

## COMPRAVENTAS MARITIMA INTERNACIONALES

### CONTRATOS FOB Y CIF

#### II PARTE (\*)

1. La estipulación c.i.f.
2. Los documentos de embarque
  - 2.1. El conocimiento de embarque
  - 2.2. La póliza de seguro marítimo
  - 2.3. La factura comercial
  - 2.4. Otros documentos de embarque
  - 2.5. El rechazo de los documentos
3. Las obligaciones de las partes
  - 3.1. Obligaciones del vendedor
  - 3.2. Obligaciones del comprador
4. Contratos erróneamente denominados c.i.f.
5. Variantes del contrato c.i.f.
6. La estipulación c.i.f.
7. El Decreto Ley 20019 y la contratación c.i.f. en el Perú.
8. El término c.i.f. en el comercio aéreo.

#### 1. La estipulación c.i.f.

Bajo esta estipulación — una de las más complejas y, por tanto, más ricas en problemas legales, del comercio de exportación —, el vendedor se compromete a entregar las mercancías, objeto del contrato de compraventa a bordo de un buque determinado, que él mismo ha contratado para transportar las referidas mercancías hasta el puerto convenido, y a contratar, asimismo, un seguro marítimo que las proteja durante el viaje. No obstante, sus obligaciones sólo terminan cuando, luego de obtener del porteador y de la aseguradora los documentos respectivos — esto es, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro marítimo —, los transfiere al comprador conjuntamente con la factura comercial. Estos tres documentos, llamados "documentos de embarque" ("shipping documents"), aluden a los tres contratos involucrados en una estipulación c.i.f. (compra-

venta, transporte y seguro) y, como se verá, tienen una singularísima importancia dentro de esta transacción mercantil internacional.

A diferencia, pues, de la estipulación f.o.b., el vendedor no solamente tiene que correr con los riesgos de las mercancías hasta que éstas sobrepasen la borda del buque, sino que tiene que contratar — y correr con los costos consiguientes — el transporte y el seguro hasta el puerto de destino convenido. De allí entonces, como ya se ha adelantado en la primera parte de este trabajo, el origen de la denominación c.i.f. ("cost, insurance, freight" o "costo, seguro y flete").

Repetidamente se ha sostenido que, desde el punto de vista comercial, el propósito de la estipulación c.i.f. no es la venta de las mercancías en sí mismas, sino la venta de los documentos relativos a ellas. "No es un contrato que establezca que las mercancías deberán llegar, sino un contrato para embarcar determinadas mercancías, de conformidad con un contrato de venta; para obtener — a no ser que el contrato disponga lo contrario — el contrato ordinario de transporte al lugar de destino y el contrato ordinario de seguro sobre las mercancías durante el viaje; y para la entrega de los documentos relativos a estos tres contratos contra el pago del precio" sostuvo el Juez Scrutton en el caso británico *Arnold Karberg Co. vs. Blythe, Breen, Jourdain & Co.*, citado por Schmitthoff (1). Un contrato de com-

(\*) La primera parte de este artículo —referida al contrato f.o.b.— fue publicada en el número anterior de la revista "Derecho". En ella el autor incluyó algunas consideraciones comunes a los contratos f.o.b. y c.i.f. Aunque aquél ha tratado ambas partes de manera tal que puedan tener una existencia, en lo posible, autónoma, su intención es que ellas sean consideradas como un solo trabajo. *El Consejo Editorial*.

(1) Schmitthoff, Clive, *The Export Trade, The Law and Practice of International Trade*, 5a. edición, Stevens, Londres, 1969, p. 23.

pra-venta en términos c.i.f. que estableciera que las mercancías deberán llegar y que será contra la recepción de las mismas, y no de los "documentos de embarque, que deberá pagarse el precio, no sería un verdadero contrato c.i.f.; su esencia habría sido alterada sustancialmente.

En realidad, el objeto de esta transacción es que el comprador pueda obtener, lo antes posible, el derecho a disponer de las mercancías — simbolizadas por los documentos — para poder estar en condiciones de obtener el financiamiento bancario que pueda requerir para la transacción comercial que está realizando o para revender las mercancías mediante la transferencia de los derechos contenidos en los documentos o para obtener las mercancías mismas a su llegada o, en caso de pérdida, el dinero del seguro. El vendedor, por su parte, tiene como propósito el proporcionar mayores facilidades al comprador, liberándolo de tener que hacer por sí mismo los arreglos relativos al transporte y al seguro, obteniendo para sí mayores utilidades por la tramitación de estos últimos; ceder el derecho de disposición sobre las mercancías solamente mediante el pago del precio — el mismo que se materializa contra la presentación de los documentos —, y, por tanto, bastante antes que las mercancías lleguen a su destino —; y, no ser responsable por la pérdida o deterioro que pueda sobrevenir a aquéllas durante el viaje.

El acuerdo contractual relativo a que la entrega de los documentos al comprador contra el pago del precio sea equivalente a la entrega de las mercancías, es de particular importancia, pues esto posibilita que el vendedor pueda cobrar el precio aún cuando las mercancías se hayan perdido durante la travesía marítima, si él, por su parte, cumplió con transferir los documentos; y, más aún, que él pueda transferirlos válidamente cuando, habiendo embarcado las mercancías y obtenido los documentos respectivos, ellas se hayan perdido. En esta eventualidad, el comprador obtendrá los documentos que compró y podrá, en virtud de ellos, accionar contra la compañía naviera o contra la compañía de seguros, esgrimiendo el conocimiento de embarque y la póliza de seguro marítimo, respectivamente.

"Es irrelevante para el vendedor — dice Sassoon

(2) — el hecho de que al momento de transferir los documentos, las mercancías embarcadas hayan sido dañadas o se hayan perdido en tránsito. El vendedor cumple con su obligación mediante la remisión al comprador de los documentos de embarque (. . .) Está contemplado que el comprador obtendrá una indemnización con respecto al daño o a la pérdida al amparo de uno u otro documento (el autor alude al conocimiento y a la póliza), aunque el hecho de que esté capacitado para hacerlo depende de los términos del conocimiento de embarque y de la póliza, así como de las circunstancias del daño o de la pérdida". Esto último es claro, pues la protección que ambos documentos confieren a su legítimo tenedor está limitada por las características que las partes contratantes les han reclamado. Así, por ejemplo, si en una determinada transacción c.i.f., vendedor y comprador hubieran pactado que el seguro a contratar por el primero no cubriera riesgos de guerra y las mercancías se perdieran por esta causa, el comprador no podría disponer de las mercancías ni podría cobrar el seguro, estando, no obstante, obligado a pagar el precio pactado, si no lo hubiere hecho aún, e impedido de reclamar la devolución del mismo, en el caso contrario.

El autor británico citado (3) dice enfáticamente "no tiene ninguna importancia desde el punto de vista legal el hecho de que el vendedor al momento de transferir los documentos sepa que las mercancías se hayan perdido. En el caso *Mambre Saccharine Co. vs. Corn Products Co.* se celebraron contratos para la venta de algodón y jarabe c.i.f. Londres. El 12 de Marzo de 1917 el vapor "Algonquin" fue hundido por un submarino o por una mina. Los vendedores, sabiendo de la pérdida, remitieron los documentos al comprador el 14 de Marzo. Se sostuvo que el conocimiento del vendedor acerca de la pérdida era irrelevante.

Dijo el Juez McCardie: "Si el vendedor cumple con su parte del contrato embarcando las mercancías apropiadas, de la manera apropiada, en el contrato de transporte apropiado, y, si así mismo, obtiene los documentos apropiados para ser remitidos al comprador, me siento incapaz de ver cómo los derechos o deberes de cada una de las partes se ven afectados por la pérdida de la nave o de las mercancías, o por el conocimiento de tal pérdida por parte del vendedor antes de la efecti-

(2) Sassoon, David, C.i.f. and F.o.b. Contracts *en* British Shipping Laws; vol. 5; Stevens & Sons; Londres; 1968; p. 168.

(3) Sassoon, David, op. cit. p. 168.

va remisión de los documentos. Si el barco se hubiera perdido antes de la remisión de los documentos sin que el vendedor lo supiera, sería, me parece, siempre claro que él podría remitir los documentos al comprador. En mi opinión es también claro que él puede hacer una remisión efectiva al comprador aunque sepa al momento de hacer la remisión real de la pérdida del buque o de las mercancías, ya que el comprador en caso de pérdida obtendrá los documentos que negoció; y si la póliza es aquella referida por el contrato, y si la pérdida estaba cubierta por aquélla, él cobrará el dinero proveniente del seguro. La contingencia de pérdida está dentro y no fuera de la contemplación de las partes de un contrato c.i.f." El comprador, por lo tanto, cuando los documentos apropiados le son remitidos, está obligado a pagar por las mercancías aunque éstas estén al fondo del mar, o aunque a consecuencia de alguna circunstancia imprevista ellas puedan no llegar nunca, o aunque ellas se hayan perdido por alguna causa no cubierta por ellas se hayan perdido por alguna causa no cubierta por el tipo de póliza convenido y aunque el vendedor tuviera o no conocimiento de la pérdida al momento de la remisión".

Todo esto no hace sino confirmar la aseveración de que el propósito del contrato c.i.f. no es la venta de las mercancías mismas, sino la venta de los documentos relativos a ellas y tiene su fundamento legal en la bien conocida circunstancia de que en una compraventa c.i.f. el riesgo es transferido del vendedor al comprador en el momento en que las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque, hecho éste que se produce, necesariamente, con anterioridad a la remisión de los documentos. Surgirá, probablemente, a propósito de este interesante aspecto del contrato c.i.f., la cuestión relativa a la transferencia de la propiedad y al principio *res perit domino*, pues si se sostuviera que el dominio en estos casos se transfiere junto con los documentos y ellos no han sido aún remitidos al comprador, éste no sería aún el dueño de las mercancías, y, no obstante, estaría soportando el riesgo relativo a ellas, lo que estaría contrariando la formulación de que "la cosa se pierde para su dueño". Se examinará detenidamente el problema más adelante.

Como ya será posible vislumbrar, no es exagerado afirmar que la compraventa c.i.f. no está exenta de complejidades, no sólo legales sino aún comerciales. El exportador y el importador, que, con inu-

sitada frecuencia, realizan transacciones de esta naturaleza, incorporan a ella elementos de tres contratos; esto es, los contratos de compraventa, de transporte y de seguro. Y si, como es habitual, la operación es financiada mediante un crédito documentario, elementos de un contrato más se añaden a ella. Por estas razones, tampoco resultará exagerado sostener que la celebración de una compraventa c.i.f. deberá estar rodeada de las mayores seguridades si las partes contratantes desean reducir o evitar los conflictos que puedan derivarse de tan complicada transacción.

Una de las mayores fuentes de conflictos, es, precisamente, la peculiar acepción que ha ido adquiriendo la estipulación c.i.f. en las diversas plazas mercantiles, a medida que los usos y prácticas propios de ellas o de la exportación de determinados productos han ido atribuyéndole a la noción originaria matices singulares y propios, cuyo desconocimiento puede acarrear serias consecuencias económicas. Así, un exportador y un importador, que celebraran una hipotética operación de compraventa internacional en términos "c.i.f. La Guaira, Venezuela", sin definir con toda precisión los alcances de sus respectivas obligaciones, podrían verse eventualmente envueltos en un serio litigio, pues ambas, a partir de la concepción original del término, podrían entender determinadas características del mismo de manera distinta. Uno de ellos podría entender que los riesgos sobre las mercancías se transfieren en el momento en que ellas sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque y el otro, cuando aquéllas son estibadas en las bodegas respectivas. Si las mercancías se deterioraran o perdieran durante las operaciones de carga, se desataría de inmediato una disputa en torno a quién debería soportar la pérdida, la misma que, por su considerable significación económica, terminaría siendo puesta en conocimiento de algún tribunal, con la consiguiente obstaculización de las operaciones mercantiles de las partes y con el inevitable incremento de sus costos.

Se anticipó en la parte introductoria de este trabajo cómo han sido muchos los esfuerzos desplegados por entidades o agrupaciones de índole diversa, para unificar criterios respecto de estas estipulaciones propias de las compraventas internacionales. Uno de los más trascendentes por la seriedad con que fue acometido y por el general reconocimiento que

ha recibido, es el realizado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) a través de la publicación de **Incoterms 1953**(4), folleto recientemente difundido en nuestro medio por el entonces Ministerio de Industria y Comercio, con la colaboración del diario La Nueva Crónica y el Banco Popular del Perú (5).

La Cámara de Comercio Internacional, como ya ha sido dicho, a partir de la constatación de las divergencias interpretativas anotadas, se propone, mediante la publicación de **Incoterms 1953**, facilitar un conjunto de reglas que permitan interpretar de manera uniforme los principales términos comerciales empleados en las compraventas internacionales en su conjunto (es decir, no circunscritas a ramas especiales de tal o cual comercio), para lo que define las obligaciones del vendedor y del comprador en once de los aludidos términos comerciales (6), de forma tal que las diversas partes en una transacción de exportación por el solo hecho de referir expresamente sus estipulaciones a las reglas de **Incoterms 1953**, estarán adoptando una interpretación homologada de las mismas. Así, si las partes en el hipotético contrato "c.i.f. La Guaira, Venezuela" propuesto líneas arriba, hubieran contratado en términos "c.i.f. La Guaria, Venezuela, **Incoterms 1953**", habrían definido los alcances de sus derechos y obligaciones tal como los había definido de antemano el mencionado texto referencial, con lo que el nivel de conflictualidad queda considerablemente reducido.

Conviene destacar, sin embargo, que **Incoterms 1953** no pretende dar una respuesta a todos los aspectos y problemas derivados de la formalización de una relación contractual dada, sino que se limita a la conclusión del contrato entre el comprador y el vendedor y, en particular, a aquellos aspectos que afectan de manera especial el cálculo del precio. "Su campo — dice Eisemann (7) — se limita a unos pocos aspectos concretos del contrato de venta: la oferta y la entrega de las mercancías, la transferencia del riesgo, la asignación de costos, la obtención de los documentos necesarios para el transporte y (en el caso del contrato c.i.f.) el seguro y otras obligaciones inherentes a la exportación o importación de mercancías (por ejemplo, documentación consular y aduanera)".

"Los **Incoterms** — continúa diciendo — regulan

una parte definida del contrato de venta, más que las condiciones fundamentales comunes a todos los contratos de venta, las que ya los contratos tipo que se utilizan en ciertas ramas del comercio (8) determinan con frecuencia en gran detalle, como son los asuntos que afectan la validez de los contratos, la transferencia de la propiedad, la imposibilidad de ejecución, los errores y falsedades, el rechazo de las mercancías defectuosas o los recursos por incumplimiento de contrato".

Igualmente, parece oportuno hacer notar que las reglas contenidas en **Incoterms 1953** ni son normas legales ni gobiernan automáticamente todos los contratos de compraventa internacional. La aplicación de aquéllas a un contrato determinado es consecuencia de que las partes, en base al principio de la libertad contractual, han pactado expresamente que su contrato se regirá por **Incoterms 1953**. No obstante, habrá circunstancias en que, aún no mediando referencia expresa a estas reglas, si se tiene presente

(4) Cámara de Comercio Internacional, Documento 166.

(5) Este folleto fue publicado en Junio de 1973 bajo la supervisión de la División de Exportaciones del Ministerio de Industria y Comercio. Lamentablemente, esta edición contiene serias imprecisiones, las cuales provienen, evidentemente, de una defectuosa traducción de la versión oficial en inglés. Ellas son de una naturaleza tal que podrían resultar distorsionando el contenido de determinadas cláusulas y, por tanto, generando conflictos interpretativos en lugar de obviarlos, como es el propósito del trabajo realizado por la Cámara de Comercio Internacional. Podría llegar a suceder que, no obstante haber ambas partes contratantes referido sus obligaciones derivadas de un mismo término de comercio (por ej. f.o.b.) a **Incoterms 1953**, por usar una de ellas una versión oficial de esta publicación y la otra, una apócrifa, estuvieran entendiendo sus obligaciones de manera diferente y se vieran, por este hecho, involucradas en un litigio. La situación anotada desmerece, pues, esta interesante iniciativa del Ministerio referido y obligaría a enmendar estas imprecisiones a la brevedad, máxime cuando existe una versión oficial de **Incoterms 1953** en español, autorizada por la C.C.I., que es la publicada por el Ministerio de Comercio de España en 1969, difundida también por la propia C.C.I.

(6) Para una información un tanto más detallada ver la primera parte de este trabajo, p. 95.

(7) Eisemann, Frederick, **Incoterms and the British Export Trade**, *en* Journal of Business Law, Londres, 1966.

(8) O también los contratos particulares que las partes puedan diseñar en función de sus propios intereses y de la transacción específica de que se trate.

la naturaleza eminentemente consuetudinaria del derecho comercial internacional, ellas puedan resultar siendo aplicables, atribuyéndoles características de la *lex mercatoria*, desde el momento que ellas reproducen las prácticas y usos más generalizados en el ámbito del comercio internacional en materia de términos comerciales. En este sentido, hay evidencias del reconocimiento tácito que ellas han recibido de parte de los tribunales británicos (9) y nada impediría que procedieran de igual forma los tribunales arbitrales a los que habitualmente son sometidos los litigios derivados de transacciones de esta índole.

## 2. Los documentos de embarque.

Antes de pasar a examinar las obligaciones propias del vendedor y el comprador en un contrato *c.i.f.*, tal como ellas han ido siendo configuradas por los usos y costumbres mercantiles, y posteriormente sistematizadas por Incoterms 1953, conviene estudiar, lo más detalladamente que sea posible dentro de las limitaciones de un trabajo de esta naturaleza, los llamados "documentos de embarque" propios de este peculiar contrato de compraventa internacional marítima: la factura comercial, el conocimiento de embarque y la póliza de seguro marítimo.

Dos de ellos — el conocimiento y la póliza — proporcionan una cobertura continúa desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino, de manera tal que el comprador *c.i.f.*, pase lo que pase con las mercancías, podrá accionar directamente contra la compañía naviera, en virtud del conocimiento de embarque, y contra los aseguradores, en virtud de la póliza. Es usual remitir al comprador cuando menos dos juegos de documentos en dos envíos postales aéreos sucesivos, para así reducir el riesgo de extravío de aquéllos, aunque lo más corriente es que ellos se envíen a través de un banco de la localidad del comprador, el que los entregará a éste contra el pago del precio.

### 2.1 El Conocimiento de Embarque.

Nunca serán suficientemente aliviadas las circualidades de este documento en el transporte marítimo y en el comercio de exportación. De él ha dicho Schmitthoff (10) que desde el punto de vista legal es:

- a. un recibo formal emitido por el porteador que acredita que mercaderías de determinada especie, cantidad y condición, han sido embarcadas a un determinado destino en un buque también determinado, o, al menos, recibidas en custodia por el porteador con el propósito de ser embarcadas;
- b. un memorándum del contrato de transporte, que repite en detalle los términos del contrato, el mismo que ha sido concluido con anterioridad a la firma del conocimiento; y,
- c. un documento de título de las mercancías que capacita al consignatario a disponer de las cosas por endoso y entrega del mismo.

El había sido definido en 1883, con singular acierto, por el Juez británico Lord Bowen en el caso *Sanders vs. Maclean* (11) de la siguiente manera: "La carga, mientras está en poder del porteador durante la travesía marítima, es absolutamente incapaz de ser objeto de entrega física. Durante este período de tránsito y de viaje, por mérito del derecho mercantil, el conocimiento de embarque es reconocido universalmente como símbolo de aquéllas y su endoso y entrega operan como una entrega simbólica de la carga. La propiedad sobre las mercancías es transferida mediante el endoso y la entrega del conocimiento — siempre que sea intención de las partes el transferir la propiedad —, de la misma manera en que la propiedad hubiera sido transferida por la entrega real de las mercancías. Y con el propósito de transferir tal propiedad sobre las mercaderías y de completar el título del endosatario con relación a la posesión plena de aquéllas, el conocimiento de embarque mantiene su carácter de símbolo de las mercancías y lleva consigo no sólo el derecho pleno de propiedad sobre aquéllas, sino también todos los derechos originados por el contrato de transporte entre el cargador y el porteador, hasta que haya sido hecha la entrega completa de la carga a aquella persona que la reclamara debidamente en virtud de aquél. Es la llave que en las manos de su

(9) Eisemann, Frederick, *op. cit.*

(10) Schmitthoff, Clive, *op. cit.* p. 291.

(11) *en* Carver, Thomas, *Carriage of Goods by Sea*, 12a. edición *en* *British Shipping Laws*, vol. 3, tomo 2, Stevens, Londres, 1971, p. 1044.

legítimo tenedor está destinada a abrir las puertas al almacén —flotante o fijo— en el que las mercancías se encuentran”.

El conocimiento que el vendedor c.i.f. tiene que gestionar y remitir junto con los otros documentos de embarque, suele ser “embarcado”, “limpio” y “negociable”.

Será “embarcado” o “a bordo” (“shipped” o “on board” bill of lading), cuando acredite que las mercancías por él representadas han sido realmente embarcadas. De no existir un acuerdo expreso entre las partes sobre el particular, dependerá de la costumbre imperante en una determinada rama del comercio el que un conocimiento “recibido para embarque” (“received for shipment” bill of lading) o una orden de entrega (delivery order) (12) puedan sustituir a un conocimiento “embarcado” dentro de un contrato c.i.f.

En algunas circunstancias vendedor y comprador podrían haber pactado expresamente que el conocimiento fuera “recibido para embarque”, pero si el contrato no estableciera tal cosa y no existiera ninguna costumbre mercantil en este sentido, el comprador tendría expedito su derecho para exigir que el conocimiento fuera “embarcado”. Igualmente, las partes podrían haber acordado que el vendedor estaría facultado para reemplazar el conocimiento de embarque por una orden de entrega, por exigirlo o hacerlo recomendable así las circunstancias. A no ser que las partes hayan definido la orden de entrega de una manera distinta, se entenderá por ella una orden de entrega dirigida al buque (“ship’s” delivery order), dando al comprador un derecho directo de acción contra el porteador con relación a la carga transportada.

El contrato c.i.f. que dispusiera que el conocimiento de embarque pudiera ser reemplazado por una orden de entrega de diferente naturaleza (dirigida a un agente del vendedor en el puerto de destino, por ejemplo); dejaría de ser un verdadero contrato c.i.f., pues su tenedor no tendría, en virtud de ella, ninguna relación directa con el porteador y para poder ejecutarla tendría que esperar a que las mercancías llegaran al puerto de destino y que ellas fueran retiradas del barco por el tenedor del conocimiento — probablemente, un agente del vendedor —

para recién poder tener acceso a ellas mediante la presentación de la orden de entrega aludida a quien tuviera en su poder las mercancías. El vínculo directo con el porteador habría quedado así interrumpido.

El conocimiento tendrá que ser, adicionalmente, “limpio” (“clean” bill of lading); es decir, no deberá contener anotaciones sobreañadidas que aludan al defectuoso estado de la carga o del embalaje que las contiene (13). Vale la pena recordar que el porteador que emita un conocimiento que establezca que las mercancías han sido embarcadas “en aparente buen orden y condición”, está emitiendo un conocimiento “limpio”. Esta es una mención corriente en todos los formatos impresos de conocimientos de embarque y ella no “ensucia” al documento.

Y, por último, el conocimiento tendrá que ser “negociable”. Por las funciones que cumple dentro del contrato c.i.f., no es dable pensar — en circunstancias normales — en un conocimiento de embarque que no sea emitido contando con esta importante característica. Sólo siendo “negociable” es que

(12) A diferencia del conocimiento “embarcado”, el “recibido para embarque” sólo acredita que determinadas mercancías han sido recibidas por el porteador para su posterior embarque, por lo que, al no confirmar que el embarque ha comenzado, su valor mercantil es bastante menor que aquél del primero. La orden de entrega es un documento utilizado con frecuencia para fraccionar el conocimiento de embarque cuando el comprador recibirá sólo parte de un lote de mercancías mayor cubierto por un sólo conocimiento, caso en el que, como es evidente, no sería práctico transferirle este último. Ella es dirigida contra la persona que está en posesión de las mercancías: el porteador o un agente del vendedor en el puerto de destino y, según sea el caso, se llamará orden de entrega “sobre el buque” (“ship’s” delivery order) o “sobre los agentes del vendedor”. Solamente la primera confiere a su tenedor similares derechos que el conocimiento de embarque vis a vis el porteador y, por tal razón, sólo ella puede reemplazar válidamente al conocimiento en un contrato c.i.f.

(13) Ver la primera parte de este trabajo, p. 102, y, en particular, las notas No. 22 y No. 23 a pie de página.

el conocimiento permitirá disponer, en una o en sucesivas y diversas transacciones de compraventa o de crédito, de las mercancías en viaje por él representadas. Si se recuerda que en realidad el conocimiento "es" las mercancías en viaje, un documento de este tipo emitido como "negociable" hace a aquéllas "negocialbes".

Incoterms 1953 — y no sólo la práctica mercantil que él sistematiza y propone — exige que, salvo pacto expreso en contrario, el conocimiento de embarque en un contrato c.i.f. ortodoxo ha de ser "embarcado", "limpio" y "negociable".

## 2.2 La póliza de seguro marítimo.

La póliza que el vendedor c.i.f. remite a su comprador ha de proveer una cobertura contra los riesgos usuales en el tipo de comercio específico del caso durante toda la travesía, ya que de no ser así, el comprador no estaría recibiendo la protección que contrató obtener al celebrar el contrato c.i.f. (14). Es en virtud de este documento que en caso de pérdida el comprador podrá recobrar el monto del daño sufrido por él de los aseguradores y, por tanto, sus características han de ser suficientes como para posibilitar esta acción. No escapará a ningún lector avisado la enorme importancia de este documento, y menos a quien intervenga, directa o indirectamente, en una transacción en términos c.i.f., caso en el cual es aconsejable tomar el mayor cuidado al precisar los alcances de la cobertura de la póliza a obtener por el vendedor.

Esta precisión deberá descender al detalle de los riesgos que serán cubiertos por ella (por ejemplo, si debiera ser una póliza, "contra todo riesgo" o si debiera cubrir riesgos de guerra), como también al monto de la cobertura (usualmente, el "valor razonable", de las mercancías, que incluye el costo de éstas, la comisión, los gastos de embarque y la prima de seguro).

Si en particular el comprador no fuera lo suficientemente precavido como para solicitar una cobertura de seguro adecuada a sus intereses, bien po-

dría suceder que habiendo pagado el precio y habiéndose perdido las mercancías, él no pudiera recobrar suma alguna de los aseguradores, por no estar cubierto el riesgo que acabó con ellas, como ya ha sido dicho.

A propósito de esto, cuando se analicen las obligaciones del vendedor y del comprador tal como Incoterms 1953 las propone, llamará la atención observar que el seguro allí considerado es uno en condiciones FPA ("free of particular average" o "libre de avería particular"); y, que los riesgos de robo, pillaje, rotura, derrame y otros muy comunes, son tenidos como "especiales" y, por tanto, como merecedores de un acuerdo de cobertura expreso entre vendedor y comprador.

No parece necesario insistir en dejar en claro que el requisito de la obtención del seguro por el vendedor es una condición esencial del contrato c.i.f. y que en la eventualidad de que el vendedor no lo hubiera contratado, el comprador tendrá expedido su derecho para rechazar las mercancías no aseguradas, aún cuando éstas hubieran llegado al puerto de destino en perfectas condiciones, pues, entre otras consideraciones, el precio c.i.f. pagado por él incluía el costo del seguro. Sassoon (15) refiere el caso inglés, *Orient Co. Ltd. vs. Brekke and Howlid*, en el que los compradores rechazaron las mercancías no aseguradas, no obstante haber llegado éstas en buen estado a su poder.

Conviene hacer notar que la práctica moderna ha sustituido, en buena parte de los casos, el uso de pólizas por el de certificados de seguros. Si los vendedores tienen un movimiento mercantil en términos c.i.f. más o menos considerable, probablemente tendrán una **póliza flotante** que cubre una cantidad no especificada de mercancías que han de ser embarcadas dentro de un período de tiempo determinado, la misma que describe el seguro en términos generales. En cada caso concreto, el vendedor, mediante la presentación de una aplicación o declaración a los

(14) Se ha hecho habitual que las pólizas incluyan la cláusula "de almacén a almacén" ("warehouse to warehouse") que extiende la protección desde antes del embarque hasta después de él, bajo determinadas condiciones.

(15) Sassoon, David, op. cit., p. 134.

aseguradores, materializará el seguro correspondiente a cada embarque. En estos casos no obtendrá una póliza para ser remitida al comprador, sino simplemente un certificado de seguro o una nota de cobertura, que confieren al comprador similares derechos que una póliza. El contrato de compraventa proveerá, en estos casos, que el comprador deberá aceptar "una póliza y/o certificado y/o notas de cobertura". En ausencia de expresiones de esta naturaleza, el comprador podría exigir que se le remitiera una póliza y no un certificado de seguro. Incoterms 1953 contempla la posibilidad de sustitución de la póliza por un certificado.

### 2.3 La factura comercial

Ella debe ser emitida en estricto acuerdo con los términos del contrato de compraventa, al que alude directamente, describiendo las mercancías embarcadas y consignando el precio a pagar por el comprador. Con frecuencia, éste recibe, antes que el juego completo de documentos de embarque, una factura provisional que le proporciona información sobre las mercancías que le han sido destinadas y que no es otra cosa que una anticipación de la forma como el vendedor pretende cumplir su parte del contrato.

En ocasiones la factura tiene que ser extendida en un formato oficial o ella tiene que ser consular. No obstante, es el "documento de embarque" menos complicado en lo que a sus características y forma de generación se refiere (lo emite el propio vendedor).

### 2.4 Otros documentos de embarque.

Las partes podrían haber acordado expresamente que, además de los tres documentos principales propios del contrato c.i.f., se incluyeran otros, como, por ejemplo, la póliza de fletamento o un certificado de origen o de calidad. Sólo en este caso la omisión en remitirlos tendrá las mismas consecuencias que la omisión en remitir los documentos principales. Usualmente, la frecuente mención aparecida en los conocimientos de embarque de "todas las condiciones y excepciones según la póliza de fletamento..." no hace obligatoria la remisión de ella junto con los demás documentos (16). Debe haber pacto expreso sobre el particular. No obstante, como se verá, Incoterms 1953 sostiene lo contrario al

presentar las obligaciones del vendedor c.i.f. (No. 7, in fine).

### 2.5 El rechazo de los documentos.

El comprador en un contrato c.i.f. tiene abierto su derecho para rechazar tanto los documentos como las mercancías, si ellos no se ajustan a las estipulaciones contractuales, pero hay que destacar que ambos derechos son autónomos. El derecho a rechazar los documentos surge cuando éstos son presentados al comprador y el derecho a rechazar las mercancías, cuando éstas son desembarcadas. Ambos se presentan al comprador en el orden en que vienen de ser consignados.

En el momento en que el comprador considera, por alguna razón fundada, la posibilidad de rechazar los documentos, no solamente todavía no habrá pagado el precio, sino que no habrá tomado posesión de las mercancías, pues, como es sabido, ellas sólo le serán entregadas por el porteador cuando aquél las canjee por el conocimiento de embarque.

Si pagado el precio y recibidas las mercancías, el comprador decide rechazar estas últimas, las circunstancias pueden ser diametralmente distintas, pues en el intervalo él puede haberlas ya prendado o revendido, en virtud de los documentos que las representan.

Por virtud de estos dos derechos de rechazo, que no son otra cosa que formas particulares de rescisión del contrato, el comprador no pierde su derecho a reclamar por los daños derivados del incumplimiento de alguna obligación relacionada con los documentos por haber ya perdido su derecho a rechazar las mercancías (17).

## 3. Las obligaciones de las partes.

Como se había anticipado, se examinarán a continuación las obligaciones del vendedor y del com-

(16) Sassoon, David, op. cit., p. 78, a propósito del caso *Finska Cellulosaforeningen vs. Westfield Paper Co. Ltd.*

(17) Cuando, por ejemplo, se ha establecido expresamente en el contrato un plazo para ejercitar este derecho. Para más detalles sobre este punto ver Sassoon, David, op. cit., p. 227 y s.s.

prador en una compraventa en términos c.i.f. Si se recuerda que la estipulación en estudio ha ido siendo perfilada a lo largo de muchísimas décadas (18) por los usos y costumbres mercantiles, y si se reconoce que en ese hecho se sustentan no sólo su riqueza, sino el universal acuerdo sobre sus características esenciales, probablemente se tendrá que reconocer, igualmente, la enorme utilidad de Incoterms 1953 como texto que propone una acepción unívoca de aquellas obligaciones, para con ella evitar o reducir los conflictos interpretativos que aquella gran riqueza y amplísima y diversificada utilización traen inevitablemente consigo.

El método a seguir será el mismo utilizado para el caso de la estipulación f.o.b. en la primera parte de este trabajo (19). Es decir, se irán repasando, una a una, las obligaciones del vendedor y el comprador c.i.f. tal como las presenta Incoterms 1953. No obstante, como algunas de estas obligaciones son similares a las de las partes en una estipulación f.o.b., este hecho obviará, en ciertos casos, el examen exhaustivo de aquéllas y evitará innecesarias reiteraciones.

### 3.1 Obligaciones del vendedor.

El vendedor deberá:

1. **Enviar las mercancías de acuerdo con los términos del contrato de compraventa, así como todos los documentos exigidos en dicho contrato, en prueba de conformidad.**

Esta elemental obligación del vendedor tiene como contraparte el derecho del comprador de rechazar las mercancías a su llegada si ellas no se ajustan en calidad y cantidad a las descritas en el contrato de compraventa. Este derecho, como ya se ha mencionado, sólo puede ejercitarse luego de haberse pagado el precio contra la presentación de los documentos y luego de haber recabado la entrega de aquéllas.

Los documentos a los que alude esta obligación no son los llamados "documentos de embarque", sino aquellos requeridos para evidenciar la naturaleza de las mercancías. Una defectuosa traducción de la versión oficial de Incoterms 1963 podría hacer pensar que los "documentos" aquí aludidos son el conocimiento de embarque, la póliza de seguro maríti-

mo y la factura comercial y no es así (20). A ellos harán referencia expresa otras obligaciones del vendedor.

2. **Contratar a su costa, y en las condiciones usuales, el transporte de las mercancías hasta el punto de destino convenido, y por la ruta habitual, en un buque trasatlántico (que no sea un velero) del tipo normalmente empleado para transportar las mercancías del género de las descritas en el contrato; deberá asimismo pagar los fletes y los gastos de descarga de las mercancías en el puerto de desembarque que puedan cobrar las líneas regulares de navegación en el momento de cargarlas en el puerto de embarque.**

Esta es la primera obligación propia de un vendedor c.i.f.: la contratación, a su costa, del transporte de las mercancías hasta el puerto de destino convenido. Se había mencionado que el orden en el que Incoterms 1953 iba presentando los diversos términos comerciales que eran su objeto, aludía a un incremento progresivo de las obligaciones del vendedor, a partir del primero de ellos ("En Fábrica"), que implica para quien vende poner en su fábrica, almacén, etc., las mercancías objeto del contrato a disposición del comprador. Aquí el vendedor tiene, por lo pronto, una obligación más — con el consiguiente incremento de sus costos — que el vendedor f.o.b.

El vendedor c.i.f. deberá celebrar un contrato de transporte marítimo (de fletamento parcial o total o, simplemente, de mercancías sueltas bajo el régimen de conocimientos de embarque) con una compañía naviera, que tenga por objeto transportar las mercancías vendidas hasta el puerto convenido con el comprador, pagando él el flete y los gastos de carga y descarga que pueda cobrar dicha compañía y obteniendo el correspondiente conocimiento de embarque.

Respecto de los gastos de descarga, hay que

(18) El primer caso c.i.f. registrado por los tribunales británicos data de 1862.

(19) Derecho, Pontificia Universidad Católica del Perú, No. 31, Lima, 1973, p. 94.

(20) La obligación examinada dice en su versión oficial en inglés: "Supply the goods in conformity with the contract of sale, together with such evidence of conformity as may be required by the contract".

aclarar que pagará los gastos de esta índole que se vayan a originar en el puerto de desembarque, sólo cuando la compañía naviera así lo exija al momento de cargar las mercancías en el puerto de embarque. Ellos, en cualquier caso, le serán transferidos al comprador en el precio c.i.f. que él deberá pagar. Esta aclaración parece necesaria, pues una lectura poco acuciosa de la obligación del comprador No. 2 (21) podría hacer suponer que la compañía naviera cobra los gastos de descarga tanto al vendedor como al comprador.

Incoterms 1953 precisa, en términos más o menos amplios, cuáles deben ser las características del contrato de transporte a celebrar por el vendedor, dejando mayores precisiones a pactos contractuales expresos. Así, el contrato deberá ser el "usual y razonable en el mercado" (22). El vendedor no está, por lo tanto, obligado a desplegar especiales esfuerzos para contratar un transporte particularmente poco costoso, ni deberá incurrir en contrataciones más onerosas que las usuales. Serán, probablemente, los servicios de compañías navieras "conferenciadas", con tarifas de fletes regulares y adecuadamente publicitadas, los que aquél contratará preferentemente.

La elección del vendedor en lo que al buque respecta, no sólo tendrá una incidencia directa en el precio a pagar por el comprador — a través de la ponderación del flete en aquél —, sino en la ruta a seguir, en los puertos a tocar antes de llegar al de destino, en eventuales transbordos y, en definitiva, en el tiempo que transcurrirá antes de la llegada de las mercancías.

En la mayor parte de los puertos comerciales de los países involucrados en transacciones de exportación existen puntos de referencia, más o menos claros, para determinar, en lo que a todos estos aspectos respecta, lo que es "usual y razonable en el mercado". En los casos en que así no sea, las partes harán bien en tomar las precauciones debidas.

Si en el contrato c.i.f. se estipulara un tipo específico de buque a contratar por el vendedor, esta cláusula deberá ser rigurosamente cumplida. En el viejo caso británico *Ashmore & Son vs. C.S. Cox & Co.* (23), se aludía a que el transporte debía efectuarse en un "velero o veleros" y esto se convirtió

en una condición del contrato y el transporte, por tanto, debió ser hecho en un velero. Un contrato c.i.f. hecho al amparo de Incoterms 1953 excluiría el transporte en un buque a vela, el que, por lo demás, resulta anacrónico en la mayor parte de los puertos del mundo hoy en día.

En el caso norteamericano *Scaramelli & Co. vs. Courteen Seed Co.* (24) relativo a un contrato de venta de semillas de clavo de olor a ser embarcadas en Italia c.i.f. Nueva York, la Corte Suprema de Wisconsin sostuvo que el vendedor había incumplido al embarcar las mercancías en un buque "tramp" (25) que demoró 45 días para llegar al puerto de destino, cuando lo usual en el mercado era contratar un buque que hiciera la travesía directa.

En un contrato c.i.f. puede también establecerse que el embarque se efectuó en un puerto específico y que el transbordo de las mercancías quede expresamente prohibido. En estos casos, el comprador tiene derecho a un conocimiento de embarque que pruebe el transporte continuo desde el puerto de embarque hasta el de puerto destino. El conocimiento no podría tener una cláusula de transbordo y, si la tuviera, el comprador podría rechazarlo si en virtud de aquella las mercancías hubieran sido embarcadas en otro puerto o transbordadas.

(21) Cuando dice "... pagar todos los gastos que hayan producido las mercancías durante el transporte por mar . . . , así como también los gastos de descarga . . . ," pero ella continúa diciendo, "a menos que esos gastos hubieran quedado incluidos en el flete o los hubiera cobrado la compañía de navegación en el momento de pagar el flete . . .".

(22) *Sassoon, David*, op. cit. p. 71.

(23) Comentado en *Sassoon, David*, op. cit. p. 45. El caso data de 1899.

(24) *Sassoon, David*, op. cit. p. 45.

(25) "Debemos distinguir aquí el buque de línea del buque "tramp", es decir, el buque que opera en forma regular y según itinerarios fijos, del buque ocasional dedicado principalmente al transporte de mercaderías a granel: cereales, carbón, minerales y que opera comúnmente mediante fletamentos totales o parciales en los tráficos más remunerativos" de *González Lebrero, Rodolfo A.*, *Manual de Derecho de la Navegación*, Depalma, Buenos Aires, 1964, p. 54. El buque "tramp" es llamado también "changero" en nuestro medio.

Cuando el transbordo ha sido expresamente convenido o no ha sido prohibido, el comprador puede reclamar un conocimiento extendido por el último porteador o solicitar que se le extienda un conocimiento de embarque "directo" ("through" bill of lading).

La estipulación relativa al puerto de destino también es determinante. Si en un contrato c.i.f. Liverpool, las mercancías fueran desembarcadas en Manchester y de allí transportadas, sanas y salvas, en una barcaza hasta Liverpool, el conocimiento de embarque podría ser rechazado válidamente. Diversos casos jurisprudenciales respaldan esta afirmación.

Cabe la posibilidad de que el vendedor — quien incluirá en el precio que él cobre al comprador el flete originalmente pagado por él a la compañía naviera — se beneficie con este arreglo y obtenga así una utilidad adicional. Si el vendedor mantiene una relación comercial sustancial y regular con el país del comprador, puede resultar favorecido con la contratación del transporte, pues puede obtener un flete por debajo del ordinario, a través de alguno de los sistemas que las conferencias de fletes tienen establecidos para este efecto; o, puede estar en condiciones de agrupar varias partidas de carga dirigidas por él con destino a uno o más compradores en el mismo puerto, a fin de hacer mejor uso del espacio que ha contratado en el buque, con el consiguiente beneficio.

Asimismo, puede beneficiarse con la eventual diferencia existente entre el demurrage (26) liquidado entre él y el porteador y el que pueda recobrar del comprador. (27) Este último puede haber sido el pactado en el contrato de transporte; y, el realmente cobrado por el porteador al cargador (vendedor en el contrato de compraventa), puede haber sido inferior.

**3. Obtener, por su cuenta y riesgo, las licencias de exportación o cualquier otra autorización administrativa que resulte necesaria para exportar las mercancías.**

Esta obligación no requiere de mayor comentario. Es obvio que si el vendedor actúa como exportador, sea él, y no el comprador, quien gestione por su cuenta y riesgo estos documentos, a diferencia de lo que sucede, por ejemplo, en una venta "en fábrica".

**4. Cargar las mercancías, a su costa, a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha fijada o dentro del período convenido, o bien, de no haberse fijado fecha o período, en un plazo razonable, y notificar al comprador, sin pérdida de tiempo, que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque.**

En cierta medida, esta es una obligación complementaria de la contienda en el numeral 2.

El vendedor puede optar entre embarcar efectivamente las mercancías en el puerto de embarque o comprar — para luego vender — mercancías "a flote" de las descritas en el contrato de compraventa. La opción de cumplimiento del contrato mediante la elección de uno de estos métodos alternativos es, en ausencia de estipulación expresa, en contrario, privilegio del vendedor. Si, no obstante, uno de los métodos se torna imposible, el vendedor está obligado a adoptar el otro.

Así, por ejemplo, cuando el vendedor intenta embarcar las mercancías en el puerto, pero no puede hacerlo por razones que escapan a su control (prohibiciones de exportación, huelgas, embargos o causas similares), debe, salvo que ello sea ilegal, obtener las mercancías "a flote" para poder cumplir con las obligaciones adquiridas con el comprador. En cualquiera de los casos, debe remitir al comprador los "documentos de embarque" adecuados; entre ellos, el conocimiento o la orden de entrega que lo facultan para reclamar las mercancías a su llegada.

Sin embargo, las partes pueden haber modificado esta regla mediante un pacto contractual expreso que obligue a embarcar las mercancías en el puerto especificado en el contrato. Si, en esta eventualidad, el vendedor no pudiera embarcar en el puerto por razones del tipo de las expresadas en el párrafo precedente, no tendría que probar que, de la misma manera, se vió impedido de comprar mercancías "a flote".

(26) Sobrestadías. Para mayores detalles, ver la primera parte de este trabajo, p. 106, nota No. 27.

(27) Así fue establecido en *Houlder Bros. vs. Commissioner of Public Works*, caso citado por *Sassoon, David*, op. cit., p. 76.

Ya se ha comentado el aspecto relativo a la obligación de cargar las mercancías en el puerto de embarque. Las estipulaciones del contrato c.i.f. relativas a la oportunidad y lugar de embarque deben ser consideradas como condiciones ordinarias del contrato y su incumplimiento posibilita el rechazo de los documentos.

En lo que a la oportunidad se refiere, Incoterms 1953 contempla:

- a. que se haya fijado una fecha o convenido un período para cargar, en cuyo caso esta operación deberá llevarse a cabo en esa fecha o período, ya que, de lo contrario, se pueden generar perjuicios para el comprador y éste puede rechazar los documentos; y,
- b. que no se haya fijado ni fecha ni período para cargar, caso este en el que la operación deberá realizarse en un plazo razonable.

No obstante, el vendedor será, casi siempre, el más celoso guardián de estos plazos, ya que en su calidad de cargador en el contrato de transporte celebrado con el porteador, habrá aceptado las estipulaciones que éste último le haya presentado en lo que a estadías, sobrestadías (o demurrage) y despatch money respecta (28), todas ellas con un importante contenido económico.

Aunque pueda resultar curioso, en la jurisprudencia internacional sobre la materia existe un conocido caso (29) en el que en un contrato c.i.f. para la venta de arroz a ser embarcado en la India "durante marzo o abril de 1874", se falló en el sentido de que el contrato había sido incumplido al haberse producido el embarque en febrero. Este hecho tuvo implicancias en lo que al pago del precio y a las operaciones de reventa respectaba. Los compradores habían calculado disponer de la financiación requerida para el pago del precio en una oportunidad condicionada a que los embarques se efectuaran durante marzo y abril y no antes; e, igualmente, habían adquirido compromisos de venta con terceros compradores a materializarse en una oportunidad también condicionada al período de embarque aludido.

Es claro que cuando una compraventa c.i.f. establece un período de envío — como, por ejemplo,

"durante marzo o abril" — éste favorece al vendedor, quien puede embarcar entre el primer día del mes de marzo y el último de abril, salvo que se haya pactado alguna limitación expresa en este sentido.

Como, normalmente, el contrato c.i.f. provee que el vendedor remita al comprador un conocimiento de embarque "embarcado", la fecha de este documento será una evidencia inequívoca del cumplimiento de la obligación de cargar en una oportunidad convenida. Pero si se hubiera pactado expresamente que el vendedor podría obtener — y remitir al comprador — un conocimiento "recibido para embarque", deberá entenderse que la fecha o período establecidos para el embarque quedan satisfechos no cuando éste efectivamente se produce, sino cuando las mercancías han sido entregadas al porteador. Sin embargo, como en casos como éste puede transcurrir un tiempo considerable — al menos para los intereses del comprador —, entre el momento en el que las mercancías son entregadas al porteador y aquel en el que se produce el embarque efectivo y el inicio del transporte, convendría fijar ciertos límites de tiempo dentro de los cuales la operación de carga debería producirse necesariamente.

Según Incoterms 1953, esta obligación del vendedor debe terminar con la notificación al comprador, "sin pérdida de tiempo", de que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque. Esto último, porque el texto referencial de la Cámara de Comercio Internacional no contempla el caso de contratos c.i.f. con conocimientos "recibidos para embarque", pero si ellos fueran expresamente pactados, habría que entender que la notificación al comprador debería referirse a la entrega de las mercancías al porteador. En cualquiera de los casos, la fecha del conocimiento de embarque será, como ya se ha dicho, la mejor prueba de la fecha en que aquellas fueron cargadas o entregadas al porteador.

Esta notificación podría ser de suma importan-

(28) Estos conceptos han sido ya definidos en la primera parte de este trabajo, p. 106, nota No. 27, y p. 111, nota No. 40.

(29) Bowes vs. Shand, comentado por Sassoon, David, op. cit. p. 47.

cia para el comprador si él deseara tomar, por su propia cuenta, un seguro adicional (que cubriera riesgos no incluidos de ordinario en la póliza usual en el mercado) tan pronto como las mercancías fueran cargadas.

- 5. Obtener, por su cuenta y con carácter transferible, una póliza de seguro marítimo que cubra los riesgos de transporte a que da lugar el contrato. El seguro deberá ser contratado con aseguradores o compañías de seguro de buena reputación, en las condiciones FPA, enumeradas en el apéndice I (30), debiendo cubrir el precio c.i.f. más un 10 por ciento adicional; si es posible obtenerla, el seguro se concertará en la moneda del contrato. Salvo estipulación en contrario, los riesgos del transporte no incluirán riesgos especiales de un tráfico determinado o que el comprador desee asegurar por separado. Entre esos riesgos especiales que deben ser objeto de acuerdo expreso entre vendedor y comprador figuran los de robo, pillaje, derrame, rotura, desconchado, condensación, contacto con otras mercancías y otros riesgos peculiares de un determinado tráfico. A petición del comprador, y por cuenta de éste, el vendedor concertará un seguro contra riesgos de guerra en la moneda del contrato, si es posible obtenerla.**

Como ya ha sido visto, en un contrato c.i.f. es esencial que las mercancías objeto del mismo sean aseguradas contra pérdida por cuenta del vendedor y que éste obtenga una póliza de seguro marítimo (o un certificado) para ser transferida al comprador como uno de los "documentos de embarque".

La obligación del vendedor es, pues, de ordinario, procurar la cobertura de seguro pactada en el contrato de venta y transferir al comprador el documento que el mismo contrato prescriba.

Incoterms 1953 se refiere a una póliza "que cubra los riesgos de transporte a que da lugar el contrato". Esto podría hacer suponer que, en cada caso concreto, aún en ausencia de pacto expreso al respecto, el vendedor tendría que tomar un seguro contra todos los riesgos propios del contrato de transporte que él mismo ha celebrado con la compañía naviera. Así, por ejemplo, si al momento de

celebrar aquel contrato, las circunstancias hicieran aconsejable tomar un seguro contra riesgos de guerra, el vendedor debería hacerlo. No obstante, esto no es así. Como se verá, el texto referencial aludido especifica luego cuáles serán las características del seguro a tomar si no mediara acuerdo expreso en contrario en este sentido y conviene adelantar que aquellas características son bastante favorables a los intereses del vendedor.

Usualmente, en ausencia de estipulaciones distintas, el vendedor debería contratar un seguro con una compañía de buena reputación, con el objeto de cubrir, durante el tránsito contemplado en el contrato de transporte, a las mercancías objeto del contrato de venta de los riesgos propios del mercado (con referencia a las mercancías concretas de que se tratare, al tipo de buque, a la ruta establecida, al puerto de destino, así como a cualquier otra consideración que pudiera tener incidencia en los riesgos), por un monto que represente el valor razonable de aquéllas (31).

No es indispensable que la póliza sea obtenida para beneficio inmediato del comprador, sino que ésta puede ser obtenida a nombre del vendedor y luego endosada al comprador, sin que este hecho enerve el contrato c.i.f.

Se ha dicho ya que el documento representativo del seguro a transferir o remitir al comprador puede ser una póliza o un certificado de seguro. Si es este último, debe conferir al comprador tantos derechos como le conferiría la póliza en caso de haberle sido remitida.

En lo que a los términos de la póliza concierne, dejarlos librados a los usos del mercado puede no ser una buena práctica, ya que por una inadvertencia derivada, por ejemplo, de la falta de uniformidad con que aquéllos son entendidos, podría surgir una seria divergencia interpretativa entre las partes; el comprador podría pretender rechazar los docu-

(30) Incoterms 1953 explica que ellas han sido recogidas previa consulta con la Unión Internacional de Seguros Marítimos. Para conocerlas, consultar cualquier edición del texto referencial mencionado.

(31) En determinados ramos comerciales puede ser usual, inclusive, tomar una póliza que incluya riesgos previos al embarque.

mentos; y, aún, haber quedado éste sin la protección que el seguro debe prestarle, al haberse perdido las mercancías a consecuencia de un riesgo no cubierto o excluido.

El seguro usualmente contratado excluye, sin embargo, riesgos de guerra. Por tanto, si la póliza contiene la cláusula "libre de captura y secuestro" (32) seguirá siendo una póliza adecuada para un contrato c.i.f. ordinario.

Incoterms 1953 dispone que el seguro a tomar por el comprador sea "en las condiciones FPA". Las siglas corresponden a "free of particular average"; esto es, a "libre de avería particular". Bajo estos términos, los aseguradores no responden por pérdidas parciales ("averías particulares"), sino por pérdidas totales ("averías generales"). "Cuando el comprador desee ampliar el grado mínimo de responsabilidad en el contrato tendrá que especificar claramente que las bases del contrato son los "Incoterms 1953" con las condiciones adicionales que desee. Por ejemplo, si desea el seguro WA en lugar del FPA, el contrato deberá estipular "Incoterms 1953 c.i.f. más seguro WA". (33).

Las condiciones WA ("with average" o "con avería") implican que el seguro no sólo cubre la pérdida total, sino también la pérdida parcial. "Generalmente el término "with average" es usado sólo en casos de seguros de carga y los riesgos cubiertos por él están limitados a aquellos impresos en el formulario de la póliza. Los riesgos pueden ser ampliados por convenio con el asegurador, en cuyo caso deberán ser específicamente incorporados a la póliza" (34).

Lo que llama la atención es que el seguro propuesto por Incoterms 1953 no incluya, salvo estipulación en contrario, los "riesgos especiales de un tráfico determinado", con lo que la afirmación contenida en el primer párrafo del enunciado de esta obligación, relativa a que el seguro deberá cubrir "los riesgos de transporte a que da lugar el contrato", no tiene mayor sentido, pues muchos de estos últimos quedan expresamente excluidos por la precisión comentada. El texto de la CCI alude a que la póliza tampoco incluirá los riesgos que el comprador desee asegurar por separado.

Más aún, sorprende que Incoterms 1953 consi-

dere como "riesgos especiales", que deberán ser materia de acuerdo expreso entre vendedor y comprador, al robo, pillaje, derrame, rotura, desconchado (o astillado), condesación, entre otros, siendo que algunos de estos son riesgos particularmente presentes en las transacciones de exportación.

El seguro propuesto tampoco incluye riesgos de guerra y esto se concilia con la práctica más generalizada sobre el particular, que, como se ha visto, establece que habitualmente la póliza incluya la cláusula "free of capture or seizure", por lo que si se desea que este riesgo sea cubierto, lo será por cuenta del comprador. Muchos son los casos que en la jurisprudencia internacional respaldan esta tesis (35).

Incoterms 1953 establece también que el monto del seguro cubra el precio c.i.f. más un 10 por ciento adicional. Es corriente convenir que la suma cubierta sea el "valor razonable" de las mercancías, pero la determinación de este último puede ser materia de conflicto. En todo caso, se tratará del valor de aquéllas en el puerto de embarque y no en el puerto de destino, ya que el vendedor, comúnmente, desconocerá cuál será éste.

Se ha discutido si el flete a pagar deberá o no ser incluido. Normalmente lo es. Incoterms 1953 lo establece claramente, al disponer que el seguro cubra el valor c.i.f. (36) más un 10 por 100 adicional.

(32) "Free of Capture and Seizure" ("f.c. and s.") en inglés.

(33) Esta observación aparece en Incoterms 1953 en una nota a pie de página relativa a la obligación de vendedor No. 5 que ahora se examina.

(34) Brown, R. H. Dictionary of Marine Insurance Terms, 3a. edición, Witherby, Londres, 1968.

(35) C. Groom Ltd. vs. Barker; Oulu Osakayetio vs. Laver, entre otros. Citados y comentados en Sassoon, David, op. cit.; Carver, Thomas, op. cit.; y, Schmitthoff, Clive, op. cit.

(36) El valor c.i.f., como es evidente, incluye, además del precio de las mercancías, el precio del transporte y el del seguro.

Aunque no queda especificado, este porcentaje adicional probablemente representa una cobertura promedio por cualquier incremento en el valor que pueda producirse entre la fecha de celebración del contrato de compraventa y la fecha de embarque o por cualquier otra contingencia de esta naturaleza no prevista.

Antes de concluir este análisis, parece conveniente insistir, una vez más, en el hecho de que la protección provista por el tipo de seguro que Incoterms 1953 plantea es precaria y que el comprador que desee — siempre dentro del marco de Incoterms 1953, en lo que a los demás aspectos del contrato se refiere — una protección más adecuada, debe pactarla expresamente con el vendedor, si no quiere ver sus intereses eventualmente desguarnecidos.

**6. A reserva de lo dispuesto en el número 4 del apartado B (37) asumir los riesgos de las mercancías hasta el momento en que éstas hayan efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.**

No parece necesario reiterar lo dicho ya — extensamente — al comentar las obligaciones del vendedor f.o.b. (38), respecto del tan peculiar momento en el que el riesgo es transferido del vendedor al comprador en un contrato c.i.f., puesto que éste es el mismo: el momento en que las mercancías hayan sobrepasado la **borda del buque** ("the ship's rail"). Valgan aquí también todas las críticas y recomendaciones hechas en esa oportunidad respecto, éstas últimas, de la conveniencia de que las partes modificaran expresamente esta cláusula, para introducir en ella una estipulación que establezca — de manera inequívoca y comprobable — el momento en que los riesgos son transferidos. Esta cláusula debería hacer referencia a un hecho más concreto y objetivo que el sobrepasar la borda del buque, ej., el colocar la carga sobre cubierta.

Lo que es incuestionable es que, por pacto contractual expreso, las partes en un contrato c.i.f. establecen que el riesgo será transferido del vendedor al comprador al momento mismo del embarque, con la "precisión" ya comentada de la referencia a la borda del buque; esto es, bastante antes de que se remitan al comprador los "documentos de embarque", pues, al mismo tiempo, se le confiere la protección del seguro, a la que ya se ha hecho alusión.

Esto plantea la interesantísima cuestión de la transferencia de la propiedad en una compraventa c.i.f., pues, aunque Incoterms 1953 no se pronuncie sobre ella, tradicionalmente se ha entendido que riesgos y propiedad son usualmente transferidos en forma conjunta, pues, en virtud del principio **res perit domino**, quien soporta el riesgo debe ser el **res perit domino** titular del dominio y, viceversa, el titular del dominio debe soportar el riesgo de las mercancías.

¿Sucede en un contrato c.i.f. lo mismo? ¿Riesgo y propiedad son transferidos al momento del embarque? o ¿es que el riesgo pasa al momento del embarque (al sobrepasar las mercancías la borda del buque) y la propiedad es recién transferida con la remisión de los documentos, produciéndose una clara distinción entre ambos momentos y, por tanto, una situación que no se concilia con el principio **res perit domino**, pues en el intervalo que media entre el embarque y la remisión de los documentos está soportando el riesgo quien aún no es dueño? o ¿es que la propiedad se transfiere al momento del embarque junto con el riesgo, pero que ella es, en ese momento, una propiedad que no será plena hasta que se transfieran los documentos al comprador, pues sólo entonces éste podrá ejercer los derechos inherentes al dominio, con lo que el principio **res perit domino** no resulta contrariado? Se tratará de responder en forma conjunta a estos interrogantes en los párrafos siguientes. No obstante, resultará ilustrativo tener en cuenta lo dicho en la primera parte de este trabajo respecto de la transferencia de la propiedad en el contrato f.o.b., pues, a propósito de ella, se analizaron las consideraciones generales de este interesante problema en las compraventas internacionales en sentido amplio (39).

Antes, conviene destacar la circunstancia ya anotada de que el hecho de que el comprador soporte el riesgo desde el embarque — con prescindencia de que se le considere o no propietario desde ese momento — tiene su contrapartida en la protección que le confiere, desde ese mismo momento — y en ocasiones excepcionales aún desde antes (40) — el seguro obtenido en su favor por el comprador.

(37) El apartado B es aquél en el que se consignan las obligaciones del comprador.

(38) Derecho, No. 31, p. 101-102.

(39) Derecho, No. 31, p. 116 y s.s.

(40) Ver la nota No. 31 *ante*.

La posición más consistente en torno a la problemática planteada parece ser aquella que sostiene que riesgos y propiedad son transferidos en un contrato c.i.f. en momentos distintos y separados. Los riesgos serán transferidos, según Incoterms 1953, en el momento en que las mercancías sobrepasen la borda del buque en el puerto de embarque, o, en definitiva, en el momento del embarque. La propiedad será transferida, usualmente, con la transferencia de los documentos de embarque y el pago del precio.

El hecho de que esta tesis no se concilie con el principio **res perit domino** no debería ocasionar preocupación alguna, no sólo porque el principio no es inmovible y admite excepciones, sino porque aunque quien soporte el riesgo sobre las mercancías pueda no ser titular del dominio durante un período determinado —el que transcurre entre el embarque y la remisión de los documentos—, él estará adecuada y suficientemente protegido por el seguro obtenido en favor suyo por el vendedor.

Así, por ejemplo, si en un contrato que implicara embarcar determinadas mercancías en el Callao "c.i.f. Guayaquil", ella se perdieran después del embarque y antes de que los documentos respectivos hubieran llegado a poder del comprador, este último soportaría el riesgo sobre aquéllas aún no siendo propietario, no sólo porque así lo había establecido con el vendedor, sino porque el seguro contratado por éste último en favor suyo le permitiría recobrar una indemnización razonable de la compañía de seguros.

Esta posición es acorde con el sistema consagrado por el ordenamiento legal peruano en lo que a transferencia de dominio en compraventas de muebles se refiere y, por consiguiente, con la regla del art. 847 del Código Civil, que contiene la figura de la tradición ficta, simbolizada por la transferencia de los documentos, para los casos de artículos en viajes o sujetos al régimen de almacenes generales.

El elaborar especulaciones mayores en torno a este problema responderá, en muchos casos, o a una concepción demasiado rígida de los principios relativos a la transferencia del riesgo y de la propiedad en la compraventa, ya que es usual que ambos se transfieran en el mismo momento; o, a una supuesta

calidad monolítica atribuida —sin mayor reflexión— al principio **res perit domino**.

No obstante lo dicho, las partes podrían convenir un momento diferente no sólo para la transferencia de los riesgos, sino también para la transferencia de la propiedad, mediante, por ejemplo, un pacto de reserva de dominio hasta que el pago del precio se produjera. Pero como en la mayoría de los casos el vendedor enviará los documentos al comprador a través de un banco, el mismo que ha recibido instrucciones de entregarlas a aquél contra el pago del precio, será este hecho —la entrega de los documentos y el pago respectivo— el que producirá la transferencia de propiedad.

Puede ser útil mencionar que las Reglas de Varsovia —Oxford sobre compraventas c.i.f. aprobadas por la Conferencia de Oxford el 12 de agosto de 1932 (la misma que fue promovida por la Asociación de Derecho Internacional) recogen también el principio generalmente aceptado de que el riesgo es transferido en el momento del embarque y que la propiedad lo es en el momento en que el vendedor pone al comprador en posesión de los documentos (41).

7. **Facilitar, por su cuenta, al comprador, sin pérdida de tiempo, un conocimiento de embarque limpio y negociable para el puerto de destino convenido, así como también la factura de las mercancías embarcadas y la póliza de seguros, o bien, si la póliza no está disponible en el momento de presentar los documentos, un certi-**

(41) Ellas fueron invocadas por el *Tribunal Fiscal* en el dictámen (No. 695) y en la resolución (No. 9174) de 10. de abril de 1974, en el procedimiento de *tercería excluyente de dominio* sobre 100 barras de oro seguido por *Swiss Bank Corporation*, elevado en consulta al referido tribunal por el Juzgado Coactivo de Lima. La resolución mencionada fue publicada en el diario oficial "El Peruano" el 26 de abril de 1974. Dicha resolución tiene gran trascendencia, pues ella inicia una interesante línea jurisprudencial en nuestro ordenamiento legal, al reconocer validez a los usos y costumbres del comercio internacional y a las Reglas referidas para las características de las compraventas c.i.f.

Para una mayor información, ver la sección de *Jurisprudencia Comentada* en este mismo número de la revista *Derecho*. Allí se transcribe el texto de la resolución y el dictámen aludidos y se consigna un comentario de los mismos.

ficado de seguros expedido por los aseguradores y que conceda al portador del mismo idénticos derechos que los que tendría de estar en posesión de la póliza; el certificado reproducirá las cláusulas fundamentales de la póliza. El conocimiento de embarque debe amparar las mercancías contratadas, estar fechado dentro del período convenido para el embarque y permitir la entrega de dichas mercancías al comprador o a su representante autorizado mediante endoso o cualquier otra fórmula. Dicho conocimiento de embarque debe incluir todos los ejemplares de los conocimientos "a bordo" o "embarcados", o bien ser un conocimiento "recibido para embarque", debidamente endosado por la compañía naviera en prueba de que las mercancías se encuentran a bordo del buque. El endoso debe de llevar una fecha comprendida dentro del período de embarque estipulado. Si el conocimiento de embarque hace referencia a la póliza de fletamento, el vendedor deberá también facilitar una copia de este último documento. (42).

Esta es la obligación del vendedor que alude directamente a los "documentos de embarque" que aquél ha de obtener y remitir al comprador y a las características que ellos han de tener. Se ha hecho ya amplia referencia a cada una de ellas en este trabajo, sin perjuicio de lo cual se dejarán anotadas algunas peculiaridades más de los mismos que pueden ayudar a una más cabal comprensión de su naturaleza y sus funciones.

Cabe destacar que Incoterms 1953, al formular las obligaciones del vendedor c.i.f., ya ha hecho referencia directa y precisa al contrato de transporte y al de seguro (obligaciones No. 2 y No. 5, respectivamente). No obstante, ha considerado conveniente dejar suficientemente remarcada —en un numeral específico— la obligación referente a los documentos de embarque, haciendo mención pormenorizada de las características del conocimiento de embarque, de la póliza o certificado de seguro y de la factura comercial.

En lo que al conocimiento de embarque se refiere, Incoterms 1953, exige, pues, que el sea "embarcado" o "a bordo" (43), "limpio" y "negociable", calidades éstas que ya han sido descritas, permitiendo que él pueda ser "recibido para embarque", exigiendo, en este caso, que se encuentre de-

bidamente endosado por la compañía naviera en prueba de que las mercancías se encuentran a bordo. Lo que la CCI desea es que este documento acredite siempre que las mercancías han sido efectivamente embarcadas y que, por tanto, el transporte ya se ha iniciado, para, de esa manera, ofrecer al comprador las seguridades que éste requiere. Un conocimiento emitido originalmente como "recibido para embarque" se convierte, para efectos prácticos, en "embarcado" cuando la compañía naviera lo endosa en prueba de que las mercancías ya se encuentran a bordo.

No hay que olvidar que originalmente el comprador no ha sido parte en el contrato de transporte y que es sólo mediante la obtención de un conocimiento que reúna estas características que él y los terceros con quienes, a su vez, pueda tener relaciones crediticias, financieras o comerciales, estarán adecuadamente protegidos, lo que no es óbice para que, mediante pacto expreso, las partes puedan extenderse conocimientos que no reúnan todas estas calidades.

Aunque Incoterms 1953 no haga referencia a la posibilidad de sustituir el conocimiento de embarque por una orden de entrega sobre el buque, es claro que esta sustitución no es sólo perfectamente válida y posible, sino que puede ser indispensable en ciertos casos (44). Una orden de entrega de este tipo confiere al comprador similares derechos sobre la carga que aquéllos que le conferiría un conocimiento de embarque. Si, en cambio, la orden de entrega fuera sobre los agentes del vendedor en el puerto de destino, el contrato c.i.f. quedaría desvirtuado.

(42) A continuación del enunciado de esta obligación, Incoterms 1953 incluye una nota en la que describe lo que debe entenderse por conocimiento de embarque "limpio" y una relación de las cláusulas que, siendo frecuentemente utilizadas, no "ensucian" un conocimiento de embarque: a. las que no indican expresamente que las mercancías o el embalaje son efectivos ("cajas de segunda mano"); b. las que subrayan la irresponsabilidad del porteador por los riesgos derivados de la naturaleza de las mercancías o del tipo de embalaje; y, c. aquéllas en virtud de las cuales el porteador declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad o especificaciones técnicas de las mercancías.

(43) "On board" bills of lading. Los conocimientos "embarcados" también suelen ser llamados, aunque menos frecuentemente, "a bordo".

(44) Cuando se desea fraccionar un conocimiento de embarque que cubre una cantidad mayor de mercancías que aquélla que se transfiere al comprador c.i.f., caso en el que sería imposible remitirle a éste el conocimiento original.

Es necesario llamar la atención acerca del hecho de que la versión de Incoterms 1953 publicada en nuestro país en el año 1973 por el Ministerio de Industria y Comercio, alude, al transcribir la obligación del vendedor c.i.f. que ahora se analiza, a "conocimiento neto", traduciendo impropriamente de esa manera el término "clean bill of lading" (conocimiento de embarque "limpio") de la versión oficial en inglés. Es probable que esta falta de precisión provenga de una traducción literal de la versión oficial en francés, en la que el término equivalente es "net". Hecha esta salvedad se podrán obviar problemas interpretativos.

En la versión oficial en español de Incoterms 1953 se dice, también, que el conocimiento "debe incluir todos los ejemplares de los conocimientos "a bordo" o...". Esto alude, en realidad, a que el vendedor debe transferir el juego completo (original y copias) del conocimiento que corresponda al comprador (45).

Se ha dejado anotada ya la circunstancia de que, de ordinario, la póliza de fletamento no es remitida al comprador junto con los documentos de embarque, aún cuando el conocimiento aluda a ella, salvo estipulación expresa en contrario. Incoterms 1953, sin embargo, sostiene que si el conocimiento hace referencia a la póliza de fletamento, "el vendedor deberá también facilitar una copia de este último documento", confiriéndole a la póliza —en estos casos— una jerarquía semejante a la de los documentos de embarque típicos.

Al referirse a la póliza de seguro, Incoterms 1953, reconociendo la práctica más moderna, admite que ella sea sustituida por un certificado de seguros, pero exigiéndole a este dos condiciones: que sea expedido por los aseguradores (y no por los corredores o agentes de seguros); y, que conceda al portador del mismo idénticos derechos que los que tendría de estar en posesión de la póliza. Este texto referencial reclama, asimismo, que el certificado reproduzca las cláusulas fundamentales de la póliza.

Incoterms 1953 no dice mucho respecto de la factura. Simplemente la menciona junto con los otros documentos que el vendedor debe remitir al comprador. Sin embargo, ello no significa que la factura sea un documento de embarque de segundo orden en un contrato c.i.f.

8. **Proporcionar, por su cuenta, el embalaje habitual de las mercancías, salvo que, en ese determinado tráfico mercantil, exista la costumbre de embarcar las mercancías sin embalar.**

El enunciado de esta obligación es idéntico al de la obligación del vendedor f.o.b. No. 5, por lo que el análisis de la misma hecho en la primera parte de este trabajo (46), hace innecesarios comentarios adicionales. Se reitera, no obstante, la recomendación relativa a que esta estipulación —aparentemente intrascendente— no debería ser descuidada o quedar librada siempre a las costumbres mercantiles o a la buena voluntad del vendedor.

Hay que considerar que, de ordinario, la compañía naviera no asume ningún tipo de responsabilidad por los daños que puedan sobrevenir a las mercancías por insuficiencias de embalaje y que estos son de exclusiva responsabilidad del vendedor. Hay que tener en cuenta también el caso de los deterioros que pudan sufrir las mercancías durante la travesía por no haber estado ellas —y no el embalaje— en condiciones de soportar el viaje.

9. **Sufragar los gastos derivados de las operaciones de verificación (como las del control de calidad, de medida, de peso, de recuento) que resulten necesarias para cargar las mercancías.**
10. **Pagar los derechos e impuestos que deban satisfacer las mercancías hasta el momento de ser cargadas, incluyendo los impuestos, tasas o gastos derivados de la exportación, así como también los derivados de los trámites que haya que realizar para cargar las mercancías a bordo del buque.**

Es evidente que lo normal será que el vendedor en un contrato c.i.f. asuma todos los gastos que puedan originarse —por cualquier concepto— hasta el momento de cargar las mercancías a bordo. En ellos estarán comprendidos los provenientes de eventuales controles de calidad o de peso, los derechos e impuestos portuarios y aduaneros y los impuestos, tasas o gastos derivados de la exportación, desde que

(45) La versión inglesa dice: "Such bill of lading must be a full set of "on board" or "shipped" "bills of lading..."

(46) Derecho, No. 31, p. 102. y s.s.

es el vendedor quien asume el rol de exportador. De la misma manera, será el comprador quien deberá hacerse cargo de los impuestos derivados de la importación, salvo que se pacte expresamente lo contrario, por ejemplo, mediante la cláusula "c.i.f. derechos pagados" ("c.i.f. duty paid").

**11. Facilitar al comprador, siempre que éste lo pida y lo pague (véase el No. 5 del apartado B (47), el certificado de origen y la factura consular.**

Al certificado de origen y a la obligación incidental de facilitarlo, siempre que el comprador "lo pida y lo pague", se hizo referencia al comentar la obligación del vendedor f.o.b. No. 8 (48).

Igual obligación incidental existe respecto de la factura consular, que no es otra cosa que una factura extendida en un formulario oficial con una visación del cónsul del país del comprador en el país o puerto de embarque para acreditar fehacientemente la veracidad de los datos en ella contenidos. Ella es exigida, por lo general, en los países latinoamericanos y su tramitación difiere de país a país. En casi todos ellos su obtención implica la presentación del conocimiento de embarque, la licencia de exportación y la factura comercial, entre otros documentos, a la oficina consular.

En el Perú, a raíz de la promulgación de la Ley General de Aduanas (D.L. 20165), y su Reglamento (D.S. 020-74-MINCOM), ha quedado abolido el uso de facturas consulares en las operaciones de comercio internacional.

Si el certificado de origen y la factura consular son exigidos en el país del comprador, es posible que la obligación del vendedor de gestionar y pagar por estos documentos sea incluida en el contrato como una de las estipulaciones principales.

**12. Prestar al comprador, siempre que éste así lo solicite y corra con los riesgos y gastos, toda la ayuda necesaria para obtener cualquier documento, salvo los mencionados en el número anterior, expedido en el país de procedencia y/o de origen y que aquél pueda necesitar para importar las mercancías en el país de destino (y, cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países).**

Tal vez resultaría interesante comentar brevemente la última parte de este numeral —aquella consignada entre paréntesis— relativa al tránsito de las mercancías por terceros países.

Así, podría imaginarse un hipotético contrato c.i.f. celebrado entre un importador de un país mediterráneo, ej., Bolivia, y un exportador cualquiera. Es probable que el vendedor tendría que embarcar en su país las mercancías objeto del contrato de compraventa con destino a un puerto marítimo convenido en Chile (el contrato sería, por ejemplo,

"c.i.f. Arica"), desde donde aquéllas serían transportadas por tierra hasta el punto interior de destino en Bolivia. Sin entrar a analizar los problemas derivados de la alocaación de gastos y responsabilidades en un contrato c.i.f. de esta naturaleza, los que —en definitiva— serían resueltos por las estipulaciones de las partes, los documentos a los que alude la obligación del vendedor que ahora se comenta alude son aquéllos que serían requeridos para el tránsito de las mercancías por territorio chileno con destino a Bolivia. El vendedor los gestionará a pedido y por cuenta del comprador, salvo que se haya pactado expresamente lo contrario.

### **3.2. Obligaciones del comprador (49)**

El comprador deberá:

**1. Aceptar los documentos cuando se los presente el vendedor, si están de acuerdo con lo estipulado en el contrato de compraventa, y pagar el precio convenido.**

Si los documentos de embarque reunieran todas las características pactadas en el contrato de compraventa, el comprador estaría obligado a aceptarlos cuando el comprador se los presente —generalmente, a través de un banco— y a pagar el precio convenido. Si el comprador se rehusara infundadamente a aceptar los documentos, el vendedor podría deman-

(47) El apartado B es el que contiene las obligaciones del comprador.

(48) Derecho, No. 31, p. 104.

(49) Como muchas de las estipulaciones contenidas en ellas son contrapartidas de las estipulaciones propias de las obligaciones del vendedor c.i.f., puede que algunas hayan sido ya analizadas en el numeral 3.1

darlo por incumplimiento de contrato. Nada se dice, sin embargo, respecto del plazo dentro del cual el comprador deberá aceptar los documentos, siendo esta estipulación de gran importancia, si se tiene en cuenta que cualquier dilación en este sentido tendrá una evidente repercusión en el pago del precio y en el interés que tiene el vendedor de percibirlo oportunamente.

El vendedor presentará los documentos al comprador ya sea enviándoselos directamente por correo aéreo —alternativa ésta poco frecuente y riesgosa—, o a través de un agente suyo o de un banco en el lugar de operaciones del comprador. En estas dos últimas alternativas, el comprador será notificado por quien corresponda de que los documentos se encuentran a su disposición, con el objeto de que los retire y pague por ellos dentro de un plazo razonable. No obstante, el vendedor haría bien en establecer, con toda precisión, cuál deberá ser la extensión máxima de este plazo, para que una vez vencido éste sin que se haya producido el pago, el comprador deba abonar intereses o aquél pueda demandar el incumplimiento del contrato.

El comprador, de otro lado, siempre tendrá expedito su derecho para rechazar los documentos si ellos no se encuentran conformes con lo pactado.

Como el contrato c.i.f. establece que el pago se haga contra la presentación de los documentos, sería absolutamente impropio posponer el pago hasta la llegada de las mercancías, salvo que ello hubiera sido expresamente pactado mediante cláusulas tales como "pago a la llegada de las mercancías" o "pago X días después de llegadas las mercancías". Esto quedó definitivamente establecido en el caso británico *Biddell Bros. vs. E. Clemens Horst Co.* (50).

2. **Recibir las mercancías en el puerto de destino convenido y, con excepción del flete y del seguro marítimo, pagar todos los gastos que hayan producido las mercancías durante el transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como también los gastos de descarga, incluidos los de gabarraje y muellaje, a menos que esos gastos hubieren quedado incluidos en el flete o los hubiera cobrado la compañía de navegación en el momento de pagar el flete. Caso de que se concierte el seguro contra riesgos de guerra, éste correrá por cuenta del comprador (véase el No. 5 del apartado A) (51)**

**Si la compraventa lleva la cláusula "c.i.f. puesta en muelle", los gastos de descarga, con inclusión de los de gabarraje y muellaje, serán de cuenta del vendedor.**

Conforme se había sostenido que era propio de la compraventa c.i.f. que el vendedor corriera con todos los gastos que se originaran hasta el momento de cargar las mercancías, también es propio de aquélla que el comprador asuma directamente todos los gastos que se generen durante el transporte y con ocasión de la descarga de las mercancías en el puerto de destino. Esta obligación precisa cuáles serán estos gastos.

No obstante, hay que tener presente que, en definitiva, el comprador resultará pagando por todos los gastos. Los asumidos directamente por el vendedor hasta el momento del embarque, le serán transferidos en el precio c.i.f., que los incluirá. Los demás gastos serán pagados directamente por él. De esta manera, lo que importa establecer es sólo quién tiene la obligación inmediata y directa de efectuar un determinado pago y no quién deberá soportarlo, pues, como ya se ha dicho, todos los gastos de la transacción c.i.f. serán soportados, en última instancia, por el comprador.

Quando los gastos de descarga, comprendidos los de gabarraje (52) y muellaje, hubieran sido incluidos por la compañía naviera en el flete y exigidos al vendedor en el momento del embarque, es evidente que ellos ya no serán pagados por el comprador (53). Esta obligación incluye, asimismo, una estipulación complementaria de la obligación del vendedor No. 5 relativa al seguro —el mismo que, como se vio, debe ser de ordinario contratado en condiciones F.P.A.—, al volver a establecer que los gastos derivados del seguro contra riesgos de guerra serán de cuenta del comprador.

Igualmente, se deja aclarado que si la compraventa lleva la cláusula "c.i.f. puesta en muelle"

(50) Citado, entre otros, por Schmitthoff Clive, op. cit.; Carver, Thomas, op. cit.; y, Sassoon, David, op. cit. (Ver las implicancias de cláusulas de este tipo en el numeral 5).

(51) El apartado A es aquél en el que se consignan las obligaciones del comprador en Incoterms 1953.

(52) "Gabarra" es sinónimo de "barcaza" ("lighter", en inglés). El gabarraje alude a la utilización de barcazas para la descarga.

(53) Ver obligación del vendedor No. 2, *in fine*.

("c.i.f. landed"), todos los gastos de descarga serán de cuenta del vendedor.

No obstante lo afirmado más arriba en el sentido de que, en última instancia, será el comprador quien soporte todos los gastos, todo el esfuerzo desplegado por Incoterms 1953 para determinar la aloca- ción precisa de los mismos entre vendedor y comprador tiene importancia para el cálculo del precio. Al serle cotizadas determinadas mercancías en condi- ciones "c.i.f. puerto de destino convenido", el comprador debería poder establecer cuáles son todos los gastos que tal precio incluye. Si no existiera unifor- midad al respecto, las cotizaciones c.i.f. de dos ven- dedores de un mismo tipo de producto diferirían entre sí, con las consiguientes desventajas para todas las partes involucradas en la transacción.

**3. Asumir los riesgos de las mercancías desde el momento en que éstas hayan, efectivamente, sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.**

Esta es la contrapartida de la obligación del vendedor No. 6 y bastante es lo que se ha dicho sobre ella.

No parece inconveniente volver a recordar que si el comprador soporta los riesgos de las mercan- cías desde el momento en que ellas han sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, no siendo aún propietario, es porque tiene la protec- ción que el seguro contratado por el vendedor le confiere. Lo que siempre habría que cuidar celosa- mente es, pues, que esta protección sea adecuada y suficiente, precisando cuándo comienza y cuándo termina (54), cuáles son los riesgos cubiertos y ex- cluidos por la póliza y cuál es el monto de ésta.

Es necesario mencionar que la versión de Incoterms 1953 editada por el Ministerio de Indus- tria y Comercio en 1973, consigna esta obligación de la siguiente manera:

"Asumir cuantos riesgos pueda correr la mercan- cía a partir del momento en que ésta haya sido **descargada en el barco**, en el puerto de destino con- venido".

Esto resulta particularmente desconcertante si se tiene en cuenta que la misma edición, al consignar

la obligación del vendedor No. 6, que viene a ser el anverso de ésta, dice que este último asume los ries- gos "hasta el momento en que ésta (la mercancía) haya efectivamente **pasado el límite o la borda del navío . . .**"

No solamente esta edición local incurre en un grueso e inexplicable error de traducción al presen- tar la obligación que se analiza, sino que ella no guarda ninguna coherencia con su contraparte de la obligación del vendedor No. 6. De esta manera, apli- cando literalmente estas reglas, se tendría que bajo un contrato "c.i.f. Incoterms 1953 Ministerio de In- dustria y Comercio del Perú", el vendedor dejaría de soportar los riesgos en el momento en que las mercancías sobrepasaran la borda del buque y el comprador los asumiría recién cuando ellas hubieran sido descargadas en el barco, por lo que si ellas se perdieran entre un momento y el otro — posibilidad frecuente—, teóricamente ni el uno ni el otro sopor- tarían los riesgos.

Sobran los comentarios acerca de los conflictos que esta circunstancia puede generar y de lo contra- riada que resulta por medio de ella la intención uni- ficadora de la Cámara de Comercio Internacional a través de la publicación de Incoterms 1953.

**4. Si habiéndose reservado un período de tiempo para hacer embarcar las mercancías y/o el dere- cho a escoger el puerto de destino, no hubiere dado instrucciones a su debido tiempo, soportar los consiguientes gastos adicionales y asumir los riesgos de las mercancías desde la fecha de expi- ración del período fijado para el embarque, siempre que las mercancías hubieren sido debi- damente especificadas, es decir, claramente sepa- radas o identificadas de cualquier otra forma que indique que se trata de las mercancías obje- to del contrato.**

El principio contenido en esta regla está presen- te también en la obligación del comprador f.o.b. No. 3, aún cuando los términos de la misma son algo distintos.

(54) El seguro propuesto por Incoterms 1953 incluye la cláusula "almacén a almacén" ("warehouse to warehouse"), que extiende la cobertura desde antes del embarque hasta después del desembarque de las mercancías.

Lo que se pretende es establecer una sanción para aquellos casos en los que el comprador

- a. se ha reservado un período de tiempo para hacer embarcar las mercancías y/o,
- b. el derecho a escoger el puerto de destino, no cumpliendo con dar las instrucciones pertinentes al vendedor dentro del plazo convenido para ello.

Esta sanción consiste en que a la expiración del período convenido para dar las instrucciones pertinentes, que es el mismo fijado para el embarque, se asume que el comprador ha comenzado a soportar los riesgos de las mercancías, así como los gastos adicionales que se originen, con la sola condición de que aquéllas hayan sido afectadas al contrato de compraventa mediante la identificación o individualización respectiva.

De esto se infiere que el comprador podría reservarse un período de tiempo para hacer embarcar las mercancías, mediante la inclusión de una cláusula expresa en este sentido que estableciera, por ejemplo, como en el caso británico ya referido *Bowes vs. Shand* (55), que las mercancías fueran embarcadas "durante marzo y/o abril" con la especificación adicional de "según instrucciones del comprador en lo que al momento del embarque se refiera". Como el comprador puede, por ejemplo, especular con el alza del precio de las mercancías en su país para eventuales reventas a terceros compradores, una reserva de este tipo podría serle muy útil.

Igualmente, se infiere que el comprador puede reservarse, siempre dentro de un período determinado, el derecho de escoger el puerto de descarga. Como al momento de celebrar el contrato de compraventa c.i.f., el comprador puede no haber determinado con precisión cuál será el destino exacto de las mercancías que está adquiriendo; por ejemplo, si las venderá total o parcialmente en su país y dónde lo hará, puede convenir también a sus intereses reservarse este derecho. Así, podría haberse pactado la compraventa en términos "c.i.f. puerto colombiano", conviniéndose que el comprador precisaría, dentro de un período determinado, cuál sería ese puerto, ej.; Cartagena, si allí operara su comprador.

No obstante, vencido el período convenido para dar las instrucciones pertinentes al vendedor, el com-

prador deberá soportar los consiguientes gastos adicionales (56) y asumir los riesgos de las mercancías desde la fecha de expiración del período fijado para el embarque —que era el mismo que él había reservado a su favor para, dentro de él, determinar el momento de éste—, aún cuando su omisión no se derivara de este hecho sino, por ejemplo, de no haber dado instrucciones oportunas respecto del puerto de destino, de lo que se deduce que dentro del período convenido para hacer embarcar las mercancías —y no después— será necesario determinar tanto este hecho como elegir el puerto de destino.

La sanción es razonable, si se tienen en cuenta los perjuicios que se podrían derivar para el vendedor si estas omisiones del comprador no tuvieran consecuencias para él. El comprador tendrá que correr con todos los gastos adicionales que se generen y asumirá los riesgos de la misma manera en que lo haría si las mercancías hubieran sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque. Si, por ejemplo, las mercancías se perdieran vencido ese período, se perderían para el comprador.

La aplicación de la sanción comentada está condicionada a que, al vencimiento del plazo aludido, las mercancías hubieran sido individualizadas como aquéllas objeto del contrato de compraventa c.i.f. (57).

5. Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener el certificado de origen y los documentos consulares.
6. Sufragar todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados en el No. 12 del apartado A. (58).
7. Pagar los derechos arancelarios y cualesquiera otros derechos e impuestos exigibles en el momento de la importación o a consecuencia de la misma.

(55) Ver la nota No. 29 *ante*.

(56) Gastos de almacenaje, derechos portuarios, demurrage, entre otros.

(57) Ver lo dicho respecto del mismo principio a propósito de la obligación del comprador f.o.b. No. 3 en la primera parte de este trabajo *en Derecho*, No. 31, p. 109 y s.s.

(58) Como ya se ha anotado, el apartado A es aquél en el que se consignan las obligaciones del vendedor en *Incoterms* 1953.

8. **Obtener y facilitar, por su cuenta y riesgo, las licencias o permisos de importación o documentos similares que resulten necesarios para importar las mercancías.**

Todas estas obligaciones han sido ya comentadas al examinar aquellas propias del vendedor y no presentan ninguna dificultad. Ellas aluden a los gastos que el comprador tendrá que sufragar cuando solicite al vendedor que éste gestione el certificado de origen, la factura consular o cualquier otro documento necesario para importar las mercancías en el país de destino, incluso para su tránsito por terceros países. Igualmente, ellas hacen referencia al pago de los derechos o impuestos derivados de la importación y a la obtención, por cuenta y riesgo del comprador, de las respectivas licencias, permisos y otros documentos requeridos para implementar esta operación, todo lo cual es evidente si se tiene en cuenta que aquél es quien ejerce el rol de importador. Es sabido, también, que todas estas estipulaciones pueden ser parcial o totalmente modificadas por convención expresa entre las partes.

Con las demás estipulaciones propias de la compraventa c.i.f. puede procederse de igual manera, adaptándolas los comerciantes a las transacciones específicas que ellos deseen realizar, dejando constancia expresa de la enmienda o modificación introducidas. Sin embargo, ellos tienen que velar porque dichas enmiendas o modificaciones no destruyan las características esenciales de la compraventa c.i.f., que son que como resultado de la transferencia de los documentos de embarque se establezca una relación **directa** entre el comprador de un lado y el porteador y el asegurador del otro, posibilitando el que el primero pueda accionar —directamente— contra estas personas en caso de daños o pérdidas sufridas por las mercancías. “Si las partes varían estas cualidades de los documentos de embarque, por ejemplo, disponiendo que el vendedor tenga la libertad de remitir, en lugar de un conocimiento de embarque, una orden de entrega sobre su agente en el puerto de destino, o las mercancías mismas, el contrato deja de ser un verdadero contrato c.i.f. en sentido legal.” (59).

Incoterms 1953 en su Introducción dedica un párrafo —el número 8— a llamar la atención de los comerciantes que modifiquen las estipulaciones propias del término c.i.f., instándolos a obrar con

extremada precaución en estos casos, pues “al añadir una palabra o incluso una letra... puede obtenerse un resultado completamente imprevisto, y modificar con ello la naturaleza del contrato...” (60). Se examinarán a continuación algunos contratos erróneamente denominados c.i.f. y también algunas de las variantes que admite este término comercial de exportación.

4. **Contratos erróneamente denominados c.i.f.**

La terminología empleada por las partes para definir sus términos contractuales puede no ser determinante para establecer sus intenciones reales al momento de contratar y menos puede serlo para tipificar con exactitud transacciones tan peculiares y complejas como una compraventa c.i.f. Con demasiada frecuencia vendedor y comprador, a través de la licencia que implica el ejercicio del derecho de la libertad contractual, introducen en sus contratos pretendidamente c.i.f., modificaciones que, eventualmente, pueden parecer poco trascendentes, pero que alteran de tal modo la esencia de la estipulación, que ella deja de ser una en términos c.i.f., aunque así la llamen las partes.

Esto puede dar lugar a que, producido un conflicto derivado de la transacción, los tribunales no califiquen el contrato como c.i.f. y, por tanto, no puedan aplicarle sus particulares normas y principios. Es por eso que al respecto conviene recordar la recomendación hecha en la Introducción de Incoterms 1953, transcrita en el numeral precedente, así como la regla **ex re sed non ex nomine**, que sugiere atender a la verdadera naturaleza de las cosas y no al nombre que las partes puedan darles.

Es necesario, pues, considerando los alcances del concepto de la compraventa c.i.f., presentar algunos tipos frecuentes de contratos de compraventa marítima internacional erróneamente denominados de aquella manera.

Si, de acuerdo con la intención de las partes, la entrega misma de las mercancías es condición esencial de la ejecución del contrato, éste no es un verdadero contrato c.i.f. Se ha puesto en evidencia ya

(59) Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 25.

(60) Incoterms 1953, Cámara de Comercio Internacional, Documento No. 166.

que la compraventa c.i.f., tiene por objeto documentos relativos a determinadas mercancías y no las mercancías mismas. El vendedor se despoja de los riesgos sobre ellas cuando las carga en el puerto de embarque. El que las mercancías no lleguen a su destino es una contingencia que debe tenerlo sin cuidado. Hay de por medio un conocimiento de embarque y una póliza de seguro marítimo que deben permitir al comprador accionar directamente contra el porteador y el asegurador, respectivamente.

“En un caso en el que un contrato que expresaba estar hecho en términos c.i.f. proveía que “cualquier remisión o entrega de las mercancías o del conocimiento de embarque” debía constituir una entrega válida, el Comité Judicial . . . sostuvo que las partes no habían pretendido que el contrato fuera un verdadero contrato c.i.f., desde el momento que la remisión de las mercancías se admitía como una alternativa de la remisión de los documentos” (61).

De otro lado, si al transferirse los documentos de embarque no se establece, en virtud de ellos, una relación directa entre el cesionario, por un lado, y el porteador y el asegurador por el otro, el contrato no posee las características legales esenciales de un contrato c.i.f.

En el caso británico *Comptoir d'Achat et de Vente du Boerenbond Belge S.A. vs. Luis de Ridder Limitada* (62), esta última se reservó el derecho de sustituir el conocimiento de embarque por una orden de entrega sobre sus agentes en el puerto de destino. Los compradores aceptaron la emisión de la orden de entrega y pagaron el precio, pero la orden no pudo ser implementada porque el buque que transportaba las mercancías con destino a Amberes —se trataba de un contrato “c.i.f. Amberes”— tuvo que ser desviado debido a circunstancias relacionadas con la Segunda Guerra Mundial. Se sostuvo que los compradores tenían derecho al reembolso del precio, porque el análisis del curso habitual del comercio entre las partes mostraba que “el pago no se hacía por los documentos, sino como adelanto de pago en un contrato a ejecutarse posteriormente”. (63). El contrato, por lo tanto, no era un verdadero contrato c.i.f. y la incapacidad de los vendedores de entregar las mercancías en el puerto de destino convenido hacía que desaparecieran las razones materiales que llevaron a efectuar el pago del precio a los compradores.

Igualmente, se presentan casos de supuestos

contratos c.i.f. en los que se establece que las mercancías permanecerán a riesgo del vendedor hasta que sean efectivamente entregadas al comprador; que el contrato será nulo respecto de cualquier parte de la carga embarcada que no llegue a destino; que el comprador tendrá derecho a un abono o reintegro por parte del vendedor si las mercancías llegan deterioradas al puerto de embaque, entre otros. Ellos no son, prima facie, contratos c.i.f. Sucede, también, que para la formalización de un contrato c.i.f. se utilizan, en ocasiones, formatos con cláusulas impresas en función de otro tipo de transacciones, a los que se adicionan las cláusulas propias del término c.i.f., sin percibir en ese momento que unas y otras entrarán en conflicto, alterando la esencia del contrato que se pretende formalizar. Asimismo, es posible celebrar contratos c.i.f. sujetos a condiciones tales que al momento de cumplirse distorsionen la naturaleza de todo el convenio. No obstante, mientras aquellas están en suspenso, el contrato es un verdadero contrato c.i.f.

## 5. Variantes del contrato c.i.f.

Existen, sin embargo, diversas variantes del contrato c.i.f. plenamente conciliables con la naturaleza jurídica de este contrato. Algunas de ellas se materializan con la adición de una o más iniciales a la estipulación c.i.f. tradicional. Así, por ejemplo, es corriente tropezar con términos “c.i.f. & c.”; “c.i.f. & e.”; “c.i.f. & c. & i”. Estas abreviaturas aluden, respectivamente, a “costo, seguro, flete y comisión”; “costo, seguro, flete y cambio (“exchange”)”; y, “costo, seguro, flete, comisión e interés”.

Estas cláusulas sólo deben usarse cuando ambas partes han definido clara e inequívocamente su significado, pues, con frecuencia, pueden dar origen a problemas interpretativos.

La comisión a la que suele referirse la cláusula “c.i.f. & c.” es la que cobra el vendedor cuando actúa como agente comprador de su comprador extranjero. Las empresas exportadoras de mercancías usualmente no producidas por ellas, cotizan sus pre-

(61) Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 33 (*Holland Colombo Trading Society Ltd. vs. Segu Mohamed Khaja Alawdeen*).

(62) Comentado por Sassoon, David, op. cit., p. 17; y, Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 33, entre otros.

(63) Lord Porter, citado por Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 33.

cios de esta manera, para así informar a sus compradores de que el precio cobrado por ellas incluye su comisión.

El término "cambio" ("exchange") puede significar una de dos cosas. Algunas veces se sostiene que alude a las comisiones o cargos bancarios y que él pretende indicar al comprador que estos están incluidos en el precio cotizado. Otras, el término tiene relación con las fluctuaciones cambiarias, indicando que el vendedor absorberá los riesgos derivados de la conversión de la moneda extranjera en que es pagado el precio o que el precio no estará afecto a las alzas o bajas que pueda sufrir la moneda estipulada en el contrato para efectuar el pago. Se considera, no obstante, que la primera interpretación es más común, ya que, por lo general, las cláusulas relativas a las fluctuaciones monetarias se expresan de manera que no admita dudas, pues éstas pueden llegar a tener gran significación económica. En vista de la ambigüedad anotada, las partes harán bien en definir con toda precisión el significado de estas siglas.

En el término "c.i.f. & c. & i." (expresado también como "c.i.f. c & i."), las dos últimas iniciales se refieren a "comisión" e "interés". Aquél se usa cuando las mercancías son exportadas a lugares distantes, lo que ocasiona que transcurra algún tiempo antes de que la letra de cambio girada por el vendedor sea aceptada por el comprador. Cuando el primero negocia la letra con su banco, éste le cobra una comisión, así como también los intereses correspondientes hasta que el pago de la letra se haya producido. El implica, pues, que el vendedor no solicitará al comprador que le pague una suma adicional por el costo del descuento de la letra en su banco. En ocasiones, cuando el comprador paga la letra antes de su vencimiento tiene derecho a un reembolso respecto de la suma que pagó por concepto de intereses.

Suele también introducirse en algunos contratos c.i.f. una estipulación relativa a la llegada de las mercancías como simple determinante de la oportunidad del pago del precio; por ejemplo, "pago a la llegada de las mercancías" o "pago X días después de la llegada de las mercancías". Si esta estipulación adicional no tiene otro propósito que establecer cuándo deberá ser hecho el pago —y no condicionar este último a la efectiva llegada de las mercancías—

no hay cuidado. Si la llegada de las mercancías hubiera sido establecida como una condición para el pago del precio, el contrato c.i.f. habría quedado desvirtuado.

En la variante comentada es indispensable establecer que si las mercancías —a cuya llegada se refirió la oportunidad en que sería pagado el precio— no llegan, se hará el pago contra entrega de los documentos de embarque en la fecha en la que las mercancías debieron haber llegado. Esta es la única interpretación conciliable con la esencia del contrato c.i.f.

Asimismo, pueden presentarse en un contrato c.i.f. cláusulas relativas a la determinación del precio a pagar en función de los pesos o cantidades de las mercancías a su llegada, como "c.i.f. pesos netos desembarcados" o "c.i.f. pesos entregados". Estas, como las anteriormente examinadas, no condicionan el pago a la llegada de las mercancías en determinado estado, en lo que a peso o calidad respecta, sino que permiten que el precio pagado contra la presentación de los documentos pueda ser reajustado a la llegada de aquéllas. No obstante, si las mercancías se hubieran perdido durante la travesía o antes de ser desembarcadas, el precio pagado contra los documentos no podrá ser reajustado, salvo que el comprador pudiera probar que ellas eran inferiores en cantidad o en calidad a aquellas por las que él habría pagado.

Como puede ser observado, la flexibilidad con que los comerciantes suelen implementar sus transacciones no ha logrado producir cambios considerables en la esencia del contrato c.i.f., la misma que se ha mantenido casi inalterada durante más de un siglo, como lo demuestra una revisión de la forma en la que ella fue definida en los casos ingleses *Tregelles vs. Sewell* (1862) e *Ireland v. Livingston* (1872), los primeros conocidos por los tribunales británicos (64).

## 6. La estipulación c & f.

Con prescindencia de las poco relevantes consideraciones relativas a si la estipulación "c. & f." ("costo y flete" o "cost and freight") es una variante de la estipulación c.i.f. o una de naturaleza

(64) Citados por Carver, Thomas, op. cit.; Schmitthoff, Clive, op. cit.; y, Sassoon, David, op. cit., entre otros autores.

autónoma, es necesario examinarla, aún cuando sea someramente, pues, aunque precisadas ya las características esenciales de la cláusula c.i.f., las de aquélla no revisten mayor complejidad, este término comercial ha adquirido particular significación en nuestro país desde la dación del Decreto Ley 20019 en mayo de 1973, como se verá más adelante.

Esta cláusula importa las mismas obligaciones propias del contrato c.i.f., con la diferencia de que, en este caso, el seguro es contratado por el comprador y no por el vendedor.

Como en el contrato c.i.f., el riesgo sobre las mercancías es transferido por el vendedor cuando éstas sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque. Desde ese mismo momento el riesgo es soportado por el comprador, quien, si no ha contratado un seguro marítimo por su propia cuenta, no tendrá la protección que éste implica, sin que este hecho tenga significación alguna para el vendedor, el que podrá cobrar el precio luego de haber embarcado las mercancías y remitido los documentos de embarque, que en este caso son el conocimiento y la factura comercial.

El contrato c. & f. algunas veces puede contener la especificación "seguro a efectuarse por el comprador" u otra de efectos similares. De ser así, se ha sostenido (65) que esta especificación no deberá ser considerada como meramente declarativa, sino que ella constituye una obligación contractual para el comprador, quien deberá obtener la póliza de seguro marítimo habitual en un contrato c.i.f. No obstante, en circunstancias normales dependerá de la voluntad del comprador el tomar o no un seguro, aunque cualquier importador sensato contratará una póliza que proteja las mercancías durante el transporte.

Es evidente que en un contrato c. & f. el vendedor deberá proporcionar al comprador, con toda prontitud, la información requerida por éste para poder contratar el seguro. Entre otras cosas, deberá notificarle, "sin pérdida de tiempo, que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque" (66).

"La cláusula c. & f., dice Schmitthoff (67), no es frecuentemente adoptada por los exportadores, salvo en el caso de algunos países en los que, por razones políticas o debido a la escasez de divisas, se obliga a los importadores a asegurar las mercancías

en su propio país, en lugar de comprar en términos c.i.f." Este es el caso de los importadores peruanos a partir de la promulgación del Decreto Ley 20019.

Ellos deberán saber, por lo tanto, que la **Guía Práctica para Exportar** publicada en 1972 por el entonces Ministerio de Industria y Comercio, el Banco Popular del Perú y el diario *La Nueva Crónica*, define incorrectamente el término c. & f., al decir que representa "la obligación del vendedor de **entregar la mercadería en el puerto de destino convenido**, cubriendo por consiguiente los gastos de transporte y de carga y descarga", cuando es sabido que el vendedor c. & f. sólo debe **embarcar las mercancías** y transferir al comprador el conocimiento de embarque y la factura comercial.

Igualmente, deberán ser alertados sobre el hecho de que la versión de *Incoterms 1953* editada por las mismas entidades en 1973, al consignar la obligación del vendedor c. & f. No. 5, sostiene —también incorrectamente— que éste debe asumir los riesgos de las mercancías "hasta el momento en que hayan pasado a **bordo del barco en el puerto de embarque**", mientras que la edición oficial de este texto refiere la transferencia del riesgo al momento en que las mercancías han sobrepasado la **borda del buque en el puerto de embarque**.

#### 7. El Decreto Ley 20019 y la contratación c.i.f. en el Perú.

Como ya se habrá podido vislumbrar, las disposiciones contenidas en el Decreto Ley 20019 juegan un factor decisivo en las compraventas marítimas internacionales que los importadores peruanos deseen celebrar, ya que aquellas establecen que, salvo casos excepcionales especialmente autorizados por el Banco de la Nación, en este tipo de transacciones el seguro relativo al riesgo de transporte deberá contratarse en aseguradoras peruanas.

La consecuencia inmediata de esta norma legal es que las personas naturales o jurídicas peruanas no podrán comprar, a partir de su promulgación, en

(65) En el caso *Reinhart Co. vs. Joshua Hoyle & Sons Ltd.*, citado por Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 33.

(66) *Incoterms 1953*, Contrato C. & F., obligación del vendedor No. 4.

(67) Schmitthoff, Clive, op. cit., p. 36.

términos c.i.f. a sus vendedores extranjeros, ya que, como es obvio, en transacciones de ese tipo el seguro sería contratado por el vendedor usualmente en su propio país.

Esto ha hecho que el término c.i.f., hasta entonces profusamente empleado en el Perú en las operaciones de importación, haya cedido paso al término c. & f., el mismo que permite al comprador peruano tomar el seguro por su propia cuenta en el país. Nada impediría, sin embargo, que un exportador extranjero que quisiera vender en términos c.i.f. a un comprador peruano contratara —eventualmente por intermedio del propio comprador— el seguro en el Perú. Esta fórmula, no obstante, no tiene mucho sentido práctico. Obviamente, las operaciones de **exportación** en términos c.i.f. hechas desde el Perú, no se han visto afectadas por el Decreto Ley 20019.

Es posible que se haga común que los exportadores que celebren contratos en términos c. & f. con importadores locales añadan a sus estipulaciones una cláusula del tipo de "seguro a efectuarse por el comprador", para de esa manera tener la certeza de que el comprador contratará el seguro y así protegerse de una posible insolvencia suya luego de la pérdida o deterioro de las mercancías.

Otra posibilidad es que los exportadores extranjeros que tengan relaciones comerciales con importadores peruanos, ante la imposibilidad de contratar con ellos en términos c.i.f., prefieran hacerlo en términos f.o.b. y no en c. & f., ya que en esta última alternativa podrían tener dificultades al tratar de contratar el transporte, pues la compañía naviera podría querer estar segura de que las mercancías están efectivamente protegidas por una póliza desde el momento en que ella las recibe a bordo de uno de sus buques, antes de celebrar el contrato de transporte.

No es posible anticipar el impacto que este nuevo dispositivo legal tendrá en el flujo de operaciones de importación realizadas en nuestro país, ni hacer un balance del efectivo beneficio experimentado desde su dación por el mercado de seguros nacional.

Comentando esta forma de contratación dice Clive Schmitthoff (68), "la cláusula c. & f. conduce a una separación artificial de los arreglos relativos al flete y al seguro, desde que tanto la estipulación

c.i.f. como la cláusula f.o.b., proveen una natural división de responsabilidades entre el comerciante exportador y el comprador extranjero".

## 8. El término c.i.f. en el comercio aéreo.

Aunque el término c.i.f. ha estado tradicionalmente vinculado a las compraventas marítimas internacionales, no hay razones para pensar que él no pueda ser utilizado en transacciones de esta naturaleza implementadas por vía aérea.

En principio, el vendedor debería embarcar las mercancías objeto del contrato a bordo de un avión con destino al aeropuerto convenido en el país del comprador y obtener, por su cuenta, la correspondiente carta de porte aéreo (69) y una póliza de seguro, para remitirlas al comprador junto con la factura comercial.

Como la costumbre mercantil no ha definido el momento en que los riesgos serían transferidos, las partes podrían convenir en que ellos lo serían en el momento en que el vendedor entregara las mercancías a la compañía de aviación en el lugar de embarque. La propiedad sería transferida mediante la entrega de los documentos al comprador.

Evidentemente, como los documentos, en la mayor parte de los casos, viajarían por vía aérea junto con las mercancías, desde que no hay medio más rápido de poner al comprador en posesión de los documentos, un aspecto de la esencia misma de la compraventa c.i.f. podría considerarse alterado. El comprador no estaría en condiciones de disponer de los documentos antes de que las mercancías simbolizadas por ellos llegaran a su destino. Se podría sostener que no se habría producido la tradición documental de las mercancías en viaje, característica de las compraventas mobiliarias en las que hay involucrada una operación de transporte.

No obstante, estas observaciones no parecen significativas si se tiene en cuenta que, desde el momento en que el vendedor se ha desprendido del riesgo al poner las mercancías a disposición de la compañía de aviación, en realidad el comprador está

(68) Op. cit., p. 36.

(69) Air Consignment Note (ACN) o Air Waybill (AWB) en inglés según la Convención de Varsovia de 1929 y el Protocolo de La Haya de 1955, respectivamente.

comprando documentos y no mercancías, aunque ambos lleguen juntos a su poder, ya que si las mercancías se perdieran o deterioraran durante el viaje, aquél estaría obligado a pagar el precio cuando los documentos le fueran presentados y en virtud de ellos podría accionar contra la compañía de aviación y contra la aseguradora. El hecho de que las mercancías y los documentos llegaran juntos sería irrelevante para estos efectos. Otro sería el problema si el vendedor y el comprador hubieran pactado el pago del precio contra la llegada efectiva y real de las mercancías. Ese contrato no sería un verdadero contrato c.i.f.

No hay que ocultar que la estipulación c.i.f. no se presenta con toda su riqueza en las compraventas por vía aérea. Al transplantarla a un medio que no le es propio, deja de poner en evidencia algunas de sus facetas. Sin embargo, ella mantiene su enorme utilidad mercantil tanto al posibilitar una conveniente división de obligaciones y responsabilidades entre el exportador y el comprador, como al ofrecerles un elemento reconocido y profusamente utilizado para el cálculo del precio.

Es necesario, no obstante, tener en cuenta el régimen legal de la aviación civil internacional, pues él puede ser de gran significación para contratar en términos c.i.f. en ese contexto. Una importante proporción de los servicios aéreos mundiales está regulada por la Convención para la unificación de ciertas reglas relativas al Transporte Aéreo Internacional firmada en Varsovia el 12 de octubre de 1929, más comúnmente conocida como la Convención de Varsovia de 1929, la misma que ha sido suscrita y ratificada por más de 96 países. Una proporción menor puede estarlo por la Convención de Varsovia de 1929 modificada por el Protocolo de La Haya de 1955; y, otra lo estará por las legislaciones aeronáuticas nacionales.

Estos diversos regímenes legales podrían contener disposiciones diferentes sobre la negociabilidad de la carta de porte aéreo y si ellas no fueran tenidas en consideración por las partes al momento de contratar, podrían producirse serios conflictos.

La Convención de Varsovia de 1929 no se pronuncia acerca de este importante aspecto de lo que algunos tratadistas han inferido que la carta de porte aéreo no es negociable para ella. Otros sostienen lo contrario. El Protocolo de La Haya de 1955, que modificó la Convención de Varsovia de 1929, salva esta omisión, estableciendo que el documento puede ser extendido como negociable.

De otro lado, las legislaciones domésticas que pudieran ser aplicables en aquellos vuelos no gobernados por el régimen varsoviano podrían tener disposiciones en uno u otro sentido. Sassoon (70) dice al respecto que "la carta de porte aéreo requerida por la Carriage by Air Act 1932 (71) no es un documento de título ni es generalmente negociable", de lo que deduce que "los contratos c.i.f. no se extienden al transporte aéreo". (72). La Ley de Aeronáutica Civil del Perú (No. 15720) y su Reglamento no prohíben la emisión de una carta de porte aéreo negociable, documento al que, de otro lado, el Decreto Ley 20236 le reconoce mérito ejecutivo de su artículo 2a., inciso 6.

Por todas estas consideraciones —muy superficialmente expuestas por las limitaciones de este trabajo—, la celebración de una compraventa c.i.f. implementada por vía aérea deberá ser cuidadosamente observada por las partes.

(70) Op. cit., p. 6.

(71) Ley (inglesa) de Transporte Aéreo de 1932.

(72) Imaginamos que el autor citado se refiere sólo a aquellos casos regulados por la ley interna inglesa.