

Título: Contratación de seguros y transmisión de riesgos en la compraventa internacional de mercaderías.

Autora: Gretell Leyva Salazar

Sumario

INTRODUCCIÓN. CAPÍTULO I: GENERALIDADES SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. 1.1- Distinción entre compraventa civil, mercantil, e internacional. 1.2- Elementos del contrato de compraventa internacional. 1.3- Contenido del contrato 1.3.1- Obligaciones principales del vendedor. 1.3.2- Obligaciones principales del comprador. 1.3.4- Clasificación del contrato de compraventa internacional. 1.5-Regulación. 1.5.1- Antecedentes al movimiento unificador. 1.5.2- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Convención de Viena. 11.5.3-Los INCOTERMS. CAPÍTULO II: TRANSMISIÓN DEL RIESGO Y CONTRATACIÓN DE SEGUROS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. 2.1- Transmisión del riesgo en la compraventa internacional. 2.2- Contratación de seguros en la compraventa internacional de mercaderías. CAPÍTULO III: CONTRATACIÓN EN CONDICIONES CIF, EN CUBA. EFECTOS NEGATIVOS Y LAS CAUSAS Y FORMAS DE CONTRARESTARLOS. 3.1. La compraventa internacional de mercaderías en condiciones CIF. 3.2 Principales problemas de la utilización del término CIF en Cuba y algunas de sus causas. 3.3 Formas de contrarrestar o evitar estas problemáticas. CONCLUSIONES. RECOMENDACIONES. BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

La compraventa internacional de mercaderías es el contrato por excelencia del derecho comercial internacional, y un importante instrumento para el desarrollo y el intercambio entre los pueblos.

En la actualidad el desarrollo de la ciencia, la técnica y las telecomunicaciones, han permitido la conexión casi instantánea de las personas, independientemente de las largas distancias, y en consecuencia se han favorecido los negocios internacionales, a la vez que se han tenido que implementar y perfeccionar, los

mecanismos de control y seguridad jurídica necesarios. El desarrollo del comercio *on line* ha alcanzado grandes magnitudes, a larga y corta distancia, es la era digital.

A pesar de esto la compraventa internacional de mercaderías esté en el formato que está, sigue enfrentando las mismas incertidumbres que hace años atrás, sobre los riesgos que se corren en estos contratos, el momento de su transmisión, así como el enfrentamiento y previsión de los mismos, donde juega el papel principal las entidades aseguradoras. Por ello es el tema de este trabajo la transmisión de riesgos y la contratación de seguros en la compraventa internacional de mercaderías.

El carácter internacional de este contrato lo hace estar sujeto a distintos ordenamientos jurídicos, lo cual puede traer consigo conflictos de leyes, y otros percances. Para enfrentar estas problemáticas se ha desarrollado el movimiento unificador en la comunidad internacional, fruto de esto se han establecido varios cuerpos legales y reglamentaciones que unifican normas en relación a este contrato, como por ejemplo Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de 1980, también conocida como Convención de Viena, que rige en gran parte todo lo concerniente a la conformación del contrato internacional de mercaderías, excepto sus requisitos de validez, los cuales deben estar sujetos al ordenamiento interno de alguno de los contratantes, o del lugar donde se realiza el contrato, en virtud del principio *lex loci regit actum*.

Los INCOTERMS, Términos Comerciales Internacionales, cuya versión más reciente son los Incoterms 2010, generalizan determinados aspectos de las compraventas como los modos de entregas de las mercancías, el momento y lugar de traspaso de los riesgos, la responsabilidad por el pago de flete, seguro y otros relativos a la expedición de la recepción de la mercancía, el cumplimiento de determinados requisitos, entre otros.

En Cuba la compraventa internacional de mercaderías se rige por la Convención de Viena, la que forma parte de nuestro ordenamiento jurídico desde 1995, además por Resolución No. 190, del Ministro de Comercio Exterior, del 3 de mayo de 2001, Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación, donde se regula el proceso de negociación, concertación y ejecución de los contratos de compraventa internacional. Otro documento jurídico que regula importantes aspectos de la compraventa internacional de mercaderías son las reglas Incoterms, principalmente contratamos en condiciones CIF: *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, la cual a pesar de traer en principio beneficios económicos para nuestro país, por no tener que pagar por el coste de transportación y otros de la mercancía, trae diversas problemáticas que han ocasionado grandes pérdidas para nuestro país, porque en ocasiones el comprador contrata un seguro de cobertura mínima, y con esto cumple su obligación, y de deteriorarse las mercancías en el viaje, o que sufran otros siniestros, las empresas cubanas tienen la obligación de recibirlas en esas condiciones, porque aunque el seguro contratado no lo cubra, el vendedor cumplió su obligación y nada más se le puede exigir.

A partir de esta situación se conforma el problema científico del presente trabajo:

¿Cómo contrarrestar los efectos negativos de la compraventa internacional de mercaderías en condiciones CIF, *Cost, Insurance and Freight*, en Cuba, a la luz de los Incoterms 2010?

La hipótesis formulada para explicar este problema es: Los efectos negativos de la contratación en condiciones CIF, *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, se pueden contrarrestar especificando en el contrato los requisitos del seguro a contratar, por el vendedor, con la inclusión de una cláusula en el contrato donde se establezcan determinados estándares mínimos que debe cumplir la póliza de seguro.

La importancia de la presente investigación para la práctica jurídica recae principalmente en la necesidad de resolver los problemas, que en este ámbito, se han suscitado respecto a la compraventa internacional de mercaderías en condiciones CIF *Cost, Insurance and Freight*, y que han ocasionado grandes pérdidas para las empresas cubanas, por lo que en pos del desarrollo económico del país urge analizar las causas y formas de contrarrestar estos problemas. En el orden teórico se han realizado distintas investigaciones sobre temas relacionados con la compraventa internacional de mercaderías, los seguros y la transmisión de riesgos, como por ejemplo: los estudios realizados por Alejandro VIGIL IDUATE en el 2011 sobre el Contrato de Seguro y los INCOTERMS 2010¹; así como el trabajo de grado realizado por Lorena BERMEO ACELDAS y otros, titulado Compraventa Internacional de Mercaderías². Pero se desconoce la existencia de ninguna investigación específica sobre el problema planteado en este trabajo de curso, he aquí la novedad y la utilidad de la misma.

En correspondencia el objetivo esencial de este trabajo es realizar un estudio de la transmisión de riesgos y la contratación de seguros en la compraventa internacional de mercaderías, dirigido a comprender mejor esta temática, y poder a partir de ello ofrecer recomendaciones para contrarrestar los problemas que surgen en la contratación internacional en condiciones CIF *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete.

Como objetivos específicos:

¹ VIGIL IDUATE, Alejandro, "El Contrato de Seguro y los INCOTERMS 2010", en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012, 30p.

² BERMEO ACELDAS, Lorena *et alia*: "Compraventa Internacional de Mercaderías". Bogotá, DC. 2005, 178p. trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana.

- Realizar un estudio teórico doctrinal de la compraventa internacional de mercaderías en forma general,
- Examinar los elementos doctrinales más trascendentales sobre la transmisión de riesgos y la contratación de seguros.
- Analizar los principales cuerpos legales que rigen este contrato, nacional e internacionalmente.
- Estudiar las reglas de INCOTERMS, centrando la atención en las CIF *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, y su manifestación en Cuba.

Entre los métodos a utilizar se encuentran:

- Histórico-lógico para estudiar el decursar evolutivo de la compraventa internacional de mercaderías.
- El análisis de documentos porque la presente investigación es principalmente documental.
- La teórico doctrinal, y el histórico lógico

En correspondencia con estos métodos se utilizarán las siguientes técnicas:

- La revisión de documentos legales y doctrinales.

Esta investigación se irgue sobre los conocimientos teóricos obtenidos, en las asignaturas: Derecho de Obligaciones y Contratos, Derecho Mercantil, El Seguro en Cuba, Derecho Marítimo y Derecho Internacional Privado. Estas los basamentos científicos sin los cuales no podría concebirse el presente trabajo, como por

ejemplo: los elementos, contenido y clasificación de los contratos³; el estudio de la compraventa internacional de mercaderías desde la perspectiva del Derecho Mercantil donde se analizan todas las cuestiones relativas a la compraventa mercantil y dentro de esta la de carácter internacional⁴; así como la importancia del Derecho Internacional Privado al establecer las reglas para determinar la capacidad jurídica de los sujetos, así como para resolver los conflictos de leyes que pueden darse en las relaciones jurídicas internacionales de carácter privado, como es el caso de la compraventa internacional de mercaderías⁵, permite determinar no solo la ley que debe regir los requisitos formales que deberá cumplir este contrato, sino también el foro que será competente para solucionar los conflictos que puedan surgir en cada caso, esto se estudia principalmente en los temas sobre la aplicación de derecho extranjero, y los de competencia judicial internacional.

Con esta investigación se espera que el estudio realizado sea de utilidad formativa para los estudiantes y profesionales de nuestra profesión, así como cumplir con el objetivo central planteado, y ofrecer soluciones a las problemáticas que tienen lugar en la contratación internacional en condiciones CIF, *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, en pos del desarrollo económico de nuestro país.

³ OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy C. *et alia*, *Derecho de Contratos, Tomo I, Teoría General del Contratos*, editorial Felix Varela. La Habana, Cuba, 200, 359p

⁴ SÁNCHEZ CALERO, Fernando: *Instituciones de Derecho Mercantil II, Títulos valores, contratos mercantiles, derecho concursal y marítimo*, editoriales de Derecho reunidas, Madrid, 1996. AGUIRRE ECHEVARRIA, Justa Aurelia, *Capítulo XI: La Compraventa Mercantil*, Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, editorial: Félix Varela, la Habana, 2002, 614p.

⁵ DÁVALOS FERNÁNDEZ, Rodolfo: *Derecho Internacional Privado*, parte general, editorial: Félix Varela, La Habana, 2006, 230p.

CAPÍTULO I: GENERALIDADES SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

1.1- *Distinción entre compraventa civil, mercantil, e internacional.*

La compraventa es el negocio jurídico mediante el cual un sujeto, denominado vendedor, se compromete a transmitir la propiedad de un bien, con su entrega a otro, llamado comprador, y este último a su vez, al pago de un precio a cambio de dicho bien. Esta es la compraventa civil, tal y como está regulada en el Código Civil Cubano.

Ahora bien, para que esta compraventa tenga un carácter mercantil es necesario que se cumplan tres requisitos, que se pueden interpretar de la letra del artículo 325⁶ del Código de Comercio. En primer lugar que se haga con la intención de lucrarse con la reventa de los bienes adquiridos, el elemento objetivo es por la naturaleza de mueble de las mercancías, y se habla también de un requisito indiferente que corresponde a la transformación o no de los bienes previamente a la reventa⁷.

Esta compraventa será internacional cuando alguno de sus elementos tengan un carácter extranjero, ya sea por los sujetos, por la posición de los bienes, o por el lugar de celebración del contrato.

⁶ Artículo 325: Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa. Código de Comercio.

⁷ AGUIRRE ECHEVARRIA, Justa Aurelia, *Capítulo XI: La Compraventa Mercantil*, Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, editorial: Félix Varela, la Habana, 2002, 614p.

1.2- Elementos del contrato de compraventa internacional.

En cuanto a los elementos del contrato de compraventa internacional, a falta de una regulación en concreto, rigen las normas del derecho civil, tal y como se puede colegir del artículo 50 del Código de Comercio⁸, en este artículo se establece el orden de prelación de las leyes para los contratos mercantiles en general, y por tanto también de la compraventa, quedando establecido que se atiende en primer lugar a las disposiciones especiales del código de comercio sobre la compraventa y con carácter supletorio las normas generales y las especiales sobre la compraventa que establezca el Código Civil.

Luego estos elementos serán subjetivos, reales y formales. Respecto a estos últimos al ser la compraventa un contrato consensual, o sea que se perfecciona con el consentimiento(elemento esencial subjetivo) de las partes, no se exige en principio ninguna formalidad para su validez. Sin embargo, las partes deben atender a la regulación nacional del lugar donde se celebre el contrato en todo lo referente a su validez, además por la envergadura económica que tienen los contratos de compraventa internacional, se utiliza por lo general la forma escrita, para brindarle mayor seguridad jurídica y valor probatorio al acto.

El elemento personal serán aquellos sujetos plenamente capaces para obligarse y expresar su consentimiento. Las partes del contrato pueden ser tanto personas naturales como jurídicas, según la letra del artículo 325 del Código de Comercio no es necesario que estas sean empresarios mercantiles, aunque en la práctica la gran

⁸ Código de Comercio, Artículo 50: Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes se regirán, en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en leyes especiales, por las reglas generales del derecho común”.

mayoría de los sujetos de este contrato son precisamente empresarios mercantiles, que lo utilizan como parte de su profesión habitual.

Los elementos reales en toda compraventa son la cosa y el precio se paga a cambio de la cosa. El precio debe ser cierto, determinado o determinable, y consistir en dinero o signo que lo represente, porque de consistir en otro bien, sería un contrato de permuta.

La cosa objeto de la compraventa: de la interpretación literal del artículo 325 del Código de Comercio, se desprende que solo las cosas muebles pueden ser objeto de compraventa mercantil. Por otra parte, también se podrá reputar de mercantil la compraventa de inmuebles, en algunos casos, como por ejemplo las que ocurren en el tráfico jurídico de las empresas inmobiliarias, se ha fundamentado principalmente en dos razones⁹. La primera es que no está expresamente prohibida en el artículo 325 la compraventa de inmuebles, y donde la ley no distingue, no cabe distinguir, y la segunda es la Exposición de Motivos del Código de Comercio Español de 1985, extensivo a Cuba en 1986, donde se explica el carácter mercantil de los bienes inmuebles, sujeto a la valoración del foro en los casos específicos. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que la mayoría de los preceptos sobre compraventa establecidos en el Código de Comercio está encaminada a regular el tráfico de los bienes muebles, por lo que muchas de sus pautas no son ajustables a los bienes inmuebles.

1.3- Contenido del contrato

⁹ AGUIRRE ECHEVARRIA, Justa Aurelia, *Capítulo XI: La Compraventa Mercantil*, Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, editorial: Félix Varela, la Habana, 2002, 614p.

1.3.1- Obligaciones principales del vendedor:

La obligación principal del vendedor en toda compraventa es la entrega de la cosa, la cual se deberá realizar de la manera concertada por las partes, tal y como principales obligaciones su, la cual debe ser cumplida en el lugar y tiempo acordados y con las condiciones estipuladas en el contrato. Con la entrega se da cumplimiento a la obligación principal del contrato, transmitir la propiedad al comprador. Así consta en el artículo 30 de la convención, sumándole a la entrega de la mercancía la entrega de los documentos pertinentes, para transmitir la propiedad sobre las mismas. En el artículo 31, se delimita en que consiste la entrega a saber, en los diferentes supuestos: cuando el contrato implica el transporte de las mercancías, con la entrega al transportista; si se ha fijado un lugar determinado para la puesta a disposición de las mercancías, o estas se encuentren en un lugar específico, se deben entregar allí mismo; y en los restantes casos la puesta a disposición en el lugar del establecimiento del vendedor en el momento de la celebración del contrato.¹⁰

El vendedor se encuentra obligado igualmente, a garantizar el disfrute pacífico del comprador sobre la cosa objeto de transmisión, y además entregarla en buen estado, excepto que exista pacto en contrario. Porque de acontecer algunas de estas situaciones el vendedor tiene la obligación de saneamiento. Esta obligación se regula en los artículos del 35 al 44 de la Convención de Viena y comprende tanto el saneamiento por evicción que acontece cuando el comprador es privado en todo o en parte del disfrute del bien, por existir un derecho anterior sobre el mismo, entonces el comprador puede pedir al vendedor la devolución del precio, así como el reembolso de los gastos en los que hubiere incurrido a causa de la evicción; así

¹⁰ Aguirre Echevarria, Justa Aurelia: CAPÍTULO XI: LA COMPRAVENTA MERCANTIL. Colectivo de autores: "TEMAS DE DERECHO MERCANTIL CUBANO". Editorial: Félix Varela. La Habana. 2002.

como el saneamiento por vicios en la mercancía, ante lo cual el comprador puede invocar la inconformidad de las mismas, y exigir su reemplazo, la reparación de los bienes o incluso la rescisión del contrato, y en todos los casos la indemnización por daños y perjuicios.

Para evitar esta situación la convención instituye ciertas reglas, como por ejemplo la obligación del comprador de examinar las mercancías, en un plazo determinado, en cuanto a su cantidad, calidad y otros aspectos a los que estipulados en el artículo 35, todos estos elementos deben corresponder con lo estipulado en el contrato, y que se hayan tomado las medidas necesarias para su conservación y el embalaje eficiente de las mismas.

1.3.2- Obligaciones principales del comprador:

Las principales obligaciones del comprador son entregar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones pactadas (artículo 53 de la Convención). En la convención se prevén normas supletorias en defecto de la determinación del precio, y del momento y lugar de efectuarlo, por las partes en el contrato (artículos del 55 al 58 del mismo cuerpo legal). Por ejemplo en virtud del artículo 55 sino se determinó el precio, o no se dieron las pautas para determinarlo, se atenderá al valor que tenían en el mercado las mercancías, al momento de la celebración del contrato. Sin embargo si algún Estado (que por supuesto no ratificó la Parte II de la Convención), tiene entre sus requisitos de validez el establecimiento expreso del precio en el contrato, el contrato será nulo¹¹.

1.4- Clasificación del contrato de compraventa internacional.

¹¹ Íbidem.

La compraventa es un contrato traslativo del dominio¹² o declarativo de propiedad, porque transmite la propiedad de las mercancías del vendedor al comprador, a cambio del precio pactado. Es además un contrato principal porque subsiste independientemente, sin la necesidad de otro.

La compraventa internacional es un contrato consensual, o sea que se perfecciona con el consentimiento de las partes, se cimienta sobre el acuerdo de las partes sobre sus elementos reales, y otros aspectos contenidos en el contrato; y en virtud del artículo 11 de la Convención de Viena¹³, no se exige ningún requisito formal para la constitución del contrato. Sin embargo el carácter de dicha convención es dispositivo, y no regula lo relativo a la validez del contrato, por lo que, en su artículo 96 remite al derecho interno¹⁴, para su validez, por lo que si en el ordenamiento interno del país que se concertó en contrato se exige la forma escrita u otras solemnidades, estas deben ser cumplimentadas para que el contrato tenga existencia y validez.

Es un contrato bilateral, porque existe reciprocidad entre las partes, o sea que ambas partes son deudores y acreedores al mismo tiempo, cada una tiene derechos

¹² Según la clasificación de Giorgi, OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy C, Capítulo IV: *Clasificación de los contratos*, OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy C. *et alia*, *Derecho de Contratos, Tomo I, Teoría General del Contrato*, Editorial Felix Varela, La Habana, Cuba, 2001, 359p.

¹³ Artículo 11 El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estarán sujetos a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos. Convención de Viena, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Naciones Unidas, Viena, 1980, 21p. En lo adelante: Convención de Viena.

¹⁴ Recordemos que las normas de derecho internacional privado, son principalmente normas de derecho interno. DÁVALOS FERNÁNDEZ, Rodolfo, *Capítulo I, Generalidades*, DÁVALOS FERNÁNDEZ, Rodolfo, *Derecho Internacional Privado, Parte General*. Editorial: Félix Varela. La Habana, 2006.

y obligaciones interdependientes respecto a la otra. En la doctrina contractualista¹⁵ se habla de tres elementos que permiten identificar un contrato bilateral: primero que las partes estén obligadas; segundo, que cada obligación encuentre su razón de ser en la otra, o sea que sean recíprocas e interdependientes; y en tercer lugar se requiere que dicha reciprocidad en las prestaciones sea originaria, que esté presente desde la conformación del contrato. En los artículos 30 y 53 de la Convención de Viena de 1980, respectivamente, se establecen las principales obligaciones recíprocas del vendedor y el comprador.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías es un contrato a título oneroso, porque cada parte desde la confección del contrato espera obtener una utilidad o beneficio, a partir del gravamen o sacrificio de la otra, ambas obligaciones derivan del mismo contrato. Además dichas contraprestaciones corren a cargo de las partes y son equivalentes originariamente, aunque en ocasiones pueda resultar eventualmente más oneroso para alguna de las partes, siempre y cuando no arribe a la excesiva onerosidad, según el artículo 6.2.1 de los principios UNIDROIT. También en relación con su onerosidad se puede declarar que por lo general es un contrato conmutativo, porque desde la conformación del mismo las partes tienen en cuenta de manera bien determinada, tanto los beneficios como los perjuicios que les causará el contrato. Sin embargo a raíz de la convención de Viena, también se pudieran dar casos de onerosidad aleatoria cuando no se puedan determinar con certeza los riesgos de ganancia y pérdida en la constitución del contrato, porque dependen de un acontecimiento incierto.

Es un contrato típico o nominado porque posee regulación legal, normas específicas que lo regulan. En el caso de la compraventa internacional, cuenta tanto con normas

¹⁵ OJEDA RODRÍQUEZ, Nancy C, Capítulo IV: Clasificación de los contratos, OJEDA RODRÍQUEZ, Nancy C. *et alia*, Derecho de Contratos, Tomo I, Teoría General del Contrato, Editorial Felix Varela, La Habana, Cuba, 2001, 359p.

internas (en el caso de Cuba la Resolución No. 190 del 2001), como normas internacionales (Convención de Viena), que la dotan de una reglamentación particular.

Es un contrato de ejecución inmediata porque desde la misma perfección del contrato son exigibles las prestaciones derivadas del mismo, o sea produce efectos inmediatamente al momento de su celebración. Y de consumación instantánea porque por su propia naturaleza con una solutio única se agota, queda cumplimentado el contrato, independientemente que las prestaciones puedan estar sometidas a determinados términos, como por ejemplo pagos a plazos, porque la razón de esto suscita en facilitar la ejecución, y no porque exista alguna “imposibilidad jurídica o natural”¹⁶ para que se pueda ejecutar de manera instantánea.

1.5- Regulación.

1.5.1- Antecedentes al movimiento unificador.

Como respuesta a la búsqueda de una contratación internacional más segura, y el objetivo de evitar en lo posible los conflictos de leyes que pueden suscitar en las relaciones jurídicas internacionales de carácter privado, como es el caso de los contratos internacionales de compraventa; surge el movimiento unificador, cuyos antecedentes se empezaron a manifestar en la primera mitad del siglo XX, con el UNIDROIT (Instituto Para la Unificación de Derecho Privado), cuyas iniciativas de armonizar la reglamentación del derecho internacional privado fueron interrumpidas por la Segunda Mundial. Sin embargo, por iniciativa de este organismo, se retomó

¹⁶ BERMEO ACELDAS, Lorena *et alia*: “Compraventa Internacional de Mercaderías”. Bogotá, DC. 2005, 178p. trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana.

el estudio del tema en 1951 durante la realización de La Conferencia de la Haya sobre Derecho Internacional.

Posteriormente en La Conferencia de La Haya sobre derecho internacional privado de 1964 se aprobaron dos leyes que habían sido creadas por una comisión que se había creado con el objetivo de conformar anteproyectos para la unificación de la formación del contrato y la compraventa de bienes muebles. Estas leyes fueron la Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías, y la Ley uniforme sobre la formación de contratos de venta internacional de mercaderías, las cuales constituyen un importante antecesor a la Conferencia de Viena, a pesar de esto, estas leyes no alcanzaron la fuerza necesaria, entre otros motivos por el escaso número de países que las ratificaron.

Ante este revés se crea en 1966 la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), que sobre las bases del estudio de las causas del fracaso de las leyes uniformes existentes, elaboraron un nuevo proyecto que incorporaba regulaciones sobre la formación del contrato y la compraventa internacional de mercaderías.

Este nuevo proyecto fue adoptado el 16 de junio de 1978 por la UNCITRAL y aprobado unánimemente por los representantes de 62 países en la conferencia convocada por las Naciones Unidas en el Palacio Imperial de Hofburg, (Viena), así nació la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue aprobado el 11 de abril de 1980, y entró en vigor el 1º de enero de 1988; sus principales aportes lo constituye en primer lugar intentar la unificación del comercio sin discriminaciones, de ningún tipo entre sus miembros, y dotar de la necesaria seguridad jurídica a las transacciones, permitiendo la apertura de mercados y la agilización del tráfico de mercancías.

A esta convención se han adherido un gran número de países. Cuba se sumó a esta lista el 2 de noviembre de 1994, y entró finalmente a formar parte de nuestro ordenamiento doméstico, el 1º de diciembre de 1995, con su entrada en vigor, se convirtió en la normativa principal aplicable a las compraventas internacionales que realicen las entidades cubanas, junto a otros cuerpos legales la Resolución No.190 de 2001, Reglamento sobre la actividad de importación y exportación. El cual se encarga de regular diversos aspectos que se deben cumplir en el proceso de negociación, concertación y ejecución de los contratos de compraventa internacional.

1.5.2- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Convención de Viena.

El valor de este tratado internacional multilateral se puede observar desde su preámbulo donde establece sus objetivos esenciales, que fueron la instauración de un nuevo orden económico internacional, considerando que el desarrollo del comercio internacional debe ser sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo. Así como la apreciación de que era necesario tener en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos, para que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional, no chocara con obstáculos jurídicos en el tráfico internacional.

Consta de 101 artículos, repartidos distribuidos en cuatro partes. En la primera de estas se delimita el ámbito de aplicación de las normas de la Convención y otras regulaciones generales sobre este contrato. El contrato no define ni el concepto de compraventa internacional, ni el de mercaderías, sino que en los preceptos 1 y 2, establece determinadas situaciones en las que no estaremos en presencia, de estos términos.

En sus artículos 4 y 5 respectivamente, se determina su alcance, estableciéndose que la convención solo regula la formación del contrato de compraventa, así como las obligaciones y derechos del de las partes, y que no se aplicará a otros elementos, como por ejemplo no se aplicará a la validez del contrato, ni a la capacidad de los contratantes, para ello se atenderá a los ordenamientos nacionales, del lugar donde residan, las partes, o donde se celebre el contrato, en virtud del principio *lex loci regit actum*.

La interpretación es unos de los temas que se hace menester analizar, con el objetivo de lograr una mejor aplicación de la convención. Se establece en el artículo 7, que se tendrá en cuenta la internacionalidad de la convención, así como el objetivo de unificación en su aplicación que persigue, y en tercer lugar la buena fe, la buena fe que tiene entre sus funciones en el derecho positivo, el servir como criterio de interpretación, considerando el papel que desempeña para determinar la voluntad de las partes¹⁷. También prevé, que para aquellas cuestiones que trate expresamente la conferencia, se ventilarán de conformidad con los principios generales que enarbola y cuando estos falten o no sean suficientes, se juzgará de acuerdo a la ley que resulte aplicable, por la solución al conflicto de leyes.

En su artículo 8, se hace referencia a la interpretación de las declaraciones y actos de las partes, estableciéndose que se atenderá en primer lugar, a la intención de las partes, en defecto de esta a las circunstancias en que se realizaron dichos actos, y si esto no es suficiente, a los usos y costumbres, utilizados por las partes, así como su comportamiento posterior. Respecto al valor normativo de los usos, se preceptúa en el artículo 9 la posibilidad de las partes de incluir o no los usos en el

¹⁷17 OJEDA RODRÍQUEZ, Nancy C, *Capítulo IV: Clasificación de los contratos*, OJEDA RODRÍQUEZ, Nancy C. *et alia*, *Derecho de Contratos*, Tomo I, Teoría General del Contrato, Editorial Felix Varela, La Habana, Cuba, 2001, 359p.

contrato, o excluir expresamente algunos, pero de incluirlos se convierten en obligatorios para las partes.

A la formación del contrato dedica su segunda parte la convención. Desarrolla detalladamente todo el proceso de perfección del mismo, a partir de la confluencia de una oferta y una aceptación, sus requisitos y formas de realización. Igualmente se encarga de brindar solución a las diferentes problemáticas que pueden suscitarse en estos actos, como son la revocación de la oferta, respecto a la cual la convención sigue una postura intermedia entre la doctrina de la revocabilidad de la oferta hasta la aceptación y su irrevocabilidad general durante un cierto tiempo¹⁸. Tomándose la revocabilidad de las ofertas como regla general, excepto la irrevocabilidad cuando el destinatario no tuvo esto en conocimiento antes de enviar la aceptación, o que sean ofertas irrevocables, por sus propias características. También soluciona otras cuestiones como la aceptación con modificaciones, el valor del silencio en la aceptación, entre otras.

En la tercera parte del convenio se regula todo lo referente al contenido del contrato de compraventa de mercaderías, se regulan entre otras cuestiones las obligaciones de las partes (que ya fueron tratadas en el epígrafe sobre el contenido del contrato), la transmisión del riesgo (Que será objeto del capítulo II de este trabajo), así como otras relativas al incumplimiento y resolución de los contratos. También en esta parte precisa dentro de las obligaciones del vendedor y el comprador, en cada caso, los derechos y acciones que tienen por el incumplimiento del contrato por la otra parte. Las soluciones ofrecidas por este convenio son fórmulas flexibles encaminadas a facilitar el cumplimiento efectivo del contrato. En

¹⁸ Nota Explicativa de la Secretaria de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 12p en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.

los artículos del 71 al 88, se estipulan las Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador, dentro de las que se incluyen las de cumplimiento previsible, la indemnización por daños y perjuicios, los contratos con entregas sucesivas, los intereses, efectos de la resolución y la conservación de las mercancías, entre otras.

En las disposiciones finales de la convención, que conforman la IV y última parte de la misma, se regula el proceso de aceptación, aprobación y adhesión por los Estados a la Convención, así como los mecanismos de denuncia de alguna de sus partes por los Estados contratantes, que pueden abstenerse de ratificar determinadas partes de la convención por ir en detrimento de su ordenamiento interno.

1.5.3-Los INCOTERMS.

Los Términos Comerciales Internacionales (INCOTERMS) constituyen una parte de las normativas que regulan las compraventas internacionales. Son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional con sede en París, que permiten unificar el significado de los términos más utilizados en los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Su versión originaria fue en 1936, y ha sido actualizado varias veces a raíz de los cambios en la situación económica mundial, la actualización más reciente fueron los Incoterms 2010, que entraron en vigor el 1ro de enero del 2011. Para utilizar los INCOTERMS las partes tienen que pactarlo expresamente en el contrato, por lo que tienen un carácter facultativo y contractual, porque depende de la voluntad de las partes expresada en el negocio jurídico contractual.

Los INCOTERMS generalizan determinados aspectos de las compraventas como por ejemplo: los modos de entregas de las mercancías, el momento y lugar de traspaso de los riesgos, la responsabilidad por el pago de flete, seguro y otros relativos a la expedición de la recepción de la mercancía, el cumplimiento de determinados requisitos, entre otros. Sobre los INCOTERMS se profundiza en el capítulo II de este trabajo, por lo que no es menester desarrollar este tema ahora.

CAPÍTULO II: TRANSMISIÓN DEL RIESGO Y CONTRATACIÓN DE SEGUROS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS.

2.1- Transmisión del riesgo en la compraventa internacional.

Según YAÑEZ QUIVEIRO el riesgo es la incertidumbre de la pérdida¹⁹. Este vocablo proviene del italiano *risico* o *rischio*, y este a su vez del árabe *rizq*, significa lo que depara la providencia²⁰. Es la incertidumbre, sobre la ocurrencia o no de un suceso, que pudiera acarrear gastos u otras pérdidas.

En el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías, el riesgo constituye el peligro de que las mercancías sufran algún deterioro, daño o pérdida, desde la perfección del contrato hasta su entrega al comprador.

Por lo que es necesario prever desde la conformación del contrato, quien habrá de soportar los riesgos en cada fase del contrato, o sea quien tolerará las consecuencias negativas de las pérdidas o menoscabos que puedan sufrir las mercaderías.

El riesgo puede ser causado tanto voluntariamente, en cuyo caso pagaría el culpable, como por causas ajenas a la voluntad de las partes, y a este último se hará referencia en lo adelante, o sea a quien ha de tolerar los riesgos cuando son originados por causas ajenas a la voluntad de las partes del contrato.

¹⁹ YAÑEZ QUIVEIRO, Manuel, "El Seguro (Parte I)". *Revista Cubana de Derecho*, No.12, Unión Nacional de Juristas, La Habana, 1997. p143.

²⁰ Diccionario de la Real Academia Española. Consultado en Microsoft Encarta 2009.

La convención de Viena regula lo referente a la transmisión de riesgos en sus artículos del 66 al 70²¹. Desde la perfección del contrato el riesgo si el riesgo quien lo soporta es el vendedor, perderá la mercancía y no tendrá derecho a pedir el precio de la misma, caso contrario, si el riesgo ya ha sido transmitido al comprador este lo sufre, debiendo pagar el precio sin recibirla, o recibirla con defectos²².

En el artículo 67 se regula el transporte multimodal, estableciéndose que a falta acuerdo específico sobre el lugar de la entrega, el traspaso de los riesgos del vendedor al comprador coincide con la entrega de las mercancías al primer porteador.

El momento de la transmisión del riesgo de las mercancías en tránsito según el artículo 68 de la Convención puede depender de dos momentos o bien desde la perfección del contrato, o si las circunstancias así lo estiman, corresponderse con el momento de la entrega, excepto que se diera el caso que el vendedor al momento de la celebración del contrato hubiere tenido o debiere haber tenido el conocimiento de la pérdida o deterioro de las mercancías.

Para el resto de los casos, el artículo 69 de la Convención, establece que la transmisión del riesgo al comprador, operará o desde el momento que se haya pactado para la entrega, o desde que las mercancías se pongan a disposición del mismo, no se considerarán puestas a disposición del comprador las mercancías aún no identificadas.

El Código de Comercio establece un sistema general y varias excepciones para la transmisión de riesgos en dependencia de las tipicidades del contrato, por ejemplo

²¹ Ver artículos: 66, 67, 68, 69 y 70, Convención de Viena

²² Artículo 66: La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor, *Ibidem*.

en su artículo 333 establece que en caso de la compraventa recaiga sobre una cosa determinada, el riesgo se transmite desde la perfección del contrato, cuando las mismas fueron entregadas o puestas a disposición del comprador, o si estando puestas a disposición del comprador, este no las haya aceptado y el vendedor se hubiere convertido en depositario de la mercancía²³; a menos, que exista dolo o negligencia por parte del vendedor.

Por su parte en el artículo en el artículo 334 del Código de Comercio, se regulan las excepciones en que el momento de la transmisión difiere del anterior, como por ejemplo en caso de cosa genérica, solo se entiende transmitido el riesgo para las cosas genérica, cuando se especifiquen(334.1); hasta que la mercancía sea examinada, cuando se concede al comprador la facultad de reconocer y examinar previamente la cosa vendida(334.2); y para los contratos sujetos a condición, hasta que la cosa no adquiera las condiciones acordadas(334.3).

En la actualidad, es muy usual que se utilicen las reglas de Incoterms para la determinación del momento, lugar, y condiciones de la entrega, teniendo en cuenta que al ser los Incoterms reglas comerciales no imperativas las partes deben pactar expresamente en el contrato la utilización de los, y especificar el término empleado, y el año.

En la Resolución No. 190/2001 del Ministro de Comercio Exterior se establecen los procedimientos para los términos incluidos en el llamado Grupo “C²⁴” (Con pago de transporte principal) que está formado a su vez por *CIF Cost, Insurance and Freight*,

²³ Ver artículo 331, en relación al 339, ambos del Código de Comercio.

²⁴ Ver artículo 76, de la Resolución No. 190/2001 del Ministro de Comercio Exterior, en relación con los Incoterms® 2010, Cámara de Comercio Internacional, 2010.

costo, seguro y flete; CIP *Carriage and Insurance Paid To* (CIP, transporte y seguros pagados hasta (...lugar de destino convenido), CFR *Cost and Freight* (costo y flete (... puerto de destino convenido) Y CPT *Carriage Paid To* (CPT, transporte pagado hasta(... lugar de destino convenido). Todas estas tienen en común que el vendedor tiene la obligación, de contratar y pagar el transporte de las mercancías, sin asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía.

Los Incoterms, son reglas publicadas por la Cámara Internacional de Comercio, que unifican un conjunto de términos comerciales, para facilitar la compraventa internacional de mercaderías, regula todo lo referente a las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de la mercancía. La versión más reciente de los Incoterms es la del 2010, en la cual se realizaron varios cambios respecto a la anterior, en primer lugar se redujo el número de reglas de 13 a 11, con la inclusión de dos nuevas reglas Incoterms DAT, Entregada en Terminal, y DAP, que sustituyen las reglas Incoterms 2000 DAF, DES, DEQ y DDU. Estas nuevas reglas pueden utilizarse independientemente del modo de transporte acordado.

2.2-Contratación de seguros en la compraventa internacional de mercaderías.

Muy relacionado con la transmisión de riesgos se encuentra el tema de la contratación de seguros. A través del contrato de seguro, una persona, que es la entidad aseguradora, se obliga a indemnizar o realizar otra prestación, hasta el límite de lo pactado, a otra, el asegurado o el beneficiario, a cambio del pago de una suma de dinero, la prima, por el acaecimiento de los siniestros que se pactaron en el contrato.

Anteriormente el seguro en Cuba se regía por el Código Civil, en los artículos del 448 al 465, pero dichos preceptos fueron derogados por el Decreto-Ley Nº 223/2008

de 23 de diciembre, Del contrato de seguro²⁵, este cuerpo legal regula todos los aspectos concernientes a la delimitación, conformación, requisitos, y otros aspectos del contrato de seguro, al cual define en el Artículo 5. “El contrato de seguro es aquel por el cual la entidad de seguros se obliga, mediante el cobro de una prima, a garantizar el interés del asegurado o del beneficiario en cuanto a las consecuencias que resulten del riesgo cubierto por el contrato”.

En el caso de la compraventa internacional de mercancías el interés asegurable con las mercancías, y de lo que se protege principalmente es que ante la pérdida o deterioro de las mercancías, la aseguradora indemnice a la parte que debe soportar los efectos negativos de los riesgos, para que su patrimonio no se vea grandemente afectado, previo pago del importe de la prima.

En la doctrina, frecuentemente se identifica el contrato de seguro con la póliza²⁶, que es el documento a través del cual se formaliza por lo general este acuerdo de voluntades.

El contrato de seguro se caracteriza por ser un contrato de adhesión, porque las cláusulas se encuentran preestablecidas por la entidad aseguradora y la contraparte las acepta o no. Es oneroso, consensual, principal y bilateral²⁷. Es de tracto

²⁵ **TERCERA:** Se deroga el Título VIII del Libro Segundo del Código de Comercio y el Título XVII del Libro Tercero del Código Civil, Ley No. 59, de fecha 16 de julio de 1987 y cuantas más disposiciones legales se opongan a lo dispuesto en este Decreto – Ley; (...).Decreto-Ley № 223/2008 de 23 de diciembre, Del contrato de seguro, en www.intranet.lex.uh.cu.

²⁶ Ver: NUÑEZ TRAVIESO, Belkis Caridad, “Hacia la unificación del derecho de seguro en Cuba. Consideraciones en torno al seguro automotor”, La Habana, 2007, 77p. tesis para homologar master en Derecho Societario Universidad de Barcelona, Universidad de la Habana. p.13.

²⁷ Estos caracteres no se explicarán aquí por haber sido abordados anteriormente en el capítulo I de la presente investigación

sucesivo, por mantenerse la obligación del asegurador en tanto dura la vigencia de la póliza.

El Decreto-Ley Nº 223/2008 de 23 de diciembre, Del contrato de seguro clasifica en el artículo 62 los ramos o modalidades que operan las entidades de seguro en Cuba, clasificándolos en bienes, personales, de responsabilidad civil, otros.

El seguro sobre las mercancías se incluyen en el grupo de los seguros sobre bienes, los cuales a sazón del artículo 63 del mismo cuerpo legal citado anteriormente, tiene como interés asegurable los daños y pérdidas causadas por determinados acontecimientos a los bienes asegurados.

A raíz del Convenio de Viena, se deben contratar seguros para las mercancías que serán objeto de transportación internacional, dicha obligación puede recaer en cualquiera de los sujetos implicados vendedor, comprador, o transportista.

Existen ciertos elementos que caracterizan la operatividad del seguro de mercancías. En primer lugar atendiendo a las condiciones de compra venta, y los términos Incoterms que se hallan utilizado, ya que en estos se establece claramente quien tiene la tarea de contratar el seguro de mercancías durante el transporte, y quien responderá en cada caso. Luego el comisario de averías nombrado por la compañía aseguradora es quien evalúa el siniestro para su la reclamación de la indemnización.

Al momento de la descarga los documentos de transporte deben incluir los daños o pérdidas detectados y estar debidamente firmados por parte del receptor y del transportista o representante del mismo.

Según OROSA²⁸, el contenido mínimo de una póliza de seguro de transporte internacional de mercancías es:

Partes contratantes: Asegurador (quien cubre el riesgo), asegurado (sobre quien recae el riesgo), tomador (quien paga la prima), beneficiario (quien cobra indemnización en caso de siniestro).

Mercancía: Clase y cantidad de mercancía a transportar, embalaje, unidades, peso, cubitaje, marcas, valor de la mercancía y valor que se desea asegurar. Respecto al Transporte: medio de transporte, itinerario, posibles transbordos.

Todo lo referente cobertura de los riesgos y la prima, incluyendo: prima comercial, recargos legales y prima total. Así como las obligaciones en caso de la ocurrencia del siniestro, del asegurado y de la entidad aseguradora.

Según VIGIL IDUATE²⁹ las principales pólizas en el transporte de mercancías son: la póliza sencilla o aislada que es para un envío único; la póliza abierta o flotante, que sirve cubre envíos sucesivos del asegurado; y la póliza combinada, que es la que se utiliza en el transporte multimodal de las mercancías.

La contratación de seguros juega un papel de primer orden en la llamada gerencia o administración de riesgos,³⁰ como forma de hacer frente a estas contingencias.

²⁸ OROSA, Alejandro, "El seguro de mercancías" en <http://blog.iedge.eu/direccion-marketing/marketing-internacional/exportacion-importacion/alejandro-orosa-el-seguro-de-mercancias/>

³⁰ YAÑEZ QUIVEIRO, Manuel: "El Seguro (Parte I)" en *Revista Cubana de Derecho*, No. 12, Unión Nacional de Juristas, La Habana, 1997, 188p.

CAPÍTULO III: CONTRATACIÓN EN CONDICIONES CIF, EN CUBA. EFECTOS NEGATIVOS Y LAS CAUSAS Y FORMAS DE CONTRARESTARLOS.

3.1. La compraventa internacional de mercaderías en condiciones CIF.

Uno de los Incoterms más utilizados en Cuba y el más usado en las ventas internacionales modernas, es el término CIF *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, precisamente por los beneficios que este proporciona, toda vez que en virtud de este el precio acordado comprende no solo el costo de la mercancía, sino también los gastos de flete necesarios para la mercancía llegue al puerto acordado, y la contratación del seguro de lo que deberá encargarse la empresa vendedora.

En atención a éste termino el momento de la entrega y la transmisión de riesgos opera cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque, liberándose con este acto el vendedor de su obligación principal que es la entrega de la mercancía, siempre y cuando el vendedor hubiere cumplido con el plazo y las condiciones estipuladas.

El seguro de transporte que contrata el vendedor es para cubrir los riesgos que debe soportar el comprador, ante la sobreviniencia de la pérdida o deterioro de las mercancías, porque desde el embargo de las mercancías, los riesgos corren a cuenta del comprador.

Generalmente la entrega del conocimiento y los demás documentos que se requieren para la contratación en condiciones C.I.F. como la póliza de seguro, factura de las mercaderías, recibo de flete si lo paga el vendedor, y, cuando así se ha convenido, certificado de calidad; tienen lugar contra el pago del precio o de la letra que libre el vendedor o, según las condiciones estipuladas, contra la aceptación

de ésta última, lo cual ocurre con la tradición real de la mercancía una vez desembarcadas y con el conocimiento puestas a disposición del comprador.

Por su parte el comprador debe recibir las mercancías en las condiciones que se encuentren porque es quien soporta los riesgos que la mercancía haya sufrido en el viaje, teniendo las acciones para exigir la póliza contratada por el vendedor en caso de ocurrencia del siniestro; y pagar el precio acordado contra la entrega de los documentos y la mercancía, entiendo que en la compraventa C.I.F. el precio acordado comprende el costo de la mercadería, más el flete y la prima de seguro. El comprador soporta los gastos de descarga y los derechos fiscales.

3.2 Principales problemas de la utilización del término CIF en Cuba y algunas de sus causas.

Pero las condiciones CIF, entrañan un peligro que en ocasiones ha pasado desapercibido trayendo consecuencias nefastas para el comprador, porque en virtud de estas condiciones el seguro que el vendedor ha de contratar es de cobertura mínima, por lo que en caso de la ocurrencia de los siniestros no resulta suficiente para que soportar las pérdidas, y en consecuencia el comprador puede ver grandemente afectado su patrimonio, e incluso llevarlo a la quiebra.

Es necesario que el vendedor advierta esta situación, para que pueda ajustar a tiempo la protección que desea obtener, y acordar esto de manera expresa en el contrato, para protegerse de las afectaciones económicas que pueda tener.

Las entidades comerciales cubanas han sido objeto en innumerables ocasiones de cuantiosas pérdidas económicas por razón de mercancías aseguradas con pólizas de cobertura mínima e incluso pólizas con otras dificultades que han impedido su

reclamación, como por ejemplo por encontrarse redactadas en un idioma extranjero no universal.

Estas situaciones son causadas entre otras cosas por la desinformación de las entidades mercantiles cubanas sobre los seguros en el ámbito internacional, así como la poca atención que le prestan a esta materia en las negociaciones, cuando son de primer orden.

3.3 Formas de contrarrestar o evitar estas problemáticas.

Se han identificado diferentes vías para evitar las problemáticas que se suscitan en torno a la contratación en condiciones CIF, por ejemplo, respecto al seguro que está obligado el vendedor a contratar es de cobertura mínima, pudiera el comprador establecer expresamente en el contrato la magnitud de la cobertura que desea obtener, así como incluir otras cláusulas de coberturas adicionales, como por ejemplo el seguro de guerra, o por huelga de la tripulación, entre otros.

El comprador podría igualmente cerrar sus propios acuerdos extras en cuanto al seguro, donde las partes acordarían de manera expresa todos los pormenores del seguro a contratar.

Se requiere el conocimiento del estado internacional de las entidades aseguradoras, por lo que las empresas mercantiles, y específicamente las entidades aseguradoras cubanas deberían mantenerse actualizadas y en constante interrelación con las aseguradoras internacionales, para que instruyan y asesoren a las restantes empresas cubanas, sobre los seguros en la contratación internacional.

Otra solución podría ser incluir una cláusula en los contratos de compraventa internacional, donde se establezcan los requisitos mínimos que deberá cumplir el seguro a contratar para el vendedor, como por ejemplo, que sea en el idioma español, que cubra un por ciento responsable por encima del precio acordado, y que la indemnización sea en la misma moneda del precio, así como la cobertura adicional que se pueda requerir en caso de demoras por la transportación, u otras cuestiones.

La inclusión de esta cláusula puede hacerse a la luz de la vigente Resolución número 190 del Ministro de Comercio Exterior a raíz , especialmente a raíz del inciso o), del artículo 61 de la³¹, donde se establecen algunas de los elementos que deben incluir las cláusulas, que no deben faltar en un contrato de compraventa internacional, estableciéndose en el citado inciso o) “otras condiciones”, dentro de las cuales se podría incluir ,en virtud además de la autonomía de la voluntad de las partes, los requisitos mínimos que debe cumplir el seguro que se vaya a contratar para la asegurar las mercancías, como otra de las condiciones para la aceptación del contrato.

CONCLUSIONES

El elemento esencial para caracterizar de mercantil una compraventa es que exista el ánimo de lucrarse con la reventa de los bienes adquiridos, y para que sea internacional ha de tener un elemento extranjero en su conformación.

³¹ Ver Artículo 61: En el contrato de Compraventa se consignará entre otras cláusulas, las referidas a los siguientes aspectos: (...) o) Otras condiciones. Resolución No. 190 del Ministro de Comercio Exterior, del 3 de mayo de 2001. Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación. Artículo 61: En el contrato de Compraventa se consignará entre otras cláusulas, las referidas a los siguientes aspectos: (...) o) Otras condiciones.

La transmisión del riesgo opera en distintos momentos en dependencia de lo que se halla pactado en el contrato y las circunstancias que se presenten, pero generalmente se corresponde con el momento de la entrega, o que se hallan puesto las mercancías a disposición del comprador.

Actualmente la mayoría de los contratos se pacta la utilización de algún término de los Incoterms, en los cuales se establece cuestiones generales dentro de las que se encuentran las referentes a la transmisión de los riesgos.

El término CIF *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, es uno de los Incoterms más utilizados en Cuba y el más usado en las ventas internacionales modernas, por los beneficios que este proporciona, al incluir en el precio acordado no solo el costo de la mercancía, sino también los gastos de flete y la contratación del seguro, a cargo de la empresa vendedora. Sin embargo, el seguro que está obligado a contratar el vendedor es de cobertura mínima.

A raíz de que las entidades comerciales cubanas han sido objeto, en innumerables ocasiones, de cuantiosas pérdidas económicas por razón de mercancías aseguradas con pólizas de cobertura mínima e incluso pólizas con otras dificultades que han impedido su reclamación, como por ejemplo por encontrarse redactadas en un idioma extranjero no universal, sufriendo las afectaciones de los riesgos con su patrimonio.

Entre las principales causas se puede advertir la desinformación de las entidades mercantiles cubanas sobre los seguros en el ámbito internacional, así como la poca atención que le prestan a la materia de contratación del seguro en las negociaciones, cuando son de primer orden.

Para evitar o reducir los efectos negativos de la contratación en condiciones CIF, se podría realizar acuerdos extra sobre el seguro o acordar expresamente en el contrato la magnitud de la cobertura que desea obtener el comprador, mediante la inclusión una cláusula en los contratos de compraventa internacional, donde se establezcan los requisitos mínimos que deberá cumplir el seguro a contratar para el vendedor, como por ejemplo, que sea en el idioma español, que cubra un por ciento responsable por encima del precio acordado, y que la indemnización sea en la misma moneda del precio, así como la cobertura adicional que se pueda requerir en caso de demoras por la transportación, u otras cuestiones.

RECOMENDACIONES

- ✓ La continuación del estudio de este problema en sucesivas investigaciones.

Para contrarrestar los efectos negativos de la contratación en condiciones CIF, *Cost, Insurance and Freight*, costo, seguro y flete, se recomienda:

- ✓ Que las entidades aseguradoras cubanas se mantengan actualizadas y en constante interrelación con las aseguradoras internacionales para que informen y asesoren a las restantes empresas cubanas, sobre los seguros en la contratación internacional.
- ✓ Que el comprador interesado de recibir una mayor cobertura de la póliza celebre acuerdos extras en cuanto al seguro.
- ✓ Incluir una cláusula en los contratos de compraventa internacional, donde se establezcan los requisitos mínimos que deberá cumplir el seguro a contratar para el vendedor, como por ejemplo, que sea no solo en la misma moneda del precio acordado, sino también en el mismo idioma en que se suscribe el contrato de compraventa internacional, y que cubra un por ciento responsable por encima del precio acordado y que se pacte la cobertura

adicional que se pueda requerir en caso de demoras por la transportación, u otras cuestiones.

BIBLIOGRAFÍA

- BERMEO ACELDAS, Lorena y otros: “Compraventa Internacional de Mercaderías”· Bogotá, DC. 2005, 178p. trabajo de grado, Pontificia Universidad Javeriana.
- Código de Comercio de 1885, en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.
- Colectivo de autores, *Temas de Derecho Mercantil Cubano*, editorial: Félix Varela, la Habana, 2002, 614p.
- *Convención de Viena, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, Naciones Unidas, Viena, 1980, 21p
- DÁVALOS FERNÁNDEZ, Rodolfo: *Derecho Internacional Privado*, parte general, editorial: Félix Varela,La Habana, 2006, 230p.
- Decreto-Ley № 223/2008 de 23 de diciembre, Del contrato de seguro, en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.
- Diccionario de la Real Academia Española, en Microsoft Encarta 2009.
- Incoterms® 2010, Cámara de Comercio Internacional, 2010.
- Ley no.59, del 16 de julio de 1987. Código Civil de la República de Cuba en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.
- NEME VILLAREAL, Martha Lucía, “Los Principios Generales del Derecho y el problema de los riesgos por pérdida de la cosa vendida”, en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012, 42p.
- Nota Explicativa de la Secretaria de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, 12p en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.

- NUÑEZ TRAVIESO, Belkis Caridad, “Hacia la unificación del derecho de seguro en Cuba. Consideraciones en torno al seguro automotor”, La Habana, 2007, 77p. tesis para homologar master en Derecho Societario Universidad de Barcelona, Universidad de la Habana.
- OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy C. *et alia*, *Derecho de Contratos, Tomo I, Teoría General del Contratos*, editorial Felix Varela. La Habana, Cuba, 200, 359p.
- OROSA, Alejandro, “El seguro de mercancías” en <http://blog.iedge.eu/direccion-marketing/marketing-internacional/exportacion-importacion/alejandro-rosa-el-seguro-de-mercancias/>
- Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales, en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012.
- Resolución No. 190 del Ministro de Comercio Exterior, del 3 de mayo de 2001. Reglamento sobre la actividad de Importación y Exportación.
- s.a. La Compraventa Internacional, Cámara de Comercio de la República de Cuba. Folleto No.19, Colección jurídica, Cuba, s.f.
- SÁNCHEZ CALERO, Fernando: *Instituciones de Derecho Mercantil II, Títulos valores, contratos mercantiles, derecho concursal y marítimo*, editoriales de Derecho reunidas, Madrid, 1996.
- VIGIL IDUATE, Alejandro, “El Contrato de Seguro y los INCOTERMS 2010”, en www.intranet.lex.uh.cu, 3 de febrero del 2012, 30p.
- YÁÑEZ QUIVEIRO, Manuel: “El Seguro (Parte I)” en *Revista Cubana de Derecho*, No. 12, Unión Nacional de Juristas, La Habana, 1997, 188p.

Nota aclaratoria: Entiéndase por Convención para este trabajo, la Convención de Viena.