de mercaderías, ya sea en un sentido jurídico u económico, distinguiendo en el económico al transporte, seguros e intermediación financiera.

Por último encontramos al contrato de servicios, el cual ha crecido en la economía mundial. Dichos servicios son prestados en el territorio de un país al consumidor de otro, o mediante el traslado del sujeto desde el país que presta el servicio al país que lo recibe.

2.4. ¿Qué se entiende por Transporte?

El transporte es el contrato por el cual una persona u empresa se obliga a trasladar mercaderías o personas de un lugar a otro, a cambio de un determinado precio que se denomina flete o porte. Siendo la principal obligación del transportador una obligación de hacer, es decir de transportar de un lugar a otro.⁷

⁷ Página Web de Derecho Comercial: www.derechocomercial.edu.uy

Existen distintas clases de transporte, siendo una de las divisiones más importantes la del transporte de cosas y de personas, teniendo cada una su respectiva reglamentación, ya que sus valores son distintos. Los artículos 163 y siguientes de nuestro Código de Comercio⁸ (de ahora en más C.COM.), parecen ignorar al transporte de personas, pudiendo resaltarse que en dichos capítulos se refieren al transporte de objetos materiales. El artículo 7, numeral 4 del C.COM. establece que las empresas de transporte son comerciales, por lo tanto, el transporte realizado por una empresa es comercial.

Por su parte el Código Civil en su artículo 1.855 hace mención al transporte de cosas; *“El servicio de los empresarios o agentes de transportes, tanto por tierra como por agua, así de personas como de cosas, se regirá por las disposiciones del Código de Comercio.”* Razón por la cual podemos afirmar que tanto el contrato de transporte de personas como de cosas, son un contrato comercial.⁹

Si el transporte se realiza profesionalmente por un sujeto no constituido en empresa, no será comercial. No obstante lo expresado, el transporte que realicen personas sin empresas o el acto aislado de transporte se regulará por analogía, por las normas del C.COM.⁸ que regulan el transporte por empresas.⁹

Cabe la duda de si el acto aislado de transporte puede o no ser considerado como comercial. Según Mezzera Álvarez la negativa parece ser la solución más aceptable, siendo la que sostiene la mayoría de la doctrina.

En lo que refiere a la clasificación del transporte, éste puede ser oneroso o gratuito. En este último caso no habrá contrato de transporte desde el punto de vista jurídico, porque para que éste exista es necesario que conste un flete pactado. No pareciere lógico que un contrato de transporte gratuito sea ejercido por una empresa, la cual en la mayoría de los casos tiene un fin de lucro. Con lo cual el transporte gratuito será generalmente un acto aislado. Incluso el propio Código en los artículos 163 y siguientes habla de transporte realizado mediante una comisión, porte o flete, previendo exclusivamente al contrato de transporte, el cual se realiza a cambio de una prestación, habitualmente en dinero.¹⁰

Asimismo, el artículo 296 del C.COM. en su numeral 5º establece que *“Los actos de los comerciantes nunca se presumen gratuitos.”* Entonces, el contrato de transporte gratuito es un acto especial innominado, cuya clasificación no nos interesa concretamente, ya que se encuentra fuera de los límites del transporte comercial.

Por último, otra clasificación importante recae sobre el camino que el transportador debe efectuar, distinguiendo al transporte en: terrestre, marítimo y aéreo.

⁸ Código de Comercio del Uruguay: http://sip.parlamento.gub.uy/htmlstat/pl/codigos/codigocomercio/1997/cod_comercio.htm

⁹ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 263 a 265.

¹⁰ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 263 a 265.

2.5. ¿Qué se entiende por Transporte Internacional de Mercaderías?

El transporte internacional de carga o mercadería (de ahora en más T.I.C.) se define como “*la operación de trasladar productos (carga) suministrando un servicio por un precio denominado flete, desde el país de origen (exportador), hasta el país de destino (importador)*”¹¹.

El T.I.C. se puede realizar a través de los modos: aéreo, acuático (marítimo y fluvial), terrestre (carretero y ferroviario) o por una combinación de dos o más de dichos modos (transporte multimodal).¹²

En la ejecución de una operación de T.I.C. es necesario tener en cuenta información que surge de dos contratos estrechamente vinculados entre sí: el contrato de compraventa internacional y el contrato de transporte, cada uno de los cuales se materializa en un determinado documento.

2.6. ¿Qué normas regulan el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías?

En el marco local, los contratos de Compraventa y el de Transporte se encuentran regulados por el Código de Comercio uruguayo. El primero en su Título IV (De las compras y ventas) y el segundo en el Título VII (De los Fletamentos).

No obstante se deben contemplar los tres primeros títulos que componen el libro primero referente a las personas que profesan el comercio y el Título IX que contempla el contrato de seguros en lo referente al transporte internacional.

Es importante resaltar que el Código de Comercio es muy sensato y recoge normas generales muy sabias, si bien el mismo debe ser actualizado en algunos puntos. Lo que suele ocurrir es que cuando se aprueban Convenciones Internacionales, existen intereses políticos y económicos que terminan decidiendo sobre la normativa a aprobar.¹³

En lo que respecta al marco normativo internacional, en Uruguay, tradicionalmente se han rechazado los pactos de *lege utenda*.¹⁴

Cabe señalar, sin embargo, que en materia de compraventa internacional de mercaderías, la Convención de Viena de 1980, ratificada por Argentina y Uruguay, reconoce expresamente la autonomía de la voluntad de los contratantes, para elegir la ley aplicable al acuerdo de

¹¹ ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración):<http://www.aladi.org/nsfaladi/cuaderno.nsf/vcuadernosweb/Transporte%20Internacional%20de%20carga-%20Cuaderno%20N%C2%B0%205>

¹² Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 263 a 265.

¹³ Ver anexo: Entrevista con el Dr. Fernando Aguirre, página 128.

¹⁴ *Lege utenda* supone la elección del Derecho aplicable.

voluntades. De manera que respecto de este tipo contractual, los pactos de *lege utenda*, deben ser admitidos por los dos países. Por ello, sería muy importante para el comercio en la región, que Brasil y Paraguay hicieran lo mismo.

Las convenciones utilizadas, para determinar la transmisión de responsabilidades y costos entre las partes contratantes en la compraventa internacional, especificadas en los INCOTERMS¹⁵ (International Commercial Terms) tuvieron su base en la Convención de Viena de 1980.

En el caso de Paraguay, los eventuales conflictos de leyes que pudieran originarse en relación a contratos internacionales que afectaran su economía y la de Argentina o Uruguay, se resolverían aplicando las soluciones del Tratado de Montevideo de 1940.¹⁶

La situación de Brasil es mucho más problemática, porque no está vinculado a Argentina, Paraguay o Uruguay por ningún Tratado que se ocupe de esta materia.¹⁶

En lo que respecta a la Ronda Uruguay del G.A.T.T., la cual se lanzó en Punta del Este en 1986 y culminó en 1994 en la ciudad de Marrakech, Marruecos, dando origen a la Organización Mundial de Comercio (O.M.C.)¹⁷ debemos precisar que no existió avance alguno en materia de Transporte Internacional vía Marítima.

El contrato de transporte de bienes es regulado de distinta manera, según sea la modalidad técnica utilizada para desarrollarlo: marítima, aérea, terrestre o multimodal.

A nivel mundial, el transporte marítimo cuenta con una considerable legislación de fuente internacional, entre la cual se destacan tres instrumentos que versan sobre los mismos temas: la Convención de Bruselas de 1924¹⁸ (más conocida como las Reglas de La Haya); su Protocolo Modificativo suscripto en Bruselas en 1968¹⁹ (denominado Reglas de La Haya-Visby); y el Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Marítimo de Mercancías de 1978²⁰ (llamado Reglas de Hamburgo).¹⁴

¹⁵ Los INCOTERMS son términos comerciales internacionales que definen y dividen las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

¹⁶ Hargain, Daniel, La importancia de la Normativa de Derecho Internacional Privado en las experiencias integrativas (con especial referencia al MERCOSUR - Cuaderno de Negocios Nacionales e Integración. Agosto 2005. Universidad Católica del Uruguay. Página 15.

¹⁷ La O.M.C. es una organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles. Esta organización es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), establecido tras la segunda guerra mundial.

¹⁸ La Convención de Bruselas de 1924 no fue ratificada en Uruguay bajo ninguna ley. Sí hay un proyecto de ley pero éste no ha sido aprobado: <http://sip.parlamento.gub.uy/repartidos/AccesoRepartidos.asp?Url=/repartidos/camara/d2005030048-00.htm>

¹⁹ El Protocolo Modificativo suscripto en Bruselas en 1968 no fue ratificado en Uruguay bajo ninguna ley. Sí hay un proyecto de ley pero éste no ha sido aprobado: <http://sip.parlamento.gub.uy/repartidos/AccesoRepartidos.asp?Url=/repartidos/camara/d2005030048-00.htm>

²⁰ Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Marítimo de Mercancías de 1978.

El primero de ellos, es decir las Reglas de La Haya, es el que más ratificaciones ha obtenido. En la región se han adherido Argentina, Bolivia y Paraguay.

Actualmente, algunos países adhieren a las Reglas de la Haya originales, a las Reglas de la Haya-Visby o a las Reglas de Hamburgo. La uniformidad original de la legislación de los conocimientos de embarque se ha perdido, al menos hasta que todos los países que participan en el comercio marítimo adopten normas uniformes.

Otra normativa de fuente internacional, pero de corte regional, está constituida por los Tratados de Montevideo de 1889 y 1940. Uruguay está vinculado con Bolivia por el primero de ellos, y con Argentina y Paraguay por el segundo.

Según la opinión del Dr. Fernando Aguirre, en lo que refiere a la coherencia entre las normas nacionales e internacionales respecto al contrato de transporte, entiende que: *“Es un tema que compete al Derecho Internacional Privado. Si hay una Convención de Derecho de fondo se aplica la Convención. Por ejemplo, entre Uruguay y Argentina se aplica Montreal ya que este último país la ha ratificado recientemente, de no existir ratificación por parte de Argentina, se aplicaría la Convención de Varsovia por ser la próxima anterior ratificada por ambos países. Entre Uruguay y Panamá, país que no ratificó ninguna Convención, se aplicaría el Código Aeronáutico. Entre Uruguay y Estados Unidos se aplicaría Montreal.*

*Con lo cual, según el país que sea, y según las normas sobre los Derechos de los Tratados y Derecho Internacional Privado, se aplica la Convención o sino las normas de Derecho Internacional Privado.”*²¹

2.7. ¿Qué es el Seguro?

*“El seguro es un contrato por el cual una de las partes se obliga mediante cierta prima a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño, o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto.”*²²

Es de vital importancia comprender lo que es el seguro por su estrecho relacionamiento con el Contrato de Transporte. Asimismo desarrollaremos en el marco normativo sus elementos y objetivos, y además plantearemos los distintos tipos de pólizas y cláusulas que existen según la normativa del Código de Comercio y la N.I.I.F.²³

En el comercio Internacional, la mayoría de las personas contratan un seguro, ya que normalmente la mercadería que viene del exterior, está expuesta a sufrir daños al atravesar por

²¹ Ver anexo: Entrevista con el Dr. Fernando Aguirre, página 128.

²² El Código de Comercio define en el artículo número 634 del Capítulo I del Título IX lo que es un Seguro.

²³ N.I.I.F. 4 (Norma Internacional de Información Financiera): Contrato de Seguros.

distintas localidades antes de llegar a su destino final. Si bien, la gran mayoría de las personas opina que en Comercio Exterior contratar un seguro es obligatorio, en la realidad no es así. Se tiene la opción de contratarlo o no, asumiendo el correspondiente riesgo. Es importante tener en cuenta, que no contratar un seguro, no implica que la empresa no esté cubierta, ya que pueden elegir auto-asegurarse. Lo que hacen las empresas en este último caso es crear internamente un fondo de reservas para cubrirse de eventuales siniestros en vez de pagarle la prima a una compañía aseguradora, calculando de acuerdo a la experiencia cual es el monto razonable para esa reserva.

Pareciera lógico cuestionarse por qué es importante contratar un seguro en el Contrato de Transporte. Lo clave es contratar las cláusulas adecuadas para la mercadería que estamos manejando y para la procedencia de éstas. En relación a las cláusulas, las cuales expondremos en el Marco Teórico, se debe tener un razonable conocimiento de lo que cubren y de lo que no, para saber cuál es la más conveniente.

La importancia del seguro se centraliza en su contratación y en el tipo de cláusulas a pactar. Podríamos llegar a cuestionarnos qué elementos deben ser tomados en cuenta al momento de celebrar el contrato de transporte para no tener inconvenientes en un futuro. Según el Dr. Fernando Aguirre, la contratación de un buen seguro es indispensable, de esta forma será el asegurador quien se encargará ante un posible siniestro, y no uno. Nos adherimos a esta postura, ya que creemos que contar con especialistas en materia de seguros, es importante al celebrar el contrato, evitando posibles incidentes.

2.8. ¿Qué normas contables afectan al Contrato de Transporte y al de Seguros?

En lo que refiere al tema que analizaremos, el Contrato de Seguros resulta anexo al de Transporte por lo que se le aplicará el mismo tratamiento contable que tenga éste último, tanto para el comprador como para el vendedor de la mercadería objeto de ser transportada.

Más adelante se analizará el tratamiento contable que deberá utilizarse para los egresos de fondos que se relacionen con el transporte de mercaderías, pero vale adelantar que las normas contables que deben contemplarse para el tratamiento de los flujos que ocasiona este contrato son las Normas Internacionales de Contabilidad (de ahora en más N.I.C.) números 2 y 41.

La N.I.C. 2 contempla el tratamiento de los inventarios, por lo que su utilización será general en este análisis, mientras que la N.I.C. 41 solo se utilizará en casos particulares ya que la misma concierne a aquellas empresas dedicadas a la actividad agrícola.

En lo que respecta al contrato de seguros, la comisión de la I.A.S.B. (International Accounting Standards Board) emitió la N.I.I.F. 4 referente al tratamiento contable de estos contratos. Ello se vio

motivado debido a la falta de uniformidad en las prácticas contables que las diversas entidades le han dado a este tipo de contratos.

Capítulo 3

Marco Teórico





3. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo desarrollaremos los diversos modos de transporte de mercaderías, para luego exponer los aspectos más importantes vinculados al contrato de transporte, contrato que junto con el de compraventa, es quizás uno de los más importantes contratos comerciales, focalizándonos en el transporte marítimo. No se debe perder de vista que el contrato de transporte es un contrato accesorio al de compraventa internacional y que el contrato de seguros lo es del transporte. Procederemos entonces a desarrollar los aspectos más importantes de éstos contemplando la normativa uruguaya e internacional vigentes, en lo que respecta a la documentación respaldante, los derechos, obligaciones y transmisión de riesgos de las partes contratantes, los INCOTERMS y el seguro en el transporte.

3.1. Transporte

Si bien en nuestro trabajo nos focalizaremos en el transporte marítimo, haremos mención a los siguientes aspectos en términos generales: Importancia económica del transporte; Distintas clases de transporte; Transporte por empresa, y acto aislado; Transporte gratuito y oneroso; Elementos Constitutivos del Transporte; Caracteres del Contrato; y Naturaleza Jurídica del Contrato.

3.1.1. Importancia económica y jurídica del transporte.

El cometido del transporte consiste en la traslación de las mercaderías y de las personas de un lugar a otro, resultando éste un aspecto vital para el movimiento del comercio.

La importancia del contrato de transporte es económica y jurídica, determinando la existencia de una reglamentación legal compleja.

En cuanto al punto de vista jurídico, su reglamentación en nuestro Código es incompleta y deficiente; ya la forma como está planteado el tema nos lo está indicando.²⁴ Ésta escapa en gran parte a los límites del derecho comercial, para entrar, en muchísimos aspectos, en el terreno del derecho público y del derecho administrativo. Eso sucede así, en general; y puede apreciarse perfectamente en la práctica, con caracteres aún más acentuados, entre nosotros, porque la

²⁴ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 7ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria. Página 249.

reglamentación de nuestro Código es muy antigua, bastando para darse cuenta de ello la lectura de algunos artículos, que muestran que el Código se legislaba, en materia de transporte, con referencia a la época de la diligencia: “*Los troperos, arrieros...etc.*” dice el art. 163, términos, como se ve, que no coinciden con la situación actual del transporte.²⁵ Pero creemos que si bien presenta algunas deficiencias, es sumamente sensato, debiendo actualizar algunos puntos, como el citado precedentemente.

El transporte y su reglamentación legal han variado. Debido a la globalización y a los cambios en el comercio internacional ha dejado de ser la actividad de un comerciante aislado o de un empresario individual, para ser ejercido por grandes compañías de transporte. Hoy en día, no existen fronteras para efectuar una compraventa, ya que diversos modos electrónicos como la Internet, han permitido que las distancias sean prácticamente nulas.

Esto ha determinado que la reglamentación del transporte sea muy variada, de acuerdo al modo de transporte a que se refiera, y según las condiciones económicas de su explotación.

En lo que refiere al transporte, en la economía mundial, éste es fundamental para el crecimiento económico y comercial, debido a que ambos dependen en gran medida del traslado de personas y mercancías. Prácticamente no habría producción sin el transporte de insumos como materias primas, mano de obra y combustibles de un lugar a otro; tampoco sería posible entregar el producto final a los consumidores; ni ofrecer un gran número de servicios.

Esta importancia se refleja en las noticias publicadas por el Banco Mundial en las cual establece que: “*El sector del transporte representa una parte importante de la cartera del Banco Mundial: desde 1998, el financiamiento aumentó a US\$ 38.400 millones (más de 14% de los compromisos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (B.I.R.F.) y la Asociación Internacional de Fomento (A.I.F.)). Durante el ejercicio de 2008, la cifra alcanzó a un total de US\$ 4.900 millones, es decir, 20% de los compromisos del Banco durante el año. Es probable que durante el ejercicio de 2009, el financiamiento destinado al sector sea superior a dicho monto.*”²⁶

3.1.2. Distintas Clases de Transporte

Una de las clasificaciones más importantes es la de transporte de cosas, y transporte de personas. Éstos tienen reglamentaciones distintas, en un caso se transportan materiales, que tienen un simple valor económico, mientras que en el otro caso se transportan seres humanos.

²⁵ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 7ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria. Página 249.

²⁶ Páginweb:<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPAINISH/0,,contentMDK:21577406~isCURL:Y~menuPK:1074643~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

Otra clasificación es de acuerdo a los diversos modos de transporte, éstos son: el transporte terrestre (en sus dos modalidades: carretero y ferroviario), el aéreo, el marítimo y el multimodal; entendiéndose por este último la modalidad de transporte que combina dos o más de las formas de transporte antes mencionadas bajo un mismo contrato de transporte, entendiéndose por intermodal aquel transporte donde se combinan dos o más formas bajo diferentes contratos, de entrega sucesiva.

A continuación expondremos cada uno de ellos.

3.1.2.1. Transporte Terrestre de Cosas

3.1.2.1.1. Transporte Carretero

El contrato de transporte terrestre ha sido, históricamente, percibido como de menor importancia debido a que se lo categoriza o asimila a otros contratos.

Ha dejado de ser un contrato convenido y discutido libremente en sus términos por las partes, para ser un contrato de adhesión, extendido en un contrato tipo o formulario, en el que el cargador debe aceptar las reglas de juego preestablecidas, limitándose sólo a contratar o no.

El transporte terrestre es hoy, en el mundo entero, uno de los instrumentos esenciales del comercio. Sus condiciones particulares lo eligen como el concepto más perfecto de transporte puerta a puerta, o como el auxiliar imprescindible de los otros modos de transporte (aéreo y marítimo).²⁷

Algunas de sus principales características son²⁷:

- Versatilidad para sus itinerarios y cargas diferentes.
- Tiempo de transporte controlado y previsible.
- Accesibilidad a zonas requeridas.
- Flexibilidad: tiene posibilidades de encontrar soluciones en forma rápida y segura.

Sin embargo, también conlleva limitaciones de orden físico estructural que reducen la extensión de su alcance. La versatilidad de sus servicios es y representa uno de los eslabones esenciales en el comercio.

²⁷ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 66.

Cuando analizamos costos y precios se mantienen determinados criterios de peso, volumen (espacio) y cantidades para establecer valores. Se debe observar que quizás sea el único y más débil modo de transporte, cuya dependencia de factores críticos para su desempeño son variables y no se pueden controlar²⁸:

- Infraestructura vial.
- Precio de combustible.
- Acuerdos entre países.
- Disposiciones y horarios aduaneros.
- Desniveles macroeconómicos entre los países y sus consecuencias en políticas aplicadas.
- Políticas de grupos de intereses bloqueando carreteras.
- Diferencias políticas y económicas entre países, desniveles de flotas y escalas según los países sean mayores o menores.
- Valores de responsabilidad y de seguros.
- Congestionamientos de tráfico.
- Costos de peajes (en aumento).

Un ejemplo claro que demuestra la debilidad en el transporte terrestre, esta dado por los cortes de ruta que desde el 20 de noviembre del 2006 están siendo llevados a cabo por un grupo de Argentinos en las fronteras con Uruguay, por estar disconformes con la instalación de papeleras en nuestro país. Este tipo de medidas son notoriamente desfavorables para el comercio internacional, trabándolo y obligando a los comerciantes a buscar medidas alternativas para poder realizar el traslado de mercaderías; pudiendo repercutir en mayores costos.

²⁸ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 66.

El documento a utilizar para el transporte internacional de mercadería vía terrestre es la carta de porte que se expone a continuación (sujeto a acuerdos regionales en la materia, por ejemplo en el Cono Sur se aplica el C.R.T.):

El formulario es un documento complejo con múltiples secciones numeradas. En la parte superior izquierda, se indica 'CRT Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia'. El formulario está dividido en varias columnas y filas para registrar datos como: 1. Nombre y dirección del remitente, 2. Nombre / Número, 3. Nombre y dirección del portador, 4. Nombre y dirección del destinatario, 5. Nombre y dirección del consignatario, 6. Emisor, 7. Lugar y país de origen, 8. Lugar, país y fecha de embarque, 9. Lugar, país y fecha de llegada, 10. Permisos, 11. Contenido y peso en bultos, 12. Peso bruto en kg, 13. Volumen en m³, 14. Valor / Precio, 15. Datos a pagar, 16. Seguro, 17. Documentos, 18. Signaturas, 19. Monto de flete, 20. Monto de carga, 21. Nombre, firma del remitente, 22. Declaraciones y observaciones, 23. Nombre, firma y sello del portador, 24. Nombre y firma del destinatario o su representante.

Carta de Porte CRT para transporte carretero²⁹

3.1.2.1.2. El Transporte Ferroviario

A diferencia del transporte carretero, el transporte por vía ferroviaria ha decrecido en importancia con los años por las dificultades en la carga, descarga, falta de mantenimiento en las

²⁹ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 113.

vías férreas, diferentes tamaños de trocha entre los países de la región y alcance de este tipo de transporte en relación al carretero. Cabe destacar que el transporte ferroviario puede trasladar grandes volúmenes de mercaderías con un peso importante a bajo costo.

Por su especialidad recibió una reglamentación especial, quedando librada a una empresa unida, o a un grupo de empresas coaligadas. De allí que existe la necesidad de intervención por parte del Estado en la reglamentación de los servicios ferrocarrileros y en el acordado de las tarifas. No existiendo en este caso, la libertad de explotación existente en materia marítima.³⁰

Además del Convenio de 1989³¹ sobre transporte terrestre, vigente en la actualidad, existen convenios entre países de la región (poco operativos) para desarrollar este medio de transporte:

- El convenio de tráfico ferroviario multinacional de cargas de 1975 entre Uruguay y Brasil y la interconexión entre A.F.E. y la red brasileña. El mencionado convenio se hace operativo para Argentina en 1982 al inaugurarse Salto Grande.
- Convenio MULTILAF de interconexión entre los países del Cono Sur que actualmente está denunciado por Bolivia.

La situación de los ferrocarriles en la actualidad en América del Sur es precaria. Esto se debe al deterioro de la infraestructura y los equipos, mal diseño de la red ferroviaria (centralizado), mala calidad de servicios y elevado déficit en la explotación entre otros.

Se han implementado mejoras a través del documento M.I.C./D.T.A. (Manifiesto Internacional de Carga / Declaración Tránsito Aduanero Internacional por Carretera – Cono Sur) para el tránsito de mercaderías por los países del Cono Sur pero queda mucho en lo cual avanzar.

Por otra parte, el ferrocarril no habilita la posibilidad de transportar contenedores “house to house”³² como se hace en el caso de los camiones, provocando que este resulte más caro en términos relativos.

Se ha tratado de mejorar las perspectivas de este tipo de transporte a través del conocido “Proyecto Libertadores”, proyecto en base al cual se reutilizarían las actuales vías férreas y se crearían nuevas con un aporte del gobierno español de 500 millones de dólares. En este momento, el proyecto se encuentra totalmente detenido.

³⁰ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Rippe. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 262.

³¹ Convenio sobre Transporte Internacional Terrestre entre los países del Cono Sur, aprobado en Santiago de Chile en setiembre de 1989.

³² “House to house” (Puerta a puerta) significa trasladar las mercaderías del domicilio del interesado al de destino.

En el mundo desarrollado la situación es totalmente diferente ya que se están realizando inversiones para la modernización de los ferrocarriles. Se presentan redes con trenes de alta velocidad, potentes y tecnológicamente avanzados para prestar servicios eficientes. Con respecto a la infraestructura, la introducción de la tecnología intermodal que permite la fácil transferencia de cargas entre el ferrocarril y los camiones o buques favorece su uso.

Entre las ventajas que tiene el ferrocarril sobre el transporte carretero o aéreo se puede mencionar³³:

- Es el medio de mayor capacidad por lo que sigue ocupando el primer lugar por el tonelaje transportado al menor costo operativo.
- Requiere de poco personal.
- Menor consumo de energía por unidad transportada, lo cual es beneficioso para la protección del ambiente.
- Origina también menos contaminación sonora.
- Descongestionamiento de tráfico terrestre y mayor seguridad.

Consideramos relevante transcribir una breve reseña sobre el acuerdo realizado entre Uruguay y Brasil para la unificación de sus vías férreas³⁴:

“El gobierno brasileño se comprometió con las autoridades de A.F.E. a restaurar la línea férrea fronteriza con Uruguay, lo que permitirá a nuestro país conectarse a la red ferroviaria de Brasil, y de esa forma acrecentar el transporte de mercancías desde y hacia territorio uruguayo. El presidente de A.F.E., Antonio Gallicchio, confirmó ayer a LA REPUBLICA que están hechos los contactos con la Agencia Nacional de Transporte Terrestre de Brasil, para que la empresa ferroviaria América Latina Logística (A.L.L.) reponga la red ferroviaria que llega hasta el paraje brasileño de Casaquí, en un tramo que fuera levantada, y que cuenta con una extensión de unos 10 kilómetros.

Según informó el jerarca del ente uruguayo, existe el compromiso de las autoridades de Brasil de recomponer dicha línea, que conectará la red ferroviaria uruguaya con la del país norteamericano.

³³ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 70.

³⁴ Publicación efectuada en el Diario La República el día Miércoles, 06 de febrero, 2008 - AÑO 10 - Nro.2812

De concretarse esta situación, Uruguay se verá beneficiado con el transporte de mercaderías y una salida al puerto de Montevideo.

Por tal motivo, la propia Administración Nacional de Puertos (A.N.P.) está sumamente interesada en dicha iniciativa.

En tal caso se establecería un "puerto seco" en Rivera y Santana do Livramento, para el traslado de carga. La interconexión uruguaya con Livramento, que se estaría generando, permitiría la llegada de la carga que ingresa a nuestro país desde San Pablo y Porto Alegre.

Actualmente, para el ingreso o salida de carga hacia Brasil, que es transportada por ferrocarril, debe hacerse un trasbordo en la frontera brasileña en camiones.

La propia empresa nortea A.L.L., que tiene la concesión del ferrocarril en Río Grande do Sul, y que incluso llega a la Mesopotamia argentina estaría interesada en ampliar su cobertura y llegar hasta Uruguay.

Actualmente, A.F.E. traslada a territorio brasileño la cebada producida en Paysandú, y lleva la madera desde Rivera al litoral oeste y al puerto de Montevideo.

Gallicchio informó que en abril llegarían los 180 vagones adquiridos al gobierno de Italia y que serán utilizados de forma inmediata por el ente ferroviario de nuestro país.

El Directorio de A.F.E. resolvió la reposición de las barreras y paso a nivel existente en Montevideo y la zona metropolitana, por lo cual firmará un contrato para la compra de estos elementos en corto plazo. Actualmente, la infraestructura existente es vetusta o no funciona, para lo que fue destinado especialmente personal del ente, a fin de suplir esta función, dijo el presidente del organismo."

En el mes de abril del año 2008, la presidencia confirmaba la adquisición de esos vagones procedentes de Italia publicando la noticia en su sitio web, comentando entre otras cosas lo siguiente³⁵:

"En nombre del directorio interino de A.F.E., Carlos Galcerán, dijo que estos 180 vagones sumados a otros 80 recibidos anteriormente, componen la mayor cantidad recibida de los últimos 50 años en la historia de la empresa. Resaltó el compromiso de este Gobierno y de la Administración con revitalizar el ferrocarril como un instrumento al servicio del desarrollo productivo del país."

³⁵ Página web: http://www.presidencia.gub.uy/_web/noticias/2008/04/2008043001.htm

Este es un proyecto que consideramos de gran importancia y de concretarse resultará vital para la economía y sociedad uruguaya, pudiendo resultar en una activación del comercio y generación de empleo más allá de los beneficios ya mencionados referentes a este modo de transporte.

El documento que se utiliza para el transporte ferroviario es la carta de porte. Un ejemplo es el C.I.M./C.O.T.I.F. (Convenio Internacional para el Transporte de Mercancías por Ferrocarril / Convenio relativo al Transporte Internacional Ferroviario) o el T.I.F./D.T.A. (Transporte Internacional de Ferrocarril / Declaración de Tránsito Aduanero) que se expone a continuación; el uso de estos puede variar dependiendo de los acuerdos regionales que haya en la materia:

Conhecimento de Embarque - Ferroviário				
CONHECIMENTO DE EMBARQUE DE MERCADORIAS POR FERROVIA				
GUIA DE EMBARQUE DE MERCADORIA POR FERROCARRIL				
			Nº	SÉRIE A
À ORDEM		NÃO À ORDEM		CONHECIMENTO GUIA DE EMBARQUE
DATA (FECHA)		CONSIGNAÇÃO Nº		CONDIÇÃO DE FRETE (FLETE):
PROCEDÊNCIA :				DESTINO :
REMETENTE (REMITENTE) :				
ENDEREÇO (DIRECCIÓN) :				
CONSIGNATÁRIO :				
ENDEREÇO (DIRECCIÓN) :				
NOTIFICAR :				
ENDEREÇO (DIRECCIÓN) :				
VOLUMES			MARCAS Y NÚMEROS	DESCRIÇÃO DAS MERCADORIAS DESCRIPCIÓN DE LAS MERCADERIAS
QUANTIDADE	ESPÉCIE	PESO		
CLÁUSULAS ESPECIALES				
NÚMERO DE ORIGINAL :			FRETE Y GASTOS	
RECIBO A BORDO : SE O FRETE FOR "A PAGAR" SERÁ VALIDA A QUITAÇÃO FEITA NESTE DOCUMENTO. SE O FRETE FOR "A PAGAR" SERÁ VALIDO EL TÍMPORO DE PAGO SEÑALADO EN ESTE DOCUMENTO.				
LOCAL E DATA LUGAR Y FECHA			TOTAL	
ASSINATURA FIRMA			ORIGINAL	

Carta de porte ferroviario T.I.F./D.T.A.³⁶

³⁶ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 117.

3.1.2.2. El Transporte Aéreo

El transporte aéreo ha sido objeto de legislaciones particulares, como el Código de Legislación Aeronáutica de 1942, el cual fue derogado y sustituido por el Código Aeronáutico, en el cual se reglamentan en forma particular todos los aspectos relacionados con este modo de transporte, brindando normas para otras figuras, como el fletamento y el arrendamiento de aeronaves.

Por otra parte, el derecho aéreo sobre transporte internacional de mercaderías alcanzó una uniformidad considerable. La Convención Internacional de Varsovia relativa a la unificación de las normas sobre el transporte aéreo internacional fue modificada por el protocolo de la Haya de 1955, por la Convención de Guadalajara de 1961 y, en última instancia, por la Convención de Montreal de 1999. No obstante, no todos los contratos de transporte aéreo se rigen por esos principios, por lo que el usuario debe informarse en cada caso.³⁷

Ha dejado de ser un contrato convenido y discutido libremente en sus términos por las partes, para ser un contrato de adhesión, extendido en un contrato tipo o formulario, en que hay oferta de contratar colectiva, dirigida a todos y en que el cargador o pasajero debe aceptar las reglas de juego preestablecidas. Al igual que en el transporte terrestre el cargador o pasajero sólo puede resolver contratar o no contratar. La utilización de este mecanismo se hace con el fin de agilizar transacciones, para permitir la celeridad en la concreción de negocios. Resulta obvio que el cargador o pasajero no puede discutir, en la actualidad, cada una de las condiciones del contrato, porque su mecánica y complejidad no permite tal negociación individual.

El transporte aéreo ha acelerado en gran forma el transporte internacional de carga, no solamente mejorando los tiempos de entrega sino proporcionando la posibilidad de comerciar con productos altamente perecederos o de gran valor. Adicionalmente brinda gran seguridad, mayor capacidad, estandarizaciones de procedimientos y acerca regiones de difícil acceso. En opinión del Dr. Aguirre, "*... sólo se transporta por transporte aéreo mercadería con poco peso y mucho valor, si es pesada y vale poco, va por marítimo.*"

Aunque los fletes aéreos sean sustancialmente onerosos, causan directamente la reducción de costos asociados en relación a las primas de seguro sobre las mercaderías transportadas (menor riesgo de robo y manipulación más cuidadosa de la mercadería), el costo del embalaje, los costos de inventario y los costos financieros.

Las mercaderías peligrosas³⁸ deben ser reportadas y claramente identificadas, mediante el uso de etiquetas adhesivas en el exterior de su embalaje (etiquetas I.M.O.), pues algunas de ellas

³⁷ Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 154.

³⁸ Según el Reglamento de Mercaderías Peligrosas, creado por la Ley No. 16.246 (Ley de Puertos del 23 de abril de 1992), en su ÍTEM 1 la define como: "cualquier carga embalada o a granel, conforme a la clasificación adoptada en el Código Marítimo Internacional (I.M.D.G.), realizado por la Organización Marítima Internacional (O.M.I.)".

podrían suponer problemas para la seguridad en el transporte. Existen multas extremadamente altas por no declarar este tipo de mercaderías.

Lo dicho precedentemente, en referencia a la mercadería peligrosa, es válido para cualquier tipo de transporte.

Los contenedores usados para el transporte aéreo son sustancialmente distintos a los demás y se conocen como "Unit Load Devices" (U.L.D.s), existiendo diversas formas de ellos, cada cual adaptada a una parte distinta del avión.

En este tipo de transporte, la organización que regula las tarifas para el transporte de carga y establece los requisitos para la emisión de los conocimientos de embarque aéreos (A.W.B.), documentos no negociables que actúan como recibo de los bienes y evidencian el contrato de transporte, se denomina I.A.T.A. (International Air Transport Association).

El documento que se utiliza para el transporte internacional aéreo de mercaderías, expuesto a continuación, es el A.W.B. (Air Way Bill):

403	HKG	30323032	Shipper's Account Number		MBW03011701	
Shipper's Name and Address CHARMS INDUSTRIAL LIMITED UNIT 502, HAPPY IND. CTRL., 12, XYZ STREET, KLN BAY., KLN, HONG KONG			Shipper's Account Number NOT NEGOTIABLE Air Waybill Issued by MBW (DEMO)			
Consignee's Name and Address ABC TRADING 2F, 16 DONG, ABC AREA, 14, SIN CHUN-DONG, SONG PA-GU, SEOUL, KOREA			Consignee's Account Number			
TEL: 82 2345 2345 FAX: 82 2435 2345			Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.			
Issuing Carrier's Agent Name and City HELLO TRANS CORPORATION			It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage, subject to the conditions of contract on the reverse hereof. All goods must be carried by way other means including road or by other carrier unless specific contrary instructions are given hereon by the shipper, and shipper agrees that the statements may be carried via alternative means of transport involving carrier's liability. The shipper's attention is drawn to the fact that the issuing carrier's limitation of liability. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Agent's IATA Code 1721492509		Account No. 3000029		Accounting Information		
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing HONG KONG						
To	By First Carrier	Routes and Destination	To	By	To	By
ICN	PO	ICN	PO	17	JAN	03
Report of Destination ICHEON, KOREA			Period of Insurance NIL		Declared Value for Carriage N. V. D.	
Declared Value for Customs N. C. V.			Remarks: N.C.C. - If carrier offers insurance, this insurance is subject to compliance with the conditions, and the amount to be insured in figures is not limited "Amount of Insurance".			
Handling Information						
SGI						
No. of Pieces	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total
10	57.0K	K	282.5K (VOL)	PREPAID AS ARRANGED		
Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)			200 YDS OF ARTICLE: SONATA-04 P. O. NO: 1234YH-AD 65 PCT POLYESTER WOVEN TEXTURE NO COMMERCIAL VALUE DIM: 48x56x63cm/10			
VCL = 1693440.00 CU						
VCL/WT = 282.50 KG						
Prepaid			Other Charges			
PREPAID			CFS: HKD 197.8			
AS ARRANGED						
Total Other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that there is no part of the consignment containing dangerous goods, such part is properly described by the symbol in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.			
Total Other Charges Due Carrier			MBW (DEMO) Signature of Shipper or his Agent			
Total Prepaid						
Total Collect						
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dist. Currency		17 JAN 2003		HONG KONG
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination		Executed on (date)		MBW DEMO
				at (place)		Signature of Issuing Carrier or its Agent

Air Way Bill – Documento para transporte aéreo de mercaderías³⁹

³⁹ Gargiulo, Walter; "Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar", Montevideo 2007, INNOVA. Página 102.

3.1.2.3. El Transporte Marítimo

El temprano perfeccionamiento del transporte marítimo estuvo estimulado por la tendencia de las poblaciones a concentrarse en las costas o sobre las vías fluviales. El barco es el medio de transporte idóneo para trasladar mercaderías de gran volumen y peso a grandes distancias a costos relativamente bajos.

La localización de los puertos está determinada por la necesidad del intercambio comercial y, de esta manera, la mayor densidad portuaria se encuentra en el Hemisferio Norte. Entre los puertos más importantes, por el volumen de movimiento de pasajeros y mercaderías se destacan: Nueva York, Rotterdam, Singapur, Hamburgo, Kobe, Yokohama, entre otros.

En el transporte marítimo internacional se ha transformado en una tendencia, el uso de unidades de gran calado, con el fin de abaratar el costo de los fletes. Un ejemplo de ello es el primer buque de la serie E de Maersk, el buque Emma Maersk, con una capacidad de 11.000 T.E.U.s. (T.E.U.: “*Twenty-foot Equivalent Unit*”, la unidad de medida en la que se mide la capacidad de los contenedores, tomando como unidad la capacidad de un contenedor de 20 pies).

A continuación describiremos el procedimiento de embarque y entrega de los bienes para esta modalidad de transporte con el fin de exponer los roles de las partes y los puntos de vital importancia que deben ser contemplados.

Generalmente el forwarder reserva espacio en un buque en particular y completa los datos del embarque en el juego de B.L. pre-impresos: consignatario, descripción de los bienes, marcas y detalles en el pago del flete.

El embarcador entrega los bienes al costado del buque, en la terminal convenida, depósito, lugar de almacenaje, etc. En ese momento, recibe del armador un recibo de carga (por ejemplo “cargo quay receipt”). La empresa naviera consigna en ese recibo los detalles de los bienes e incluye cualquier anotación sobre el estado de los mismos, si se justificara. Si en el recibo se deja constancia de daños en la mercadería, estaremos frente a un “B.L. sucio”, de lo contrario será considerado como limpio.

La rapidez de las tareas de carga no permite una inspección a fondo de las mercaderías por parte de los encargados de a bordo. Esa circunstancia lleva a establecer cláusulas de reserva ya impresas en el conocimiento donde consta que la mercadería ha sido recibida en “aparente buen estado y condición”. Esta cláusula no “ensucia” un B.L.⁴⁰

El armador compara los datos de este recibo con los B.L.s provisorios que completó el forwarder. Si todos los datos coinciden, el armador o su agente emitirán el conjunto completo de

⁴⁰ Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 162 y 163.

conocimientos limpios y “a bordo” (“clean on board”⁴¹) para que luego sean firmados. De esta forma se indica que la mercadería está cargada a bordo y lista para ser transportada. La información permanece también en un documento que lleva el capitán del buque y que se conoce como manifiesto de carga.

Cuando los bienes arriben a destino, el capitán entregará los mismos a la primera persona que le entregue un original de B.L.. Generalmente, el importador presenta el original al agente de cargas, quien emite una orden de entrega que usará el importador para hacerse de los bienes.

En lo que refiere a la tarifa básica o flete, éste es el precio que el transportista cotiza por la realización del transporte convenido. La misma se calcula sobre el peso o el volumen, dependiendo de cuál sea mayor (por tonelada o por metro cúbico). Generalmente, el transportista proveerá tasas de fletes alternativos basados en un ratio entre el volumen y el precio: si los bienes exceden el ratio por el volumen en relación al peso, se cotizará por volumen y viceversa.

El flete puede ser abonado por el exportador (freight prepaid, flete prepago) o por el importador (freight collect, flete a cobrar), deduciéndose del valor del precio de compraventa acordado.

Se debe considerar que los transportistas adicionan ciertos recargos al flete. Entre ellos podemos encontrar el Bunker Adjustment Factor (B.A.F.⁴²) que permite ajustar el flete de acuerdo a la variación en el precio de los combustibles o el Currency Adjustment Factor (C.A.F.⁴³) que permite ajustar el flete de acuerdo a la variación en la cotización de la moneda en la cual se estableció el flete. Mientras los fletes se establecen por períodos de 6 meses a 1 año, estos recargos se evalúan constantemente y deben ser tenidos en cuenta al momento de acordar el precio con el importador.

También hay recargos por mercadería demasiado larga (más de 10 o 12 metros) o muy pesada (más de 5 o 6 toneladas) pues se debe contar con equipo especial, más costoso, para su acondicionamiento y traslado.

No se incluye en el precio del flete otros gastos, como el manejo de la carga, que supone el arribo de la mercadería al área del puerto por camión u otros medios y que se conocen como “terminal cargo handling” (T.H.C.). Uno de los costos más importantes es el correspondiente a la estiba de la mercadería.

⁴¹ “Clean on board” es un requisito fundamental en cualquier cobranza que se realice con documentos comerciales en la Compraventa Internacional de mercadería.

⁴² El B.A.F. es un recargo por combustible, definición proporcionada por la página web: <http://recargosfletemaritimo.blogspot.com/2007/07/import-far-east-baf-y-caf.html>.

⁴³ Ajuste por diferencias de cambio de divisas, definición proporcionada por la página web: <http://recargosfletemaritimo.blogspot.com/2007/07/import-far-east-baf-y-caf.html>.

Otro recargo común es aquél a aplicar por operar en “puertos sucios”, congestionados, donde los buques tienen que esperar demasiado tiempo para atracar, o incluso hacerlo en otros puertos alternativos.

En lo que concierne a las bonificaciones, actualmente no se aplican sobre las tarifas pero, en el pasado, se utilizaban por unitarización de la carga (en pallets o contenedores), por contenedores “house to house” donde el transportista no llenaba ni vaciaba el contenedor o por lealtad con la empresa (6 meses de embarques equivalían a un 10% de descuento).

Este medio de transporte posibilita el uso de contenedores, lo cual presenta una serie de ventajas que son evidentes, no solamente por la facilidad que supone el variar de un medio de transporte a otro, sino por la reducción en los riesgos de daño o pérdida de los bienes que en ellos se transporta.

Los contenedores son recipientes de 8 x 8 pies de ancho y alto y con un largo que puede variar entre los 10, 20 o 40 pies. Desde 1965 se comenzaron a construir barcos especialmente adecuados para su transporte.

El volumen de los mismos se mide en términos de T.E.U.s (Twenty Foot Equivalent Units). Un T.E.U. es el equivalente a un contenedor de 8x8 pies de ancho y alto y un largo de 20 pies. Esta estandarización permite reducir a horas la carga de barcos y el trasbordo, cuando antes se precisaban días.

El contenedor de mercancía es enviado a través de ferrocarriles, camiones, barcos o aviones cerrado y precintado en su origen y su contenido no se descarga hasta que se rompe el precinto en destino.

Cuando se conviene el modo de transporte y la utilización de contenedores, hay que realizar una distinción principal entre aquellos embarques que completen un contenedor y aquellos que no lo hagan.


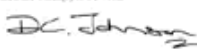
Existen dos formas de realizar la carga de mercaderías en contenedores que deben considerarse cuando el transportista cotiza el flete de la mercadería, éstas son:

- **FULL CONTAINER LOAD (F.C.L.):** En estos casos, un contenedor vacío es enviado para que el exportador lo complete. Luego de que ha sido completado, es sellado con un sello de seguridad por el transportista.

- **LESS THAN FULL CONTAINER LOAD (L.C.L.):** el exportador entrega los bienes al transportista en una terminal de contenedores y éste consolida varios embarques en un solo contenedor. En destino, el transportista los separa y entrega a cada consignatario.

El arrendamiento del Contenedor es un cargo adicional al de transporte aunque frecuentemente se incluye en el precio del flete. En otros casos, se arrienda por separado y el embarcador será responsable por daños en el mismo o demoras.

El documento que se utiliza para el transporte marítimo es el Bill of Lading (B.L.):

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT				
Shipper Domag (Pty) Limited Adderley Road, North End Port Elizabeth		BL No. PLZAA329 Reference No.		
Consignee or Order To order (1)		 "ON" SHIP CARRIER		
Notify Party/Address Hardware Supplies Limited Cross Avenue New York		<small>*It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his Agents for failure to notify. (See clause 20 on reverse)</small>		Place of Receipt <small>(Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)</small>
Ocean Vessel Transvaal (2)	Voyage No. 1378G	Port of Loading Port Elizabeth (3)	Place of Delivery <small>(Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)</small>	
Port of Discharge New York (3)				
Marks and Nos.; Container Nos. MK 25Z (4) Container No. GSTU 2150221 Seal No. 388487		Number and Kind of Packages; description of Goods 1 20 DC Container(s) STC: 500 Hacksaws Model TS 2 with Safety Guard 5 Packs (5)	Gross Weight 280 kg	Measurement 0.0000
L/C No. 188688/DLC (6) Shipped on Board (7) on 10 August 2002				
<small>*Total No. of Containers/Packages received by the Carrier</small> 1 / 0		<small>Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (and as otherwise noted herein) the total number or quality of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading must be surrendered, duly endorsed, in exchange for the Goods. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.</small>		
Movement USE-FCL				
Freight and Charges (indicate whether prepaid or collect): Freight Prepaid (8)		Origin Inland Handling Charge Origin Terminal Handling U.C.I. Service Charge Ocean Freight Destination Terminal Handling U.C.I. Service Charge Destination Inland Handling Charge		
Freight payable at Port Elizabeth		Place and Date of Issue Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)		
Number of Original Bills of Lading 3 / Three (10)		IN WITNESS of the Contract herein contained the number of original stated opposite have been issued, one of which being accomplished the other(s) to be void. For the Carrier:  For "On" Ship (11) As Carrier		

B.L. – Documento que se utiliza para el transporte de mercaderías vía marítima⁴⁴

3.1.2.4. El Transporte Multimodal

El transporte multimodal es aquél en que se utilizan diferentes medios de transporte. Ello se ha hecho necesario entre lugares alejados y para el cual deben usarse más de un medio de transporte para llegar a destino.

⁴⁴ Gargiulo, Walter; "Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar", Montevideo 2007, INNOVA. Página 103.

Diferentes organismos como la UNCTAD⁴⁵ y la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.), tratan de promover disposiciones uniformes para el transporte multimodal con el fin de suprimir incertidumbres de carácter legal. La C.C.I. publicó un texto titulado “Reglas uniformes para un documento de transporte combinado” (Publicación 298), el cual deberá utilizarse cuando se realicen operaciones de este tipo.

En el año 1980 se firmó la Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional. Es un sistema convenido de responsabilidad para regular la relación contractual entre el transportista y el operador del transporte multimodal (O.T.M.) para todo el transporte de las mercaderías desde el momento en que el O.T.M. se hace cargo hasta su entrega, independientemente de los modos de transporte que puedan utilizarse.

El O.T.M. no es el dueño de los medios de transporte, sino quien celebra el contrato; pero que previamente ha concertado relaciones jurídicas con distintos operadores del transporte.

El concepto de “responsabilidad de principio a fin” que se establece, fue aplicado en los contratos mercantiles y garantiza que sus disposiciones no podrán ser alteradas por la parte fuerte en un contrato de transporte. Mientras que en el sistema tradicional de transporte, la responsabilidad queda segmentada, siendo cada porteador unimodal responsable de su propio y específico tramo de viaje, elemento que el sistema multimodal evita.⁴⁶

El operador de transporte multimodal contrata todo el transporte con un servicio puerta a puerta, de almacén a almacén, de depósito a depósito. Se compromete individualmente, contra el pago del flete, a ejecutar el transporte, y se hace responsable frente al cargador de su cumplimiento. Suscribe los contratos individuales con los transportistas de los diversos modos y asume también la realización de las operaciones de enlace y transbordos. Frecuentemente desempeña una función asesora en la tramitación de la documentación relacionada con el transporte y cumple ciertas tareas representativas durante la ejecución de la operación, debiendo resolver los problemas técnicos o administrativos que surgieren. Usualmente, cumple parte del transporte con sus propios medios de transporte, desempeñando en dicha hipótesis dos funciones distintas.

⁴⁵ UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo) es un ámbito de negociación para el desarrollo con el que cuenta las Naciones Unidas.

⁴⁶ Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 154 y 155.

Como mencionáramos anteriormente, el documento para transportar mercadería en este tipo de transporte es el conocimiento único que se expone a continuación.

Code Name "MULTIDOC"		Negotiable/Non-Negotiable MULTIMODAL TRANSPORT DOCUMENT Subject to the United Nations Convention on International Multimodal Transport of Goods, 1980	
Consignor		MTD number	Shipment reference number
Consignee (or addressee)		Multimodal Transport Operator (name of place of business)	
Notify address		Taken in charge in apparently good condition and, as far as ascertainable by reasonable means of checking as specified below, unless otherwise stated.	
From (place of acceptance)	Date of acceptance	The MTO, in accordance with the provisions contained in this MTD, undertakes to perform or to procure the performance of the multimodal transport from the place at which the goods are taken in charge, to the place designated for delivery and assumes responsibility for the said transport. One of the MTDs must be surrendered, duly endorsed in exchange for the goods. In witness whereof, MTD(s) have been signed in the number indicated below one of which being accomplished the other(s) to be void.	
Via (place of transshipment)	By (mode/terms of transport)		
To (places of delivery)			
Marks and numbers/Container numbers	Number of packages, kind of packages; general nature of goods	Gross weight	Cube or other volume
Particulars above furnished by consignee			
Freight details	Freight payable at	Place and date of issue	
	Number of original MTD (if more than one)	Authenticated (signature)	

Fuente: UNCTAD TD/B/C.4/302/Corr.1, Ginebra, 1986.

Documento único para el transporte multimodal de mercaderías⁴⁷

3.1.3. Caracteres del Contrato de Transporte

El contrato de transporte se caracteriza por ser: bilateral, oneroso y consensual.

Se considera bilateral porque hace nacer obligaciones para las dos partes contratantes: para el transportador, la obligación fundamental de transportar las mercaderías; cuidarlas o custodiarlas durante el transporte, y entregarlas, a la persona indicada al término del viaje. En lo que respecta el interesado en el transporte, es decir, el cargador, la obligación que nace del contrato es la de pagar el porte o flete convenido.

⁴⁷ Gargiulo, Walter; *“Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar”*, Montevideo 2007, INNOVA. Página 105.

De esta última circunstancia (la obligación del pago del flete al transportador) nace el carácter de onerosidad del contrato analizado.

Finalmente, es un contrato consensual, ya que se perfecciona con el acuerdo de voluntades de ambas partes; al decir que es consensual se desecha la hipótesis de que sea un contrato solemne. No lo es porque la carta de porte no es esencial, o sea, puede faltar. Esto resulta fundamentalmente del art. 166, inciso 2°, que dice que: *“Si no hubiera carta de porte, se estará al resultado de las pruebas que presente cada parte en apoyo de sus respectivas pretensiones; pero el cargador, ante todo tendrá que probar la entrega de los efectos al portador, en caso que éste lo negare”*. La ley prevé, pues, que la carta de porte pueda faltar, con lo que demuestra que no la considera un requisito de solemnidad del contrato.⁴⁸

Mezzera Álvarez, en su Tomo III del “Curso de Derecho Comercial” hace mención a que el contrato de transporte no es un contrato real basándose en la opinión más corrientemente admitida: Vivante, Siburú, Asquini, etc. Y luego continúa diciendo: *“El contrato de transporte nace desde que las partes convienen en la realización del transporte; y desde ese mismo momento, el transportador está obligado a recibir las mercaderías, está obligado a entregárselas y a pagarle, luego, el porte o el flete convenido. Sostienen, en cambio, la opinión contraria, es decir, que el contrato de transporte es un contrato real, Thaller, Lyon Caen y Renault, etc. En realidad, no existe ninguna razón que haga depender la existencia del contrato, de la entrega de mercaderías al transportador, sino que el contrato puede existir desde un período anterior, puesto que ambas partes pueden haber convenido con mucha anterioridad la celebración del mismo. Claro está que la tesis del contrato consensual y no real, parece chocar con el texto del art. 167, que dice que: La responsabilidad del acarreador empieza a correr desde el momento en que recibe las mercaderías por sí o por la persona destinada al efecto y no acaba, hasta después de verificada la entrega.”*

Con esto Mezzera Álvarez concluye que la obligación por la custodia de los efectos a transportarse, nace desde el momento en que materialmente son recibidos por el transportador, es decir, desde el instante en que los tiene bajo su dominio o su tenencia material.

3.1.4. Naturaleza Jurídica del Contrato de Transporte

Mezzera Álvarez, en su Tomo III del “Curso de Derecho Comercial” hace mención a la discusión sobre la naturaleza jurídica del contrato de transporte.

En primer lugar expone que antiguamente algunos autores asemejaban al contrato de transporte a un mandato y que el transportador actuaba como mandatario del interesado de transporte, del cargador. Mezzera Álvarez mantiene que esta postura es indudablemente errónea, pero que, sin embargo, parece tener alguna repercusión en nuestro art. 164, que al hablar de los

⁴⁸ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 255.

empresarios o comisionistas de transporte, dice que: *“...además de los deberes que tienen como mandatarios mercantiles, están obligados a llevar un registro particular... etc.”*

Opina que esta tesis no puede ser aceptada, porque es bien claro que el contenido del transporte y el contenido del mandato, así como las obligaciones de una y otra parte en ambos contratos, son completamente distintos. El transporte, en efecto, tiene a la prestación de servicio de traslación material de cosas o de personas de un lugar a otro. En cambio, las obligaciones del mandatario, son obligaciones de otro género, de otra índole, tiene la obligación de realizar una actividad bien calificada. El contenido de la actividad del mandatario parece muy diferente al de la actividad del transportador, que es un contenido más material: la traslación material de cosas o de personas.

En segundo lugar expone otra tesis que ha equiparado al contrato de transporte con el contrato de depósito.

Menciona que ambos se parecen en un aspecto: *“el transportador recibe las mercaderías que le entrega al cargador, en el ejemplo de un transporte de cosas, y se obliga desde ese momento a conservarlas, y se constituye en responsable por ellas (art.167). Pero la obligación de custodia que asumiría el transportador, contrariamente al caso de depósito, es una obligación de carácter accesorio; su obligación fundamental es el transporte mismo, la traslación material de las cosas o de las personas que ha de transportar según el contrato. Y es ésta una finalidad que excede en importancia a la finalidad de custodia, que es una finalidad accesorio, de carácter instrumental, de carácter secundario, frente a la otra: el transporte.”*

En tercer lugar Mezzera Álvarez entiende que *“tampoco puede considerarse el transporte como un arrendamiento de cosa. Si bien en cierto momento podría parecer que el empresario de transporte arrienda al interesado el uso de un determinado vehículo, en realidad ese uso es algo accesorio con referencia a la finalidad fundamental, que es el transporte. Por lo demás, el transporte no tiene el carácter verdadero de arrendamiento de cosa, porque en éste, el arrendatario usa y goza él personalmente, y en cierto sentido disfruta de la cosa arrendada; mientras que en el contrato que estamos considerando, queda a disposición del transportador, que lo utiliza, precisamente, a los efectos del transporte que ha de realizar. Claro está que a veces los términos estrictos de transporte pueden denegar en un arrendamiento de cosa en que el dueño de un buque cede su uso a otra persona para que ésta lo explote como lo tenga por conveniente, no existiendo, por tanto, en caso, la obligación que es la de transportar.”*

Por último menciona que dentro de un régimen un poco general, se ha presentado al contrato de transporte como un arrendamiento de obra exponiendo que: *“En el arrendamiento de obra se promete un resultado, y los riesgos de la obtención de ese resultado, recaen sobre quien lo ha prometido. En el contrato de transporte, el transportador promete llevar tales o cuales mercaderías o personas de tal lugar a tal otro, y debe cumplir esa finalidad. Se tiene en consideración, desde luego, y en forma fundamental, el resultado obtenido.”*

3.1.5. Aspectos Constitutivos del Transporte

A continuación expondremos los aspectos que constituyen el transporte:

- a) En primer término, se requiere una traslación de una cosa o de una persona de un lugar a otro y en un tiempo determinado.
- b) Además, dicha traslación debe recaer sobre algo concreto, material, determinado: un bien corporal (sea mercadería u objeto cualquiera), o una persona, un individuo.
- c) Una tercera característica es que las cosas a transportarse, deben ser entregadas y confiadas al transportador, para que realice su traslación en la forma convenida. Cuando esas cosas permanecen a disposición del interesado, no hay, propiamente, un verdadero transporte.⁴⁹
- d) Otro aspecto a tener en cuenta en el transporte es el que se relaciona con el medio o instrumento con que se va a efectuar aquél. Dicho medio, ya sea un camión, un vagón de ferrocarril, un ómnibus, etc., no debe entregarse al remitente, al interesado en el transporte, sino que queda en poder de su propietario.⁴⁹

3.2. Contrato de Transporte

Luego de haber expuesto los distintos modos de transporte, pasaremos a desarrollar su formalización, la cual se materializa en el contrato de transporte.

Este contrato consiste en un acuerdo de voluntades entre un operador de transporte (compañía naviera, aéreo comercial, ferroviaria o carretera, o un operador de transporte multimodal) y un usuario del servicio de transporte (cargador, exportador, importador, intermediario), por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete)⁵⁰.

De acuerdo al Código de Comercio, los elementos que constituyen el Contrato de Transporte se clasifican en: elementos personales, reales y metafísicos.

Dentro de los elementos personales tenemos a las personas que intervienen en el contrato. Éstas son el transportador y cargador (persona que entrega las cosas que han de ser transportadas). El destinatario (persona que recibe las cosas objeto del transporte)⁵¹ no es parte del contrato de transporte pero deviene en beneficiario del mismo.

⁴⁹ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por RIPPE, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 7ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Abril de 1997. Página 254.

⁵⁰ ALADI, Cuaderno N°5: "Transporte Internacional de Carga".

⁵¹ Art. 164 del Código de Comercio.

Los elementos reales son dos: la cosa a transportarse y el precio convenidos por las partes.

Por último, están los elementos metafísicos, que son la distancia, el itinerario y los plazos. Respecto a todos ellos, las partes deben sujetarse a lo convenido.

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en su Cuaderno N°5 de Transporte Internacional de Carga describe los elementos que debe contener el contrato de transporte, estos son:

- Lugar y fecha de su celebración.
- Nombre y dirección del operador de transporte, del embarcador (exportador, importador o intermediario) y del consignatario (a quien se le deberá entregar la carga en destino).
- Lugar y fecha en que fue recibida la mercadería por el operador de transporte, y lugar de destino donde deberá ser entregada.
- Descripción de la carga (tipo, naturaleza, cantidad, volumen, peso bruto y neto, embalaje, marcas especiales, tipo de unidad de medida y valor declarado de la mercadería).
- Costos de transporte y monto de los intereses por demora en la entrega.
- Instrucciones del embarcador (exportador/importador/intermediario) al operador de transporte con relación a la carga.
- Lista de documentos entregados al operador de transporte.
- Instrucciones y datos específicos de cada modo de transporte.

Todos los contratos de transporte están regidos por normas nacionales e internacionales y se formalizan en documentos cuyo formato varía según el modo de transporte.

Los documentos que materializan el contrato de transporte internacional son los siguientes:

	CARRETERO	FERROVIARIO	MARÍTIMO / FLUVIAL	AÉREO	MULTIMODAL
Documento	Carta de Porte Carretero	Carta de Porte Ferroviario	Conocimiento de Embarque B.L. (Bill of Lading)	Carta de Porte Aéreo	Documento de Transporte Intermodal o Multimodal F.B.L.

52

En lo que refiere a la normativa aplicable sobre el Contrato de Transporte, en el ámbito local se rige por el Código Civil y el Código de Comercio, mientras que en el ámbito internacional, las

⁵² Cuadro extraído del Cuaderno N°5 de Contrato de Transporte Internacional – A.L.A.D.I.

convenciones internacionales que han sido ratificadas en el Uruguay son el Convenio de Varsovia de 1929⁵³, La Convención de Viena de 1980⁵⁴ y la Convención de Montreal de 1999⁵⁵. Por otro lado existen convenciones internacionales que si bien han sido ratificadas en un gran número de países no han sido ratificados en Uruguay, algunas de estas son Las Reglas de la Haya de 1924, Las Reglas de la Haya-Visby de 1968 y Las Reglas de Hamburgo de 1978.

Saber cuáles convenciones han sido ratificadas y cuáles no, es un dato fundamental en el comercio internacional y ello es porque en caso de presentarse un conflicto sobre un aspecto no previsto en el contrato, y no habiéndose estipulado en el mismo la adhesión a ningún convenio internacional específico; la normativa que se contemplará para dirimirlo dependerá de qué convenciones ha ratificado el país donde reside cada parte. Por ejemplo, si el motivo del conflicto refiere a un aspecto del contrato de transporte aéreo y éste fue celebrado entre una empresa uruguaya y otra alemana, éste se resolverá contemplando la Convención de Montreal dado que ambos países la han ratificado mediante una ley, en cambio si dicho conflicto se produjera entre una empresa uruguaya y una argentina corresponde que se contemple el Convenio de Varsovia y no el de Montreal. Esto se debe a que Argentina no ratificó este último pero ambos ratificaron el de Varsovia.

3.2.1. Personales: Partes Intervinientes

Las partes que intervienen en el contrato de transporte, según el Código de Comercio en su artículo 164, son:

- **El transportista:** es quien realiza el transporte, también llamado acarreador, porteador, etc.
- **Cargador o remitente:** es quien entrega las mercaderías a transportar. Puede ser el interesado o un comisionista (basta que tenga la disponibilidad de la cosa).
- **Destinatario de la mercadería o consignatario:** Este es quien recibe las mercaderías en el punto de destino convenido, pudiendo ser una tercera persona, el cargador mismo o un representante de éste. Cabe la posibilidad de que exista un destinatario de “hecho” (el que recibe) y uno de derecho (el que tiene la propiedad de las cosas).

El **transportista (porteador o acarreador)** se obliga a recibir los efectos, conservarlos, custodiarlos, acondicionarlos, trasladarlos por la ruta convenida y entregarlos en el lugar y a la persona establecida en el contrato de transporte. Nuestro Código designa al transportista con

⁵³ Uruguay ratificó la Convención de Varsovia de 1929 por el decreto ley 14.829 de fecha 2 de octubre de 1978.

⁵⁴ Uruguay ratificó el Convenio de Viena de 1980 por la ley 16.879 de fecha 21 de octubre de 1997.

⁵⁵ Uruguay ratificó el Convenio de Montreal de 1999 por la ley 18.169 de fecha 14 de agosto del 2007. Las compañías de seguros se proponen pedir la inconstitucionalidad de los límites de la responsabilidad a la Corte.

terminología antigua, hace referencia a “... *acarreadores, porteador, conductores, etc...*”, indistintamente.

El **remitente (cargador, expedidor, consignante)** debe entregar la carga y abonar el flete en ese momento (a menos que se haya convenido otra cosa), pagar los derechos que originen el traslado y los gastos extraordinarios en situación de fuerza mayor.

El **destinatario o consignado** de las mercaderías es quien las recibe (puede ser el cargador mismo), el cual no es parte del acuerdo de voluntades (contrato) pero deviene en beneficiario del mismo.

En lo que respecta al transportista, sus derechos no están determinados en nuestro Código de Comercio, sin embargo se suele estipular en los contratos que éstas son: recibir el precio por el suministro del servicio; verificar la mercadería por transportar para verificar lo entregado con los datos contenidos en el conocimiento de embarque⁵⁶; rechazar cargas si no reúnen las condiciones establecidas por las normas, están mal acondicionadas o por su naturaleza o tener dimensiones especiales. Si el consignatario no recibe la carga o la rechaza, el transportista podrá depositarla en el lugar que designe el juzgado de comercio o juez de paz. Este depósito deberá ser pagado por el cargador.⁵⁷

Respecto a sus obligaciones, éstas son: recibir las mercaderías estipuladas en el contrato; ejecutar el transporte contratado con el vehículo adecuado. No habiendo plazo para la entrega, ésta deberá hacerse en el primer viaje que el transportador realice al lugar señalado. Si se ha convenido la ruta, deberá seguirse salvo que el camino estuviera intransitable u ofreciese riesgos mayores. Si nada se hubiera pactado, queda a consideración del conductor pero debe hacerse lo más recto posible y manteniendo una ruta segura para las mercaderías. Si el transporte queda impedido por causa mayor, la convención será nula. Esta obligación es una obligación de resultado que no exime al transportista salvo fuerza mayor, caso fortuito o culpa de un tercero; custodia de las mercaderías; respetar los lugares de escala establecidos; entrega de los efectos al destinatario en tiempo y lugar convenidos. Si el destinatario no se encuentra en el lugar indicado o las rechaza, el conductor podrá dejarlas en depósito judicial a disposición del cargador.⁵⁸

El Código de Comercio establece como obligaciones accesorias las de; acondicionar las mercaderías en el vehículo; y extender la carta de porte.

El transportista no tiene la obligación de controlar el contenido de la mercadería que se entrega pero es responsable por toda avería, pérdida o retardo en la entrega de la mercadería así

⁵⁶ Ledesma, Carlos Alberto define al conocimiento de embarque en su Libro “Principios de Comercio Internacional” en la página 381 como un documento que es expedido por o en representación del transportista, constituyendo prueba de un contrato de transporte, y al mismo tiempo de la entrega de la mercadería a bordo del barco.

⁵⁷ Página Web: es.wikipedia.org

⁵⁸ Código de Comercio en sus artículos 163, 165, 181, 183 y 184.

como también por cualquier combinación de éstos. Es avería el daño total o parcial en la cantidad o calidad de la mercadería; se entiende por pérdida la desaparición de la mercadería sea culposa, dolosa o accidental y se entiende por retardo a la demora excesiva en la entrega, independientemente del tiempo convenido o del tiempo mínimo exigido.⁵⁹

Respeto a los derechos del cargador, éstos tampoco se establecen en nuestro Código de Comercio, pero en los contratos se suele determinar: el derecho a que le sea transportada su carga según los detalles acordados en el contrato; el derecho a variar el destino de la carga y disponer de ella (mientras no comiencen los derechos del consignatario); a obtener la restitución del precio o flete si el transportista incumple con la obligación de transporte. Si el transporte ha sido interrumpido por fuerza mayor, el transportista deberá avisar inmediatamente al usuario para que éste tome medidas; en este caso le pagará al transportista sólo el equivalente del trayecto realizado.⁶⁰

En lo que concierne a sus obligaciones, éstas son: entregar la mercadería en el punto de partida convenido, en buenas condiciones y de acuerdo a los usos comerciales en materia de embalaje; declarar las condiciones de la mercadería a transportar, de la cual es responsable; generalmente el cargador debe abonar el flete antes de que éste sea realizado. De acuerdo al artículo 182 del Código de Comercio, en caso de que el cargador abone el flete y desista de realizarlo, el transportista conservará el porte abonado, o en su defecto deberá recibir la mitad del precio acordado por el concepto de flete, utilizando la carta como título ejecutivo para reclamar el pago.

Respecto al destinatario, el Código de Comercio no especifica derechos u obligaciones, pero sí lo nombra al hacer referencia a las otras partes intervinientes. Se le confieren generalmente a esta parte los siguientes derechos: verificar el estado de la carga; formular aviso, protesta o reclamo si las cosas se pierden o llegan con daños o demoras.⁶¹

En lo que compete a sus obligaciones, cuando no se trata del mismo cargador, no tiene obligación alguna a su cargo.

El remitente puede variar el destino de la mercadería y el destinatario, siempre que lo haga antes de la entrega. Con la transferencia de la carta se transmiten los derechos que de ella emanan, así como también la disponibilidad de los bienes. El nuevo tenedor puede variar el destino de las mercaderías.

Otra de las figuras representativas es la del operador multimodal quien sustituye al transportista cuando se emplea más de una modalidad de transporte. Asume frente al cargador la

⁵⁹ Código de Comercio en sus artículos 167 y 170.

⁶⁰ Página web: es.wikipedia.org.

⁶¹ Página web: es.wikipedia.org.

obligación de trasladar la carga por todo el trayecto, subcontratando a su vez con los transportistas efectivos (no ligados al cargador por ningún contrato).

3.2.2. Elementos Reales

Los elementos reales son: la cosa a transportarse y el precio.

El Código de Comercio hace referencia a la cosa a transportarse mediante los términos “mercaderías” y “efectos”.

En lo que respecta al precio, éste será el que convengan las partes.

3.2.3. Elementos Metafísicos

Como mencionáramos anteriormente, los elementos metafísicos a los que hace referencia El Código de Comercio son la distancia, el itinerario y los plazos. Respecto a todos ellos, las partes deben sujetarse a lo convenido.

El lugar convenido está contemplado en su artículo 163, cuando dice: *“Los troperos, arrieros y en general todos los que se encargan de conducir mercancías mediante una comisión, porte o flete, deben efectuar la entrega fielmente en el tiempo y en el lugar del convenio...”*.

El cargador puede variar el destino de la carga durante el viaje o puede variar la persona del destinatario. Ello está previsto en el artículo 180 inciso 1 del Código de Comercio.

La única condición para la contraorden es que no se hubiere hecho ya entrega de los objetos transportados.

El artículo 177 del C.COM. se refiere al itinerario al decir: *“Mediando pacto expreso sobre el camino por donde deba hacerse el transporte, no podrá variarlo el conductor, so pena de responder por todas las pérdidas y menoscabos, aunque proviniesen de algunas de las causas mencionadas en el artículo 167, a no ser que el camino estipulado estuviese intransitable u ofreciese riesgos mayores. Si nada se hubiese pactado sobre el camino, quedará al arbitrio del conductor elegir el que más le acomode, siempre que se dirija vía recta al punto donde debe entregar los efectos.”*

El artículo 178 del C.COM. hace mención al plazo convenido de la siguiente manera: *“Estando prefijado el plazo para la entrega de los efectos, deberá ésta verificarse dentro del plazo estipulado, so pena de pagar la indemnización pactada en la carta de porte, sin que el cargador ni el consignatario tengan derecho a otra cosa.”*

Sin embargo, si la tardanza excediere el doble del tiempo prefijado en la carta de porte, además de pagar la indemnización estipulada, queda responsable el porteador a los perjuicios que hayan sobrevenido, y esos perjuicios serán determinados por peritos.”

El artículo 179 hace referencia a la hipótesis en que no se haya convenido plazo, en cuyo caso, el porteador tiene la obligación de conducirlos en el primer viaje que haga al punto donde debe entregarlos.

3.2.4. Responsabilidad del Transportador

El Transportador es una figura sumamente importante en el Contrato de Transporte, razón por la cual analizaremos su responsabilidad frente al cargador; frente a terceros y las cláusulas de irresponsabilidad en los contratos de transporte.

Tomaremos como referencia la estructura establecida por la Cátedra de Derecho Comercial⁶², describiendo cuatro elementos claves de la responsabilidad del transportador frente al cargador; el incumplimiento de la obligación de entregar y de la obligación de custodia, el daño, el nexo causal y la culpa.

Luego abordaremos la responsabilidad del transportador frente a terceros, para finalmente describir las cláusulas de irresponsabilidad en los contratos de transporte.

Fratilocchi plantea en su Libro *“Marketing y Comercio Exterior”*, que el transportista es responsable presunto de por la pérdida, averías y demoras que puede sufrir la mercadería, en el caso de que firme el documento de transporte sin anotaciones sobre el estado de la mercadería. Su obligación es entregar la mercadería en el mismo estado en el que él la recibió y en el plazo convenido. Siendo el transportista responsable “a priori” por su gestión. Debiendo probar en el caso de que el no sea responsable por la ocurrencia de algún siniestro.

No obstante, la necesidad de cubrir la mercadería con algún seguro de transporte surge porque los recursos contra los transportistas son aleatorios.

3.2.4.1. Responsabilidad frente al cargador

A efectos de analizar la responsabilidad del transportador, consideramos clave definir lo que es la responsabilidad, siendo ésta: *“... la obligación de resarcir los daños que son consecuencia de un hecho ilícito...”*⁶³

⁶² Nos basaremos en lo establecido en la página Web: <http://www.derechocomercial.edu.uy>

⁶³ Gamarra, Tratado de Derecho Civil Uruguayo, Tomo XVII, Responsabilidad contractual, v. 1, página 11.

La responsabilidad es atribuida al transportador, cuando se verifican ciertos elementos; siendo éstos el incumplimiento, el nexos causal, el daño y la culpa. Procederemos a enunciar y comentar los artículos del Código de Comercio que consideramos más importantes. Cabe destacar que la responsabilidad del transportador frente al cargador es de carácter contractual, ya que deriva de la violación de obligaciones, estén establecidas en el contrato o en la Ley.⁶⁴

3.2.4.1.1. Incumplimiento

En su artículo 163, el Código de Comercio hace referencia a la responsabilidad del transportador, estableciendo que: *“Los troperos, arrieros y en general todos los que se encargan de conducir mercancías mediante una comisión, porte o flete, deben efectuar la entrega fielmente en el tiempo y en el lugar del convenio; emplear toda la diligencia y medios practicados por las personas exactas en el cumplimiento de sus deberes en casos semejantes, para que los efectos o artículos no se deterioren, haciendo a tal fin por cuenta de quien perteneciere los gastos necesarios; y son responsables a las partes por las pérdidas o daños que les resultaren por malversación u omisión suya o de sus factores, dependientes u otros agentes cualesquier.”*

El artículo transcrito refiere a dos obligaciones claras que debe asumir el transportador: debe consumir la entrega en el tiempo y lugar establecidos en el convenio, así como también emplear todos los medios necesarios para que los artículos o efectos no se deterioren.

Como mencionáramos anteriormente, nos basaremos en el incumplimiento de la obligación de entrega y de custodia.

La primera de estas obligaciones se establece en el propio Contrato de Transporte, en el cual las partes acuerdan un lugar de entrega en un determinado plazo. Nos parece significativo mencionar que los INCOTERMS se relacionan con el lugar de entrega de la carga, estableciendo el punto crítico en el cual se transfieren los riesgos entre las partes. Más adelante en nuestra Tesis, abordaremos éstos términos, los cuales establecen una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales utilizados en el comercio internacional.

Los artículos 163, 178 y 179 del C.COM. son los que tratan sobre la entrega. El primero de éstos ya fue mencionado anteriormente, con lo cual procederemos a comentar los restantes.

En el artículo 178 se establece que. *“Estando prefijado el plazo para la entrega de los efectos, deberá ésta verificarse dentro del plazo estipulado, so pena de pagar la indemnización pactada en la carta de porte...”*. *“... si la tardanza excediere el doble del tiempo prefijado en la carta de porte, además de pagar la indemnización estipulada, queda responsable el porteador a los perjuicios que hayan sobrevenido...”*

⁶⁴ Gamarra, Tratado de Derecho Civil Uruguayo, Tomo XVII, Responsabilidad contractual, v. 1, página 12.

Por su parte, el artículo 179 dispone que en caso de que no se haya estipulado previamente el plazo para la entrega de los efectos, el porteador tendrá la obligación de conducirlos en el primer viaje que haga al lugar en el que debe de entregarlos. En caso de que no lo realice, éste responderá por los daños y perjuicios que resulten de la demora.

Respecto a los plazos, cabe mencionar un elemento importante, la imprecisión de éstos, ya que la fecha o plazo de entrega no figura en los contratos de transporte, con lo cual la duración del mismo no queda detallada en el contrato.

Existe retardo en la entrega, según las Reglas de Hamburgo y el Convenio de Transporte Multimodal, cuando las mercaderías no fueron entregadas en la fecha establecida, o a falta de ésta, dentro del plazo que sería razonable concederle a un transportador diligente. La forma más idónea para contar con la seguridad en el plazo de entrega es contratar el servicio de “entrega con plazos garantizados”, ofrecido por los transportadores, especialmente en los medios aéreos y de carretera, suponiendo un mayor costo, como consecuencia de la responsabilidad adicional adquirida.⁶⁵

Queda claro que toda vez que no se alcanza el resultado estipulado en la carta de porte, se está incumpliendo con el Contrato de Transporte. Debiendo el transportador responder por los daños ocasionados en caso de que lo transportado no llegue a destino, o si arribando, lo hace con averías o con retardo.

Por su parte, el incumplimiento de la obligación de custodia, ya fue mencionada en el artículo 163 del C.COM. No obstante, esta obligación se encuentra reforzada en su artículo 169, el cual plantea que: “... *está obligado el acarreador a entregar los efectos cargados en el mismo estado en que los haya recibido, según resulte de la carta de porte. El desfalco, detrimento o menoscabo que sufran serán de su cuenta.*”

3.2.4.1.2. Nexo Causal

El nexo causal es lo que relaciona por un lado el incumplimiento por parte de un contratante y por otra el daño sufrido, si falta ésta el incumplimiento no puede serle imputado al transportador. Sin embargo el artículo 170 del C.COM. plantea que el transportador debe responder por los daños provenientes de caso fortuito y fuerza mayor si se acredita culpa o negligencia.

⁶⁵ Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 170.

Fratolocchi en su Libro *Marketing y Comercio Exterior* plantea que en caso de beneficiarse el transportador con una exoneración de responsabilidad, es “a priori”, no responsable. El expedidor o el destinatario son quienes deben aportar la prueba de la falta del transportador.⁶⁶

A continuación exponemos un esquema de las exoneraciones generales de dicha responsabilidad:

Exoneraciones Generales	{	I) . Fuerza mayor	}	Cubiertas por el seguro
		. Caso fortuito		
		II) . Vicio de la mercadería		No cubiertas por el seguro ⁶⁷
		. Culpa del expedidor o destinatario		

En lo que refiere a las exoneraciones particulares, están enumeradas en los Convenios y contemplan una presunción de no responsabilidad del transportista y la inversión del peso de la prueba. Podemos citar algunas: “innavegabilidad del barco”, “error náutico del Capitán”, “de piloto o encargado de la compañía marítima”, etcétera.

La Convención de Varsovia en lo referente a la responsabilidad en el transporte aéreo, expresa en el capítulo 20: “*el transportador no es responsable, si puede probar que él y sus encargados han tomado todas las medidas necesarias para evitar el daño o que para ellos era imposible el tomarlos.*” Asimismo, se enumera cierto número de exoneraciones en los Convenios ferroviarios y por carretera.

Por su parte, la Convención de Montreal en el inciso 2° de su artículo 17 dice que: “*El transportista es responsable del daño causado en caso de destrucción, pérdida o avería del equipaje facturado por la sola razón de que el hecho que causó la destrucción, pérdida o avería se haya producido a bordo de la aeronave o durante cualquier período en que el equipaje facturado se hallase bajo la custodia del transportista. Sin embargo, el transportista no será responsable en la medida en que el daño se deba a la naturaleza, a un defecto o a un vicio propio del equipaje. En el caso de equipaje no facturado, incluyendo los objetos personales, el transportista es responsable si el daño se debe a su culpa o a la de sus dependientes o agentes.*”

En cuanto a este punto, el Dr. Aguirre entiende que dicha Convención ha disminuido considerablemente los límites de responsabilidad de las compañías aéreas, trasladando al usuario el costo de la mercadería en caso de producirse algún siniestro. El modo aéreo transporta

⁶⁶ Fratolocchi, Aldo. *Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados*, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 160.

⁶⁷ Esquema obtenido de la página 170 del Libro escrito por Fratolocchi, Aldo. *Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados*, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993.

mercadería de mucho valor, y en caso de que ocurra algún adverso, la compañía aérea responderá por valores muchos más bajos. Es de público conocimiento que dicha Convención fue aprobada a “tapa cerrada”, y que las compañías aseguradoras están considerando solicitarle a la Corte la inconstitucionalidad de los límites de la responsabilidad.⁶⁸

3.2.4.1.3. Daño

El artículo 163 de nuestro Código establece que: *“Si por efecto de las averías quedasen inútiles los efectos para la venta y consumo en los objetos propios de su uso, no estará obligado el consignatario a recibirlos, y podrá dejarlos por cuenta del porteador, exigiéndole su valor, al precio corriente de aquel día, en el lugar de la entrega.”*

El transportador debe responder cuando se produzca la situación anterior; en caso de avería se debe de reparar lo que importa del menoscabo, salvo que no sirva, debiéndose reparar entonces como pérdida total.

Los riesgos se transmiten del vendedor al comprador con la entrega de la mercadería en el plazo pactado y en el lugar establecido, debiendo entregarla en buen estado. Siempre se deben de establecer por escrito las reservas del estado de la mercadería, constatando si existen anomalías o daños en éstas.

Los daños pueden clasificarse en aparentes y en no aparentes. Los primeros son aquellos que pueden establecerse a simple vista, como por ejemplo cajones rotos, existencia de humedad, moho, entre otros. Una vez que se constató el daño, se debe establecer por escrito en el vale de entrega presentado por el último transportador. Sin este formalismo, no se puede reclamar nada, ya que es un requisito imprescindible. Cabe resaltar que cada modalidad de transporte tiene su propio procedimiento, no obstante se recomienda que dependiendo del mismo, no se firme la “orden de entrega” con anterioridad a una exhaustiva verificación del estado aparente de la carga.

El segundo tipo de daño es aquel en el cual se producen deterioros que a simple vista no se visualizan, como por ejemplo un golpe a la mercadería. En caso de constatarse un daño de esta índole, los Convenios Internacionales acuerdan un plazo variable, según la modalidad de transporte, para quien reciba la mercadería pueda verificar el estado de la mercadería luego de retirar el embalaje, realizando las reservas pertinentes en caso de corresponder.

⁶⁸ Ver anexo entrevista Dr. Fernando Aguirre, página 128.

3.2.4.1.4. Culpa

Referente a cuando considerarse como generada la responsabilidad hay una controversia entre si basta con que se incurra en incumplimiento o si además se requiere que el transportador es culpable en su actuación. No nos detendremos al análisis de esta controversia, tan solo la mencionaremos.

3.2.5. Responsabilidad frente a terceros

La responsabilidad frente a terceros no contiene normas especiales dentro de la regulación del transporte, aplicándose las disposiciones generales sobre la responsabilidad extracontractual, especialmente las normas sobre la responsabilidad por las cosas que uno maneja o de las personas que de uno dependen.

Frente a terceros, el transportador responderá por daños inmediatos y mediatos y por el lucro cesante, así como por el daño moral cuando el daño es sufrido por personas.⁶⁹

3.2.6. Cláusulas de irresponsabilidad en los contratos de transporte para el Transportador

En el ámbito nacional, es el Código de Comercio quien trata el tema en materia de transporte, admitiendo cláusulas relativas al beneficio del cargador en su artículo Nº 168. Éste dispone que: *“Durante el transporte corren de cuenta del cargador, no mediando estipulación contraria, todos los daños que sufrieren los efectos, provenientes de vicio propio, fuerza mayor o caso fortuito.”* Cabe mencionar que si se admiten estipulaciones relacionadas con la responsabilidad del cargador, deben también admitirse a favor del transportador.

No obstante, en la práctica el transportador, ha tratado de disminuir su responsabilidad por cláusulas incorporadas al contrato de transporte que lo exoneran de responsabilidad o que la limitan. Sin embargo, no hay en el Código de Comercio, normas sobre las cláusulas de irresponsabilidad para el caso del transportador.

Por su parte el Dr. Fernando Aguirre afirma que estas cláusulas son nulas, hay unanimidad en esta afirmación y nadie está en contra. Ni las cláusulas de irresponsabilidad, ni las disfrazadas valen en principio.

Independientemente de lo expuesto en el párrafo anterior, se admite la validez de las cláusulas en base a distintos fundamentos, los cuales son válidos por el principio de la autonomía

⁶⁹ Página web: <http://www.derechocomercial.edu.uy>.

de la voluntad. Es decir, que si las partes son libres de contratar deben, también, ser libres para convenir la extensión de la obligación contractual.

3.2.6.1. Ventajas e inconvenientes de las cláusulas de irresponsabilidad

Se sugieren distintas ventajas a las cláusulas que limitan la responsabilidad de las partes en el Contrato de Transporte. Éstas evitan futuros pleitos, precisando los efectos que produce el contrato. Los riesgos asumidos por los transportadores son muy grandes, con lo cual se entiende que la limitación de la responsabilidad, maniobra como una compensación de la severidad que implica el propio régimen de responsabilidad.

3.2.6.2. Cláusulas usuales de irresponsabilidad

Estas cláusulas son denominadas “de no responsabilidad” o “de exención”. Su utilización se debe a que generalmente en la práctica se excluye la responsabilidad por ciertas obligaciones.

La doctrina distingue tres tipos distintos tipos de cláusulas; cláusulas de irresponsabilidad que se relacionan con el derecho a la indemnización; cláusulas relacionadas con la culpa o dolo y cláusulas con estimación del daño resarcible.

La primera de ellas, se les llama cláusulas de no responsabilidad o de exención. Generalmente, lo que ocurre en la práctica, es que la responsabilidad se excluye por ciertas obligaciones y no por todas. Consideramos importante mencionar que obligación y responsabilidad son términos correlativos, ya que no parece posible pensar en una exclusión de responsabilidad que no implique una exclusión de la obligación. A su vez, la exclusión de la obligación puede significar desvirtuar el contrato mismo.

En este tipo de cláusulas, puede ocurrir que un contrato implique muchas obligaciones, pudiendo pactarse irresponsabilidad frente a unas, pero no respecto a todas. Especialmente, se eximirá respecto a las obligaciones que son accesorias, y no principales.

Cada contrato puede implicar un haz de obligaciones, en cuyo caso puede pactarse irresponsabilidad frente a unas pero no respecto a todas. En especial, podrá eximirse de responsabilidad por las obligaciones que no son principales sino accesorias.

El segundo tipo de cláusulas son las relacionadas con la culpa o dolo, cabe destacar que no es admisible una cláusula que excluya al dolo, ya que ello sería permitir actuar de mala fe o violar el orden público porque se permitiría así que el contratante tuviera la libertad para cumplir o no con

el contrato. La culpa grave se asimila al dolo en cuanto a sus efectos. No podría pactarse una irresponsabilidad por los incumplimientos efectuados por culpa grave.

La tercera cláusula puede tratarse de una cláusula penal, en la cual se establece por anticipado el monto de indemnización, indicando que el transportador, se responsabilizará hasta cierto monto.

Según lo establecido en la página web de Derecho Comercial, se plantea que generalmente no se discute la validez que tienen las cláusulas nombradas anteriormente.

3.3. Aspectos claves entre el Contrato de Compraventa y el de Contrato de Transporte

En los puntos subsiguientes desarrollaremos los conceptos que, por vincular estrechamente al Contrato de Compraventa Internacional con el Contrato de Transporte, resultan de vital importancia ser analizados. Comenzaremos por el conocimiento de embarque, para luego pasar a los derechos y obligaciones de las partes que celebran la compraventa internacional. Este último punto será abordado contemplando lo dispuesto en la normativa vigente a nivel local e internacional ratificada en Uruguay analizando su congruencia.

3.3.1. Carta de Porte y Conocimiento de Embarque (Bill of Lading: BL)

La carta de porte terrestre, al igual que el conocimiento de embarque marítimo, es un formulario impreso, que contiene las estipulaciones más importantes del contrato de transporte, y que transforma al transporte en uno de los llamados contratos de adhesión. Este es un documento privado, en el cual las partes consignan las estipulaciones más importantes que se refieren al transporte contratado. No solo es un documento probatorio, sino que es un título representativo de las mercaderías transportadas.⁷⁰

No es esencial, resultando de la conjunción de los artículos 165 y 166 del C.COM. El primero de ellos dice que: *“Tanto el cargador como el acarreador pueden exigirse mutuamente una carta de porte que deberá contener:*

- 1. El nombre del dueño de los efectos, o cargador, el del acarreador, o comisionista del transporte, el de la persona a quien se han de entregar los efectos, y el lugar en donde debe de hacerse la entrega.*

⁷⁰ Mezzera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 275 a 277.

2. *La designación de los efectos, su calidad genérica, peso o número de los bultos y sus marcas o signos exteriores.*
3. *El flete o porte convenido.*
4. *El plazo dentro del cual debe verificarse la entrega.*
5. *Todas las demás circunstancias que han entrado en el convenio.”*

Cabe resaltar que no son menciones de carácter taxativo.

El artículo 166 establece en su inciso 2º que: *“Si no hubiera carta de porte, se estará al resultado de las pruebas que presente cada parte en apoyo de sus respectivas prestaciones; pero el cargador ante todo tendrá que probar la entrega de los efectos al porteador, en caso que éste lo negare.”* Razón por la cual la carta de porte no puede faltar.

Por otra parte, el conocimiento de embarque o “Bill of Lading” es el documento que el transportador marítimo expide como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial, como constancia del flete convenido y como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.⁷¹ El conocimiento es un título representativo de la mercadería porque se considera que su tenedor es quien tiene la posesión y disponibilidad de éstas.⁷² Vale decir, el BL cumple tres funciones fundamentales: evidencia el contrato de transporte, certifica que las mercaderías han sido cargadas a bordo sin daños aparentes y supone el control sobre la disponibilidad (no de la propiedad, lo cual es diferente) de la mercadería.

Fratilocchi define al conocimiento de embarque en su Libro *Marketing y Comercio Exterior* como *“un contrato de transporte de carga, un título representativo de la propiedad de la mercadería embarcada, con la facultad de disponer de ella durante su transporte (título de crédito) y la prueba del recibo a bordo de la mercadería (cantidad, calidad, peso, estado de los bultos, etc.). Al respecto debe indicar “a bordo””*.

Los conocimientos de embarque deben ser emitidos en varios originales (generalmente tres), el cual es llamado “juego completo” o “full set”. El primer original se denomina “Conocimiento principal”, el cual se reserva el capitán del buque. Mientras que los restantes originales son utilizados para la gestión comercial del usuario (exportador, importador, instituciones bancarias). Las diversas copias serán marcadas como “no negociables”, contando expresamente la cantidad de ejemplares en todos los originales.

⁷¹ Página web: http://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento_de_embarque

⁷² Barea, Venancia Z. – Régimen Jurídico de Comercio Exterior. Tomo I: La Compraventa Internacional de Mercaderías. Página 113.

En la venta documentada, cuando se efectúa el pago contra la entrega de documentos, se debe comprobar que se está en posesión de todos los originales.⁷³ Si el transportista no tuviera en sus manos todos los originales, cualquier parte podría reclamarle la entrega de la mercadería cuando presentara uno de ellos.

En la normativa local, el Código de Comercio, en la Sección II de su Título VII, artículo 1.205, determina que el conocimiento de embarque debe contener:

1. *“El nombre del capitán, el del buque, puerto de su matrícula y porte.*
2. *El nombre del fletador o cargador.*
3. *El nombre del consignatario, caso que el conocimiento no sea extendido al portador o a la orden.*
4. *La calidad, cantidad, número de bultos y marcas de los efectos.*
5. *El puerto de la carga y el de la descarga, con declaración de las escalas si las hubiere.*
6. *El precio del flete y la gratificación, si alguna se hubiere estipulado, así como el lugar y la forma del pago.*
7. *La fecha y las firmas del capitán y cargador.”*

Cumplidas dichas formalidades y reconocidas las firmas mencionadas anteriormente, el conocimiento constituye para nuestro derecho título ejecutivo.⁷⁴

En los artículos siguientes, el C.COM., regula las disposiciones relativas al conocimiento de embarque, las cuales expondremos en los siguientes párrafos.

Los conocimientos deberán ser firmados y entregados dentro de veinticuatro horas después de concluida la carga, cambiándolos por recibos provisorios de los efectos cargados, so pena de responder por todos los daños que resultaren de la demora del viaje.

En caso de discordancia entre los conocimientos de un mismo cargamento, se considerarán el que produzca el cargador si está firmado de mano del mismo capitán; y el que presente el capitán si está escrito en su totalidad, o si así no fuere, el que en la parte que no sea impresa esté escrita por el cargador o por el dependiente encargado de la expedición de su tráfico, sin enmienda ni raspadura.

⁷³ Barea, Venancia Z. – Régimen Jurídico de Comercio Exterior. Tomo I: La Compraventa Internacional de Mercaderías. Página 113.

⁷⁴ Un título ejecutivo es aquel documento al cual la ley le atribuye la suficiencia necesaria para exigir el cumplimiento forzado de una obligación que consta en él: <http://es.wikipedia.org>.

Si ambos conocimientos tuviesen respectivamente estos requisitos, se estará a los que prueben las partes.

El conocimiento puede ser emitido al portador, a la orden (transmisible por endoso) o nominativo, sólo transmisible por cesión de derechos, conocido en inglés como “straight consignment”. Cuando esté a la orden, se transfiere a la persona en cuyo favor se hace el endoso, todos los derechos y acciones del endosante sobre el cargamento.

El portador de un conocimiento a la orden debe presentarlo al capitán, antes de darse principio a la descarga, para que le entregue directamente los efectos.

Si no lo presenta, y el capitán ignora a quien haya de hacer legítimamente la entrega del cargamento, lo pondrá a disposición del Juzgado L. de Comercio, Alcalde Ordinario respectivo o en su defecto, de la autoridad judicial local, para que provea lo conveniente a su depósito, conservación y seguridad.

Sea que el conocimiento esté dado a la orden, o al portador, o que se haya extendido en favor de persona determinada, no puede variarse el destino ni consignación de los efectos, sin que el cargador entregue previamente al capitán todos los ejemplares que éste hubiese firmado.

En caso de presentarse diversos portadores de diferentes ejemplares de un conocimiento de la misma carga, o si hubiera mediado embargo, el capitán está obligado a pedir el depósito judicial.

Al momento de entregar el cargamento, se devolverán al capitán los conocimientos, firmado el recibo en uno de los ejemplares. El consignatario que demore la entrega, responderá por los daños y perjuicios ocasionados.

En materia internacional el Convenio para la Unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, celebrado en Varsovia el 12 de Octubre de 1929⁷⁵ y el Convenio de Montreal, celebrado en Canadá el 28 de mayo de 1999, sólo hacen referencia a las formalidades que debe contener la carta de porte aéreo. Dado que en este trabajo nos focalizaremos en el contrato de transporte marítimo, no profundizaremos en sus contenidos.

3.3.2. Derechos, obligaciones y transmisión de riesgos del comprador y del vendedor

Expondremos este punto a través de dos enfoques, primero el que refiere al ámbito local y en segundo término al internacional.

⁷⁵ Uruguay ratificó la Convención de Varsovia de 1929 por el decreto ley 14.829 de fecha 2 de octubre de 1978.

3.3.2.1. Normativa local: Código Civil y Código de Comercio

En el ámbito local, la normativa aplicable es la expuesta en el Código Civil y el Código de Comercio. Estos reglamentan los derechos, obligaciones y transmisión de riesgos del comprador y del vendedor en términos genéricos y no específicamente en lo que respecta al contrato de transporte.

El Código de Comercio dispone que, lo que las partes acuerden en el contrato es Ley para ellas. En efecto, en su artículo 209, inciso 1, establece: *"Las convenciones legalmente celebradas, son ley para los contrayentes y para sus herederos"*. Éstas no podrán ser revocadas, sino por mutuo consentimiento, o por las causas que la ley expresamente señala.

Todas deben ejecutarse siempre de buena fe, sea cual fuese su denominación; es decir, obligan no sólo a lo que se expresa en ellas, sino a todas las consecuencias que la equidad, el uso, o la ley atribuyen a la obligación, según su naturaleza.

En el Libro IV del Código Civil en su Capítulo V del Título II, denominado "De la Compraventa" dispone las obligaciones para el comprador, las cuales pasamos a exponer en los párrafos siguientes.

La principal obligación de éste es pagar el precio de la cosa comprada, en el lugar y en la fecha determinados por el contrato. Si el mismo no se hubiese convenido, deberá hacer el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida. Si la venta ha sido a crédito o si el uso del país acuerda algún término para el pago, el precio debe abonarse en el domicilio del comprador.

Mientras no se verifique el pago del capital, el comprador debe abonar intereses sobre el precio de venta si así se hubiere convenido; si el objeto de venta produce frutos o renta; o si el comprador se hubiere constituido en mora.

En caso de que el comprador fuera perturbado o tenga fundado temor de serlo por alguna acción real, el artículo 1.730 del Título antes mencionado establece que éste *"puede suspender el pago del precio, hasta que el vendedor haya hecho cesar la perturbación o el peligro; a no ser que este último afiance o que se haya estipulado que, no obstante cualquier contingencia, el comprador verifique el pago."*

El vendedor que por falta de fianza no pudiera tomar el precio, tendrá derecho de obligar al comprador a que lo deposite. Éste último podrá en cambio solicitar el depósito para librarse de los intereses, cuando éstos se debieren.

El vendedor tendrá derecho de exigirle al comprador el precio o la resolución de la venta, con indemnización de daños y perjuicios cuando éste hubiere constituido en mora por no pagar el precio en el tiempo y lugar previamente acordados.

Cuando el comprador no abonase la venta, el vendedor tendrá derecho a exigirle a aquel, el pago total del precio si no hubiere pagado ninguna parte de éste o la proporción faltante para cubrir la totalidad acordada.

El comprador, en cambio, tendrá derecho a que se le restituya la parte que hubiere pagado del precio.

Las obligaciones del comprador nacerán a partir de la entrega de la cosa por parte del vendedor. Si éste no la verificare, cesan aquéllas, a no ser que se hubiera señalado plazo para la entrega.

El Código Civil en su Libro IV, Capítulo IV del Título II, dispone que las obligaciones del vendedor se reducen, en general, a la entrega o tradición⁷⁶ y el saneamiento⁷⁷ de la cosa vendida.

Para que se adquiera el dominio por la tradición, se requiere que ésta se haga por el dueño o por su representante; que quien la haga o la consienta, sea capaz de enajenar; que se haga en virtud del título hábil para transferir el dominio; y que haya consentimiento de partes.

En el contrato de venta, además de las cuatro circunstancias indicadas, se requiere que el comprador haya pagado el precio, dado fiador, prenda o hipoteca, u obtenido plazo para el pago.⁷⁸

3.3.2.2. Normativa Internacional

La segunda mitad del siglo XX ha presenciado un desarrollo del comercio internacional sin precedentes en la Historia, poniendo de manifiesto la necesidad de contar con un marco legal mínimo que permitiera regular los aspectos más trascendentes del fenómeno.

Respecto al ámbito internacional, es menester mencionar que en el Uruguay no se han ratificado todas las convenciones que refieren a los derechos y obligaciones entre compradores y vendedores, celebradas internacionalmente. Las que se han ratificado, que contemplan estas consideraciones han sido: el Convenio de Varsovia de 1929, la Convención de Viena de 1980⁷⁹,

⁷⁶ Artículo 758 del Código Civil: La tradición o entrega, es la transferencia que hace una persona a otra, de la posesión de una cosa, con facultad y ánimo de transferirle el dominio de ella.

⁷⁷ Saneamiento: el vendedor quedará obligado a garantizar al comprador la "posesión legal". Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_compraventa_\(Espa%C3%B1a\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_compraventa_(Espa%C3%B1a)).

⁷⁸ Artículo 769 del Código Civil.

⁷⁹ Uruguay ratificó el Convenio de Viena de 1980 por la ley 16.879 de fecha 21 de octubre de 1997.

también conocida como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (de ahora en más CNUCCIM) y los términos comerciales elaborados por la Cámara de Comercio Internacional (INCOTERMS) en su última versión del 2000. Algunas convenciones que no han sido ratificadas en nuestro país son las reglas de la Haya de 1924, las reglas de la Haya-Visby de 1968 y las reglas de Hamburgo de 1978.

El Dr. Fernando Aguirre afirma que Uruguay no tiene políticas respecto a la ratificación de los Tratados y Convenciones Internacionales, los cuales son aprobados a base de impulsos de quien quiere que se decrete.

Creemos que es clave que las Convenciones que nuestro país ratifique, no contradigan a lo que se encuentra establecido en nuestro Código de Comercio, ambas normativas deben complementarse y no contradecirse entre sí.

3.3.2.2.1. Convenio de Varsovia de 1929

El Convenio de Varsovia, en su Capítulo III, establece las responsabilidades que debe tener el porteador⁸⁰ de la carga. Como mencionáramos anteriormente, este convenio hace referencia al transporte aéreo, por ello nos limitaremos a exponer las disposiciones a las que refiere este convenio en términos generales.

En sus artículos 18 a 30, dispone que el porteador será responsable del daño ocasionado en caso de destrucción, pérdida o avería de equipajes facturados o de mercaderías, cuando el hecho que ha causado el daño se produzca durante el transporte. También será responsable por el retraso de las mercaderías, salvo que haya realizado todas las medidas necesarias para evitar el daño o que les fue imposible tomarlas.

3.3.2.2.2. Convenio de Montreal de 1999

El pasado 14 de agosto de 2007, se promulgo la ley 18.169, aprobando el Convenio para la Unificación de ciertas Reglas para el Transporte Aéreo Internacional, suscripto en la ciudad de Montreal (Canadá) el 28 de mayo de 1999, conocido como el Convenio de Montreal de 1999.

La entrada en vigor de este convenio supone el fin del sistema de Varsovia entre los estados que son parte del mismo. En sus artículos se establece que el Convenio de Montreal de 1999 prevalecerá sobre el Convenio de Varsovia de 1929.

⁸⁰ Porteador, es quien tiene por oficio transportar una cosa de un lugar a otro.

El nuevo acuerdo establece un nuevo marco jurídico global, sobre el cual no entraremos en detalle pero mencionaremos sus aportes más importantes. Éstos son los siguientes⁸¹:

- Adopción del principio de responsabilidad civil ilimitada de la compañía aérea en caso de lesiones corporales, articulado en dos niveles:
 - Un primer nivel donde se instaura un régimen de responsabilidad objetiva de pleno derecho de la compañía hasta un máximo de 100.000 DEG (derechos especiales de giro según definición del Fondo Monetario Internacional, es decir, aproximadamente 135.000 euros);
 - Por encima de ese importe, un segundo nivel de responsabilidad basado en la presunta falta de la compañía, de la que puede eximirse únicamente si demuestra que no ha cometido ninguna falta (la carga de la prueba pesa sobre la compañía).
- Reconocimiento del principio del pago adelantado de asignaciones de primera ayuda, en caso de lesiones corporales, a fin de que las víctimas o sus beneficiarios puedan satisfacer sus necesidades económicas inmediatas.
- Posibilidad para el pasajero víctima o sus beneficiarios de recurrir a los tribunales de su lugar de residencia principal.
- Aumento de los límites de responsabilidad de la compañía en caso de retrasos, así como en caso de daños al equipaje (retraso, pérdida o deterioro).
- Modernización de los documentos relativos al transporte (billetes y documentos de transporte aéreo electrónicos).
- Clarificación de las normas referentes al régimen de responsabilidades respectivas de la compañía contractual y de la compañía de hecho.
- Institución generalizada a nivel mundial de la obligatoriedad del seguro de las compañías aéreas.
- Introducción de una cláusula denominada regional, que permite adherirse al nuevo convenio a las organizaciones de integración económica, como la Unión Europea.

Sin lugar a dudas este Convenio es muy favorable para las compañías aéreas, las cuales observan disminuida su responsabilidad; ya que termina siendo el pasajero quien asume el costo. Según nos comentare el Dr. Fernando Aguirre en la entrevista, si bien aún no comenzó, las

⁸¹ Página web: http://europa.eu/legislation_summaries/transport/air_transport/l24255_es.htm

compañías de seguros se proponen pedir la inconstitucionalidad de los límites de la responsabilidad a la Corte, ya que Montreal no los favorece en absoluto.⁸²

3.3.2.2.2. Convención de Viena de 1980 – Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM).

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (más conocida por su sigla en inglés: UNCITRAL) es un organismo Internacional, creado para promover la unificación y armonización progresiva del Derecho Mercantil Internacional, para lo cual elabora textos de Convenciones Internacionales, proyectos de Leyes, modelo y otros instrumentos jurídicos relativos a los aspectos más relevantes del comercio exterior.

Por su iniciativa y convocatoria, y frente a la escasa repercusión mundial de la Convención de la Haya, en abril de 1980 se reunieron en Viena representantes de numerosos países, con el propósito de formular un sistema normativo aplicable a la compraventa internacional de mercaderías que estuviese compuesto de disposiciones de carácter mundial.

Fruto de dicho esfuerzo es la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de mercaderías, suscrita en dicha ciudad el 11 de abril de 1980, abierta a la adhesión desde entonces y vigente a partir del primero de enero de 1988, que procura establecer una reglamentación dinámica que contemple al mismo tiempo los intereses de los contratantes y los de los países en cuyas economías aquellas operan.

La Convención es aplicable a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, será un instrumento a utilizar entre Estados contratantes. Entre aquellos que hayan suscrito la Convención, o en aquellos casos en que las normas de derecho internacional privado permiten la aplicación de la Ley de un Estado contratante.

En nuestro país se aprobó esta convención por la Ley Nº 16.879 del 21/10/97, que fuera publicada en el Diario Oficial Nº 24.902 del 03/11/97, sin embargo su contenido comienza a ser tenido en cuenta como instrumento de negociación en febrero del 2000.⁸³

Allí las obligaciones de vendedores y compradores se establecen al principio de cada uno de los capítulos dedicados a su regulación. El artículo 30 de la CNUCCIM dedicado a las obligaciones del vendedor indica que éste deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar

⁸² Ver anexo: entrevista Dr. Fernando Aguirre, página 128.

⁸³ Barea, Venancia Z.. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 82.

cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención. La entrega de la mercancía consiste en poner la misma a disposición de la persona que la recibirá, de modo de que éste no necesite más que tomar posesión. Esa mercadería debe resultar conforme a los términos del contrato, a los usos del comercio internacional y a los requisitos que la propia Convención establece, que refieren a aspectos de naturaleza material y jurídica. La obligación de transmitir la propiedad de las mercaderías, es impuesta al vendedor por la Convención, pero no regulada por sus normas, dejándola sometida a la ley aplicable en forma subsidiaria al contrato. Respecto al suministro de la documentación necesaria para el correcto desarrollo de la operación (por ejemplo la póliza de seguro, la carta de porte, las constancias de calidad, entre otros) ha sido elevado por el Tratado al rango de obligación principal. A pesar de que muchos de los documentos comprendidos son de naturaleza accesoria, son considerados tan necesarios como las prestaciones características para que la negociación llegue a buen término.⁸⁴

Por su parte, el artículo 53 de la CNUCCIM, relativo a las obligaciones del comprador, establece que deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención. Respecto a las reglas sobre transmisión del riesgo en la Convención de Viena de 1980 se contienen en el capítulo IV que se dedica exclusivamente a este tema.

La obligación del vendedor, concerniente a la entrega de las mercaderías y de los documentos que se relacionan con ella, obedece a varias materias que se regulan por la Convención como reglas dispositivas⁸⁵. La Convención distingue entre entrega, conforme o no conforme con el contrato, y no entrega en absoluto. El problema se presenta en los casos en que se entrega una mercadería diferente, por ejemplo, el vendedor entrega tomates en lugar de zapallos. Según Perales Viscasillas⁸⁶, la Convención la considera como una falta de conformidad.

La Convención se encarga de hacer especial hincapié en la circunstancia de en qué momento y lugar de entrega son los que se determinan en el contrato y sólo en defecto de ellos, se aplican las normas materiales establecidas por la Convención.

En relación al lugar de entrega de mercaderías, la Convención establece que cuando el contrato implica el transporte de las mismas, el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando las pone en poder del primer porteador para que las traslade al comprador. Cuando fuera del caso precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de celebración del contrato, las partes sepan que las

⁸⁴ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel. Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993. Páginas 89 a 96.

⁸⁵ Las normas de carácter dispositivo son normas que dejan libertad a las partes para poder autorregular ellas mismas sus propios intereses, de tal manera que el particular puede modificar la norma dispositiva y también excluirla por autorregulación propia e incluso modificado por pactos entre las partes.

⁸⁶ Perales Viscasillas, María del Pilar, El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980).

mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, el vendedor se libera de su obligación de entrega cuando las pone a disposición del comprador en ese lugar. Por último, y como cláusula residual, el vendedor cumple poniendo las mercaderías a disposición del comprador en su propio establecimiento (art. 31 CNUCCIM).

En relación con el momento de entrega, igualmente se establece que en defecto de una fecha pactada o de un plazo, en cuyo caso se han de entregar las mercaderías en cualquier momento dentro de éste, las mismas deberán ser entregadas dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato (art. 33 CNUCCIM). El comprador no está obligado a aceptar las mercaderías cuando se le entregan antes de la fecha fijada (art. 52.1 CNUCCIM). Si las acepta, el vendedor tiene el derecho de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías o entregar otras en su sustitución, si ello no ocasiona al comprador gastos excesivos y sin perjuicio del derecho que tiene el comprador de exigir la indemnización de los daños y perjuicios (art. 37 CNUCCIM).

En lo que refiere a los documentos relacionados con los bienes, establece la facultad del vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad de éstos cuando se las haya entregado anticipadamente al comprador (art.34 CNUCCIM).

La falta de conformidad de las mercaderías posibilita que el comprador pueda acudir a las acciones que se prevén en la Convención, por ejemplo, reducción del precio.

A falta de acuerdo entre las partes la Convención establece sus propias reglas dispositivas (art. 35.2 CNUCCIM), ya que el principio es que aun cuando nada se haya pactado, el comprador tiene derecho a recibir mercaderías que correspondan a unas determinadas calidades o que estén embaladas en una forma que sea suficiente para su protección.

Por eso se establece:

- Que las mercaderías han de ser aptas para los usos a que ordinariamente se destinen bienes del mismo tipo, de tal forma, que si el comprador pide aparatos de televisión, el vendedor cumple entregando televisores que sean apropiados para el uso normal a que se destinan esas mercaderías, pero no será necesario que entregue televisores que lleven, por ejemplo, un aparato de video incorporado. Un elemento clave para determinar la conformidad de los productos, es que éstas sean aptos para la reventa. Y es que por el tipo de compraventa ante la cual nos encontramos, lo normal es que el comprador no sea el consumidor final de esos bienes.⁸⁷

- Que cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, por ejemplo, si el comprador pide 1000 botellas de vino de primera calidad, el vendedor no cumple entregando la calidad media o estándar, es decir, vino

⁸⁷ Perales Viscasillas, María del Pilar, El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980).

apto para el consumo ordinario. Este estándar debe conformar el país donde las mercaderías van a ser utilizadas. Esta regla establece, no obstante, una excepción: salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor.

- Que coincidan con la muestra o modelo que el vendedor presentó al comprador.
- Por último, que estén envasadas o embaladas en la forma habitual (es decir, de conformidad con los usos del sector en cuestión) o, en su defecto, en una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

Asimismo, y por lo que respecta a la cantidad, el comprador no está obligado a aceptar una cantidad mayor, pero si las acepta, deberá pagarlas al precio del contrato (art. 52.2 CNUCCIM).

El vendedor es responsable por la falta de conformidad de las mercaderías que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aún cuando esa falta se manifieste posteriormente a dicha transmisión. También, será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después de ese momento si es imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones (art. 36 CNUCCIM).

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualquier derecho o pretensión de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas (art. 41 CNUCCIM). La obligación alcanza a los derechos o pretensiones basados en la propiedad industrial o intelectual, sujeta a ciertas reglas que se establecen en el art. 42 CNUCCIM. El comprador, al objeto de poder invocar las disposiciones de los arts. 41 o 42 CNUCCIM, ha de comunicar al vendedor la existencia del derecho o pretensión del tercero, especificando su naturaleza dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella (art. 43 CNUCCIM), salvo que pueda alegar una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida (art. 44 CNUCCIM).

El artículo 53 de la CNUCCIM, al igual que hace el art. 30 de la misma Convención en relación con el vendedor, resume cuáles son las obligaciones del comprador. Éstas son, pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

Las obligaciones del comprador respecto del pago del precio y de recibo de las mercaderías se entienden, en primer lugar, en relación con lo pactado contractualmente o en función de los usos aplicables. A falta de acuerdo, la Convención establece ciertas reglas dispositivas que regularán esas obligaciones del comprador.

En relación con su obligación de pagar el precio, se establece que la misma incluye la de cumplir con todas aquellas medidas contractuales, legales o reglamentarias que sean necesarias

para posibilitar el pago (art. 54 CNUCCIM), entendiéndose por ésta la apertura de un crédito documentario o la tramitación de las autorizaciones necesarias para que el pago sea posible.

Cuando el contrato no determina el precio, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han acordado implícitamente que el mismo sea el generalmente cobrado en el momento de celebración de mercaderías de la misma especie vendidas en circunstancias semejantes, o sea el precio del mercado (art. 55).⁸⁸

Asimismo se establecen reglas relativas al lugar, momento, y plazo. En cuanto al lugar del pago del precio, son dos las reglas dispositivas que se establecen. Si el pago ha de hacerse contra entrega de las mercancías o documentos, el comprador cumple en el lugar en que se efectúe la entrega. En caso contrario, el lugar será el establecimiento del vendedor (art. 57.1 CNUCCIM).

En relación con el momento del pago del precio, el comprador habrá de pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos representativos de ellas. En cualquier caso, el comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías (art. 58 CNUCCIM).

Por último, el comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor. Nada indica la Convención acerca de los modos de pago admisibles y de si se puede hacer en especie, no obstante, parece que valdrán los medios usuales de pago, como por ejemplo la transferencia de fondos internacionales.

La obligación del comprador de recibir las mercaderías consiste en realizar todos los actos que sean razonables esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y en hacerse cargo de los bienes (art. 60 CNUCCIM).

En relación con el lugar de pago, éste puede ser importante de cara a determinar el tribunal competente cuando éste se omitiera. Efectivamente, no es infrecuente encontrar en contratos internacionales una cláusula de atribución de competencia jurisdiccional a un determinado tribunal, generalmente el de la localidad donde radica el establecimiento de la parte que ha redactado la cláusula, por ejemplo, "*cualquier disputa surgida del contrato de compraventa internacional será resuelta por los tribunales de Montevideo*".

El comprador, de cara a poder ejercitar todo el amplio espectro de derechos y acciones que le corresponden bajo la Convención por la falta de conformidad de las mercaderías, ha de proceder a examinarlas y a comunicar, en su caso, su falta de conformidad (arts. 38 y 39 CNUCCIM). Estas dos obligaciones, se encuentran sujetas en la Convención al cumplimiento de determinados requisitos,

⁸⁸ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel. Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993. Página 96.

que en caso de su incumplimiento determinan la pérdida de las acciones correspondientes. Los compradores podrán perder cualquier acción contra el vendedor por no haber realizado el examen y la comunicación de la falta de conformidad de las mercaderías cumpliendo con los requisitos establecidos por la Convención. El vendedor, por su parte, perderá el derecho a invocar los arts. 38 y 39 de la CNUCCIM si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador (art. 40 CNUCCIM).

El artículo 38 de la CNUCCIM comienza señalando la regla general: el comprador ha de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias. Cuando el contrato implique el transporte, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su destino. Todavía puede aplazarse más, si el comprador cambia en tránsito el destino de los bienes (es decir, sin que lleguen al lugar de destino primeramente designado) o las reexpide⁸⁹ sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición. No indica la Convención el grado de dicho examen, parece, no obstante, que habrá de ser un examen que cumpla con el estándar de la razonabilidad, sin que sea necesario que descubra todos y cada uno de los posibles defectos o uno sobre todas las mercaderías cuando son muy numerosas.

Si el comprador, una vez que ha examinado los bienes, detecta alguna falta de conformidad habrá de comunicárselo al vendedor (art. 39 CNUCCIM). Nótese de la importancia de dicha obligación ("*el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías...*", a menos que exista una excusa razonable por haber omitido dicha comunicación (art. 44 CNUCCIM)). El comprador habrá de comunicarse con el vendedor dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya descubierto la falta de conformidad o debiera haberla descubierto; y ha de especificar la naturaleza de dicha falta. La prueba de ésta recae en el comprador.

La regla que estamos analizando, relativa a la comunicación en un plazo razonable, encuentra una excepción en el art. 39.2 de la CNUCCIM. Este artículo establece un límite temporal de dos años, que se cuentan desde que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, pasado el cual, el comprador pierde el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías. Regla que adquiere una gran importancia si hablamos de vicios ocultos⁹⁰. No obstante, esta regla tiene un carácter dispositivo⁹¹, por lo que las partes podrían reducir ese plazo (generalmente mediante un plazo de garantía contractual que sea menor al de 2 años del art. 39.2 de la CNUCCIM). Es importante, a estos efectos, delimitar claramente el diferente ámbito

⁸⁹ Se entiende por reexpedir cuando las mercaderías han llegado al punto de destino y vuelven a ser remitidas a otro lugar distinto.

⁹⁰ Vicio oculto es un defecto del que adolece el objeto de la venta y que no puede apreciarse a simple vista o bien se requieren conocimientos técnicos para advertirlo.

⁹¹ Las normas de carácter dispositivo son normas que dejan libertad a las partes para poder autorregular ellas mismas sus propios intereses, de tal manera que el particular puede modificar la norma dispositiva y también excluirla por autorregulación propia e incluso modificado por pactos entre las partes.

aplicativo de los arts. 38 y 39, aunque ambos se refieren a cuestiones interrelacionadas. El artículo 38 se refiere a la obligación de examinar en un plazo razonable, mientras que el artículo 39 se refiere a la obligación de notificar al vendedor, también en un plazo razonable, la falta de conformidad. Cuando los defectos o vicios son aparentes, ambas obligaciones son sucesivas, pero cuando los defectos son ocultos y, en consecuencia, aparecen más tardíamente, es sólo a partir de este momento en que se descubre, y dentro de un plazo razonable, cuando el comprador ha de comunicar al vendedor la falta de conformidad de las mercaderías.

En lo que respecta a las reglas sobre transmisión del riesgo en la Convención de Viena se contienen en el capítulo IV que se dedica exclusivamente a este tema (arts. 66 a 70 de la CNUCCIM). Estas reglas son, como casi la mayoría de las disposiciones de la Convención, dispositivas (art. 6 CNUCCIM), por lo que las partes podrán desplazarlas. Precisamente en el tema que nos ocupa el desplazamiento de las reglas sobre transmisión del riesgo es altamente probable, en particular si las partes utilizan alguno de los términos comerciales internacionales (INCOTERMS) elaborados por la Cámara de Comercio Internacional, cuya última versión es del año 2000. Si bien, cuando las partes pacten en su contrato cualquiera de esos términos, la Convención será desplazada, ésta fue redactada teniendo en cuenta la existencia de los INCOTERMS⁹², por lo que bien puede decirse que se adoptan soluciones coincidentes. Con todo, la utilización de los INCOTERMS 2000 es preferible por el detalle y profundidad con el que se regula la transmisión del riesgo y, además, porque al no ser un instrumento vinculante por los Estados su revisión se facilita y con ello el que las revisiones se adapten al ritmo de los tiempos.

La transmisión del riesgo envuelve una cuestión sencilla que, sin embargo, resulta muy difícil de responder: ¿quién se hace responsable cuando las mercancías se pierden o deterioran? La respuesta, bajo la Convención de Viena, es que la pérdida la soporta el comprador cuando los daños o la pérdida de las mercaderías se producen una vez que el riesgo se le ha transmitido, a menos que se deba a un acto u omisión del vendedor (art. 66 CNUCCIM). La pérdida es económica, ya que las mercaderías se pierden, pero la parte que soporta el riesgo no sólo las pierde sino que además ha de pagar el precio de las mismas (aunque las reciba deterioradas o nunca las reciba) o habrá de entregar las mercaderías por segunda vez, recibiendo únicamente una contraprestación equivalente a una de ellas.

Estas consecuencias se ven mitigadas en gran medida, por la circunstancia de que las partes contratarán seguros cubriendo contingencias que den lugar a la pérdida o al deterioro de las mercaderías, lo cual no evita que alguien tenga que pagar esos seguros, ni que la parte que asume el riesgo tenga la carga de tener que reclamar al asegurador.

Como indicábamos, la cuestión acerca de quién asume la pérdida o deterioro de los bienes se contesta mediante el establecimiento del momento exacto en que la transmisión del riesgo se produce. El objetivo de los artículos 67 a 69 de la CNUCCIM es determinar tal momento. Las

⁹² Los INCOTERMS nacieron en 1936 y cuentan con varias revisiones, la vigente es la versión de INCOTERMS 2000.

disposiciones sobre transmisión del riesgo se completan con lo establecido en el art. 70 de la CNUCCIM, que explica la relación entre el incumplimiento esencial y las disposiciones sobre transmisión del riesgo, de forma que si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial, los arts. 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

El artículo 67 de la CNUCCIM refiere a la transmisión del riesgo cuando el contrato de compraventa implica el transporte de las mercaderías, las cuales ya están claramente identificadas (en caso contrario, el riesgo no se transmite al comprador hasta ese momento). En estos casos, el riesgo se transmitirá al comprador cuando se pongan en poder del primer porteador independiente, siempre y cuando el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado. En caso contrario, el riesgo se transmite cuando ponga las mercaderías en poder de un porteador en el lugar en que el vendedor esté obligado a entregarlas. Se indica, por último, que el hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

Por último, determina que el riesgo será de cuenta del vendedor cuando en el momento de la celebración del contrato tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador.

Fuera de los dos casos anteriores, el art. 69 de la CNUCCIM sienta una regla de carácter residual en función del lugar de entrega de las mercaderías al comprador y de que las mismas estén identificadas, ya que hasta ese momento no se transmite el riesgo. Si el comprador está obligado a hacerse cargo de los bienes en el establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando éste se hace cargo de éstos o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que los mismos se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. Si el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercaderías en otro lugar (por ejemplo, en los almacenes de un tercero), el riesgo se transmite cuando debe efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mismas están a su disposición en ese lugar.

3.3.2.2.3. Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS)

Los INCOTERMS son términos comerciales internacionales que definen, dentro del marco de un contrato de compraventa internacional, las obligaciones recíprocas del vendedor (exportador) y del comprador (importador), ocasionadas por el desplazamiento de las mercancías, tomando como base tres elementos fundamentales: las responsabilidades, los riesgos y los costos.⁹³

Frente a la interrogante de a qué tipo de transacción refieren los INCOTERMS, nuestra entrevistada, la Dra. Eva Holz, nos indica que *“refieren a la compraventa internacional de*

⁹³ Página web: <http://www.opciones.cu/elasociado/oct10/novedades.htm>

mercadería y a estándares comunes vinculados a esa operación con los negocios accesorios. Una compraventa internacional implica distancia física entre comprador y vendedor, esto significa que normalmente la mercadería tiene que ser transportada del país del vendedor al lugar que le indique el comprador, ya sea para ser procesada en un tercer lugar y luego ser remitida en otra forma al lugar de destino final. La compraventa implica que a partir de determinados supuestos, fundamentalmente, a partir de la entrega de la cosa, el riesgo de que la cosa perezca, en principio, pasa del vendedor al comprador. Si la cosa perece, perece para el dueño, antes de la entrega el dueño es el vendedor y después es el comprador. A parte del tema del transporte, en la compraventa internacional está el tema de que no es instantánea la entrega de la cosa, entonces ¿quién corre el riesgo, si la cosa perece entre el momento en que el vendedor la deposita en un lugar y el comprador la recibe? Este es otro aspecto que regula intensamente los INCOTERMS, es decir, cómo se transmiten los riesgos.

Vinculado al riesgo está el segundo componente que también manejan los INCOTERMS, que es el seguro. La compraventa internacional, entonces, está directamente asociada a dos contratos que son el transporte y el seguro. Los INCOTERMS lo que resuelven, justamente, es una sistematización, de según cuál modalidad de INCOTERM se utiliza, quién tiene que cubrir la obligación de transportar, pagar los impuestos, pagar los seguros y dónde se transmiten los riesgos.”

La utilidad de estos términos se basa en los tres elementos enunciados precedentemente. Por un lado se establecen un conjunto de responsabilidades para las partes, en relación al INCOTERM que se esté utilizando. Adicionalmente, se establecerá con precisión el punto crítico donde se trasladan los riesgos de la parte vendedora a la parte compradora. Respecto a los costos, se establecen cuales ya están incluidos en el valor de la factura y a partir de ahí se deduce que costos van a tener que pagarse por separado.

Consideramos importante saber por qué surgieron los INCOTERMS y cuál fue su trayectoria, para comprender la importancia que éstos tienen en el Comercio Internacional.

Según nos comentó la Dra. Eva Holz en la entrevista que le realizamos, *“los INCOTERMS surgen como un conjunto de prácticas estandarizadas que la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.)⁹⁴ recopiló del comercio internacional de mercaderías. A partir de esta recopilación estandarizó, sintetizó y sistematizó un conjunto de guías y recomendaciones como prácticas más comunes en lo que son las operaciones de comercio internacional”⁹⁵.*

Antes de la existencia de los INCOTERMS ocurría que las partes de un contrato no están al tanto de las diferencias que existen entre las prácticas comerciales de sus respectivos países, o el

⁹⁴ Institución de carácter privada, la cual publicó en 1936 la primera edición de los llamados INCOTERMS (Internacional Comercial Terms) o “cláusulas de precio”, los cuales forman un conjunto de reglas aplicables internacionalmente con el propósito de facilitar la interpretación de los términos comerciales comúnmente utilizados en una transacción internacional.

⁹⁵ Ver Anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 121.

conocimiento que poseen es impreciso. La variedad de interpretaciones existentes, constituyen una constante causa de fricción en el comercio internacional, dando por resultado una serie de malentendidos, litigios e intervenciones de los tribunales, con la consiguiente pérdida de tiempo y de dinero. Fue precisamente con la finalidad de eliminar las principales causas de estos problemas, que la C.C.I. publicó por primera vez en el año 1936 un conjunto de normas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. A estas normas se las denominó “INCOTERMS 1936.”⁹⁶

Por los constantes cambios que posee el Comercio Exterior, estos términos han estado sujetos a sucesivas revisiones y modificaciones, que se adecuaron a las prácticas comerciales que surgieron a partir de la segunda mitad del siglo XX. La primera de éstas fue realizada en el año 1953, y sucesivamente en 1967, 1980, 1990, utilizándose en la actualidad la versión 2000, la cual está vigente desde el 1º de enero de dicho año.⁹⁷ Las diferentes revisiones modificaron, crearon y eliminaron nuevos términos que no compatibilizaban con la nueva dinámica del Comercio Exterior. De esta manera quienes participan en la compraventa internacional cuentan con un instrumento compuesto por un conjunto de reglas, que les permiten utilizar términos cuya interpretación tiene el mismo significado en el mercado mundial.

El fin es ir adecuando a los INCOTERMS con la comunicación electrónica de datos (EDI) en los cambios en las técnicas del transporte, como lo es el multimodalismo. Este conjunto de reglas internacionales, que han facilitado la interpretación de los términos que se emplean en los contratos de compraventa internacional, debió adecuarse a la utilización de nuevas prácticas comerciales, como por ejemplo el uso del e-commerce.⁹⁸

La Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.) publicó la versión 2000 de los INCOTERMS; actualmente vigente. La elaboración y revisión de los términos fue realizada por expertos de comercio exterior, contando con la participación de especialistas de las Naciones Unidas. Se intentó emplear aquellas expresiones que ya habían sido utilizadas en la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena 1980.

Estos términos forman parte con otras normas del comercio internacional de la nueva “lex mercatoria”⁹⁹. Estas otras normas complementarias están basadas en la costumbre y principios aplicables en el comercio exterior y aunque su publicación la realiza una entidad privada (C.C.I.), son aceptadas plenamente por la comunidad de los comerciantes internacionales, encontrando un

⁹⁶ Ledesma, Carlos Alberto. Principios de Comercio Internacional, Tercera Edición Actualizada, Ediciones Macchi, Impreso en Buenos Aires, Argentina, Enero de 1991. Página 379

⁹⁷ Barea, Venancia Z. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías. Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 105.

⁹⁸ También conocido como comercio electrónico, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos tales como el Internet y otras redes de ordenadores.

⁹⁹ En la nueva “lex mercatoria” se incluyen Tratados, Convenciones, Leyes y las normas de las C.C.I. de amplia difusión y conocimiento universal, los comerciantes tienen a su alcance instrumentos suficientes para realizar negociaciones. De esta forma el comercio internacional se ha mantenido relacionado con otras disciplinas que son necesarias para el desarrollo de las negociaciones en el contexto global.

lenguaje propio para sus negociaciones en el ámbito internacional de la compraventa de mercaderías.¹⁰⁰

Si bien las publicaciones de la C.C.I. son generalmente aceptadas, no constituyen una legislación supranacional que la ubique por encima de las leyes de los países. Los INCOTERMS no son una norma internacional, sino que son usos y costumbres.

La Dra. Eva Holz nos afirma que los INCOTERMS se rigen por el Derecho Privado y que no tiene fuerza coactiva de ningún tipo ni siquiera regulatoria. Por eso lo que efectúa son guías prácticas para que importadores, exportadores y operadores del comercio internacional tengan estándares a los cuales remitirse y facilitar el comercio.¹⁰¹

A diferencia de la Convención de Viena que es derecho interno, los INCOTERMS 2000 son una serie de reglas de aplicación, en principio, de adhesión voluntaria, por lo que es conveniente referirse a ellos en el contrato de forma expresa (por ejemplo, indicando "este contrato se gobierna por los INCOTERMS 2000 (especificando el término concreto)". Podríamos cuestionarnos si constituye una deficiencia no hacer referencia expresa a la versión vigente de los INCOTERMS. La respuesta es sí, es una deficiencia, ya que debido a los sucesivos cambios que se han ocasionado, es importante que las partes que celebran el contrato hagan referencia a la versión vigente, para evitar posibles confusiones.

Nuestra entrevistada coincide en que constituye una deficiencia no hacer referencia expresa a la versión vigente de los INCOTERMS dadas las complicaciones que esto podría acarrear, por ejemplo, el significado de FAS o FOB puede variar de una u otra versión. Siendo entonces una imprecisión inconveniente.¹⁰¹

La complejidad de las transacciones comerciales internacionales, lleva a que en los contratos de compraventa sea necesario determinar claramente por cuenta de quién corren los gastos y responsabilidades que se originan en este tipo de acuerdo, siendo la finalidad de estas normas definir la responsabilidad de las partes con la mayor claridad y exactitud posible. Las condiciones de venta (exportador) y de compra (importador) están determinadas en dos planos que deben coincidir, por un lado están las disposiciones específicas que se establecen entre las partes en el contrato de compraventa y por otro lado lo reglado en los INCOTERMS. Al respecto consideramos importante mencionar que los Estados Unidos de América utilizan las "Definiciones Americanas de Comercio Exterior". Como los términos de las definiciones no concuerdan con la de los INCOTERMS, y previendo que éstos fijan las responsabilidades del comprador y del vendedor, es imprescindible definir al momento de cotizar, a que cuerpo normativo corresponde la cláusula que acompaña la cotización (FOB, CIF, CFR, etc.), así como también la fecha de la versión que se tomó

¹⁰⁰ Barea, Venancia Z. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías. Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 110

¹⁰¹ Ver anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 121.

en consideración (por ejemplo, INCOTERMS 2000 o “Definiciones Revisadas de Comercio Exterior 1941”).¹⁰²

Es importante que al momento de redactar el contrato, el comprador y el vendedor se refieran específicamente a determinado INCOTERM de la Cámara de Comercio Internacional y a la edición correspondiente, para estar seguros de que por medio de dicho término habrán definido sus respectivas obligaciones y responsabilidades, con sencillez y seguridad, eliminando cualquier posibilidad de interpretaciones erróneas.¹⁰³ No obstante, en caso de que existan cláusulas especiales en los contratos individuales entre partes, estas últimas prevalecen sobre cualquier disposición contenida en las normas. Las partes pueden adoptar por ejemplo “INCOTERMS 2000” como base general en su contrato, pudiendo a su vez especificar ciertas variantes o agregados, de acuerdo a lo que convenga determinado comercio, las circunstancias del momento o a su propia conveniencia.¹⁰⁴

En versiones anteriores de los INCOTERMS se hablaba de los deberes o derechos de comprador y vendedor, mientras que la versión 2000 trata sobre las obligaciones de ambos.

Además, los comerciantes deben ser especialmente cuidadosos cuando utilicen variantes de los INCOTERMS, ya que el agregado de una palabra, o hasta de una letra, puede producir un resultado imprevisto, modificando circunstancialmente la naturaleza del contrato, y pudiendo incluso llegar a darse el caso que los tribunales no reconozcan las variantes. Razón por la cual, es sumamente importante especificar en el contrato en caso de variantes, los gastos, obligaciones y riesgos que corresponden a cada una de las partes.

Eva Holz entiende, también, que *“no es recomendable el uso de INCOTERMS con modificaciones porque perdería el valor de conocimiento universal, generando una dificultad interpretativa, aún entre las partes, porque nunca se van a dar los problemas cuando las cosas salen bien, ahora, cuando la mercadería no llega en condiciones o directamente no llega, ahí es donde las diferencias interpretativas dan base a más pleitos, que es lo que precisamente los INCOTERMS tratan de evitar.”*¹⁰⁵

Los comerciantes que adopten estas normas en sus contratos deben tener presente el hecho de que éstos refieren únicamente a las relaciones entre comprador y vendedor, y que ninguna de sus cláusulas afecta, ni directa ni indirectamente a las relaciones de cada una de las partes con el transportista.

¹⁰² Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 42.

¹⁰³ Barea, Venancia Z. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías. Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 104.

¹⁰⁴ Ledesma, Carlos Alberto. Principios de Comercio Internacional, Tercera Edición Actualizada, Ediciones Macchi, Impreso en Buenos Aires, Argentina, Enero de 1991. Página 380 y 381.

¹⁰⁵ Ver anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 120.

En resumen, los INCOTERMS se aplican a la venta de bienes tangibles y especifican: la parte responsable de la contratación y pago del servicio de transporte, el seguro y los gravámenes aduaneros; el lugar de entrega de la carga; y quién se responsabiliza en caso de pérdida, daño o demora de la carga. Estableciendo con precisión el punto crítico donde se transfieren los riesgos entre las partes.

Cabe preguntarse si los INCOTERMS son prácticas universales, frente a esta interrogante adherimos a la respuesta de Eva Holz quien entiende que *“no necesariamente son una práctica universal, aunque no lo podemos afirmar, no sabemos qué aplican por ejemplo en el extremo oriente. Me inclino a pensar que debe haber muy pocos países que no estén aplicando los INCOTERMS, porque no son los países, son los empresarios; en todos los países hay impuestos, hay costos de transporte, hay licencias de exportación, entonces la interpretación de quién tiene que hacer los trámites y quién tiene que pagarlos, etc. es mucho más fluida a través de los INCOTERMS.”*¹⁰⁶

3.3.2.2.3.1. Aplicación y obligatoriedad de los INCOTERMS

Los INCOTERMS se refieren al Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías, tal como se contempla en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (C.C.I.M.) de 1980.

Éstos términos son independientes del contrato base celebrado entre las partes, pudiendo originarse nuevos contratos, por ejemplo: de transporte, de seguros, que serán obligación de obtener por parte del comprador o vendedor, según las cláusulas INCOTERMS que hayan seleccionado, y según lo hayan convenido en el contrato.

Debe tenerse muy claro que las reglas se refieren directamente a las relaciones existentes entre compradores y vendedores, y no comprenden ni afectan directa o indirectamente, las relaciones de las partes del contrato de compraventa, con el porteador y que refieren al contrato de transporte.

Los INCOTERMS no son utilizados en los contratos de transporte, solo se relacionan en términos de comercio en el contrato de compraventa entre el comprador y el vendedor; es decir que no se acuerdan en los contratos de transporte. Estos términos solo mencionan al comprador y al vendedor, pero en una operativa de Comercio Exterior, hay otras partes que también intervienen, como el transportista, la aseguradora, el agente de carga, bancos, entre otros. Los INCOTERMS no regulan las relaciones con terceros, reglamentan únicamente la relación entre comprador y vendedor.

¹⁰⁶ Ver anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 121.

Tampoco son aplicables en los contratos de compraventa nacional, para utilizarlos debe existir una transacción internacional. Éstos en principio se conocieron para ser utilizados cuando las mercancías se venden o compran para entregarlas o recibirlas, más allá de las fronteras nacionales; por lo tanto, son términos comerciales internacionales (International Commercial Terms). Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en mercados puramente interiores.¹⁰⁷

Esto se refleja en la opinión calificada de la Dra. Eva Holz quien nos indica que en principio los INCOTERMS no se aplican a la compraventa doméstica; *“no porque no pudieran, no hay ninguna prohibición, no es común, pero las partes podrían, en acuerdo de voluntad decir “esta compraventa entre Montevideo y Salto la vamos a hacer por la modalidad de transporte terrestre eligiendo una modalidad de INCOTERM, según el momento en el que se transfieren los riesgos.” No va a haber impuestos, no habrá licencias de exportación, entonces sí, nada obstaría que dentro de lo que las partes pueden acordar pacten que van a regirse por una modalidad específica de INCOTERM, porque está dentro del ámbito de la autonomía de la voluntad. No es la finalidad para el cual, los INCOTERMS se emitieron y se emiten pero no veo obstáculos. En la medida de que compraventa, transporte y seguros son contratos además que admiten en muchos aspectos la autonomía de la voluntad de las partes. No es como los contratos por adhesión donde una de las partes es el consumidor y que entonces una cláusula abusiva la ley manda que pueda anularse mediante un procedimiento, o sea no hay normas imperativas”*.¹⁰⁸

La práctica a diario es muchas veces contraria a las reglas promulgadas por los INCOTERMS. Por ejemplo en teoría en el término EXW la carga de la mercadería corresponde al comprador. Sin embargo, en la gran mayoría de los casos es el vendedor quien en la práctica realiza la carga. Cuando esto último sucede, el comprador tiene normalmente interés en precisar contractualmente que el vendedor procederá a la carga, asumiendo los costos y bajo su responsabilidad, esta variante se denomina “EXW Landed”.

En consecuencia, el comerciante no debe sorprenderse de estas divergencias entre lo que está escrito y lo que se hace en la práctica, pero debe tener presente que en caso de que exista algún inconveniente, lo que va a prevalecer en la decisión que tomen los jueces en tribunales son los textos escritos.

No solo se debe conocer su aplicación, sino también su obligatoriedad, de esta forma se evitará futuras confusiones entre las partes.

La utilización de los INCOTERMS no es obligatoria, lo que ocurre es que se recurre a ellos por aportar soluciones pre-redactadas y elegidas de común acuerdo entre las partes. Son una herramienta útil y eficaz puesta a disposición de los comerciantes internacionales, siendo libres de

¹⁰⁷ Página web: <http://www.opciones.cu/elasociado/oct10/novedades.htm>

¹⁰⁸ Ver anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 121.

utilizarlos o no, de modificarlos o no. Sin bien disminuyen los conflictos y malos entendidos en caso de discrepancias, no aportan soluciones sistemáticas a todos los problemas.

Consideramos importante mencionar en este punto, que no es correcto creer que los INCOTERMS regulan todas las obligaciones de un contrato de compraventa. Eva Holz considera que lo que regulan los INCOTERMS, fundamentalmente, son: la transmisión del riesgo según la modalidad; quién asume la responsabilidad de pagar el transporte; de pagar el seguro; dónde es la obligación de entregar para el vendedor. Es decir que regula algunos aspectos que hacen la práctica comercial internacional más fluida.¹⁰⁹ Aunque estos términos son sumamente importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden darse en el propio contrato, como por ejemplo la transmisión de la propiedad entre otros derechos conexos.

Debemos destacar que los INCOTERMS no reemplazan a los términos contractuales necesarios en un contrato de compraventa.

3.3.2.2.3.2. Clasificación de los INCOTERMS

Como ya mencionáramos anteriormente, la última versión de INCOTERMS entró en vigencia el 01/01/2000 y se compone de 13 términos clasificados en cuatro grupos para facilitar su mejor lectura y comprensión: E, F, C y D; que según el caso confieren derechos y obligaciones a los compradores y vendedores.

Las precedentes clasificaciones resultan muy importantes a los efectos de nuestro estudio, pues además de conocerse cuales prestaciones resultan incluidas en el contrato, se localiza la ejecución de la obligación característica de la compraventa en el país del domicilio del vendedor, en las categorías E, F y C; o en el país del domicilio del comprador, en la categoría D.

Por su parte, la obligación de pagar el precio generalmente da lugar a la intervención de instituciones bancarias, las que a través de corresponsalías en el exterior proceden a hacerlo efectivo o a asegurarlo mediante el otorgamiento de garantías.¹¹⁰

Los INCOTERMS también pueden clasificarse según el tipo de transporte para el cual puede ser utilizado el término, marítimo o para todo tipo de transporte. Son términos de transporte marítimo: FAS, FOB, CFR, CIF, DES y DEQ, mientras que los términos restantes (EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU y DDP) son aplicables a todo modo de transporte. Las rutas marítimas que se utilizarán

¹⁰⁹ Ver anexo: entrevista Dra. Eva Holz, página 121.

¹¹⁰ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel. Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993. Página 13.

para el traslado de las mercaderías podrán atravesar o no zonas de conflicto, en consecuencia esas circunstancias determinarán que INCOTERM es más conveniente utilizar.

Comenzaremos definiendo cada grupo, para luego proceder a dar una clasificación más detallada de los distintos términos que componen cada uno de éstos. A efectos de una mejor comprensión, adjuntaremos imágenes de los trece términos de la versión 2000, obtenidos de la página web: www.grupo-jm.com. Analizaremos cada INCOTERM básicamente respecto a que parte de los costos están incluidos en la cotización, en qué momento se produce el traspaso de los riesgos, es decir cuando se efectiviza el punto de entrega y las obligaciones de las partes que celebran el contrato de compraventa.

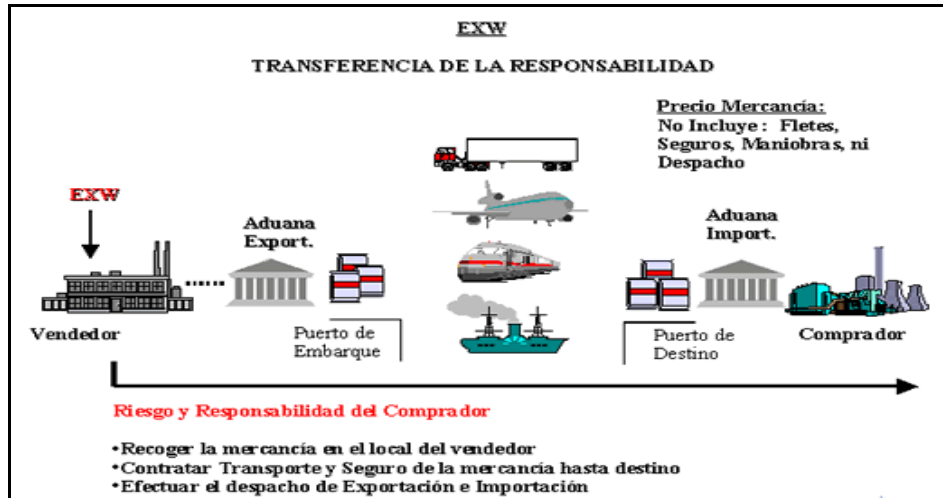
El grupo “E” (correspondiente al término EX) es el de menor obligación para el vendedor, ya que lo único que hace es poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar acordado, normalmente en su propio local. Frecuentemente, el vendedor asiste al comprador en lo que refiere a la carga de mercaderías sobre el vehículo receptor.¹¹¹

Este término se utiliza cuando el vendedor no desea asumir ninguna obligación con relación a la carga de mercaderías. Si el comprador desea que el vendedor asuma mayores obligaciones, lo deberá dejar estipulado en el contrato de compraventa.

En este grupo encontramos al INCOTERM EXW (Ex work: En fábrica), en el cual el vendedor tiene la obligación de poner la mercadería embalada y perfectamente identificada a disposición del comprador en su local. No es responsable de cargar y despachar mercadería a aduana para la exportación, salvo común acuerdo. Es el comprador quien asume todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor, hasta el puerto de destino. Los riesgos se traspasan a partir de que la mercadería quedó a disposición del comprador, siendo el costo de la mercadería y del embalaje los únicos costos incluidos.

¹¹¹ Barea, Venancia Z. Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías. Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 2004. Página 108.

Las obligaciones del comprador son: elegir el modo de transporte; soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito y reclamaciones; y efectuar los despachos de exportación e importación de la mercadería. Se dice que en un término EXW, el comprador está corriendo el riesgo de una eventual prohibición de exportación en el país vendedor.



112

El grupo “F” (correspondiente al término Free), requiere que el vendedor entregue las mercancías para el transporte de acuerdo con las instrucciones del comprador. Este grupo se caracteriza por no incluir el pago del transporte principal por parte del vendedor.

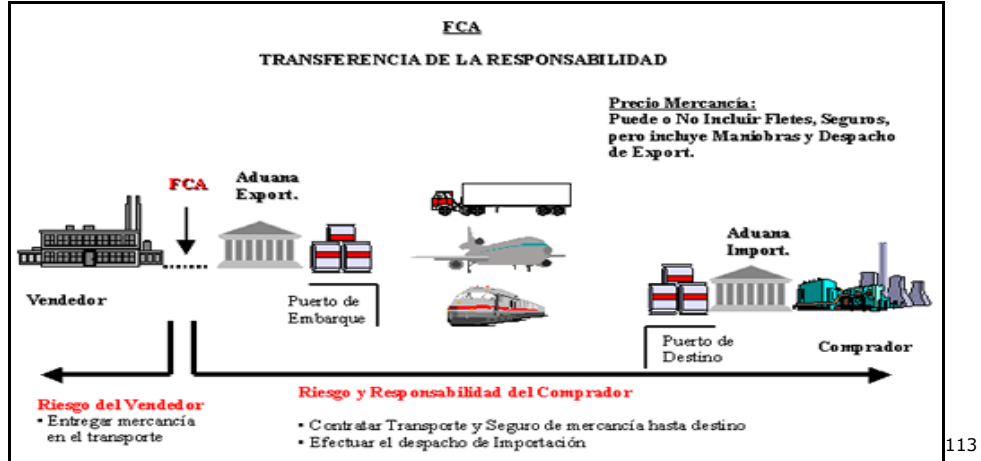
Consta de múltiples variantes: FCA (Free carrier: Franco transportista), FAS (Free alongside ship: Franco al costado del buque), FOB (Free on Board: Franco a bordo).

El INCOTERM FCA puede ser cotizado en cualquier lugar dentro del país del vendedor, puede ser en la puerta de fábrica del vendedor, en el puerto de embarque. Pudiendo utilizarse para cualquier modo de transporte, incluido el marítimo. El riesgo se va a traspasar cuando el primer transportista recibe la mercadería. Los cotos incluidos en la factura son los mismos del EXW, y además el costo del traslado hasta el primer transportista.

Las obligaciones del vendedor son: entregar la mercadería al transportista designado por el comprador en el lugar convenido y efectuar el despacho de exportación de la mercadería.

¹¹² Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

Mientras que las obligaciones del comprador son: elegir el modo de transporte y al transportista; y soportar gastos y riesgos de la mercadería desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

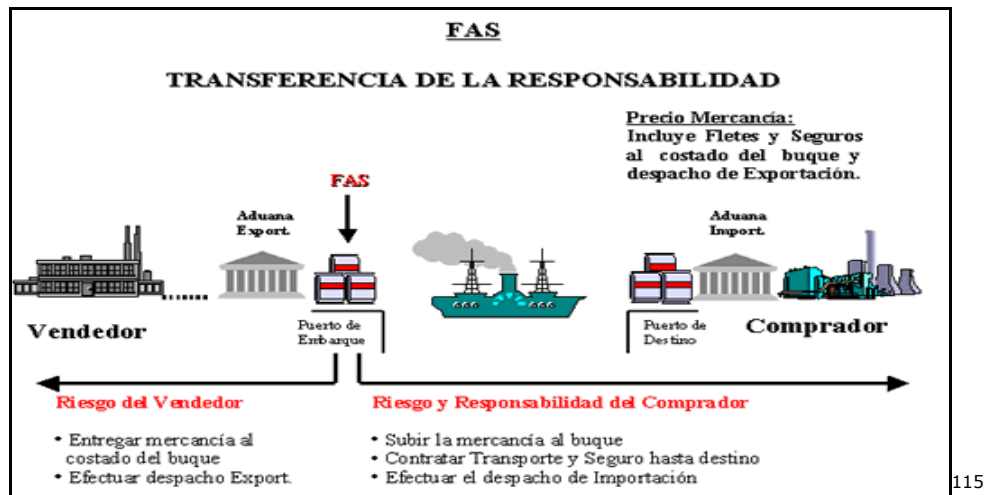


En el término FAS la transmisión del riesgo se da cuando la mercadería se entrega en el puerto de embarque, al costado del buque, allí el vendedor transferirá los riesgos al comprador. Incluye los mismos costos que el EXW y además el costo del traslado desde la fábrica del vendedor hasta dejar la mercadería pronta para ser cargada en el buque. Los riesgos se traspasan cuando la mercadería queda a disposición del comprador al costado del buque. Es el comprador quien debe arreglar con los encargados de la grúa para que carguen la mercadería y de todos los costos necesarios para trasladarla a su país.

Es decir que el vendedor asume los gastos y riesgos de la mercadería puesta a lo largo del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas.

¹¹³ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

Mientras, que las obligaciones del comprador son: elegir la empresa naviera y dar nombre del buque al vendedor; pagar el flete y soportar el riesgo de la mercadería desde que el vendedor la entrega al costado del buque; obtener licencias para importación; y efectuar el despacho de importación de la mercadería.¹¹⁴



El INCOTERM FOB, es decir libre a bordo, incluye los mismos costos que el FAS, pero además el costo de cargar la mercadería al barco. El punto de entrega se efectiviza cuando la mercadería pasa la baranda del buque en el punto de embarque. Este término puede utilizarse únicamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.

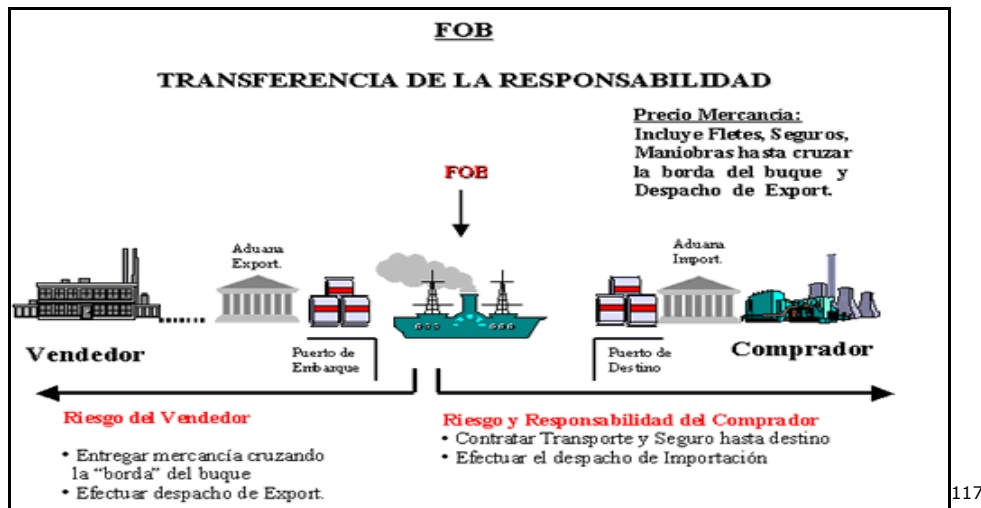
El vendedor se compromete a poner la mercadería a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos hasta que haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación, debe realizar los trámites en la aduana del país exportador.¹¹⁶

¹¹⁴ Castillo Córdova, Elías Saud. Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006.

¹¹⁵ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

¹¹⁶ Castillo Córdova, Elías Saud. Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006.

Por su parte el comprador debe: designar y reservar el buque; correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercadería desde que traspasa la borda del buque.



Como afirmamos anteriormente, el FCA sirve para cualquier tipo de transporte, incluso el marítimo, entonces pasamos a cuestionarnos; ¿para qué existe el FOB? ¿Cuándo vamos a contratar FCA para el transporte marítimo si tenemos el FOB que es más tradicional? ¿Por qué hay veces que conviene contratar FCA para transporte marítimo? El FOB implica que el vendedor lleva la mercadería hasta el puerto de embarque, siendo el responsable de cargar la mercadería sobre el buque. Sin embargo esto no es siempre posible de hacer, ya que en la actualidad está ocurriendo un fenómeno; los puertos comienzan a quedar chicos, apareciendo en el perímetro de los puertos las "terminales extra portuarias". Al darse esta situación, el transportista recibe la mercadería en una terminal y no en el puerto directamente; al contratarlo FOB, el vendedor deja la mercadería en esta terminal y no sabe cuándo va a ser llevada al puerto, ni cuándo va a traspasar la baranda del buque. Por lo tanto, no puede hacerse responsable por lo que puede ocurrir con la mercadería en ese trayecto de la terminal del puerto. La mercadería en la terminal queda bajo custodia de un transportista que contrató el comprador, entonces si el vendedor ya la entregó al transportista de confianza del comprador; ¿Por qué el vendedor va a hacerse responsable por ese trayecto?

Esto se soluciona utilizando el INCOTERM FCA, en el cual los riesgos se trasladan en el momento en que el vendedor entrega la mercadería al transportista en la terminal extra portuaria. La C.C.I. insiste en tener en cuenta lo descrito anteriormente.

El grupo "C" (correspondiente al término Cost) a diferencia del grupo anterior, se caracteriza por que el vendedor debe hacerse cargo de contratar el transporte principal en las condiciones acostumbradas y a sus expensas. Por lo que se debe determinar el punto hasta el cual el vendedor pagará los costos del transporte.

¹¹⁷ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

Estos términos se diferencian de todos los demás porque tienen dos puntos críticos, uno es el que indica el punto hasta el que el vendedor debe encargarse del transporte y sus costos, y otro para la distribución de los riesgos.

De acuerdo a los términos “C” el vendedor habrá dado cumplimiento debido al contrato, si ha concretado el transporte y entregado las mercaderías al transportista, por lo que se considerará exento de todo costo posterior.

La C.C.I. plantea una frase respecto a los INCOTERMS que empiezan con la letra “C” que creemos importante citar: *“Nunca se insistirá lo suficiente ante los comerciantes para recordarles que en los INCOTERMS que empiezan con la letra “C”, el punto crítico para el traspaso de los costos (país de destino) no coincide con el punto crítico para el traspaso de los riesgos (país de embarque).”*

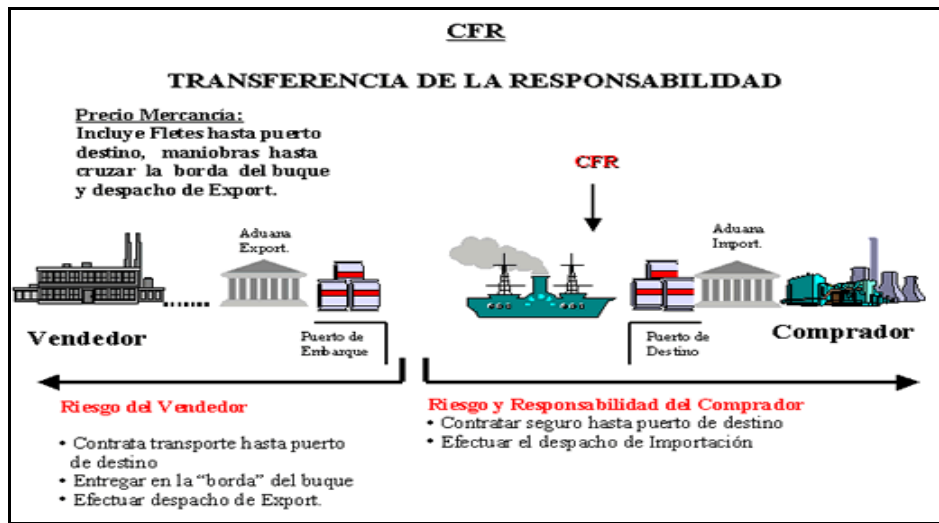
En el traslado de mercaderías, siempre hay un responsable; el transportista. Pero los INCOTERMS no regulan las relaciones con transportistas. Lo importante es que si el vendedor dejó la mercadería arriba del buque en perfectas condiciones, cumpliendo con todas sus obligaciones, el comprador deberá pagarle. Si luego ocurre algo con las mercancías, el comprador deberá arreglar con otro responsable, pero no con el vendedor. Por dicha razón es importante contar con seguros, el comprador es el principal interesado de que todo llegue en perfectas condiciones, y para esto debe analizar detenidamente que tipo de cláusulas debe contratar, dependiendo de lo que se está trasladando.

En este grupo encontramos los INCOTERMS: CFR (Cost and freight: Costo y flete); CIF (Cost, Insurance and Freight: Costo, seguro y flete); CPT (Cost paid to: Flete pagado hasta) y CIP (Cost and Insurance paid to: Flete y seguro pagado hasta). Los INCOTERMS CFR y CIF son utilizados para el transporte marítimo, mientras que el CFR y CPT son utilizados para cualquier tipo de transporte.

Los costos del INCOTERM CFR son los mismos que los del FOB, pero se debe de incluir el costo del flete hasta traer la mercadería al puerto de destino. El punto de entrega se produce cuando la mercadería pasa la baranda del buque en el puerto de embarque, los riesgos se trasladan igual que en el FOB y el costo del seguro no está cubierto en este caso.

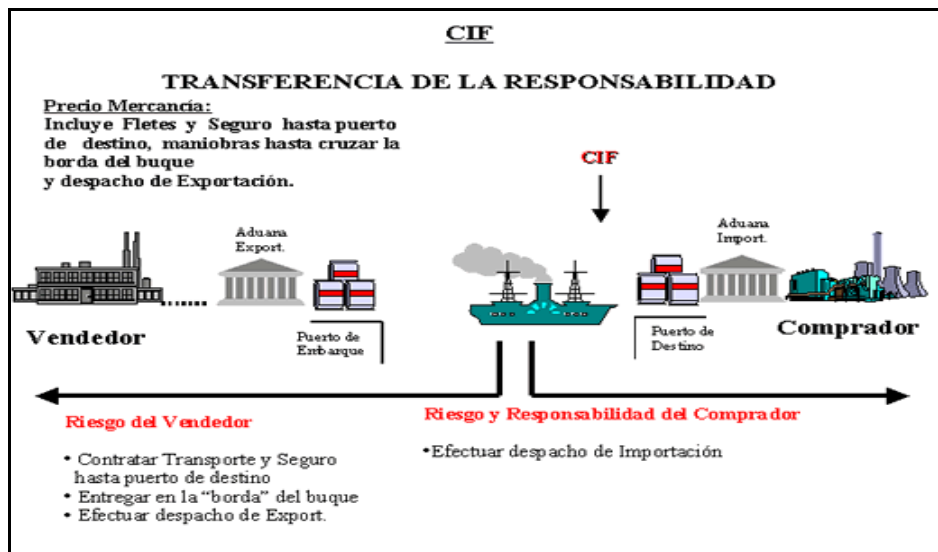
La obligación del comprador es soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercadería traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

Mientras que las obligaciones del vendedor son: contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino; y efectuar el despacho de exportación de la mercadería.



El INCOTERM CIF plantea que las obligaciones del vendedor son: contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino; efectuar el despacho de exportación de la mercadería; y suscribir una póliza de seguro de protección de la mercadería en el transporte por cobertura mínima y por un importe mínimo del 110% de su valor.

En cuanto a las obligaciones del comprador debemos mencionar que aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercadería viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.



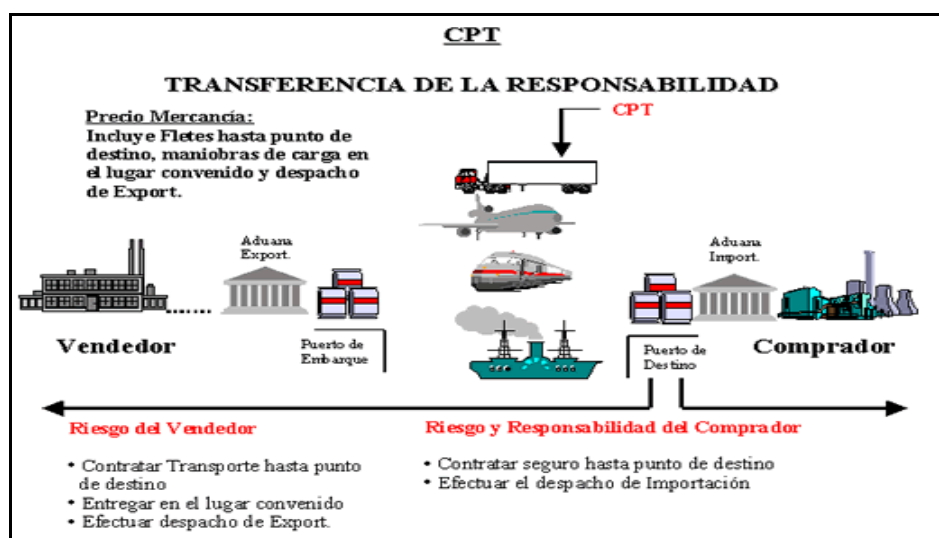
118 Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

119 Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

El CPT incluye el costo de la mercadería, del embalaje y del transporte que haya sido necesario realizar en el país de origen más el transporte hasta el lugar indicado en el país de destino. Los riesgos se traspasan al igual que en el FCA, es decir cuando el primer transportista recibe la carga en el país de embarque.

Las obligaciones del vendedor son: contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido; y efectuar el despacho de la mercadería para su exportación.¹²⁰

La obligación del comprador es soportar los riesgos inherentes a la mercadería desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, entre otros).



121

Por su parte, en el INCOTERM CIP las obligaciones del vendedor son: contratar y pagar el transporte de la mercadería hasta el lugar convenido; efectuar el despacho de exportación de la mercadería; y contratar una póliza de seguro de protección de la mercadería en el transporte por una cobertura mínima y por un importe mínimo del 110% de su valor.

Tanto este INCOTERM como el CIF, incluyen la contratación por parte del vendedor de un seguro, el cual existe ya que hay una gran cantidad de sujetos que se encuentran sometidos a un riesgo común.¹²² El vendedor cumplirá contratando un seguro muy simple. En este tipo de seguros, el asegurador cubre riesgos vinculados a problemas graves como el medio de transporte, pero no cubre por ejemplo daños causados en la carga en el momento que se esta manipulando la mercadería, o robos; es decir que cubre lo mínimo. Por esta razón es el comprador quien debe

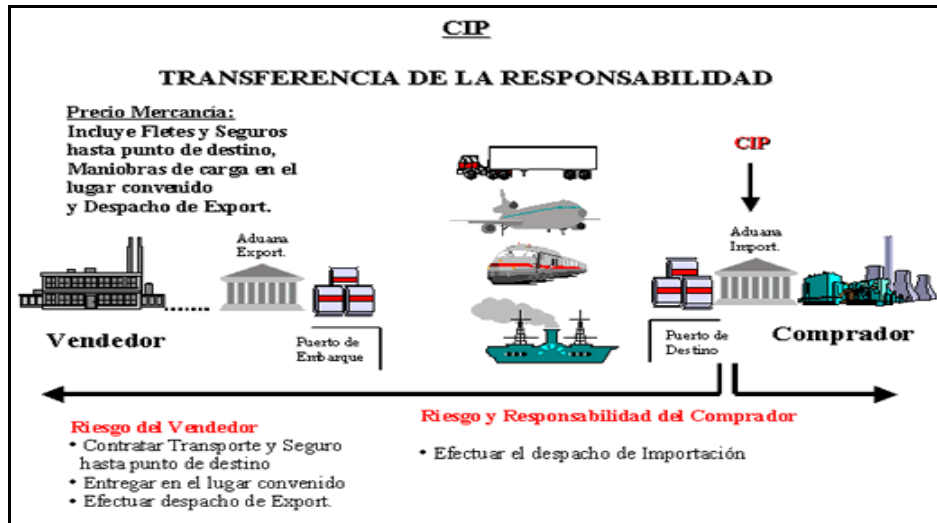
¹²⁰ Castillo Córdova, Elías Saud. Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006.

¹²¹ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

¹²² Aguirre Ramírez, Fernando y Fresnedo de Aguirre, Cecilia. Curso de Derecho del Transporte, Seguros Marítimos, 1ª Edición, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Mayo de 1999. Página 16.

interesarse por que el vendedor contrate un buen seguro, advirtiéndole que cláusulas quiere incluir, debe decírselo expresamente y quedar establecido y pactado por escrito. El vendedor no tendrá inconveniente en contratar el seguro que le es indicado, ya que el precio le será trasladado al comprador en la factura.

La obligación del comprador es soportar los riesgos inherentes a la mercadería desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).



En los términos “D” (correspondiente al término Delivered), se toma en consideración la llegada de la mercadería, reputándose que el vendedor cumple con su obligación una vez que ha entregado la misma en el país del comprador. Su naturaleza es distinta a los términos “C”, siendo en los INCOTERMS D el vendedor quien tiene la obligación de que la mercadería llegue al lugar o punto de destino; sea este la frontera o dentro del país de importación en el lugar convenido, soportando todos los gastos y riesgos inherentes.¹²⁴

Dichos términos son propios de los contratos de llegada, mientras que los “C” son propios de los contratos de salida.

En este grupo encontramos las siguientes variantes: DAF (Delivered at Frontier: Entregado en frontera); DES (Delivered Ex Ship: Entrega sobre el buque); DEQ (Delivered Ex Quay: Entrega en muelle de destino con los derechos pagados); DDU (Delivered Duty Paid: Entrega en muelle de destino sin los derechos pagados); y DDP (Delivered Duty Paid: Entrega en destino con los derechos pagados).

¹²³ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

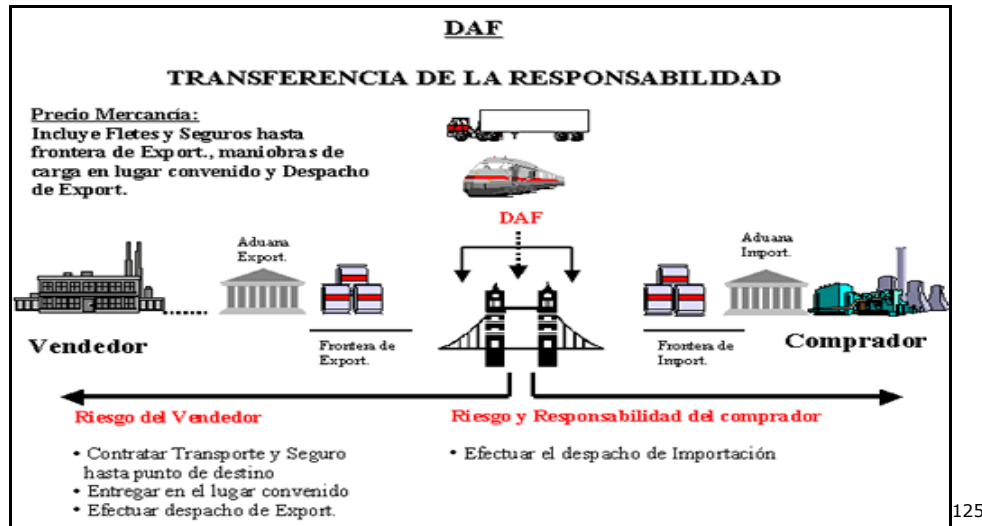
¹²⁴ Hargain, Daniel y Mihali, Gabriel. Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993. Página 13.

El INCOTERM DAF es utilizado para el transporte terrestre, el DDU y DDP para todo tipo de transporte, mientras que el DES y DEQ son utilizados en el transporte marítimo.

En el INCOTERM DAF se incluyen absolutamente todos los costos hasta que la mercadería llega a la frontera, mientras que el resto de los costos corren por cuenta del comprador. El punto de entrega es cuando la mercadería pasa la frontera.

Las obligaciones del vendedor son: entregar la mercadería en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto; y efectuar el despacho de exportación de la mercadería.

Las obligaciones del comprador son: soportar todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercadería se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera; y efectuar el despacho de importación de la mercadería.

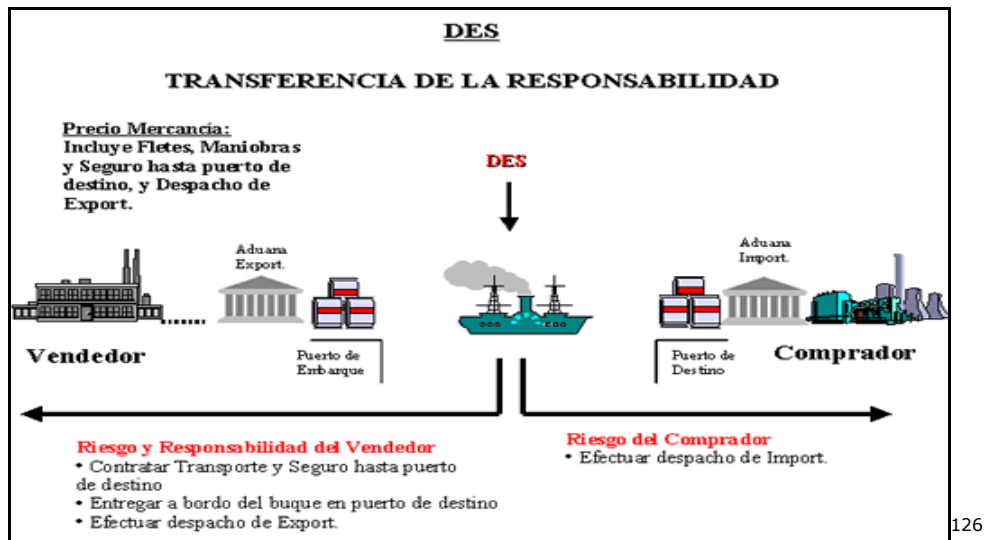


Por su parte, el INCOTERM DES incluye absolutamente todos los costos necesarios desde que salió la mercadería de la fábrica del vendedor hasta que llegó al puerto de destino y la mercadería esta pronta para ser descargada. El punto de entrega es el mismo hasta el que llegan los costos.

Las obligaciones del vendedor son: elegir y contratar el buque, pagar el flete y soportar todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino; y efectuar el despacho de exportación de la mercadería.

¹²⁵ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

La obligación del comprador es asumir los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.

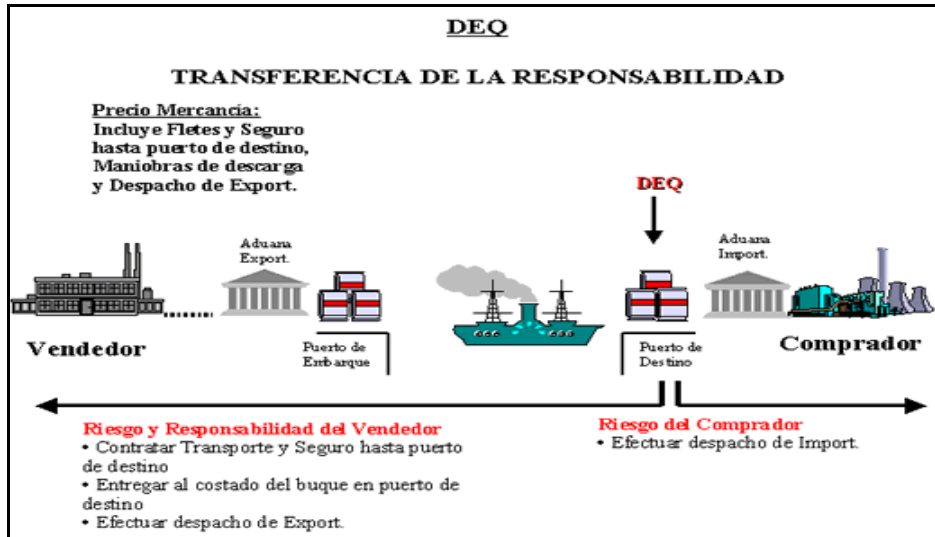


En el DEQ las obligaciones del vendedor terminan cuando pone la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación. Es decir: entregar la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta ese momento los gastos y riesgos inherentes a la misma; y efectuar el despacho de exportación de la mercadería.¹²⁷

¹²⁶ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

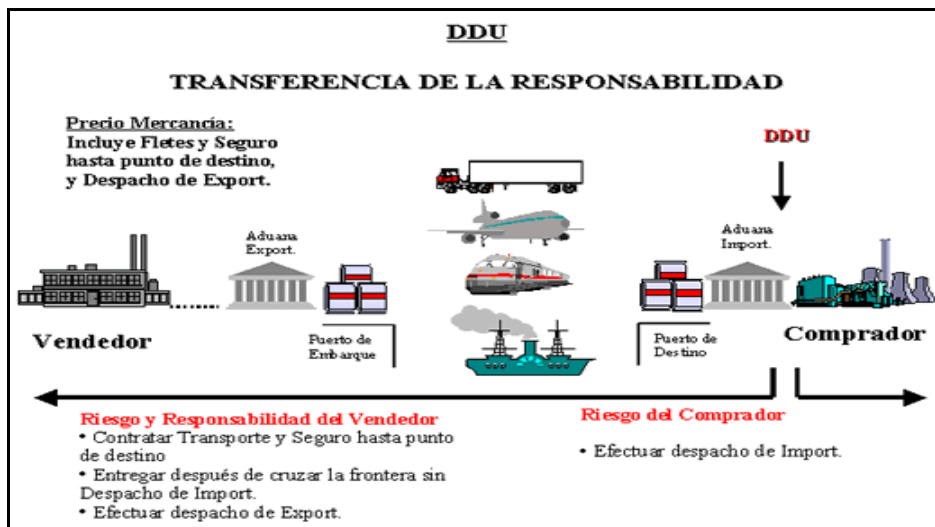
¹²⁷ Castillo Córdova, Elías Saud. Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006.

Las obligaciones del comprador son: soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercadería desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido; y efectuar el despacho de importación de la mercadería.



En el DDU las obligaciones del vendedor son: entregar la mercadería a disposición del comprador en el lugar convenido en el país importador; y satisfacer los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga.¹²⁹

Las obligaciones del comprador son: asumir por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercadería desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido; y efectuar el despacho de importación de las mercaderías.



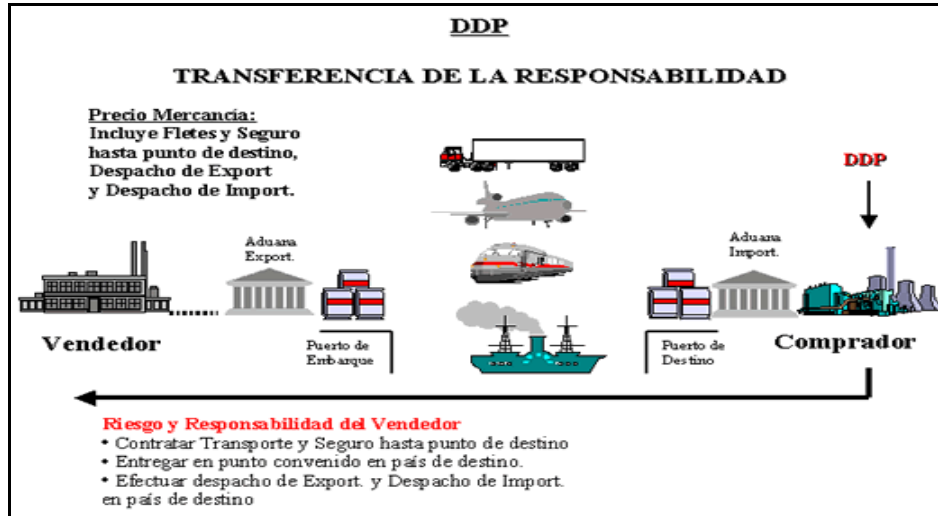
¹²⁸ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com.

¹²⁹ Castillo Córdova, Elías Saud. Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006.

¹³⁰ Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com.

En el DDP las obligaciones del vendedor son las mismas que en DDU, más los impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido, representando la máxima obligación para el vendedor.

Por su parte la obligación del comprador es soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercadería en el lugar convenido.



131

Creemos que es necesario conocer las responsabilidades especificadas por los INCOTERMS, ya que indican la logística a utilizarse en el comercio internacional, siendo parte clave en el éxito en la exportación e importación de mercancías.

Resumiendo la información precedente, los gastos y responsabilidades vistos desde el punto de vista del comprador son los siguientes:

INCOTERM	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Carga a camión	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Pago de tasas de exportación	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Transporte al puerto de exportación	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Descarga del camión en el puerto de exportación	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Cargos por embarque en el puerto de exportación	X No	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Transporte al puerto de importación	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Cargos por desembarque en el puerto de importación	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Descarga en camiones desde el puerto de importación	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí
Transporte al destino	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí
Seguros	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí	X No	✓ Sí	X No	X No	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí
Paso de aduanas	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí
Impuesto de importación	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	X No	✓ Sí

131

131 Imagen obtenida de la página www.grupo-jm.com

Dependiendo del modo de transporte elegido, el tipo de INCOTERM que se debería utilizar, ya que como mencionáramos, hay términos para cualquier tipo de transporte y otros específicos para el marítimo. No obstante, muchas veces en la práctica no se toma en cuenta lo anterior, pudiendo generarse problemas si se llega a instancias del juez, ya que no se utilizó el INCOTERM apropiado.

Es importante elegir el modo de transporte adecuado, para esto influyen distintos aspectos; la velocidad con la que se quiere recibir la mercadería, el costo y el tipo de mercancía. Respecto al primer elemento, en avión se demora unos días, mientras que en barco aproximadamente un mes, esto se relaciona estrechamente con el tipo de mercadería, ya que si es perecedera (por ejemplo flores frescas, u alimentos) se va a querer transportar lo más rápido posible. El costo es otro factor clave, a grandes rasgos, un flete aéreo sale cinco veces más que uno marítimo.

Sin dudas en el Comercio Exterior es muy importante elegir correctamente el tipo adecuado de transporte, si bien en el Comercio Local esto no es tan importante, ya que las distancias y los costos son menores, no existiendo el riesgo país, pero si el riesgo comercial. El riesgo comercial implica analizar la probabilidad de que nuestra contraparte incumpla con algunas de las obligaciones de acuerdo a lo pactado y nos perjudique. Mientras que en el riesgo país debemos estar informados acerca de lo que está ocurriendo en la economía, con la situación política del otro país y evaluar si alguno de estos elementos puede complicar en algo al momento de concretar el negocio. Lo que se debe de hacer es prevenir esos riesgos y una de las formas es mediante la forma de pago.

3.3.3. Tratamiento contable para los egresos de fondos por concepto de transporte de mercaderías

Este punto lo expondremos desde los puntos de vista de las partes que celebran el contrato de compraventa de mercaderías.

En primer lugar citaremos las normas contables que deben contemplar, tanto el vendedor como el comprador de las mercaderías, al exponer los egresos de fondos en los cuales incurran por concepto de transporte de esos bienes. Luego centraremos nuestra atención sobre cómo deben proceder éstos al reflejar dicha información en sus Estados Contables, comenzando por la perspectiva del vendedor para luego pasar a focalizarnos sobre la del comprador.

3.3.3.1. Normas Contables para el tratamiento de los egresos de fondos relacionados al transporte de mercaderías

La norma contable que debe contemplarse para el tratamiento de los egresos de fondos al transporte de mercaderías es la N.I.C. 2 cuyo objetivo es prescribir el tratamiento contable de los

inventarios. Sin embargo, también deberá contemplarse la N.I.C. 41 si la parte contratante se dedica al rubro agrícola.

3.3.3.1.1. Norma Internacional de Contabilidad 2

Cómo mencionáramos previamente, esta norma tiene como fin establecer el tratamiento contable que debe utilizarse al exponer los inventarios en los Estados Contables. Resulta fundamental en la contabilidad de los inventarios determinar la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del período, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.¹³²

Esta norma establece que los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cuál sea menor, entendiendo por este último al precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Además también determina que el costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.¹³²

Cuando se vendan los bienes reflejados en los inventarios, el importe en libros de los mismos se deberá reconocer como gasto del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación. El importe que resulte de cualquier rebaja de valor, hasta alcanzar el valor neto realizable, así como todas las demás pérdidas en los inventarios, deberán reconocerse en el período en que ocurra dicha rebaja o pérdida. El importe de cualquier reversión de rebaja de valor que resulte de un incremento en el valor neto realizable, se deberá reconocer como una reducción en el valor de los inventarios, que hayan sido reconocidos como gasto, en el período en que la recuperación del valor tenga lugar.¹³²

El Cr. William Coubrough nos realizó la siguiente acotación respecto al tratamiento contable de los costos de transporte desde el punto de vista del vendedor del contrato de compraventa y luego desde la perspectiva del comprador: *"...en lo que respecta al vendedor, depende de cómo se venda, si se toma al transporte y a los rubros que se le adicionan, llámese seguros, despachos, cargas, descargas, embalajes y todo lo que pueda haber asociado al transporte, como parte del costo o si se toman como parte de un gasto de ventas. Ahí es donde está el razonamiento que deberíamos hacer.*

¹³² Página web http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/782E0740-BB0E-4EC2-8673-04B8FEFAEBD9/0/ESSummary_IAS2_pretranslation_bilingual_LM.pdf

Normalmente se entendería que la empresa no lucra con el flete o sea, la empresa va a decir, por ejemplo, yo tengo mí bien que en el puerto de Montevideo vale \$ 100 y llevarlo a Rotterdam me va a costar \$ 40 más, eso implica que se va a subir el precio \$ 40 más. Podrán sacarle algún lucro, pero no es la actividad de la empresa lucrar con el transporte de los bienes, y además si fuera a lucrar, pierde competitividad. No puede subirle mucho más el costo de flete porque el comprador te va a decir, me lo vendés acá en Rotterdam pero me estás matando con el flete. Una excepción de esto sería el caso en el que tu producto sea muy barato comparativamente con, por ejemplo, el mercado europeo... De todas formas, razonándolo como que no es la actividad de la empresa, debería ser un gasto más del ejercicio en el período que se produce, no se sumaría al costo del bien el costo del transporte, sobre todo porque aún no incurrió en el transporte. Una vez que incurriste en él, lo que vos tenés como un inventario pasa a ser un costo... entonces sumarlo y después llevarlo a costo es lo mismo, nunca lo vas a tener en activo a ese flete. Los fletes que sí se pueden llevar al costo son los que pagás cuando vos traés, ya sea producto terminado o materias primas, o sea vos importaste las cosas, pagaste flete, costos de despacho, todo, entonces sí, al bien se le adicionan todos esos costos. En definitiva el que vende nunca va a activar ese flete, mientras que el que compra sí, sea materia prima o producto terminado.”

Queda clara en esta respuesta que en una compraventa de mercaderías, cuando el vendedor debe abonar el transporte del flete, ese egreso de fondos se reconoce como gasto de ese ejercicio, mientras que si el gasto lo debe realizar el comprador, éste lo deberá activar. Sin embargo, es menester determinar cuándo debe reconocer contablemente ese gasto en sus estados contables. Referente a este tema, el Cr. Coubrough nos hace la siguiente acotación para los casos más generales cuando en la compraventa internacional hay Carta de Crédito: *“En principio, se debe usar la fecha del B.L. (conocimiento de embarque). Si se trabaja con carta de crédito, el importador abre la carta de crédito en su banco, que a través de un banco corresponsal, llega al banco del exportador. En el momento en que el exportador carga el contenedor, la naviera le da el conocimiento de embarque, el exportador se presenta en el banco diciendo “ya exporté, dame la plata”, porque tiene toda una correlación de garantías hasta el importador y el banco ahí le da la plata, cobró el dinero. En ese momento que cobró y se entregó el documento en el banco, ya se toma como propiedad del importador. Es decir, cuando el exportador entregó los conocimientos en el banco corresponsal del banco del importador... La simplificación es la fecha del B.L.”*

Luego, refiriéndose a casos menos comunes, el contador nos acota: *“Se puede dar la situación en la cual no hay carta de crédito, en la cual el exportador manda el contenedor, le mandan el conocimiento de embarque y ahí el importador le dice, te giro la plata, mandame los conocimientos. En el momento en que se produce esa tradición es cuando se produce la compraventa.”*

Por último, nos expone un caso en el que la fecha de B.L. no se utiliza para determinar el momento en que se realiza la tradición de la mercadería diciendo: *“...puede darse el caso en que se venda “puesto en fábrica”, por ejemplo un importador compre cubiertas para automóvil puestas en fábrica, por ejemplo que las quiera tal día a tal hora en fábrica tantos juegos de cubiertas,*

entonces el fabricante, las fabrica, las envía y se las lleva a la bodega. Éste hace el conocimiento, pero el contrato se hizo “entregado en la puerta” entonces el conocimiento de embarque aquí no determinaría el traspaso de propiedad de la mercadería, el comprador no se hace responsable hasta que le lleguen por eso hay que ver siempre como son las condiciones del INCOTERM que se utiliza para determinar el momento del traspaso de la propiedad.”

A modo de conclusión, en lo que respecta al vendedor, éste no activará los egresos de fondos incurridos en el transporte de mercaderías vendidas, sin embargo el comprador sí lo hará. Eso se debe a que el egreso asociado a un ingreso debe reconocerse en los estados contables en el mismo ejercicio en que se materializa el ingreso. Al producirse la venta, esta información está determinada para el vendedor, pero no así para el comprador que deberá revender esa mercadería o transformarla, si se trata de una materia prima de su proceso productivo.

Para el caso del comprador, que es quien activará el costo de transporte en la mercadería, para saber en qué momento debe activarla, es necesario considerar qué INCOTERM se pactó utilizar entre las partes que celebraron el contrato de compraventa comercial debido a que depende de éste último la determinación del punto en que se transmiten los riesgos sobre la propiedad de una parte a la otra.

No obstante lo expuesto en este punto, se debe contemplar una puntualización sobre el valor neto realizable cuando se determina la valuación de los bienes de cambio en el inventario. Antes de referirnos a ella, expondremos previamente la N.I.C. 41 sobre agricultura que no solo nos permitirá visualizar más claramente este punto, sino que además establece el tratamiento contable que deben utilizar los comerciantes de bienes agrícolas.

3.3.3.1.2. Norma Internacional de Contabilidad 41

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable, la presentación en los estados financieros y la información a revelar en relación con la actividad agrícola¹³³.

La N.I.C. 41 prescribe, entre otras cosas, el tratamiento contable de los activos biológicos¹³⁴ a lo largo del período de crecimiento, degradación, producción y procreación, así como la medición inicial de los productos agrícolas en el punto de su cosecha o recolección. También exige la medición de estos activos biológicos, al valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta, a partir del reconocimiento inicial hecho tras la obtención de la cosecha, salvo cuando este valor razonable no pueda ser medido de forma fiable al proceder a su reconocimiento inicial. Esta

¹³³ Según la N.I.C. 41, una actividad agrícola es la gestión, por parte de una entidad, de las transformaciones de carácter biológico realizadas con los activos biológicos, ya sea para destinarlos a la venta, para dar lugar a productos agrícolas o para convertirlos en otros activos biológicos diferentes. La transformación biológica comprende los procesos de crecimiento, degradación, producción y procreación que son la causa de los cambios cualitativos o cuantitativos en los activos biológicos.

¹³⁴ Según la N.I.C. 41, un activo biológico es un animal vivo o una planta.

Norma se aplica a los productos agrícolas¹³⁵, que son los productos obtenidos de los activos biológicos de la entidad, pero sólo hasta el punto de su cosecha o recolección. A partir de entonces son de aplicación la N.I.C. 2 *Inventarios*, o las otras Normas Internacionales de Contabilidad relacionadas con los productos.

Esta norma se refiere al *Valor razonable* como el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua. Los costos en el punto de venta incluyen las comisiones a los intermediarios y comerciantes, los cargos que correspondan a las agencias reguladoras y a las bolsas o mercados organizados de productos, así como los impuestos y gravámenes que recaigan sobre las transferencias. En los costos en el punto de venta se excluyen los transportes y otros costos necesarios para llevar los activos al mercado.¹³⁶

La N.I.C. 41 exige que los cambios en el valor razonable menos los costos estimados en el punto de venta, de los activos biológicos, sean incluidos como parte de la ganancia o pérdida neta del periodo en que tales cambios tienen lugar.

Respecto a estos dos párrafos anteriores, el Cr. W. Coubrough nos realizó la siguiente puntualización: *“No debe confundirse el valor neto de realización con el fair value (valor justo o valor de mercado), normalmente se suele tomar en libros, como simplificación, el valor de mercado, pero éste normalmente está referido a una cotización en un mercado. Por ejemplo en Chicago World of Trade tenés la cotización del acero, la soja, el trigo y otros commodities que cotizan en ese mercado, y ese es el valor que toman como fair value. Pero pasa que, cuando uno va a la realidad de su empresa, puede tener un producto que de repente no tiene la calidad que tiene ese mercado o que no está en la ubicación que tiene ese mercado. Vos podés tener la cotización de Chicago pero tenés el trigo acá en Uruguay, entonces tenés que hacer los costos de llevar a Chicago esos bienes, por lo que tu valor neto de realización no va a ser el valor de mercado de Chicago...”*

Luego, continuando con su respuesta, nos comentó cómo debe ampliarse este mismo razonamiento sobre la determinación del valor razonable para los comerciantes de ramas de producción industriales, diciendo: *“...Por ejemplo puede darse que uno tenga zapatos y acá ese par de zapatos lo tiene a un costo de \$ 100 y estima que los va a vender a \$ 120, pero en el mercado de China valen \$ 80, si los fuera a vender en China los tiene que valorar a \$ 80 y no al mercado interno porque vos los tenés que valorar al valor en que los vas a realizar. Esto puede pasar en una empresa que tenga mercado externo e interno con distintos precios de realización para sus productos, por lo tanto, deben ajustar su valor a menos costo. Eso le pasaba a la ANCAP, por ejemplo, con las naftas.*

¹³⁵ Según la N.I.C. 41, un producto agrícola es el producto ya recolectado, procedente de los activos biológicos de la entidad. La cosecha o recolección es la separación del producto del activo biológico del que procede, o bien el cese de los procesos vitales de un activo biológico.

¹³⁶ Página web http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/782E0740-BB0E-4EC2-8673-04B8FEFAEBD9/0/ESSummary_IAS2_pretranslation_bilingual_LM.pdf

Tenía un superávit de naftas que vendía en Argentina y ya cuando producía la nafta hacía un ajuste a valor neto de realización, porque estimaba que lo iba a vender a mucho menos.”

De esta forma queda claro para el vendedor, que si bien el costo del flete no se activa, éste debe ser considerado al momento de determinar el valor neto realizable de su mercadería para exponer correctamente su valor en sus inventarios y Estados Contables.

3.4. El Seguro

No existe actividad económica, en la que el ser humano no se encuentre amenazado por determinados peligros materiales, los cuales son susceptibles de convertirse en daños. Muchas instituciones tienen la finalidad de combatir estos peligros, siendo el seguro, uno de los medios más importantes para lograrlo. El origen del contrato de seguros es incierto, aunque sí se sabe que éste fue evolucionando a lo largo del tiempo y que es producto de la civilización.

Definir al seguro en su parte jurídica, implica definir un contrato. Nuestro Código de Comercio lo define en su artículo 634 de la siguiente manera: “El seguro es un *contrato por el cual una de las partes se obliga, mediante cierta prima*¹³⁷, a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto.”

Esta es una definición individualista, que concibe al seguro como un contrato entre dos personas libres actuando en forma aislada y separada de su sociedad. Y ello hace que dicha definición sea absolutamente insuficiente para comprender el fenómeno del seguro. El seguro es, por sobre todas las cosas, un fenómeno social y económico que es imposible comprender si no se concibe como un hecho que sólo puede darse en el contexto de una comunidad, con sujetos sometidos a ciertos riesgos similares y actuando en forma coordinada para compartir en común la carga de los mismos.¹³⁸

Es necesario poner de manifiesto, que esta definición no contempla todo tipo de seguros, sino que corresponde únicamente a una de las especies del contrato de seguros: el que se denomina “seguro a prima.”¹³⁹ En él, una de las partes se obliga a pagar una indemnización o suma a otra parte o a un tercero a cambio de una prima. La primera de las partes se denomina “aseguradora”, ésta dirige su atención e interés a reparar un daño o a la indemnización de un perjuicio que puede sobrevenir, mientras que la otra parte es el “asegurado”, es decir quien tiene especial interés en el

¹³⁷ La prima o premio es un componente del seguro, es la medida económica de la peligrosidad del riesgo asumido por el asegurador en el contrato de seguros. Su valor se determina en función de cálculos matemáticos y estadísticos vinculados a la siniestralidad del objeto de estudio. Es el precio del seguro y sus características esenciales son su suficiencia y su equidad.

¹³⁸ Aguirre Ramírez, Fernando y Fresnedo de Aguirre, Cecilia. Curso de Derecho del Transporte, Seguros Marítimos, 1ª Edición, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Mayo de 1999. Página 10.

¹³⁹ Merlinsky, Ricardo. Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo. Página 3.

lucro.¹⁴⁰ Estos términos serán definidos con mayor profundidad posteriormente en los ítems: caracteres del contrato y elementos del contrato.

Cabe mencionar que si bien el “seguro a prima” es la clase más común, en la cual el asegurador es técnicamente un intermediario entre el conjunto de asegurados y el conjunto de riesgos, también existe el seguro llamado “mutuo”. En este último, encontramos a varias personas que están expuestas a los mismos riesgos, las cuales se obligan a indemnizarse recíprocamente, en proporción a su interés, las pérdidas o daños que pueden ocasionarles esos riesgos.

Tanto el “seguro a prima”, como el “mutuo” son solo dos posibles clasificaciones del seguro de las muchas que existen. Entre otras podemos señalar: el seguro de cosas y de personas, seguros sociales y privados, entre otros.

A través de la definición de nuestro Código de Comercio, observamos que una de las características fundamentales del contrato de seguros es la de desplazar las consecuencias del riesgo del patrimonio de una de las partes, al patrimonio de la otra. No obstante, por la época en la cual data el Código, la definición dada por el artículo 634 no es lo suficientemente precisa, razón por la cual transcribiremos un fragmento de MALAGARRIGA, que afinara a la misma: “... *hay seguro cuando a cambio de una prestación única o periódica, fijada o a liquidarse, y que no siempre es efectuada por el beneficiario éste recibe una cantidad de dinero, también de una vez o en forma periódica, o se evita un desembolso, al constatarse la realización o la no realización de un acontecimiento incierto, y en principio futuro.*”¹⁴¹

Por su parte, Mezzera Álvarez afirma en el Tomo III del Libro “Curso de Derecho Comercial” que la definición dada por el artículo 634 no es totalmente perfecta, aunque la misma señala los elementos más importantes del contrato de seguros.

Adicionalmente, el artículo número 635 del C.COM. plantea que “*El seguro puede tener por objeto todo interés estimable en dinero y toda clase de riesgos, no mediando prohibición expresa de la ley.*”

Los distintos tipos de riesgos que pueden ser objeto del seguro son; riesgos de incendio, riesgos de las cosechas, la duración de la vida de uno o más individuos, los riesgos de mar, los riesgos de transporte por tierra y por ríos y aguas interiores. No nos detendremos a describir los mismos, simplemente los mencionaremos.

Por su parte, la N.I.I.F. Nº 4 define al contrato de seguro como; “*Un contrato en el que una de las partes (la aseguradora) acepta un riesgo de seguro¹⁴² significativo de la otra parte (el tenedor*

¹⁴⁰ Página Web: [www.emb.cl/Negocios Globales](http://www.emb.cl/Negocios_Globales)

¹⁴¹ Merlinsky, Ricardo. Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo. Página 4.

¹⁴² Todo riesgo, distinto del riesgo financiero, transferido por el tenedor de un contrato al emisor

de la póliza¹⁴³), acordando compensar al tenedor si ocurre un evento futuro incierto (el evento asegurado) que afecta de forma adversa al tenedor del seguro.”

En lo que respecta a nuestro objeto de estudio, que es el transporte, el principal objetivo del seguro es cubrir el riesgo que pueda acaecer sobre cualquier elemento que sea transportable. Dicho riesgo puede repercutir sobre los bienes, el medio de transporte o, en el caso de la cobertura por responsabilidad civil, sobre el patrimonio del asegurado con el que tendría que hacer frente a eventuales indemnizaciones.¹⁴⁴

Las distintas modalidades del Transporte, tienen sus particularidades. Nosotros nos centraremos en el Seguro de Transporte Marítimo regido por el Código de Comercio en los artículos 1.327 y siguientes. Si bien también están los seguros terrestres y los aeronáuticos, estando estos últimos regulados por el Código Aeronáutico en el artículo 182 y siguientes.

Cabe resaltar que existen variadas definiciones de seguros, y que es bastante difícil definir su concepto; las definiciones que se han intentado en la doctrina muchas veces son demasiado breves o demasiado complicadas para su uso diario. Al ser simples no comprenden todas las posibilidades; mientras que si son demasiado largas terminan siendo inexactas. Sin embargo a nuestro juicio, las seleccionadas previamente sirven para aportar ideas lo suficientemente ilustrativas del concepto del contrato del instituto del seguro.

Queda claro que el seguro como institución le da a la persona pleno derecho a recibir una prestación, producto de un pacto o convenio bilateral, consensual y oneroso que a su vez también lo sujeta a cumplir ciertas obligaciones.

El seguro es indispensable ante cada operación que implica o pudiera implicar un riesgo, favoreciendo a la circulación de mercaderías y valores, e impulsando directamente al desarrollo del comercio. Es un medio directo para impedir daños, el cual reduce sus consecuencias. Es por estas razones que consideramos que el contrato de transporte celebrado por las partes, debe contar con un seguro.

3.4.1. Caracteres Jurídicos del Contrato de Seguro

El contrato de seguros cuenta con una serie de caracteres que a continuación pasamos a describir.

Es bilateral, ya que desde el momento de su celebración, impone obligaciones recíprocas a ambas partes. El asegurador es quien toma sobre sí los riesgos y se compromete a servir a la otra

¹⁴³ La póliza es el instrumento legal por el cual se formaliza el seguro, es la reglamentación de todas las condiciones del contrato de seguros. Se trata de un documento escrito, redactado e impreso por el asegurador. El artículo 644 del C.COM. establece que la póliza es un contrato solemne, mientras que el 645 enumera las menciones que necesariamente debe contener la póliza, no siendo taxativo, ya que en su numeral 8 permite incluir todas las estipulaciones que deseen las partes

¹⁴⁴ Página Web: www.ugt.es

parte de una compensación por las pérdidas o daños que ésta sufra al acaecer un hecho. Para éste es una operación de comercio, ya que lleva implícita un propósito de lucro. Por su parte, el asegurado debe pagar la prima, siendo esta el precio por cubrir los riesgos. Este último contrata la póliza, adquiriendo el derecho de recibir una compensación por las pérdidas o daños provenientes de un siniestro. Cualquier persona física o jurídica puede ser asegurado, lo importante es que tenga capacidad para contratar.¹⁴⁵ Existen ciertos casos especiales en los que no son asimilables la capacidad para ejercer y la capacidad para contratar. Por ejemplo, en el caso del menor emancipado o habilitado, o cuando hay un tutor. Según Merlinsky, se podría sostener que al ser el seguro desde el punto de vista del asegurado un acto de previsión, requiere de su parte nada más que la capacidad de administrar.

Mucho se ha escrito acerca de la necesidad de que el asegurador esté organizado como una empresa, y fue César Vivante¹⁴⁶ quien introdujo este elemento, que luego comenzó a ser recogido por la legislación de distintos países al considerársele un elemento esencial del seguro.

Solamente una empresa con actividad aseguradora continua, sistemática y técnica puede dar las garantías necesarias para el cumplimiento de las obligaciones que surjan de los siniestros. Esta tesis de Vivante fue aceptada por una gran parte de la doctrina subsiguiente, sin embargo, luego fue criticada, sobre todo en Italia por Viterbo y otros autores, los cuales señalaron que esta tesis es técnicamente exacta pero jurídicamente errónea en caso de considerarse que no se deben de permitir seguros si no es con empresas aseguradoras. Es jurídicamente errónea, si se considera a esto, como un elemento intrínseco del contrato mismo.¹⁴⁷ Si bien nuestro Código supone como posible al asegurador individual, en la realidad esto es prácticamente inexistente. Siendo el asegurador una empresa organizada sobre la base societaria, por lo general, en forma de sociedad anónima.

Respecto a la bilateralidad, funciona aquí la condición resolutoria tácita, para el caso de que una de las partes no cumpla con su obligación. Ambas partes se encuentran en igualdad de condiciones, siendo esto base de los contratos bilaterales.¹⁴⁸

Otro de los caracteres del contrato de seguros es la onerosidad, no es un contrato de carácter gratuito sino que exige una contraprestación económica. También es aleatorio ya que la equivalencia de las prestaciones depende de una contingencia incierta, la realización o no realización del o los riesgos que se tuvieron en cuenta al momento de celebrar el contrato. El Código Civil incluye al seguro entre los contratos aleatorios por expresa disposición del art. 2.167 que dispone que los principales contratos aleatorios son: 1° El contrato de seguros; 2° El préstamo

¹⁴⁵ Dotta, María Cristina. Contrato de Seguros, Cátedra Actuaciones Periciales, página 22 a 24.

¹⁴⁶ Vivante, Cesar. Derecho Mercantil.

¹⁴⁷ Mezera Álvarez, Rodolfo, actualizado y ampliado por Rippe, Siegbert. Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001. Página 159.

¹⁴⁸ Merlinsky, Ricardo. Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo. Página 9.

a la gruesa; 3° El juego, apuesta o suerte; y 4° La constitución de renta vitalicia, perteneciendo los dos primeros al C.COM.¹⁴⁹

Es un contrato de prestaciones sucesivas, ya que el asegurado debe ir pagando un premio en forma continua durante el lapso que dure el contrato, teniendo el asegurador durante el mismo lapso la obligación de pagar la indemnización en caso de que el riesgo se concrete.

En nuestro Derecho, el contrato de seguro, se caracteriza por ser solemne, ya que el C.COM. en su artículo 644 exige para su perfeccionamiento un documento escrito, público o privado llamado póliza. También se caracteriza por ser de indemnización, de adhesión y de especial buena fe. Nunca se intenta obtener ganancia con este tipo de contrato, ya que en caso de que el seguro fuera mayor que el daño sufrido, se anula esta diferencia. La indemnización, es decir la compensación económica que debe satisfacer el asegurador según las estipulaciones del contrato en el momento de producirse el siniestro, tiene por finalidad restaurar la situación del Patrimonio del asegurado. Debe corresponderse con el interés asegurado y no superar nunca la medida económica de dicho interés. No puede suponer un enriquecimiento para el asegurado, pudiendo asumir distintos tipos. Puede ser en dinero (se determina una suma equivalente a los daños); reparación de las cosas dañadas o reemplazo del bien dañado por otro de similares características. Respecto a la adhesión, hay un acercamiento entre las partes, siendo las compañías quienes establecen sus puntos en sus formularios.¹⁵⁰

“En general la materia de seguros es de orden público, tratándose de un contrato que impera la autonomía de la voluntad, con excepción de las disposiciones imperativas o prohibitivas de la ley.

A falta de disposiciones de las artes, rigen las normas citadas: en primer término las previsiones para la especie de seguro que se trate, si las hay, y en segundo término, en caso de ausencia, las generales.

Establece al art. 643 del C.COM. la nulidad de la renuncia que se haga de las disposiciones imperativas o prohibitivas de la ley, al tiempo del contrato de seguro, o mientras éste dure.”¹⁵¹

3.4.2 Elementos del contrato de Seguro

Los elementos del contrato de seguro son: el riesgo; la prima o premio; los valores asegurables; la indemnización o beneficio; y el interés asegurable.

¹⁴⁹ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 210.

¹⁵⁰ Merlinsky, Ricardo. Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo. Página 10 y 11.

¹⁵¹ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 210.

El riesgo es el elemento fundamental del contrato de seguros. Consiste en un acontecimiento eventual y externo a la voluntad del asegurado.

El riesgo está condicionado por las siguientes características; debe ser posible, incierto, fortuito y medible. Al referirnos a ser posible, queremos expresar que el acontecimiento cuenta con la posibilidad de ocurrencia. Por su parte el ser incierto implica que hay incertidumbre acerca de su ocurrencia, el cual puede acaecer o no. Ya que si el acontecimiento del riesgo está determinado con anterioridad, si es inevitable, entonces no existe riesgo. Su tercera característica significa que la ocurrencia del siniestro es accidental. Es necesario establecer la diferencia que existe entre el concepto de riesgo y de siniestro. La gran discrepancia radica en que el riesgo siempre existe en el contrato de seguro, es en cierta manera la base del mismo. Se trata de la eventualidad de producción del acontecimiento dañoso o perjudicial. En cambio, cuando el acontecimiento se produce estamos frente al siniestro. No siempre se producirá éste, indemnizando el asegurador por el daño causado en caso de producirse el mismo, con lo cual el siniestro da la medida o el monto de la indemnización.¹⁵² Por último que sea medible implica que mediante el cálculo de probabilidades y estudios estadísticos se pueda proyectar.

La prima es la remuneración que debe pagar el asegurado al asegurador en forma indispensable siendo un requisito esencial del contrato. La doctrina lo ha descrito como el equivalente pecuniario al riesgo asumido por la empresa aseguradora.

Constituyen valores asegurables los bienes que tienen valor económico y en caso de producirse el riesgo pueden perderse o dañarse.

De no coincidir el valor de la cosa asegurada con el monto por el cual se contrató el seguro, pueden darse los siguientes casos¹⁵³:

- que la suma contratada sea mayor que el valor de la cosa, por lo que la segunda constituirá el límite de validez de la prestación del asegurador, salvo pacto en contrario;
- que no se haya asegurado el valor íntegro de la cosa respondiendo el asegurador en caso de daños, en proporción de lo que se ha asegurado, a lo que ha dejado de asegurarse.

La indemnización o beneficio es la suma que el asegurador debe abonar al asegurado en caso de producirse el siniestro; siendo ésta la principal obligación del asegurador. La suma asegurada establecida en la póliza de seguro es el límite máximo de la prestación del asegurador.

¹⁵² Merlinsky, Ricardo. Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo. Página 17.

¹⁵³ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 210.

Una vez abonada la indemnización de los aseguradores quedan subrogados en los derechos de los aseguradores para repetir de los terceros responsables de los daños (art. 669 C de COM).

Existen ciertas situaciones en las cuales el asegurador se encuentra exonerado de responsabilidad, es decir de pagar la indemnización: en caso de daños o avería causados directamente por vicio propio o por la naturaleza de las cosas aseguradas, salvo estipulación expresa en contrario; y en caso de daños o averías ocasionadas por hecho del asegurado, o de los que lo representan. En ambos casos podrá exigir retener la prima, si los riesgos han empezado ya a correr, Sin embargo, no quedará exonerado de su obligación, si lo daños o averías han sido causados por sus comisionados o personas que la representen (art. 639 C COM).¹⁵⁴

El interés asegurable es la relación económica personal que existe entre el asegurado y los bienes o valores expuestos al riesgo. Se trata del objeto del contrato de seguros.

Puede ser objeto de contrato de seguro, todo interés estimable en dinero y toda clase de riesgos, no mediando prohibición expresa de la ley, como los riesgos del mar, los riesgos de transporte por tierra y por ríos y aguas interiores, art. 635.¹⁵⁴

El artículo 637 del C. C. estipula que: *“El asegurador no queda sujeto a responsabilidad alguna, si la persona que ha hecho asegurar para sí, o aquella por cuya cuenta otro ha verificado el seguro, no tiene interés en la cosa asegurada al tiempo del seguro, a no ser que el contrato se haya hecho bajo la condición de que tendrá más tarde un interés en la cosa asegurada.”*

Parecería claro que la falta de interés asegurable al momento del siniestro, trae aparejada la nulidad del contrato ante la ausencia del requisito esencial para la validez del seguro.

3.4.3. Cláusulas del Seguro

Las cláusulas son la respuesta a mayores garantías de los seguros de mercadería, adaptándolos a los actuales contratos de compra-venta y transporte de bienes. La mayor parte del comercio internacional, principalmente el de los países en vía de desarrollo, se realiza por vía marítima. Razón por la cual, la importancia del seguro marítimo es primordial.¹⁵⁵

Son diversas las cláusulas de cobertura que un importador puede solicitar a su asegurador para mercaderías transportadas por vía marítima, pero las mas utilizadas en Comercio Internacional son las inglesas, dentro de las cuales se distinguen las Cláusulas Instituto para

¹⁵⁴ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 210.

¹⁵⁵ Fratolocchi, Aldo, Marketing y Comercio Exterior. Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 123.

Riesgos de Carga (elaboradas por el Instituto de Aseguradores de Londres); siendo tres cláusulas básicas: C, B y A. Estas se analizarán de la menor a la mayor cobertura.

La cláusula C (la más restringida de las tres cláusulas) cubre los daños a la mercancía en casos de incendio o explosión, varada, naufragio, colisión del buque con cualquier objeto, descarga de la mercancía en un puerto de refugio, avería gruesa y echazón de la carga. No cubre la conducta dolosa del asegurado, los derrames y pérdidas naturales de peso o volumen, defectos del embalaje, vicio propio o naturaleza del objeto asegurado, demora, insolvencia de los armadores u operadores del buque, navegabilidad del buque, riesgos políticos y sociales (por ejemplo, guerra y huelgas).

El concepto de avería es claro y tiene un significado más amplio en Derecho Marítimo, ya que comprende no solo los daños materiales, sino los gastos extraordinarios ocurridos durante la navegación del buque, el cargamento y el flete. La clasificación más importante para las partes interesadas es la avería gruesa y la común. La avería gruesa es todo aquel daño que sea causado a parte de la carga con el fin de salvar al buque y al resto de la carga, en beneficio común del buque y su carga. Aquellos que no vean afectada su mercadería, deberán constituir un fondo para poder indemnizar a los consignatarios de la carga que si fue sacrificada. En resumen, la avería gruesa es voluntaria, y es soportada por la masa común (buque y mercancía). Por su parte, la avería común o simple, son todos los daños fortuitos y los gastos y daños que no han sido realizados en beneficio común del buque y su carga. Por ejemplo, supongamos que ocurre un incendio, y que el mismo es extinguido con agua arrojada dentro de la bodega. El daño causado por el agua es avería gruesa, mientras que el daño causado por el incendio, es avería común.¹⁵⁶

En el ámbito internacional, el 12 de Febrero de 1.889 se firmó en Montevideo, Uruguay, el Tratado de Derecho Comercial Internacional¹⁵⁷, exponiéndose en su Título VII las averías.

De acuerdo al artículo 21 de dicho Tratado, tanto las averías gruesas como las comunes se rigen por la ley del país de la matrícula del buque en la cual ocurrieron. En el caso de juicios de averías comunes, son competentes para éstos, los jueces del país del puerto en que termina el viaje. Es decir, que los juicios de averías serán radicados ante los Tribunales del país en que se entregue la carga.

En caso de que dichas averías, se hayan producido en el territorio marítimo de un solo Estado, se regirán por sus leyes. Es evidente que es sumamente importante conocer que riesgos cubre el seguro marítimo y cual no. Toda póliza de seguros está extendida con arreglo a ciertas condiciones fundamentales, o garantías implícitas que no figuran en ella, pero que se hallan respaldadas por la jurisprudencia.

¹⁵⁶ Fratallocchi, Aldo, Marketing y Comercio Exterior. Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 123 y 124.

¹⁵⁷ Fue realizado por iniciativa del Gobierno Uruguayo y Argentino.

Por su parte, el artículo 22 plantea que en el caso de las averías particulares, las mismas se rigen por la ley aplicable al contrato de fletamento de las mercaderías que las sufren.

El Tratado de Derecho de Navegación Comercial Internacional¹⁵⁸, en su artículo 15 plantea que la Ley de la nacionalidad del buque, será lo que determine la naturaleza de las averías.

Afirmando en su artículo 18 que: *“La liquidación y prorrateo de la avería común se harán en el puerto de destino del buque, y, si éste no se alcanzare, en el puerto en donde se realice la descarga.”*

Contratando la cláusula B (antes conocida como con avería), se cubren los mismos casos que el anterior y además todo riesgo accidental de mar que pueda dañar la mercancía. En la práctica, la diferencia de cobertura con la "C" es que cubre los casos de varada, naufragio, colisión e incendio.

Si bien esta cláusula es más completa que la C, se debe tener en consideración que no cubre robos. Con lo cual, creemos que no es recomendable contratar este tipo de cláusula, ya que estaríamos exponiéndonos a perder en un 100% la mercadería transportada en caso de que se de la situación descripta anteriormente.

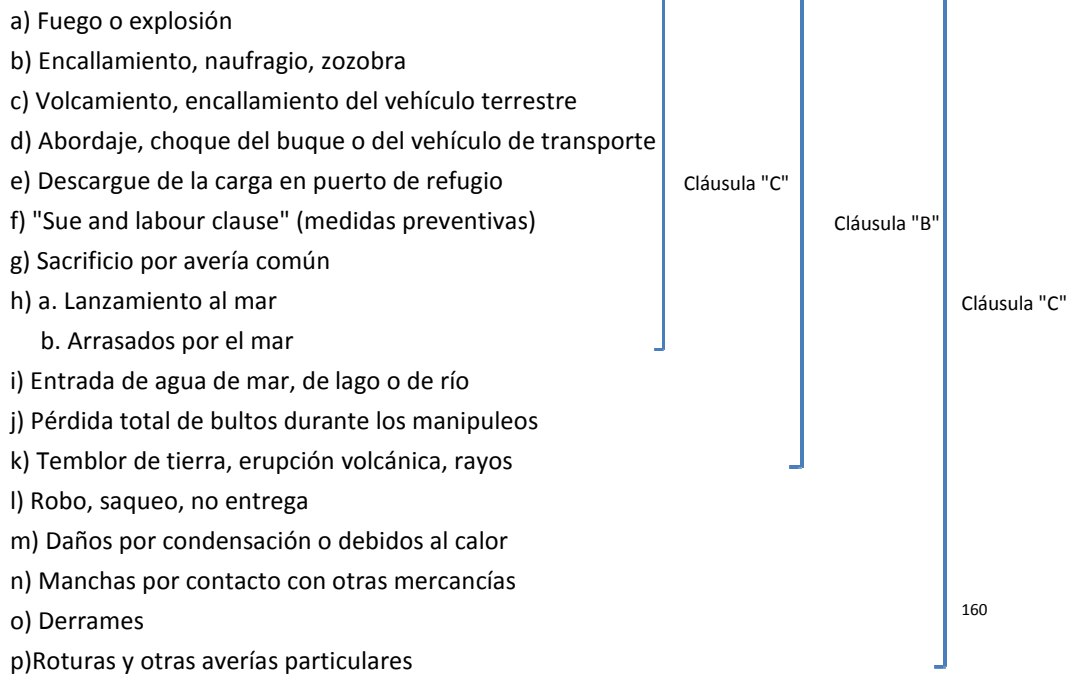
La tercer y última cláusula es la A (“todo riesgo” u “all risk”), la cual cubre todo riesgo de pérdida o daño de la cosa asegurada, garantizando cualquier pérdida o daño que sufra el objeto asegurado, salvo las exclusiones previstas. No cubre daños causados por guerras, ni causados por acciones terroristas, para estas situaciones se deben de contratar cláusulas especiales que si lo cubran.¹⁵⁹

Luego de definir los tres tipos de cláusulas utilizadas en Comercio Internacional, podemos concluir que es clave saber que queremos asegurar, analizando cual cláusula es la más indicada para cada caso, y previendo lo que pueda llegar a ocurrir antes de contratar el seguro. De esta forma, estaríamos evitando incurrir en errores innecesarios al momento del compromiso.

¹⁵⁸ Tratado celebrado y firmado en Montevideo el 19 de Marzo de 1.940. La Delegación de Bolivia suscribe el mismo en lo que se refiere a la navegación fluvial, lacustre y aérea.

¹⁵⁹ Fratlocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior. Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 128.

Detallaremos un breve diagrama en el cual expondremos los riesgos cubiertos por las cláusulas inglesas:



3.4.4 Forma del contrato

Como ya hemos mencionado el contrato de seguros es un contrato solemne que requiere su documentación por escrito en la póliza de seguros.

El artículo 645 del C.COM. describe los elementos que deben ser enunciados por la póliza o contrato de seguro:

- 1) *la fecha del día en que se celebra el contrato;*
- 2) *el nombre de la persona que hace asegurar por su cuenta o por cuenta ajena;*
- 3) *una designación suficientemente clara de la cosa asegurada y del valor fijo que tenga o se la atribuya*
- 4) *la suma por la cual se asegura;*
- 5) *los riesgos que toma sobre sí el asegurador;*

¹⁶⁰ Diagrama de las cláusulas de seguro marítimo. Imagen obtenida de FRATALOCCHI, Aldo. Marketing y Comercio Exterior. Página 131.

6) *la época en que los riesgos hayan de empezar y acabar para el asegurador;*

7) *la prima del seguro.*

8) *En general, todas las circunstancias cuyo conocimiento pudiese ser de interés real para el asegurador, así como todas las demás estipulaciones hechas por las partes.*

El art. 648 del C. COM. establece que en caso de cambio de dueño de la cosa durante la vigencia del contrato, el seguro pasa al nuevo dueño, aún sin mediar la cesión o entrega de la póliza, salvo que asegurador y asegurado hubieren pactado otra cosa.

3.4.5 Casos de nulidad del seguro

A continuación detallaremos varias situaciones sancionadas en nuestro derecho con la nulidad del contrato:

- Cuando tiene por objeto operaciones ilícitas, cayendo en comiso las sumas entregadas y los capitales asegurados, sin perjuicio de las disposiciones penales correspondientes.

- El artículo 640 del C.COM. establece que en caso de declaración falsa o reticencia de circunstancias conocidas del asegurado, aún hecha de buena fe, que a juicio de peritos hubiese impedido el contrato, o modificado sus condiciones, si el asegurador hubiese sido cerciorado del verdadero estado de las cosas.

- Siendo el segundo contrato de seguro, de una cosa por el mismo tiempo y los mismos riesgos, salvo que haya renunciado previamente al seguro anterior y comunicado dicha renuncia a la empresa aseguradora, o que establezca la condición de hacer valer el segundo seguro en caso que no pueda cobrar la indemnización del primero. Esto queda detallado en el artículo 661 del C. COM.

- Cuando existieren varios contratos de seguro y el primero asegure el valor íntegro de la cosa, serán anulados los siguientes, art. 663 del C. COM.

- El artículo 651 del C.COM. establece que cuando una persona contrata por cuenta de un tercero, sin consentimiento del asegurado, aún cuando el asegurado ratifique el contrato con posterioridad, si quien lo contrajo no pagó la prima o se comprometió personalmente a pagarla.

- Cuando fue realizado por una persona sin mandato ni conocimiento del asegurado si éste la tenía ya asegurada con anterioridad, artículo 653 C.COM.

- A su vez el artículo 654 del C.COM estipula que también constituyen causal de nulidad en caso de que se hiciera un seguro sobre cosas que al tiempo de la contratación estaban ya libres de riesgo o que se encontraran ya perdidas o dañadas, y si existe presunción que el asegurador conociere la cesación del riesgo o del asegurado la existencia de la pérdida o daño de las cosas aseguradas.

En caso de nulidad total o parcial del seguro, si el asegurado obró de buena fe, el asegurador debe restituir el premio o la parte del mismo que haya percibido hasta la suma concurrente de los riesgos que no hayan corrido. También debe repetir el premio en caso que la cosa asegurada hubiere perecido después de firmada la póliza, pero antes del momento en que los riesgos comenzaron a correr por cuenta del asegurador. Esto lo establece el C de COM en los incisos 1 y 2 de su artículo 666.

A su vez el artículo 667 del C.COM. determina que cuando la nulidad del contrato se origina en dolo, fraude o mala fe del asegurado, el asegurador gana el premio íntegro, sin perjuicio de la acción penal prevista en el art. 346 del respectivo Código que castiga con pena de prisión o penitenciaría a quien con el fin de obtener un precio de un seguro u otro provecho destruya, deteriore u oculte una cosa de su propiedad.¹⁶¹

3.4.6. Elementos a tener en cuenta al momento de asegurar la mercadería

Existen elementos que deben ser tomados en consideración al momento de asegurar la mercadería, intentando evitar la mayor cantidad de contrariedades posibles.

El riesgo cambiario suele ser un inconveniente al asegurar la mercadería, con lo cual se recomienda asegurarla en la misma moneda en la cual se va a pagar. Incluso suele asegurarse por encima de la cotización, para poder cubrir otros gastos que tengan que afrontar, como la apertura de carta de crédito, aranceles e incluso la pérdida que implica no vender la mercadería dañada.

Adicionalmente, en caso de detectar la ocurrencia de algún siniestro en la mercadería, durante el periodo cubierto por el seguro, se debe dar aviso al asegurador, e inmediatamente reclamarle al transportista. Tener claro el funcionamiento del contrato de seguro, es sin lugar a dudas un elemento fundamental y de vital importancia, ya que de lo contrario nuestro reclamo puede restringirse, y tendríamos que asumir por cuenta propia los daños causados.

Conocer el funcionamiento del contrato de seguro es fundamental. Cuando un asegurador asegura un determinado tipo de siniestro y se produce el mismo, éste indemniza al asegurado y busca de ir al recupero, es decir trasladar el reclamo a quien realmente causó el daño.

¹⁶¹ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 212.

Usualmente en el Comercio Exterior el daño de la mercadería ocurre durante el transporte. Con lo cual en dicho caso, el asegurador irá contra el transportista. Aquel, al momento de indemnizar al asegurado, va a subrogarse de los derechos de éste contra el transportista, solicitándole el conocimiento de embarque, documento que incluye las condiciones del contrato de transporte, reclamándole directamente al causante del daño.

Todos los contratos de transporte contienen, en general, alguna cláusula de seguro, y en caso de no contenerla, la legislación de los países que están comercializando es la que aplica. Lo que suele plantear la misma es que en el momento en que el transportista entrega la mercadería, quien recibe la misma tiene un plazo para reclamarle al transportista en caso de eventuales daños constatados en la mercadería.

Puede ocurrir que el reclamo no se realice dentro de los plazos establecidos, con lo cual automáticamente el transportista queda exonerado de culpa. Es por dicha razón que es importante realizar los reclamos en los períodos estipulados, de lo contrario se perderá el derecho a ser indemnizado. Incluso los seguros, suelen establecer una cláusula, en la cual se estipula que si en caso de siniestro el asegurado no reclama al transportista dentro de los plazos legales, el asegurador se reserva el derecho de no pagar la indemnización. Realizar la indemnización requiere simplemente la presentación de una carta ante el agente del transportista, diciendo las irregularidades constatadas. Debe existir, para éste último, acuse de recibo.

Luego encontramos el proceso de negociación entre el asegurador y el asegurado sobre lo que se va a pagar y como se va a realizar el pago. En caso de que la destrucción es total no suelen plantearse dudas, pero si se plantean en caso de destrucción parcial.

Cabe destacar que uno de los principios más importante de los seguros es el de buena fe. Con esto queremos decir que el asegurado se compromete a revelar al asegurador todos los hechos concernientes al riesgo. Puede ocurrir que el exportador al momento de declarar la calidad de la mercadería, haga una declaración falsa.

3.4.7. Seguro Marítimo

“Podemos encontrar antecedentes del seguro marítimo en antiguos pueblos comerciantes, pasando por Roma y la institución puede seguir rastreándose hasta la Edad Media. En la Edad Moderna, la Ley Isabelina de comienzos del siglo XVII establecía disposiciones concretas para proteger los bienes de los comerciantes de ultramarinos... En aquella época (como en la actualidad), el riesgo naviero lo asumían los “underwriters”. Suscriptores que se dividían el riesgo. Posteriormente, al asociarse en sindicatos, asumieron riesgos muy grandes.”¹⁶²

¹⁶² Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior. Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 111.

El seguro marítimo es aquel que cubre la pérdida o daño de bienes en el mar. Tiene por objeto indemnizar al asegurado respecto de la pérdida o daño que pueda sufrir la cosa asegurada, ya sea por causa de incendio, naufragio, piratería u otras circunstancias, pero excluye las pérdidas que pueden cobrarse legalmente a la compañía transportista.¹⁶³ Además cubre cualquier interés sometido a los riesgos de la navegación o del transporte marítimo.

Francisco Carmona Pastor, en su Libro “Manual del Transportista”, afirma que el seguro marítimo es: “... un contrato en el que el asegurador asume los daños y pérdidas materiales de las mercancías que son objeto de un transporte por vía marítima.”

Los seguros se dividen por un lado, en seguros de vida, que incluyen los intereses financieros relacionados con la vida, y los seguros de accidente por el otro, que incluyen todas las formas de intereses financieros posibles.

A su vez, dentro del área de los seguros de accidente se pueden subdividir los seguros marítimos por un lado y todas las demás formas de seguros sobre accidentes posibles (fuego, inundación, robo, granizo, riesgo de agricultura, riesgo de máquinas, motores y vehículos, responsabilidad, y cualquier otro interés económico posible de ser asegurado, por otro).

El seguro marítimo, que en la terminología práctica del mundo de los negocios aseguradores comprende todos los seguros relativos al transporte, constituye una categoría especial dentro del mundo de seguro de accidente que ha terminado por transformarse en una rama autónoma, tanto por su origen histórico como por sus condiciones técnicas y sus metodologías para la aplicación de premios e indemnizaciones, que están fuertemente condicionadas por su vinculación al negocio del transporte en general y del transporte marítimo en particular.¹⁶⁴

Dentro del seguro marítimo se encuentran dos categorías; seguro de buques y seguro de mercancías. No obstante, también pueden asegurarse el flete, los beneficios a todo riesgo, entre otros.

Los tipos de seguro marítimo, según su cobertura, son:

- Cobertura contra todo riesgo, se emplea en los seguros marítimos que aseguran el embarque con la más amplia cobertura común. Excluye los daños causados al embarque por motivos de guerra, huelga y motines.
- Cobertura libre de avería, es relativa a la capacidad de recuperar parcial o totalmente las pérdidas debidas a los riesgos marítimos.

¹⁶³ Página Web: www.intracen.org/tfs/docs/glossary/ss.htm

¹⁶⁴ Aguirre Ramírez, Fernando y Fresnedo de Aguirre, Cecilia. Curso de Derecho del Transporte, Seguros Marítimos, 1ª Edición, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Mayo de 1999. Página 10.

- Cobertura con avería, indica que un embarque está protegido de daño parcial cuando éste excede cierto porcentaje.

Uno de los elementos más importantes cuando se decide asegurar un cargamento es evaluar que cantidad se va a asegurar. En esta clase de seguro, la forma de proceder difiere de otras clases del seguro de bienes. Se acuerda un valor fijo cuando se extiende una póliza y los siniestros se indemnizan sobre esta base, con independencia de la valoración que sufra el valor real de las mercaderías aseguradas entre ese momento y el del siniestro.

El valor asegurable de la carga es su precio de coste, con esto nos referimos al precio básico de la factura, al cual se le adiciona el flete y todos los gastos, así como un tanto por ciento por el beneficio que se espera obtener. Generalmente esta utilidad suele calcularse en el 10% del valor CIF, pudiendo aumentarse en caso de que el consignatario lo solicite. Es fundamental que el valor por el cual se aseguran las mercaderías sea superior a su valor CIF, ya que el asegurador no pagará el total de la avería gruesa, salvo el caso de que el importe del seguro iguale al valor de las mercaderías desembarcadas o exceda de él. Razón por la cual, la fijación del beneficio sobre el valor CIF, proporciona el margen necesario de seguridad.¹⁶⁵

La mayoría de los exportadores probablemente ansíe tener la más amplia cobertura, la denominada “contra todo riesgo”. Sin dudas, la naturaleza de mercadería a asegurar será un elemento clave para definir el seguro a contratar. Por ejemplo en el caso de exportadores de productos que pueden deteriorarse fácilmente, romperse y/o estropearse con facilidad, suscribirá un seguro contra todo riesgo. No obstante, puede ocurrir que le cueste menos considerar esos daños como pérdidas, que pagar la prima relativamente elevada del seguro “contra todo riesgo.”

Con respecto a las mercaderías voluminosas, como por ejemplo el caso del aceite, la cobertura de la cláusula de avería simple, suele ser adecuada. Mientras que las manufacturadas deberían asegurarse contra todo riesgo. Es decir, que debe conocerse la mercadería a transportar y sus características, de esta forma se contratará el seguro adecuado para cada caso en particular.

Existen parámetros claves como el embalaje, el tipo de transporte, el trayecto, las garantías cubiertas, las cláusulas asegurables, las cuales determinan al costo del seguro. Por ejemplo, una mercadería que se encuentra encajonada es mucho más vulnerable que en container. Además el seguro en el transporte aéreo es tres o cuatro veces de menor costo que el marítimo. Los INCOTERMS por su parte, están directamente relacionados con el seguro a contratar, por ejemplo la condición FOB tiene una prima menor que la CIF.

El seguro marítimo está reglamentado en los artículos 1.327 y siguientes del Código de Comercio¹⁶⁶.

¹⁶⁵ Fratolocchi, Aldo. Marketing y Comercio Exterior. Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993. Página 119.

¹⁶⁶ Código de Comercio, Título IX “De los Seguros Marítimos”, Capítulo I “De la Forma y del Objeto del Contrato de Seguro”.

El artículo Nº 1.327 del C. COM. detalla que: *“La póliza debe enunciar, independientemente de las circunstancias prescriptas por el artículo 645:*

- 1. El nombre del capitán o de quien haga sus veces, el del buque y la designación de su bandera; y en caso de seguro del buque, la madera de su construcción, si está o no forrado en cobre, o la declaración de que el asegurado ignora estas circunstancias.*
- 2. El lugar en que los efectos fueron, debían o deben ser cargados.*
- 3. Los puertos donde el buque deba cargar y descargar, así como aquellos donde deba hacer escala.*
- 4. El puerto de donde el buque salió, debe o ha debido salir, y la época de la salida, siempre que ésta se haya estipulado expresamente.*
- 5. El lugar donde deban empezar a correr los riesgos para el asegurador.*

Todo, salvo las excepciones señaladas en el presente título.

En referencia al artículo número 645 del C.COM., el mismo plantea lo que debe de tener toda póliza o contrato de seguro, exceptuando los que se hacen sobre la vida.

El artículo enuncia lo siguiente:

- 1. La fecha del día en que se celebra el contrato.*
- 2. El nombre de la persona que hace asegurar, sea por su cuenta o por la ajena.*
- 3. Una designación suficientemente clara de la cosa asegurada, y del valor fijo que tenga o se le atribuya.*
- 4. La suma por la cual se asegura.*
- 5. Los riesgos que toma sobre sí el asegurador.*
- 6. La época en que los riesgos hayan de empezar y acabar para el asegurador.*
- 7. La prima del seguro, etc.*
- 8. En general, todas las circunstancias cuyo conocimiento pudiese ser de interés real para el asegurador, así como todas las demás estipulaciones hechas por las partes.*

Por su parte el seguro marítimo no cubre aquellos daños que pueden esperarse que ocurran en condiciones normales por razón de la propia naturaleza de las mercaderías, es decir de su “vicio propio”. Por ejemplo si la mermelada se vuelve rancia durante un viaje que no fue interrumpido por ningún accidente, en este caso estaríamos ante un vicio propio, el cual esta excluido de específicamente de la cláusula de la cobertura contra todo riesgo, y su exclusión es tácita en todas las pólizas de seguro, sin que sea necesario mencionarla expresamente.

Por último conviene señalar que existen determinados riesgos que no se encuentran normalmente cubiertos por la póliza del seguro marítimo, tales como los inherentes a la carga, tripulación, terceros y varios, que motivaron a que los armadores se hayan reunido en los llamados Clubs de Protección e Indemnización. Estas asociaciones nacieron en Inglaterra a fines del siglo XIX.¹⁶⁷

Existen variadas circunstancias en las cuales el legislador impuso como sanción la nulidad del seguro, de las cuales mencionaremos los siguientes ejemplos¹⁶⁸:

“Por el resto del viaje, si la variación voluntaria en el rumbo o viaje del buque, y la alteración en el orden de las escalas no proviniese de necesidad urgente o fuerza mayor, art. 1.338;

En función de la especialidad del objeto, art. 1.340, cuando éste consiste en: (1) los sueldos de los individuos de la tripulación; (2) los buques u objetos afectados a un contrato a la gruesa, por su valor íntegro y sin excepción de riesgos; (3) las cosas cuyo tráfico está prohibido por las leyes y reglamentos del Estado; (4) los buques nacionales o extranjeros empleados en el transporte de las cosas a que se refiere el número precedente;

Si se probare que el buque ha salido antes del día designado en la póliza, art. 1.345;

Según el art. 1.347, también cuando el objeto consiste en : (1) buques que no se encuentran todavía en el lugar donde deben empezar los riesgos, o que aún no se hallan en estado de emprender viaje o de recibir carga; (2) efectos que no podrían ser inmediatamente cargados; salvo que haga mención de esas circunstancias en la póliza, o que se exprese que el asegurado las ignora, con mención de la orden o carta de aviso o de no haberla, y en todos los casos, la última noticia que el asegurado haya recibido del buque o de los efectos;

Tratándose de seguro sobre sumas dadas a riesgo marítimo es nulo, si en la póliza no se enuncia, art. 1.350:

1° el nombre del tomador, aunque sea el capitán;

2° el nombre del buque y del capitán que deben hacer el viaje;

3° la designación de los riesgos que se quieren asegurar y que fueron exceptuados por el dador, o la suma excedente sobre que es permitido el seguro (art. 1.296);

4° la declaración de si las cantidades prestadas fueron empleadas en reparaciones u otros gastos necesarios en el lugar de la descargada o en el puerto de la arribada forzosa.”

¹⁶⁷ Ledesma, Carlos Alberto. Principios de Comercio Internacional, Tercera Edición Actualizada, Ediciones Macchi, Impreso en Buenos Aires, Argentina, Enero de 1991. Página 282.

¹⁶⁸ Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU. Rippe, Siegbert; Bugallo, Beatriz; Longone, María Rosa; Miller, John. Página 216.

3.4.8. Tratamiento contable para los egresos por concepto de seguro marítimo sobre transporte de mercaderías

En lo que refiere al tratamiento contable a utilizar para los egresos de fondos en los que incurre una empresa por concepto de seguros sobre el transporte de mercadería, éste será análogo al tratamiento que se utilice para los egresos realizados por concepto de transporte.

El Cr. William Coubrough, en la entrevista que mantuviéramos con él, nos afirmó, *“La activación o no del costo incurrido en el contrato de seguros se asimila al tratamiento del contrato de transporte.”*

No obstante, en lo que refiere a la normativa contable, nos comentó las siguientes consideraciones, *“Hay una N.I.I.F. específica para contabilizar el seguro, pero en realidad es específica de la empresa aseguradora o reaseguradora. Por N.I.C.s el seguro se contabiliza únicamente la prima, no se contabiliza el riesgo que se está cubriendo. La comisión (I.A.S.B.) que estudia las N.I.I.F. está por ampliar esa norma y hacerla extensiva al resto de las empresas para justamente cubrir esos riesgos, pero eso es aún un proyecto en estudio. La idea es que, de alguna forma, si bien no se contabilice, por lo menos se pueda revelar en notas la cuantificación de qué es lo que se está cubriendo, qué montos, etc.”*

La I.A.S.B. emitió esta N.I.I.F. para¹⁶⁹:

- a. Realizar una cantidad limitada de mejoras para la contabilización de contratos de seguros hasta que dicha organización complete la segunda fase sobre su proyecto en materia de contratos de seguros.
- b. Solicitarle a toda entidad aseguradora que revele información sobre estos contratos.

Ésta N.I.I.F. es un primer acercamiento hacia la segunda fase de este proyecto. La I.A.S.B. asumió el compromiso de completar esta etapa tan pronto haya realizado completamente su proceso de investigación, evacuando previamente toda inquietud conceptual y relevante.

No será un aspecto menor contemplar las futuras versiones que emita la I.A.S.B. referente a esta N.I.I.F. para saber si el tratamiento contable a aplicar a los seguros contratados sobre transporte de mercadería. En nuestra opinión, el tratamiento contable de los egresos de fondos por concepto de seguros sobre transporte de mercadería seguirá siendo análogo al de transporte, pero se exigirá una exposición más detallada del seguro en las notas contables.

¹⁶⁹ Información facilitada por el Cr. William Coubrough, miembro asociado a la © IASC Foundation.

Por último nos hizo alusión a lo que las aseguradoras cubren en el seguro y lo que no comentando, *“Los seguros, normalmente lo que cubren es la mercadería que se manda y los costos incurridos, depende del propio seguro y algunas cosas más. Normalmente el lucro cesante¹⁷⁰ los seguros no te lo dejan cubrir.”*

En resumen, el egreso de fondos en que incurran los comerciantes por concepto de seguro sobre el transporte se activará o se enviará directamente a pérdida del ejercicio dependiendo del tratamiento contable que se haya utilizado para el costo incurrido en el transporte de la mercadería.

A pesar de que la N.I.F.F. 4 es aplicable solamente a las aseguradoras, por lo dicho anteriormente, consideramos pertinente exponer los aspectos más importantes de la misma en el siguiente punto.

3.4.9. Norma Internacional de Información Financiera 4

La Norma Internacional de Información Financiera Nº 4 hace referencia a los Contratos de Seguros. Su objetivo consiste en especificar la información financiera que debe ofrecer sobre los contratos de seguro, la entidad emisora de dichos contratos denominada aseguradora¹⁷¹ en la presente normativa.

No haremos una detención en su análisis, ya que como especificamos en el párrafo anterior, dicha NIIF esta enfocada al punto de vista de la entidad emisora de los contratos de seguros. En consecuencia, haremos una breve reseña de la misma, indicando los principales conceptos.

Particularmente, esta N.I.I.F. requiere, realizar un conjunto de mejoras limitadas en la contabilización de los contratos de seguro por parte de las aseguradoras, así como también revelar información que identifique y explique los importes de los contratos de seguro en los estados financieros de la aseguradora, y que ayude a los usuarios de dichos estados a comprender el importe, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros procedentes de dichos contratos.

Como mencionáramos previamente, un contrato de seguro es un contrato en el que una de las partes (la aseguradora) acepta un riesgo de seguro significativo de la otra parte (el tenedor de la póliza), acordando compensar al tenedor si ocurre un evento futuro incierto (el evento asegurado) que afecta de forma adversa al tenedor del seguro .

¹⁷⁰ El lucro cesante ocurre cuando hay una pérdida de una perspectiva cierta de beneficio. Por ejemplo, el comerciante cuya mercancía ha sido destruida puede reclamar el precio de la misma, así como el beneficio que hubiera obtenido.

¹⁷¹ La parte que, en un contrato de seguro, tiene la obligación de compensar al tenedor del seguro en caso de que ocurra el evento asegurado.

Esta N.I.I.F. se aplica a todos los contratos de seguro (incluyendo los contratos de reaseguro¹⁷² que haya emitido la entidad, así como a los contratos de reaseguro que posea, pero no se aplica a los contratos específicos cubiertos por otras N.I.I.F.¹⁷³

Esta N.I.I.F. le permite a la aseguradora que cambie las políticas contables relativas a los contratos de seguro sólo cuando, a consecuencia de ello, sus estados financieros presentan información que es más relevante pero no menos fiable, o bien más fiable pero no menos relevante.

La N.I.I.F. permite introducir una política contable que suponga volver a medir de forma uniforme, en cada periodo, ciertos pasivos por seguro, para reflejar las tasas de interés actuales de mercado (y, si la aseguradora lo elige así, otras estimaciones e hipótesis actuales utilizadas). Sin esta autorización, la aseguradora hubiera estado obligada a aplicar el cambio en las políticas contables uniformemente a todos los pasivos similares.

La N.I.I.F. requiere revelar información que ayude a los usuarios a comprender los importes que, en los estados financieros de la aseguradora, corresponden a los contratos de seguro, así como también el importe, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros que proceden de los contratos de seguro.

3.4.10. Consideraciones finales

Los seguros desempeñan un papel fundamental en las economías modernas, suministrando medios adecuados para reemplazar la pérdida o destrucción de bienes materiales. Además, las enormes reservas de capital que necesitan las empresas de seguros para hacer frente a los pagos por indemnización se invierten, por lo que constituyen una fuente de financiación para que la industria aumente sus inversiones o sus bienes de capital.

Las compañías aseguradoras amplían de forma constante su ámbito de competencia asegurando a las personas ante nuevos riesgos.

El objeto del contrato es el de indemnizar al asegurado, previo pago de una prima al asegurador, hay que tomar en cuenta que esta indemnización es variable ya que esta sujeta a que el siniestro ocurra.

El hecho de tener contratado un seguro no exime al contratante de tomar las precauciones necesarias para evitar el daño, y se hace recomendable adaptar las condiciones del seguro a las circunstancias reales de cada momento.

Independientemente del modo de transporte utilizado, el solo hecho de trasladar mercancía de un sitio a otro, implica un riesgo, es decir que existe la posibilidad de ocurrencia de algún

¹⁷² Es asegurador que se asegura, es decir que se hace asegurar por otros las cosas que él se ha asegurado. Esta expresamente permitido por el artículo 658 de nuestro Código de Comercio

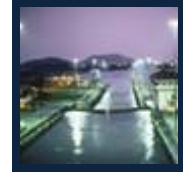
¹⁷³ No se aplica a otros activos o pasivos de la aseguradora, tales como los activos financieros y los pasivos financieros que entran dentro del alcance de la NIC 39 *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*. Además, no trata la contabilización a realizar por los tenedores de pólizas de seguro.

siniestro. Es por dicha razón que consideramos que el seguro es un elemento imprescindible al momento de contratar el transporte. Y lo clave es analizar que tipo de seguros es el más indicado en cada situación.

Capítulo 4

Reflexiones Finales





Reflexiones Finales

En el presente capítulo efectuaremos consideraciones personales sobre aquellos puntos que entendemos fundamentales, ya sea por ser conflictivos, por encontrarse bajo proceso de modificación o simplemente por ser vitales para nuestro objeto de estudio.

Los puntos que a continuación trataremos son: Formalidad del Contrato; Normativa Nacional; Código de Comercio; Normativa Nacional vs. Normativa Internacional; Ratificación de Convenios Internacionales en nuestro país; N.I.C.s vs. N.I.I.F.s.; Normas Internacionales de Información Financiera.

Formalidad del Contrato

En la actualidad suelen presentarse casos en los cuales los contratos de compraventa internacional y de transporte de mercaderías se materializan mediante una llamada telefónica, un correo electrónico o un simple fax. Consideramos que esta escasa formalidad, si bien facilita y agiliza la práctica comercial, va en detrimento de los aspectos formales necesarios para su correcta documentación y respaldo. Esta informalidad repercute negativamente en las tareas de Contadores y Abogados. En el primer caso, dificultando la veracidad de la información referente a la exposición y cuantificación de los flujos de fondos relacionados con los contratos celebrados. Mientras que en el segundo caso, podría ser un obstáculo, debido a que en caso de producirse un litigio entre las partes contratantes, el motivo de dicho conflicto puede no haber sido contemplado bajo esta modalidad.

Por lo dicho anteriormente, entendemos fundamental, la correcta formalización de las actividades de comercio internacional y de transporte a través de un contrato. No consideramos que esta cuestión ocasiona un enlentecimiento significativo en los negocios, dado a las facilidades que proporciona la tecnología de la comunicación en la actualidad.

Normativa Nacional: Código de Comercio

Consideramos que nuestro Código de Comercio, en lo que refiere a la regulación del transporte de mercaderías, cuenta con una reglamentación antigua que no contempla la evolución que ha tenido la operativa desde su promulgación a la actualidad. Ejemplo de esta situación es la terminología rudimentaria que utiliza en sus artículos, la cual no coincide con la situación actual del transporte (*Los troperos, arrieros, etc.*). No obstante ello, coincidimos con la opinión del Dr. Fernando Aguirre, quien sostiene que nuestro Código es muy sensato y recoge normas generales muy sabias.

El Dr. Aguirre nos comentó la dificultad que dicha terminología ocasiona en los litigios; y que actualmente se intenta subsanar mediante un anteproyecto de Ley de Derecho Marítimo. Por considerar relevante su lectura, lo exponemos en nuestro anexo.

Normativa Nacional vs. Normativa Internacional

Existen diversas opiniones respecto a qué normativa debe aplicarse cuando se presenta un litigio sobre un aspecto que involucra a las partes que celebran el contrato de compraventa o de transporte.

Entre las diversas posturas encontramos, por un lado, a quienes sostienen que más allá de lo estipulado en el contrato, para solucionar el conflicto debe considerarse, en primer lugar, los países a los que pertenecen las partes intervinientes para luego remitirse a los convenios internacionales ratificados por éstos. El Dr. Aguirre es uno de los que avala esta postura y proporciona algunos ejemplos de la misma: *“... entre Uruguay y Argentina se aplica Montreal ya que este último país la ha ratificado recientemente, de no existir ratificación por parte de Argentina, se aplicaría la Convención de Varsovia por ser la próxima anterior ratificada por ambos países. Entre Uruguay y Panamá, país que no ratificó ninguna Convención, se aplicaría el Código Aeronáutico. Entre Uruguay y Estados Unidos se aplicaría Montreal.”*

Por otro lado, encontramos la postura de quienes sostienen el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, siempre y cuando éste sea consistente con la normativa local y no pacte algo que ésta prohíba. De esta forma un contrato que celebre una empresa uruguaya puede acordar regirse por lo dispuesto en las Reglas de la Haya-Visby, por más que este convenio no ha sido ratificado en nuestro país.

De acuerdo a los que nos mencionara el Dr. Aguirre, la postura que se aplicará dependerá del juez encargado de dirimir el conflicto sea partidario.

Entendemos que si bien no contamos con la formación jurídica suficiente para determinar qué postura adoptar, consideramos positiva la posibilidad de ampararnos a convenios no ratificados por Uruguay, más aún sabiendo que nuestro país no cuenta con políticas para la ratificación de convenciones internacionales.

Ratificación de Convenios Internacionales en nuestro país

En la entrevista con el Dr. Aguirre supimos de la inexistencia, en nuestro país, de políticas destinadas a ratificar Tratados y Convenciones Internacionales. En su opinión *“...éstos se aprueban a base de impulsos del que tiene ganas de que se decrete.”* Nos comentó también que *“...la situación no siempre fue la misma ya que en otras épocas con otros Parlamentos, sobre todo en los primeros años de la década del 90, existieron varias veces tentativas de aprobar Convenciones...”*

Respecto a este punto, opinamos que deberían existir políticas que establezcan procedimientos preestablecidos para la ratificación de Tratados y Convenciones Internacionales, y no que sea establecido en forma subjetiva como ocurre hoy día.

Podría ser acertada la aplicación de un criterio similar al utilizado para la ratificación de normas contables, ya que cada norma emitida por el organismo internacional competente (I.A.S.B.) es revisada pormenorizadamente por expertos en el tema a los efectos de ser ratificada o no por nuestro país. Por ejemplo, de existir una Convención celebrada Internacionalmente relativa al comercio, deberá analizarse la factibilidad de su aplicación en nuestro país, por expertos en la materia objeto del Convenio.

N.I.C.s vs. N.I.I.F.s.

En lo que refiere a nuestro trabajo la aplicación obligatoria de las N.I.I.F.s no presenta modificaciones en lo establecido por las N.I.C.s No obstante, la I.A.S.B. tiene como cometido la sustitución de las N.I.C.s por las N.I.I.F.s para reflejar cada vez más adecuadamente la realidad de la operativa de las empresas a nivel mundial, por ello es necesario estar atento a las modificaciones introducidas por estas últimas.

Normas Internacionales de Información Financiera

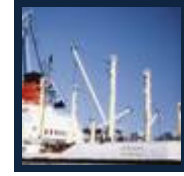
Con respecto a la aplicabilidad de las normas contables para la contabilización de los contratos de transporte y seguro, entendemos que existe claridad y suficiencia en relación al transporte, estableciendo criterios definidos para las partes contratantes en relación a la contabilización de los flujos de fondos; no sucediendo lo mismo en el caso del seguro. En lo pertinente a este último, encontramos carencias vinculadas a la regulación de la parte tomadora del seguro. No obstante, el Cr. William Coubrough, miembro asociado de la fundación I.A.S.B., nos facilitó la discusión del proyecto que intenta modificar la N.I.I.F. 4 contemplando dicha carencia.

Esta modificación sería de valiosa utilidad para poder definir políticas contables sobre la exposición por parte del asegurado, quien actualmente sólo refleja el seguro contratado mediante la contabilización de la prima. No considerando aspectos claves como ser: el riesgo, el interés y valor asegurable, y la indemnización entre otros.

Capítulo 5

Anexo I: Entrevistas





5.1. Entrevista Dra. EVA HOLZ - PhD University of London. Prof. Derecho Comercial y Derecho Bancario.

*** ¿Por qué surgieron los INCOTERMS?**

Los INCOTERMS son International Commercial Terms, refieren a un conjunto de prácticas estandarizadas que la Cámara de Comercio Internacional recopiló del comercio internacional de mercaderías. A partir de esta recopilación estandarizó, sintetizó y sistematizó un conjunto de guías y recomendaciones como prácticas más comunes en lo que son las operaciones de comercio internacional.

La primer versión de lo INCOTERMS surge alrededor de 1950 y periódicamente son actualizadas por la Cámara de Comercio Internacional, organización privada que nuclea a las cámaras de comercio de los distintos países del mundo, donde hay afiliaciones de organizaciones privadas, regida por el derecho privado y que no tiene fuerza coactiva de ningún tipo ni regulatoria, no es un estado ni tiene soberanía ni ningún otro poder especial. Por eso lo que efectúa son guías prácticas para que importadores, exportadores y operadores del comercio internacional tengan estándares a los cuales remitirse y facilitar el comercio.

*** ¿A qué tipo de transacción internacional se refieren los INCOTERMS?**

Los INCOTERMS refieren a la compraventa internacional de mercadería y a estándares comunes vinculados a esa operación con los negocios accesorios. Una compraventa internacional implica distancia física entre comprador y vendedor, esto significa que normalmente la mercadería tiene que ser transportada del país del vendedor al lugar que le indique el comprador, ya sea para ser procesada en un tercer lugar y luego ser remitida en otro forma al lugar de destino final. La compraventa implica que a partir de determinados supuestos, fundamentalmente, a partir de la entrega de la cosa, el riesgo de que la cosa perezca, en principio, pasa del vendedor al comprador.

Si la cosa perece, perece para el dueño, antes de la entrega el dueño es el vendedor y después es el comprador. A parte del tema del transporte, en la compraventa internacional está el tema de que no es instantánea la entrega de la cosa, entonces ¿quien corre el riesgo, si la cosa perece entre el momento en que el vendedor la deposita en un lugar y el comprador la recibe? Este es otro aspecto que regula intensamente los INCOTERMS, es decir, cómo se transmiten los riesgos.

Vinculado al riesgo está el segundo componente que también manejan los INCOTERMS, que es el seguro. La compraventa internacional, entonces, está directamente asociada a dos contratos que son el transporte y el seguro. Los INCOTERMS lo que resuelven, justamente, es una sistematización, de según cuál modalidad de INCOTERM se utiliza, quién tiene que cubrir la obligación de transportar, pagar los impuestos, pagar los seguros y dónde se transmiten los riesgos.

*** ¿Pueden ser utilizados los INCOTERMS en los contratos de transporte?**

En la medida que sean contratos de transporte internacionales vinculados a la compraventa de mercadería, es absolutamente usual.

*** ¿Son aplicables los INCOTERMS en un contrato de compraventa nacional?**

En principio no, no porque no pudieran, no hay ninguna prohibición, no es común, pero las partes podrían, en acuerdo de voluntad decir “esta compraventa entre Montevideo y Salto la vamos a hacer por la modalidad de transporte terrestre eligiendo una modalidad de INCOTERM, según el momento en el que se transfieren los riesgos. No va a haber impuestos, no habrá licencias de exportación, entonces sí, nada obstaría que dentro de lo que las partes pueden acordar pacten que van a regirse por una modalidad específica de INCOTERM, porque está dentro del ámbito de la autonomía de la voluntad. No es la finalidad para el cual, los INCOTERMS se emitieron y se emiten pero no veo obstáculos. En la medida de que compraventa, transporte y seguros son contratos además que admiten en muchos aspectos la autonomía de la voluntad de las partes. No es como los contratos por adhesión donde una de las partes es el consumidor y que entonces una cláusula abusiva la ley manda que pueda anularse mediante un procedimiento, o sea no hay normas imperativas

*** ¿Regulan los INCOTERMS todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa?**

Los INCOTERMS no regulan todos los aspectos de un contrato de compraventa, lo que regula, fundamentalmente, como les dije al principio, recalco, son: la transmisión del riesgo según la modalidad; quién asume la responsabilidad de pagar el transporte; de pagar el seguro; dónde es la obligación de entregar para el vendedor. Es decir que regula algunos aspectos que hacen la práctica comercial internacional más fluida. Y de ese punto de vista no puedo dejar de enfatizar la importancia práctica que tienen. Es una simplificación al comercio internacional fabulosa porque permite unificar por encima de los derechos nacionales y más allá de las convenciones, más allá de cualquier filosofía, permite que, cuando hay una compraventa internacional, hay un estándar, tan recogido, tan aceptado, que es muy sencillo interpretar sin tener que complicarse entre, por

ejemplo, un negocio de Uruguay a China, si la compraventa la rijo por los INCOTERMS, sé de lo que estoy hablando y el chino también, no hay problema. Contribuye entonces al lenguaje universal en el mundo de los negocios, que es fundamental.

*** ¿Constituye una deficiencia no hacer referencia expresa a la versión vigente de los INCOTERMS?**

Podría haber, en alguno de los INCOTERMS, una disposición subsidiaria que dijera “en caso de que no se identifique cuál es la versión a la que se está haciendo referencia se aplicará tal”. Si no existe esa previsión en los INCOTERMS, es complicado no hacer referencia a la versión para las modalidades de INCOTERMS que se repiten en las distintas versiones, porque por ejemplo, el significado de FAS o FOB puede variar de una u otra versión. Siendo entonces una imprecisión inconveniente.

*** ¿Es obligatorio el uso de los INCOTERMS?**

No, como dije anteriormente, no lo es.

*** ¿Qué se puede decir en torno al empleo de los INCOTERMS aplicándoles modificaciones?**

No es recomendable porque perdería el valor de conocimiento universal, generando una dificultad interpretativa, aún entre las partes porque nunca se van a dar los problemas cuando las cosas salen bien, ahora, cuando la mercadería no llega en condiciones o directamente no llega, ahí es donde las diferencias interpretativas dan base a más pleitos, que es lo que precisamente los INCOTERMS tratan de evitar.

*** ¿Qué pudiéramos hablar sobre la teoría y la práctica en la utilización de los INCOTERMS?**

La aspiración de los INCOTERMS fue que fuera absolutamente de aplicación universal y que fuera recogido por los derechos positivos, lo cual ninguna de las cosas pasó. Esa aspiración utópica no se realizó, pero tiene una importancia práctica fenomenal.

*** ¿Constituyen los INCOTERMS una práctica universal?**

No necesariamente es una práctica universal, aunque yo no lo puedo afirmar, no sé que aplican por ejemplo en el extremo oriente. Me inclino a pensar que debe haber muy pocos países que no estén aplicando los INCOTERMS, porque no son los países, son los empresarios; en todos

los países hay impuestos, hay costos de transporte, hay licencias de exportación, entonces la interpretación de quién tiene que hacer los trámites y quién tiene que pagarlos, etc. es mucho más fluida a través de los INCOTERMS.

5.2. Entrevista CR. WILLIAM COUBROUGH – Gerente de Auditoría de la firma “Bergengruen, Garbino & Asociados.”

*** En materia del Contrato de Transporte: ¿Cuáles son las normas contables que corresponden aplicar? ¿Cómo se aplican las mismas considerando el punto de vista del comprador y del vendedor que realizan la compraventa comercial?**

La norma que te afecta inventario es la N.I.C. 2 y la N.I.C. 41 para aquellas empresas que se dedican a la agricultura.

En la N.I.C. 2 hay que valorar al menor valor entre el costo y el valor neto de realización. Éste es el precio al cual estima la gerencia de la empresa va a realizar esos bienes, considerando los costos de adquisición, de transformación, para el caso de que se trate de materias primas, y lo que se llama costos de acondicionamiento, que son los costos en que se incurre para dejar pronto para la venta al bien a vender. Ahí a veces se incluyen los costos de transporte, eso dependerá de la mercadería.

No debe confundirse el valor neto de realización con el *fair value* (valor justo o valor de mercado), normalmente se suele tomar en libros, como simplificación, el valor de mercado, pero éste normalmente está referido a una cotización en un mercado. Por ejemplo en Chicago World of Trade tenés la cotización del acero, la soja, el trigo y otros commodities que cotizan en ese mercado, y ese es el valor que toman como *fair value*. Pero pasa que, cuando uno va a la realidad de su empresa, puede tener un producto que de repente no tiene la calidad que tiene ese mercado o que no está en la ubicación que tiene ese mercado. Vos podés tener la cotización de Chicago pero tenés el trigo acá en Uruguay, entonces tenés que hacer los costos de llevar a Chicago esos bienes, por lo que tu valor neto de realización no va a ser el valor de mercado de Chicago. Esto está bastante bien explicado en la N.I.C. 41, ésta norma toma mucho los mercados, eso es una diferencia importante cuando se hacen los ajustes de los inventarios. Por ejemplo puede darse que uno tenga zapatos y acá ese par de zapatos lo tiene a un costo de \$ 100 y estima que los va a vender a \$120, pero en el mercado de China valen \$80, si los fuera a vender en China los tiene que valorar a \$ 80 y no al mercado interno porque vos los tenés que valorar al valor en que los vas a realizar. Esto puede pasar en una empresa que tenga mercado externo e interno con distintos precios de realización para sus productos, por lo tanto, deben ajustar su valor a menos costo. Eso le pasaba a la ANCAP, por ejemplo, con las naftas. Tenía un superávit de naftas que

vendía en Argentina y ya cuando producía la nafta hacía un ajuste a valor neto de realización, porque estimaba que lo iba a vender a mucho menos.

Eso en la valuación del inventario, ahora, en lo que respecta al vendedor, depende de cómo se venda, si se toma al transporte y a los rubros que se le adicionan, llámese seguros, despachos, cargas, descargas, embalajes y todo lo que pueda haber asociado al transporte, como parte del costo o si se toman como parte de un gasto de ventas. Ahí es donde está el razonamiento que deberíamos hacer.

Normalmente se entendería que la empresa no lucra con el flete o sea, la empresa va a decir, por ejemplo, yo tengo mí bien que en el puerto de Montevideo vale \$100 y llevarlo a Rotterdam me va a costar \$40 más, eso implica que se va a subir el precio \$40 más. Podrán sacarle algún lucro, pero no es la actividad de la empresa lucrar con el transporte de los bienes, y además si fuera a lucrar, pierde competitividad. No puede subirle mucho más el costo de flete porque el comprador te va a decir, me lo vendés acá en Rotterdam pero me estás matando con el flete. Una excepción e esto sería el caso en el que tu producto sea muy barato comparativamente con el mercado europeo. Eso se da, por ejemplo, con la carne. Acá vale mucho menos que en Europa, lo que le da un margen a los frigoríficos un margen para subir un poco el flete. De todas formas, razonándolo como que no es la actividad de la empresa, debería ser un gasto más del ejercicio en el período que se produce, no se sumaría al costo del bien el costo del transporte, sobre todo porque aún no incurrió en el transporte. Una vez que incurriste en él, lo que vos tenés como un inventario pasa a ser un costo porque en el momento en el que vos vendés el bien, la norma te dice que tenés que reconocerlo en el período en el que se produce la venta, eso es el costo de ventas. Entonces sumarlo y después llevarlo a costo es lo mismo, nunca lo vas a tener en activo a ese flete. Los fletes que sí se pueden llevar al costo son los que pagás cuando vos traés, ya sea producto terminado o materias primas, o sea vos importaste las cosas, pagaste flete, costos de despacho, todo, entonces sí, al bien se le adicionan todos esos costos. En definitiva el que vende nunca va a activar ese flete, mientras que el que compra sí, sea materia prima o producto terminado.

*** ¿El que compra, cuando reconoce en los estados contables la propiedad de la mercadería que está comprando?**

En principio, se debe usar la fecha del BL (conocimiento de embarque). Si se trabaja con carta de crédito, el importador abre la carta de crédito en su banco, que a través de un banco corresponsal, llega al banco del exportador. En el momento en que el exportador carga el contenedor, la naviera le da el conocimiento de embarque, el exportador se presenta en el banco diciendo “ya exporté, dame la plata”, porque tiene toda una correlación de garantías hasta el importador y el banco ahí le da la plata, cobró el dinero. En ese momento que cobró y se entregó el documento en el banco, ya se toma como propiedad del importador. Es decir, cuando el exportador entregó los conocimientos en el banco corresponsal del banco del importador.

Se puede dar la situación en la cual no hay carta de crédito, en la cual el exportador manda el contenedor, le mandan el conocimiento de embarque y ahí el importador le dice, te giro la plata, mandame los conocimientos. En el momento en que se produce esa tradición es cuando se produce la compraventa.

*** ¿La tradición se efectúa entonces solo por la fecha del BL?**

El B.L. va a tener generalmente la fecha de recepción de la mercadería. Puede darse el caso, en que el B.L. funcione como interno a la empresa y no utilizaba la carta de crédito, por ejemplo un exportador de miel de Uruguay a Alemania que tenía una empresa en ese país, se enviaba la mercadería para luego comercialarla allá. Este empresario tenía un conocimiento de embarque, pero éste era interno de él. O puede darse el caso en que se venda “puesto en fábrica”, por ejemplo un importador compre cubiertas para automóvil puestas en fábrica, por ejemplo que las quiera tal día a tal hora en fábrica tantos juegos de cubiertas, entonces el fabricante, las fabrica, las envía y se las lleva a la bodega. Éste hace el conocimiento, pero el contrato se hizo “entregado en la puerta” entonces el conocimiento de embarque aquí no determinaría el traspaso de propiedad de la mercadería, el comprador no se hace responsable hasta que le lleguen por eso hay que ver siempre como son las condiciones del INCOTERM que se utiliza para determinar el momento del traspaso de la propiedad. La simplificación es la fecha del B.L.

*** ¿Cómo se relacionan los INCOTERMS con las N.I.I.F./N.I.C.?**

La relación que tienen es tratar de buscar que se reflejen o que se revelen en los estados financieros la situación real, para eso hay que fijarse en el contrato el INCOTERM, cómo es, en qué condiciones tiene el contrato de transporte. Lo que hay que hacer es que se refleje de la mejor manera posible ese contrato de transporte en los estados financieros.

En sí, son cosas independientes, porque es como cualquier contrato de compraventa, en el que las partes determinan lo que se les ocurra en el contrato y las normas están para reflejar lo mejor posible lo que dice el contrato.

*** ¿Las N.I.I.F.s flexibilizan o traban al negocio?**

Las normas contables son un lenguaje común para que en todos los lados del mundo se puedan leer e interpretar de la misma manera un estado financiero. Tal vez, en alguna transición de cuando uno empieza a adoptar las N.I.I.F. se pueda perjudicar o favorecer a algunas empresas o no, pero después que se adoptaron ya no se debería modificar nada porque el tratamiento contable ya sería exactamente igual para todos.

*** ¿Existe coherencia entre las normas internacionales y las nacionales? En caso de que no se cumpla la coherencia, ¿qué normas priman?**

Por la constitución uruguaya, no puede haber ninguna norma internacional que prime sobre la legislación uruguaya, de todas formas, como miembro de la OMC, Uruguay debería respetar las condiciones planteadas en ésta y debería velar porque su normativa sea coherente con eso.

*** ¿Qué N.I.I.F. debe tomarse como válida al contabilizar el Seguro?**

Hay una N.I.I.F. específica para contabilizar el seguro, pero en realidad es específica de la empresa aseguradora o reaseguradora. Por N.I.C.s el seguro se contabiliza únicamente la prima, no se contabiliza el riesgo que se está cubriendo. La comisión (I.A.S.B.) que estudia las N.I.I.F. está por ampliar esa norma y hacerla extensiva al resto de las empresas, pero eso es aún un proyecto en estudio. La idea es que de alguna forma si bien los riesgos que cubre el seguro no se contabilizan, por lo menos se pueda revelar en notas la cuantificación de qué es lo que se está cubriendo, qué montos, etc.

Los seguros, normalmente lo que cubren es la mercadería que se manda y los costos incurridos, depende del propio seguro y algunas cosas más. Normalmente el lucro cesante los seguros no te lo dejan cubrir.

La activación o no del costo incurrido en el contrato de seguros se asimila al tratamiento del contrato de transporte.

*** ¿Consideras que las Normas actuales son adecuadas para llevar a cabo el contrato de Transporte? En caso de que sean inadecuadas, ¿qué normas debemos de tomar como válidas?**

Sí, aquello que no queda registrado en los estados financieros uno lo puede revelar en notas, diciendo, por ejemplo, que tienen tanta mercadería que está en el proceso de venta. Eso depende de si es una empresa exportadora y manda contenedores todos los días. Normalmente a la fecha de cierre de balance debe tener algunos contenedores ya vendidos y otros no dependiendo del contrato que tenga de INCOTERM. Habrá que revelar en notas qué importe de venta y qué cantidad de producto; el tipo de contrato y cuándo espera que se realice; qué contratos se han cumplido a la fecha de cierre de balance; si hay mercadería perdidas o están en proceso judicial; y si están reclamando con el seguro.

Las notas son tan importantes o más que los estados contables ya que nos permiten presentar cierta información no contenida en los mismos y de gran importancia. Complementan la información del lector.

5.3. Entrevista DR. FERANANDO AGUIRRE – Socio de la firma “Vidal y Aguirre.”

*** ¿Crees que la Normativa vigente es correcta para sustentar al Contrato de Transporte? ¿Debería mejorarse? ¿Cómo?**

Considero que la regulación de las normas generales del Código de Comercio, de los Códigos del siglo pasado, son muy sensatos y recogen normas generales muy sabias, de cualquier manera el Código debería ser actualizado en algunos puntos.

En general lo que ha sucedido después, se vio ensuciado por el trabajo de lobbies de intereses, intentando a través de los mismos que las Convenciones vayan para un lado, u para otro, protegiendo o no a tal o cual persona.

Actualmente estuvimos trabajando con la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo, y acabamos de aprobar un Proyecto de Ley de reforma del Código de Comercio, en los temas de Derecho Marítimo específicos, que son problemáticos para la resolución de juicios, por la existencia de elementos que no son bien interpretadas, o bien por dudas en la jurisprudencia, y por eso creemos fundamental aclararlas expresamente. Decidimos que si hacíamos una Ley de Navegación o todo un Código nuevo, entraríamos en conflicto, y estaríamos muchos años debatiendo para probablemente no llegar a nada. Entonces decidimos enfocarnos en los siete u ocho puntos de los cuales hay litigio por haber duda en la jurisprudencia.

Cabe destacar que es un proyecto en el cual existe consenso no sólo entre los abogados, sino también entre peritos, asociaciones, centro de navegación y seguros entre otros. Todos en mayor o menor medida han llegado a la conclusión de que es sensato el proyecto.

*** ¿Qué opinión le merece la política de Uruguay respecto a las ratificaciones de Tratados y Convenciones Internacionales?**

Uruguay no tiene políticas respecto a la ratificación de los Tratados y Convenciones Internacionales, éstos se aprueban a base de impulsos del que tiene ganas de que se decrete. En nuestro país, en el transporte aéreo esta situación es notoria. Un claro ejemplo de lo antes dicho se dio en la época de la dictadura al aprobar a “tapa cerrada”, la Convención de Varsovia de 1929, la cual no había sido debidamente analizada, si bien es bastante buena. Esa medida se desarrollo como consecuencia de la gran cantidad de juicios de las compañías aseguradoras contra compañías de transporte aéreo. No obstante, luego de ser ratificada, siguieron existiendo juicios exactamente iguales.

En cuanto a las compañías aéreas, las mismas no querían pagar los daños que causaban, entonces comenzaron a presionar para lograr una convención en la cual los límites de

responsabilidad fueran los más bajos posibles y sancionaron hace unos años la Convención de Montreal, la cual también se aprobó a “tapa cerrada” por unanimidad de senadores y diputados sin que citaran a nadie a comisión. Un ejemplo de esta disminución de responsabilidad, planteada en dicha Convención, se aprecia en la reducción del límite de USD 300 por kilo a USD 20 por kilo; o sea es una reducción de 15 veces. Por ejemplo a mí me pierden un contenedor con USD 250.000 adentro, y me pagan USD 20 el kilo, el contenedor pesa 5.000 kg., me pagan USD 100.000. Creo que esta reducción no es coherente en comparación con otros medios de transporte, dado que en el modo aéreo la mercadería transportada suele ser muy valiosa prescindiendo de su tamaño. Es decir, sólo se transporta por vía aérea mercadería con poco peso y mucho valor, si es pesada y vale poco, va por marítimo.

En otras épocas, con otros Parlamentos, sobre todo en la década de los años 90, existieron varias veces, tentativas de aprobar Convenciones con ese tipo de limitaciones sobre la responsabilidad, por contar con gran cantidad de abogados en las Cámaras.

*** ¿Existe coherencia entre las normas internacionales y las nacionales respecto al Contrato de Transporte? En caso de que no se cumpla la coherencia, ¿qué normas priman?**

Es un tema que compete al Derecho Internacional Privado. Si hay una Convención de Derecho de fondo se aplica la Convención. Por ejemplo, entre Uruguay y Argentina se aplica Montreal ya que este último país la ha ratificado recientemente, de no existir ratificación por parte de Argentina, se aplicaría la Convención de Varsovia por ser la próxima anterior ratificada por ambos países. Entre Uruguay y Panamá, país que no ratificó ninguna Convención, se aplicaría el Código Aeronáutico. Entre Uruguay y Estados Unidos se aplicaría Montreal.

Con lo cual, según el país que sea, y según las normas sobre los Derechos de los Tratados y Derecho Internacional Privado, se aplica la Convención o sino las normas de Derecho Internacional Privado.

*** ¿Qué opina usted frente a la circunstancia de que, por la confianza que existe entre las partes, se acuerde el transporte de mercadería con un simple mail de respaldo?**

El contrato de transporte es consensual, o sea es convenido por las partes, siendo posible que lo acuerden por mail o por fax entre otros.

Generalmente, cuando se contrata el transporte de mercadería, se confecciona, un conocimiento de embarque, un air way bill, o sea una guía aérea, o una carta de porte terrestre. La mayoría de los casos se trata de una compraventa, y esta teóricamente se realiza con carta de crédito, la cual exige: factura, lista de empaque y conocimiento de embarque, a los efectos de

demostrar que está pronta la carga y que hay una obligación autónoma de entregar la mercadería en destino.

En la realidad los comerciantes uruguayos que tienen muy poco poder de negociación, suelen mandar la mercadería sin ninguna carta de crédito. También existen casos entre comerciantes grandes, en los que ninguna de las partes quiere usar la carta de crédito por su elevado costo. A veces ocurre que el que vende le pide al comprador que le pague por adelantado, para luego mandarle la mercadería. Pero obviamente el comprador si no tiene ninguna garantía, está en riesgo de pagar y que luego no se le envíe. He visto esta situación en negocios de carne, allí los frigoríficos aprovechan la situación cuando hay mucha demanda, exigiendo el pago adelantado, o por lo menos un 20% adelantado para cubrirse en caso de que ocurra algo, como por ejemplo que rechacen la carne.

En la práctica se da que las partes a través de intercambios de mails, de faxes concretan el tipo de transporte a realizar.

*** ¿Consideras que existe una adecuación entre el negocio y el marco jurídico en el contrato de transporte? ¿Las normas jurídicas existentes traban al negocio o se adecuan a él correctamente?**

La respuesta a esta pregunta varía dependiendo a quién se le realice. Por ejemplo los abogados de las compañías aéreas, estaban disconformes, porque entendían que los jueces no eran objetivos y que siempre los condenaban. No obstante, esta situación se revirtió con la Convención de Montreal.

Estoy muy conforme con los jueces y con la ley, y creo que la regulación y la jurisprudencia son bastante buenas y abundantes. Es más, una vez escribí una carta en un artículo en inglés en la Uniform Lord Review, y me contestó un sueco. Me mandó un artículo de él, en el cual sostenía exactamente lo mismo que yo. Decía que la situación de que haya transporte aéreo y convenciones del transporte aéreo, terrestre y marítimo y además multimodal y convenciones del multimodal, no existe más. El sistema de transporte del siglo XXI que empezó a fines de la década del 80 pero que ahora es universal, es un operador de transporte que emite una carta de porte; en realidad es un fax, una secretaría y un mail.

Creo que debemos volver a la regulación uniforme, al Código de Comercio para todo. Los Códigos de Comercio del siglo XIX eran muy sabios y lo regulaban uniformemente. Desde luego el transporte marítimo tiene sus normas, porque el derecho de mar evolucionó. Si uno se rige por el C.COM. está todo resuelto, mientras que si empezás a analizar cómo se aplican las distintas convenciones sectoriales no funcionaría.

*** ¿Qué elementos consideras como fundamentales al momento de contratar el seguro? ¿Este debe estar vinculado al tipo de transporte?**

Obviamente las compañías de seguros van a contemplar el medio de transporte a utilizar por su cliente. Más aún, se analizará el medio específico de transporte, es decir, en caso de ser marítimo considerarán las características del buque, con el fin de establecer en qué año lo construyeron, que calificación tiene, entre otras, para establecer en base a ello las primas.

En mi opinión, cuando se contrata un seguro, no te debería importar que te hayan vendido a un precio CIF, con un seguro comprado en origen, pagalo dos veces. Recomiendo contratar un seguro aquí, por una razón muy sencilla, con la aseguradora en tu país, tenés un gerente a quien poder acudir en cualquier momento, al ser cliente, te conocen y no les interesa perderte, por lo cual van a tratar de satisfacerte.

Si vos compras a precio CIF, sin indicar qué tipo de seguro contratar, las consecuencias pueden no ser las más convenientes. Por ejemplo, un chino exportó televisores de Hong Kong, contrató a otro chino que es de poca confianza y utilizó la prima más barata. Luego uno empieza a analizar las condiciones del contrato y te aseguró solamente choque de ice-berg. O incluso puede darse el caso que no cubre prácticamente nada o que no le interesa cubrirte, puede llegar a plantearte que vengas a China a hacerle un juicio. Aquí hay un chino que no responde, entonces es recomendable contratar el seguro en Uruguay.

Es decir, recomiendo a comerciantes uruguayos, asegurarse con una compañía en su propio país.

*** Suponiendo que soy una empresa local y quiero comenzar a expandirme en materia internacional, comenzando a exportar e importar. Sin embargo, no tengo la posibilidad de realizar un estudio de mercado para evaluar qué aspectos debo tener en cuenta, ¿qué consideras clave a efectos de tener éxito?**

Tener un buen asegurador es el primer consejo, porque si pasa algo te lo pagará el seguro. La póliza debe ser lo más amplia posible, cubriéndote todo; si es posible, una póliza flotante que cubra todo lo que hagas.

En mi opinión, no se debe sustituir a los que son profesionales, por ser especialistas en la materia, quedate tranquilo con un buen seguro.

*** En materia de responsabilidad, ¿Qué normas nacionales e internacionales existen para definir la responsabilidad de las partes en el contrato de transporte?**

En materia de transporte terrestre es el Código de Comercio, si bien hay varias tentativas de aprobar convenciones absurdas que existen por ahí, las cuales inventaron los transportistas para limitar la responsabilidad y que por suerte han fracasado.

En materia de transporte aéreo estaba Varsovia y ahora esta Montreal del 99. Todavía no hay ninguna aplicación práctica y las compañías de seguros se proponen pedir la inconstitucionalidad de los límites de la responsabilidad a la Corte.

En relación al contrato de transporte, Uruguay nunca ratificó Bruselas del 24, seguimos con el Código de Comercio. De los demás temas hay convenciones ratificadas, por ejemplo Bruselas del 10, de avería, de asistencia y salvamento, y de privilegios e hipotecas del 26. En general Uruguay ha ratificado casi todas las Convenciones. Aunque existe retraso en la Convención de Bruselas del 52 de embargos, la cual debería haber sido ratificada y aún no se ha hecho. Pero, en general, están todas las convenciones cubiertas. Las que ha rechazado son convenciones con límites de responsabilidad, el que en principio es absolutamente inconveniente para Uruguay por no tener flota mercante, ni brindar servicios a terceros países, si bien es consumidor de servicios de transporte. Eso es una transferencia de costos del transportador al usuario.

*** ¿Hay coherencia entre las normas nacionales e internacionales que rigen la responsabilidad de las partes? En caso de que no, ¿cuál es válida?**

Nos encontramos aquí frente al Derecho Internacional Privado. Si las partes se adhieren a determinada Convención, se aplicará dicha Convención, en caso contrario, se aplicarán normas aplicables de Derecho Interno.

***¿Qué opinión te merecen las cláusulas de irresponsabilidad en los contratos de transporte? A tu entender, ¿presentan más ventajas o desventajas?**

Son nulas, hay unanimidad y nadie está en contra. Ni las cláusulas de irresponsabilidad, ni las disfrazadas valen en principio.

***En materia local es el Código de Comercio quien regula al contrato de transporte. ¿Consideras que el mismo refleja fielmente la realidad? En caso de no ser así, ¿qué soluciones planteas?**

El Código de Comercio refleja la realidad, tiene algunas cosas que uno las lee y es asombroso lo actuales que son, y tiene otras que son absolutamente obsoletas. Estas últimas son las que

intentamos de solucionar con este proyecto de Ley de la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo.

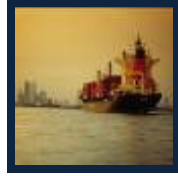
*** ¿Qué elementos deben tenerse en cuenta al momento de celebrar el contrato de transporte para que éste no tenga inconvenientes en el futuro?**

Conviene asegurarse bien para que, en caso de ser necesario, sea la empresa aseguradora quien vaya contra la empresa de transporte.

Capítulo 6

Anexo II: Anteproyecto de Ley de Derecho Marítimo





Anteproyecto de Ley de Derecho Marítimo

Art. 1) Inspección de la carga

1.1.- El recibo de las mercaderías por parte del consignatario, sin observaciones, hace presumir que el transportador las ha entregado tal como aparecen descritas en el conocimiento de embarque.

1.2.- No procederá esta presunción en los siguientes casos.

a) Si el transportador ha entregado las mercancías en forma directa al consignatario y se trate de faltantes o daños aparentes: cuando éste haya observado los recibos de intercambio y establecido salvedades en los mismos en el momento de recibir la mercadería.

b) Si el transportador no ha entregado las mercancías en forma directa al consignatario y se trate de faltantes o daños aparentes: cuando éste haya dado al transportador aviso escrito de la pérdida o daños, especificando la naturaleza de éstos a más tardar el primer día hábil siguiente al de la fecha en que las mercancías hayan sido puestas en su poder.

c) En ambos casos: cuando la pérdida o el daño de que se trate no fueran aparentes y se haya dado aviso por escrito al transportador de la pérdida o daño, especificando la naturaleza de éstos, a más tardar en el plazo de cinco días hábiles, contados desde la fecha en que las mercancías fueron puestas en poder del consignatario.

1.3.- En caso de transportes sucesivos el aviso al último integrante de la cadena, hará caer la presunción contra todos los transportadores u operadores incluidos en la misma.

1.4.- No será necesario dar aviso de la pérdida o daño, respecto de los cuales se haya realizado un examen mediante inspección conjunta de las partes.

1.5.- Los operadores de transporte, armadores, propietarios de buque, consignatarios de la mercadería, aseguradores, Clubes de Protección e Indemnización, freight forwarders, agentes de carga y cualquier interesado, podrán requerirse una inspección de la mercadería citando a los demás interesados a efectos de determinar la existencia y estado de la mercadería.

1.6- La fecha y hora de la revisión deberá notificarse a los interesados con una antelación razonable para permitir su concurrencia a la misma y salvaguardar la eficacia de la inspección. De lo comprobado en la revisión se levantará acta en la que cada uno de los participantes tendrá derecho a dejar estampadas sus discrepancias si las hubiere.

1.7- El que recibiere una citación para realizar una inspección conjunta y considere que existen otros interesados a quienes pueda afectar la medida o que otra persona o empresa, además o en lugar de él, tiene alguna obligación o responsabilidad en el caso, deberá darle aviso en forma circunstanciada de la fecha y hora de la inspección, bajo responsabilidad de los daños y perjuicios que correspondan por su omisión.

Art. 2.- Peritos navales, comisarios de averías, surveyors e inspectores

2.1.- Sin perjuicio de la actuación de peritos judiciales, las partes en un juicio podrán agregar a la causa peritajes privados. También las partes podrán agregar opiniones de expertos, de reconocida idoneidad, sobre aspectos técnicos de su especialidad. El perito de parte o los expertos, en su caso, podrán ser citados a declarar en el juicio de oficio, o a petición de cualquiera de las partes, para requerirle aclaraciones o ampliaciones sobre el informe producido.

2.2.- La opinión de los peritos privados o expertos será evaluada por el tribunal de acuerdo a las reglas de la sana crítica.

2.3.- Podrá ser admitido el peritaje privado producido por un perito que actúe en el extranjero. En caso que las actuaciones de dicho perito extranjero se hayan cumplido en jurisdicción nacional, se admitirá la presentación del peritaje, siempre que haya actuado asistido por un perito inscripto en el Registro Único de Peritos de la Suprema Corte de Justicia y/o en el Registro de Peritos Navales a cargo de la Prefectura Nacional Naval y/o en la Cámara de Surveyors del Uruguay.

Art. 3.- Prescripción

3.1- Los reclamos por incumplimiento del contrato de transporte marítimo, o por daños o faltantes a la carga, prescribirán a los dos años de la fecha en que la carga fue entregada o debió ser entregada si se trata de faltantes.

3.2- La acción de repetición del transportador o del buque contra el cargador, contra operadores subcontratados o contra terceros podrá ser ejercida aún después de vencido este plazo, dentro de los seis meses de haber sido notificada la demanda que motiva el reclamo o de haber efectuado judicial o extrajudicialmente el pago. El cargador, los operadores subcontratados o los terceros referidos podrán ser citados en garantía en el juicio principal.

3.3- Todo otro reclamo de derecho marítimo o derivado de la navegación o servicios auxiliares de la misma, prescribirá también a los dos años a partir de que la obligación sea exigible. En los siguientes casos dicho plazo de prescripción correrá:

a) En las acciones emergentes del abordaje, a partir de la fecha del hecho.

b) En las acciones derivadas de la asistencia y salvamento, a partir de la fecha en que la operación haya concluido.

c) En las acciones derivadas del contrato de remolque, a partir de la fecha en que se realizó o debió realizarse la operación.

d) En las acciones derivadas del hallazgo o rescate de restos náufragos, a partir de la fecha en que fueron hallados o rescatados los restos o efectos náufragos.

e) En las acciones derivadas de la avería gruesa o común, a partir de la fecha de conclusión de la descarga en el puerto en que terminó la expedición o la aventura que motivó la contribución. Cuando se haya firmado un compromiso de avería, el plazo de prescripción se interrumpirá desde la fecha de la firma, hasta que se notifique la Liquidación de Avería emitida por el Liquidador designado al efecto.

3.4) En las acciones derivadas del contrato de seguro marítimo el plazo de prescripción de dos años correrá a partir de las siguientes fechas:

a) La acción para el cobro de la prima, a partir de la fecha de su exigibilidad.

b) Las acciones de avería o las derivadas del seguro de casco, a partir de la fecha del accidente o hecho generador de la obligación. Si el buque se hubiera perdido, y no fuera determinable una fecha concreta del siniestro, a partir de la fecha en que el buque debió llegar a puerto.

c) Las acciones derivadas de la contribución a la avería común, salario de asistencia o de salvamento o responsabilidad por abordaje, a partir de la fecha en que el asegurado haya pagado.

d) Si el asegurado hubiera hecho un reclamo concreto al asegurador, el plazo de prescripción se interrumpirá hasta que éste conteste en forma si acepta o rechaza el reclamo.

3.5) La acción de repetición del asegurador contra los responsables del siniestro, cuando es demandado por el asegurado, podrá ser ejercida aún después de vencido estos plazos, en el término y los plazos establecidos por el inciso 3.2 de este artículo.

3.6) Todas las prescripciones a que refiere el presente artículo son extintivas.

Art. 4.- Embargo y medidas cautelares sobre buques

4.1.- Medidas cautelares contra Buques Nacionales:

El embargo o arresto (prohibición de salir de las aguas de la República y de sus puertos) de buques de bandera nacional puede ser decretado de acuerdo a las normas de la presente ley:

- a) por créditos marítimos privilegiados,
- b) por créditos comunes pero derivados de su explotación o de la navegación del buque.

Los embargos preventivos por créditos comunes ajenos al buque, a su explotación o la navegación, deberán reunir para su procedencia, los requisitos exigidos por la ley común.

4.2.- Medidas cautelares contra Buques Extranjeros:

El embargo o arresto (prohibición de salir de las aguas de la República y de sus puertos) de un buque de bandera extranjera procederá:

- a) Por créditos marítimos privilegiados.
- b) Por deudas contraídas en territorio nacional en utilidad del mismo buque o de sus cargas, o a pagar en la República, o que sean exigibles ante los tribunales del país.
- c) Por reclamos originados en responsabilidad extracontractual derivada de la actividad del buque.
- d) Por deudas de las indicadas en los literales a, b y c precedentes que hayan sido contraídas por otro buque que pertenezca o haya pertenecido, cuando se originó el crédito, al mismo propietario o armador.

4.3.- Alcance de las medidas cautelares contra buques

4.3.1.- El embargo de buques de bandera nacional implicará la inoponibilidad de su enajenación al embargante desde la fecha en que el mismo se inscriba en el Registro de Naves a cargo de la Escribanía de Marina. Obstará asimismo a que se otorgue el cese de bandera. El embargo cautelar no determinará el arresto, ni el desapoderamiento y secuestro de la nave u otras medidas similares que impidan la explotación del buque, en tanto el tribunal no las decrete en forma expresa.

4.3.2.- El embargo de buques de bandera extranjera implicará siempre el arresto, salvo expresa autorización del tribunal.

4.4.- Procedencia de la medida cautelar.

4.4.1.- El peticionante de la medida deberá justificar sumariamente la apariencia de un buen derecho, en los términos establecidos por el art. 312 CGP.

4.4.2.- No será necesario justificar el peligro de lesión o frustración del derecho, el cual se presumirá evidente por el solo hecho de estar destinado el buque, a la navegación.

4.4.3.- No obstante, en el caso que se soliciten medidas cautelares contra buques de bandera nacional que excedieran el mero embargo registrable y que incluyeran el arresto, el secuestro u otras similares, el peticionante deberá justificar en forma estricta el peligro de lesión o frustración del derecho en el que funda su solicitud.

4.5.- Contracautela y fianza:

4.5.1) La contracautela se regirá por las reglas generales, y su monto se calculará en función del que resultare menor de los siguientes dos parámetros: a) la suma reclamada más un veinte por ciento o b) un estimativo del costo de estadía del buque en puerto durante un máximo de diez días más el veinte por ciento. Esto último deberá ser acreditado por el peticionante, mediante certificado de un perito naval inscripto en el Registro de Peritos Navales a cargo de la Prefectura Nacional Naval.

4.5.2) El embargo o arresto cesará si cualquier interesado diere fianza bastante para el pago de la deuda reclamada e ilíquidos.

4.5.3) Se considerará fianza bastante tanto para el embargo o arresto, como para su levantamiento, la otorgada por una compañía de seguros autorizada a operar en el país o por un Club de Protección e Indemnización (P&I Club), sin perjuicio de otras garantías que sean acordadas por las partes y comunicadas en conjunto al juzgado competente. Si no hubiera acuerdo de partes, y no se ofreciera la fianza de una compañía de seguros autorizada a operar en el país o de un P&I Club, el tribunal podrá aceptar otras fianzas o garantías que puedan considerarse suficientes de acuerdo con criterios de razonabilidad y las reglas generales en la materia.

4.5.4) La fianza otorgada por un Club de Protección e Indemnización, deberá contener una admisión expresa de la jurisdicción de los tribunales nacionales para la ejecución de la misma y constitución de domicilio en el país por parte del otorgante.

4.5.5) La Suprema Corte de Justicia informará periódicamente a los tribunales: a) la lista de Compañías de Seguros autorizadas a operar en el país, elaborada según información que requerirá

al Banco Central del Uruguay por medio de la Superintendencia respectiva; y b) la lista de Clubes de Protección e Indemnización existentes en el mundo y de reconocida solvencia, la cual se elaborará previa consulta al Centro de Navegación, la Asociación Uruguaya de Derecho Marítimo y/o a otros organismos o instituciones que la Suprema Corte considere conveniente.

4.6.- Normas procesales

4.6.1.- Trámite urgente de la interdicción de salida

Tanto la medida cautelar a trabarse como el levantamiento de la misma se proveerán y cumplirán en forma urgente, dentro de las 24 horas de presentada la solicitud, debiendo comunicarse en forma inmediata a la autoridad marítima (Prefectura Nacional Naval o Prefectura del puerto respectivo). Ambas medidas se comunicarán también por oficio a la Administración Nacional de Puertos.

4.6.2.- Principio de jurisdicción más próxima:

Cualquiera sea la jurisdicción internacionalmente competente para conocer en el litigio de fondo, los tribunales de la República podrán ordenar y ejecutar a solicitud fundada de parte, todas las medidas cautelares, conservatorias o de urgencia cuya finalidad sea garantizar el resultado de un litigio pendiente o eventual, respecto a buques que se encuentren en aguas jurisdiccionales uruguayas.

4.6.3.- Reglas generales

Las normas sobre materia cautelar de los artículos 311 a 317 y 530 a 536 del Código General del Proceso, serán aplicables en lo pertinente a las medidas cautelares sobre buques.

4.6.4.- Prórroga de jurisdicción (fórum arresti)

1) En todos los casos en que un buque haya sido objeto de una medida cautelar y arrestado en un puerto de la República, los tribunales nacionales tendrán competencia acumulativa para entender en el juicio de fondo, cualquiera fuera la jurisdicción internacionalmente competente en el caso de acuerdo a las reglas generales.

2) No obstante ello, el demandado podrá exigir que el actor traslade su demanda a alguno de los tribunales competentes, de conformidad con las normas que determinen la jurisdicción internacional para el caso de fondo.

3) Si hubiera varios tribunales competentes en forma acumulativa en el asunto de fondo, la opción respecto a cuál de ellos se trasladará el juicio será del actor.

4) El Tribunal deberá acceder a ello siempre que la petición reúna los siguientes requisitos:

a) Al formular esta petición el demandado deberá ofrecer fianza bastante para responder de las sumas que pudieran resultar de una sentencia dictada por el nuevo tribunal al que se remite el asunto, sustituyéndose la garantía ya prestada ante el Tribunal de la medida cautelar en su caso”.

b) La solicitud del demandado deberá plantearse dentro del plazo para contestar la demanda y suspenderá dicho plazo hasta tanto se resuelva en definitiva.

5) El Tribunal fijará un plazo razonable para que el actor inicie su demanda ante la jurisdicción que corresponda. Vencido el plazo sin que se hubiese acreditado dicho extremo, se liberarán garantías o cautelas trabadas.

Art. 5.- Normas de Derecho Internacional Privado

5.1.- Cuando no exista tratado vinculante que regule la ley aplicable y la jurisdicción competente en materia de derecho marítimo, éstas se determinarán conforme a las normas del Tratado de Derecho de la Navegación Comercial Internacional de Montevideo de 1940.

5.2.- Estas normas regirán el abordaje, la asistencia y salvamento, las averías particulares y gruesas, el contrato de ajuste, el fletamento de buques, el transporte de mercaderías y personas, los seguros marítimos, la hipoteca naval y todo otro tema de derecho marítimo internacional.

5.3.- (Prórroga post-litem) Cualquiera sea la jurisdicción competente de acuerdo a las reglas anteriores, después de ocurrido el hecho litigioso, las partes podrán acordar que el litigio sea sometido a otra jurisdicción, sea en sede judicial o arbitral.

Art. 6.- Abandono Liberatorio

Sustitúyese el art 1050 del Código de Comercio por el siguiente:

1050.1.- La responsabilidad a que se refieren los dos artículos anteriores, podrá limitarse mediante el abandono del valor del buque con más todas sus pertenencias, y más los fletes y pasajes percibidos o que deban percibirse en el viaje a que se refieren los hechos del capitán y los créditos a su favor que hayan nacido durante el mismo.

1050.2.- El abandono deberá hacerse mediante presentación judicial y en el mismo acto deberá depositarse a la orden del tribunal un valor igual al del buque antes del accidente más los créditos indicados en el inciso anterior.

1050.3.- Si el propietario o alguno de los partícipes han hecho asegurar su interés en el buque o en el flete, su acción contra el asegurador no se entenderá comprendida en el abandono. Tampoco estarán comprendidos en el abandono los créditos contra terceros por los hechos que generaron el daño o naufragio de la nave.

1050.4.- Si ya existieran demandas contra el buque, la petición deberá presentarse ante el tribunal en el que haya sido incoada la demanda más antigua. El tribunal competente tendrá fuero de atracción sobre todas las demandas derivadas del viaje y buque respecto al cual se practique el abandono.

1050.5.- El peticionante deberá acompañar a la solicitud judicial:

- a) Una tasación del valor del buque antes del accidente o hecho generador del reclamo, realizada por un perito inscripto en el Registro de Peritos Navales de la Prefectura Nacional Naval.
- b) Una lista de los deudores por fletes, pasajes, seguros u otros conceptos mencionados en el inciso primero, con sus domicilios, y los contratos de fletamento o seguro en el que se funda la deuda.
- c) Una lista de los acreedores conocidos o potenciales, incluyendo en la misma todos consignatarios de carga y de sus seguros, si fueran conocidos, con sus domicilios.

1050.6.- La presente limitación de responsabilidad no se aplicará a los buques comprendidos en la ley Nº 16.820 de 23 de abril de 1997 relativa a la ratificación de convenios internacionales sobre indemnización de daños causados por la contaminación de hidrocarburos.

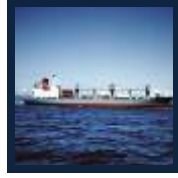
Art. 7.- Derogaciones

Derogase los artículos 1040, 1041, 1042, 1256 y 1257 del Código de Comercio.

Capítulo 7

Glosario





4. GLOSARIO

ACCESO A MERCADO:

Capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. El grado de acceso al mercado externo depende de la presencia y magnitud de las barreras comerciales.

ACTIVO BIOLÓGICO

Se trata de un animal vivo o una planta.

ACUERDOS COMERCIALES

Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

ALADI

Asociación Latinoamericana de Integración, instituida por el Tratado de Montevideo de 1980.

ARANCEL

Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta. Pueden ser ad valorem (un porcentaje del valor) o específicos (por ejemplo, 7 dólares por 100 kg).

ARMADOR

Persona bajo cuyo nombre y responsabilidad directa gira la expedición o la gestión de la explotación del buque.

BAF

Es un recargo por combustible, utilizado por las empresas navieras en el transporte marítimo.

BILL OF LADING (B.L.)

Recibo dado por el transportista o su agente por las mercancías recibidas para su embarque, o embarcadas a bordo del navío. Es un documento de título semi-negociable, y al mismo tiempo que es un contrato contiene evidencias de primera clase de los términos de tal.

BROKER

Corredor de seguros o de reaseguros. Agente o corredor que representa al dueño o comprador de una mercancía, cuyas funciones son las de actuar como intermediario entre el cedente y el reasegurador, encargándose -a cambio de una comisión- de encontrar colocación para determinados riesgos, cuyo volumen o especial peligrosidad hacen aconsejable su reaseguro.

CAF

Ajuste por diferencias de cambio de divisas, utilizado por las empresas navieras en el transporte marítimo.

CARGA

Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.

CARGADOR

Se entiende por tal a la persona física o jurídica que entrega una o más carga a un transportista. Es el usuario del servicio de transporte.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías.

CERTIFICADO DE PESO

Es un documento en el que se hace constar el peso de la mercancía (neto y bruto) bulto por bulto.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Es un instrumento típico del transporte marítimo de carga cuya función primordial es constituir la prueba del contrato de fletamento, como recibo de las mercancías cargadas y al mismo tiempo, el título representativo de ella con todas las características de un documento negociable. Puede estar extendido a la orden de determinada persona o empresa o ser al portador. Puede ser negociable o no negociable.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE LIMPIO A BORDO

Hace referencia al estado de la mercadería a bordo del buque. Limpio a bordo (clean on board) significa que en apariencia la carga no presenta deficiencia del embalaje, faltas de números u otras marcas.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE A LA ORDEN

Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL), puede convertirlo: en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE NOMINATIVO

Son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.

CONSIGNATARIO

Persona designada por el expedidor del Producto para que se haga cargo de ella y la entregue al importador; el consignatario y el importador podrán ser la misma persona física o ideal, si así lo determina el remitente de la misma.

CONTENEDOR

Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente.

DESTINATARIO

Persona natural o jurídica a cuyo nombre están manifestadas, consignadas, o se envían las mercancías y que como tal es designada en el conocimiento de embarque que ampara su transporte, o que por una orden posterior a su emisión o por endoso, le corresponde.

EMBALAJE

Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones.

EMBARQUE

Carga en un vehículo o nave.

EXPORTACIÓN

Desde un punto de vista comercial se entiende por tal la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

FACTURA

Documento comercial, que se extiende al efectuar la compra-venta de mercancías.

FACTURA ADUANERA

Consiste en un documento solicitado por el Servicio de Aduanas, de algunos países, y cuyas características son similares a la factura comercial o consular.

FACTURA COMERCIAL

Documento privado que el vendedor de una mercancía extiende a favor de su adquirente. Este documento contiene alguna información que la diferencia de una factura propia del comercio interno de un país, como: condiciones en que se proporcionará la mercancía; vía de transporte; cláusula de compra; nombre del exportador y del comprador; No. del registro del importador, etc.

FACTURA DOCUMENTARIA

Un conocimiento de embarque con letra de cambio, factura, póliza de seguro, y a veces una carta hipotecaria, avalándola.

FACTURA PROFORMA

Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. Cuando el importador la remite firmada al exportador da aceptación a la misma.

FECHA DE EMBARQUE

Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación.

FORWARDER

Expedidor, remitente, transitario.

FRANQUICIA

Exención total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

FUERZA MAYOR

Cláusula que limita las responsabilidades de los proveedores y transportistas bajo ciertas circunstancias.

G.A.T.T.

Este organismo intergubernamental, al que ha sucedido la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.) y que organizaba las negociaciones para la liberalización del comercio mundial, velaba por el sistema comercial multilateral y, en particular, por el principio de no discriminación, que rige las relaciones comerciales de las Partes Contratantes, principio comúnmente denominado "cláusula de la nación más favorecida" (NMF).

IMPORTACIÓN

Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.

INCOTERMS

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. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

LEGE UTENDA

Supone la elección del derecho aplicable.

MANIFIESTO DE CARGA

Documento que contiene una lista de las mercaderías que constituyen el cargamento de la nave, aeronave y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida a/o desde el territorio aduanero.

MEDIO DE TRANSPORTE

Nave, aeronave, vagón ferroviario, camión, contenedor o cualquier otro vehículo utilizado para el transporte de mercaderías por determinada vía.

O.M.C.

La Organización Mundial de Comercio es una organización internacional que se ocupa de las normas globales que rigen el comercio entre los países. Su principal función es garantizar que las corrientes comerciales circulen con la máxima fluidez, previsibilidad y libertad posibles.

ORIGEN

Normas específicas para determinar el país en el que las mercancías fueron producidas o elaboradas cumpliendo determinados requisitos, condición indispensable para beneficiarse de las preferencias otorgadas en el Acuerdo de que se trate. El régimen comprende, tanto las disposiciones referidas a los criterios de calificación para que los productos sean considerados originarios, como los procedimientos para la declaración, certificación y comprobación del origen.

PÓLIZA DE SEGURO

Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.

PORTEADOR

La persona natural o jurídica que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera.

PUERTA A PUERTA

Implica trasladar las mercaderías del domicilio del interesado al de destino.

REEXPEDIR

Cuando las mercaderías han llegado al punto de destino y vuelven a ser remitidas a otro lugar distinto.

RONDA URUGUAY

La última de las grandes negociaciones celebrada bajo los auspicios del G.A.T.T. con el fin de liberalizar el comercio mundial de bienes y de servicios. Se inició en Punta del Este (Uruguay) en 1986 y se concluyó en Marraquech en 1995. Fue mucho más ambiciosa que sus antecesoras (Ronde Dillon, Ronda Kennedy, Ronda Tokio), puesto que superó con creces el objetivo tradicional y primordial del desmantelamiento arancelario y procuró, por otra parte, una mayor integración de los países en desarrollo en el sistema comercial multilateral. Dio nacimiento a la O.M.C.

TASA

Derecho que percibe el Estado como persona soberana, por servicios o prestaciones especiales o individualizables, de carácter jurídico-administrativo, organizados con fines colectivos y que les paga el usuario a su solicitud. (Tasa de Estadísticas, Tasa de Comprobación, Tasa de Almacenaje, Tasa de Servicios Extraordinarios, etc.).

TRASBORDO O EXPEDICIÓN DIRECTA

Paso obligado de un embarque por un tercer país por motivos de descarga, recarga o cualquier movimiento necesario para mantenerlo en buena condición o transportarlo a territorio de una Parte.

TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL

Porte de mercancía por dos o más modos diferentes de transportes (camión, vagón, buque, aéreo), en virtud de un contrato de transporte multimodal, plurimodal o combinado, desde un lugar situado en un país en que el operador del transporte multimodal toma las mercancías, bajo su responsabilidad y custodia, para entregarla posteriormente en otro lugar situado en un país diferente. Las características esenciales de este sistema que lo distingue del transporte segmentado tradicional son, en primer lugar, que se trata de un sistema basado en un “contrato único” y, el segundo lugar, que el operador del transporte multimodal que asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato, actual como “principal”, y no como agente del usuario o expedidor, o de los porteadores que integra los diferentes modos de transportes. Este principio se basa en el servicio de transporte de la mercadería de “puerta a puerta” reduciendo notablemente la documentación y el cumplimiento de otras formalidades como son de prácticas en el transporte tradicional.

TRANSBORDO

Transferencia de la carga de un vehículo a otro, pertenezca o no a un mismo modo de transporte (vía férrea, ruta, vía de agua, oleoductos, etc.). Se distinguen los transbordos hechos bajo el régimen de contrato de transporte o fuera de ese régimen.

TRATADO DE MONTEVIDEO 1960

Tratado cuyo objetivo era el establecimiento de una Zona de Libre Comercio e instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Fue firmado por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Posteriormente se adhirieron Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Vigente desde 1960 hasta marzo de 1981.

TRATADO DE MONTEVIDEO 1980

Tratado suscrito el 12 de agosto de 1980, por el que las Partes Contratantes prosiguen el proceso de integración encaminado a promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región e instituyen, para ese efecto, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuya sede es la ciudad de Montevideo, República Oriental del Uruguay. Dicho proceso tendrá como objetivo a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano. Fue suscrito por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El 26 de agosto de 1999 Cuba adhirió al Tratado de Montevideo 1980.

UNCTAD

Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, es un ámbito de negociación para el desarrollo con el que cuenta las Naciones Unidas.

UNIÓN ADUANERA

Es una forma de integración económica en la que se transforman dos o más territorios aduaneros en uno solo, dentro del cual los aranceles u otras restricciones al comercio son eliminados; se aplican, en general, idénticos aranceles y regulaciones al comercio con terceros países.

VALOR ASEGURABLE

Avaluación real de los bienes asegurados, acorde con su precio en el mercado.

VICIO OCULTO

Es un defecto del que adolece el objeto de la venta y que no puede apreciarse a simple vista o bien se requieren conocimientos técnicos para advertirlo.

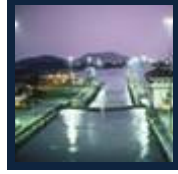
ZONA DE LIBRE COMERCIO

El comercio dentro del grupo se realiza en franquicia arancelaria, pero los miembros establecen sus propios aranceles para las importaciones procedentes de países no miembros.

Capítulo 8

Bibliografía





5. BIBLIOGRAFÍA

Normativa Nacional:

- Código Civil
- Código de Comercio
- Código Aeronáutico
- Ley 14.829
- Ley 16.246
- Ley 16.879
- Ley 18.169
- Decreto 162/004

Normativa Internacional:

- Tratado de Montevideo de 1889
- Convención de Bruselas de 1924
- Convenio de Varsovia de 1929
- Tratado de Montevideo de 1940
- Convención de las Naciones Unidas sobre Transporte de Mercadería de 1978
- Convención de Viena de 1980
- Convenio de 1989 sobre Transporte Terrestre
- Convención de Montreal de 1999
- N.I.C. 2
- N.I.C. 41
- N.I.I.F. 4

Prensa:

- Diario La República 06 de Febrero del 2008, Nº 2.812.

Revistas

- Actualizaciones © IASC Foundation.

Libros:

AGUIRRE RAMÍREZ, Fernando y FRESNEDO DE AGUIRRE, Cecilia

- Curso de Derecho del Transporte, Transporte Multimodal, 1ª Edición, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 1999

AGUIRRE RAMÍREZ, Fernando y FRESNEDO DE AGUIRRE, Cecilia

- Curso de Derecho del Transporte, Seguros Marítimos, 1ª Edición, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Mayo de 1999

BAREA, Venancia Z.

- Régimen Jurídico del Comercio Exterior, Tomo I, La Compraventa Internacional de Mercaderías, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Noviembre de 200

BUGALLO MONTAÑO, Beatriz.

- Manual Básico de derecho de la Empresa. Editorial Fundación de Cultura Universitaria, 2da. Edición

CASTILLO CÓRDOVA, Elías Saud

- Obstáculos del Comercio Exterior en la Región Piura, Julio 2006

DOTTA, María Cristina.

- Contrato de Seguros, Cátedra Actuaciones Periciales.

FRATALOCCHI, Aldo

- Marketing y Comercio Exterior, Transportes – Embalajes – Seguros – Bancos – Aduanas y Mercados, Primera Edición, Editorial Cangallo, Impreso en Argentina, Junio de 1993

GARGIULO, Walter

- Todo lo que quería saber del Comercio Exterior y no se animaba a preguntar, Impreso en Montevideo

HARGAIN, Daniel y MIHALI Gabriel

- Régimen Jurídico de la Contratación Mercantil Internacional en el Mercosur, Julio César Faira Editor, Impreso en la Argentina, Setiembre de 1993

LEDESMA, Carlos Alberto

- Principios de Comercio Internacional, Tercera Edición Actualizada, Ediciones Macchi, Impreso en Buenos Aires, Argentina, Enero de 1991

PERALES VISCASILLAS, María del Pilar

- El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (Convención de Viena de 1980)

RIPPE, Siegbert; BUGALLO, Beatriz; LONGONE, María Rosa; MILLER, John

- Instituciones de derecho comercial uruguayo. Segunda edición actualizada y ampliada 1999 FCU.

MERLINSKY, Ricardo

- Seguros, El Contrato de Seguros, El Régimen del Banco de Seguros del Estado, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo

MEZZERA ALVAREZ, Rodolfo, actualizado y ampliado por Siegbert Rippe

- Curso de Derecho Comercial, Tomo III, 8ª Edición actualizada, Contratos Comerciales, Fundación de Cultura Universitaria, Impreso en Montevideo, Abril de 2001

VIVANTE, Cesar.

- Derecho Mercantil

Páginas web consultadas:

- <http://www.gub.uy>
- <http://sip.parlamento.gub.uy>
- <http://www.aladi.org>
- <http://www.iasb.org>
- <http://web.worldbank.org>
- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.derechocomercial.edu.uy>

- http://europa.eu/legislation_summaries/transport/air_transport
- <http://recargosfletemaritimo.blogspot.com>
- <http://www.grupo-jm.com>
- [http://www.emb.cl/Negocios Globales](http://www.emb.cl/Negocios_Globales)
- <http://www.ugt.es>

Entrevistas:

- Dra. Eva Holz
- Dr. Fernando Aguirre
- Cr. William Coubrough