

Aspectos generales sobre los contratos mercantiles derivados de la intermediación comercial

General aspects of commercial contracts arising from commercial intermediation

M.Sc. ALEJANDRO PÉREZ DIZ

Asesor Jurídico de la Sociedad Mercantil Servicios Automotores S.A.
ORCID ID: 0000-0003-2460-3255
alejopd83@gmail.com

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar con una visión crítica la actividad de contratación internacional en el sistema empresarial cubano, específicamente los contratos mercantiles derivados de la intermediación comercial. Para ello, el autor realizó el análisis de las normas jurídicas vinculadas a estas figuras contractuales y la revisión de 128 contratos pertenecientes al período 2018-2019. Los resultados arrojaron insuficiencias en los ordenamientos jurídicos vigentes, al ser contradictorios en cuanto a su contenido; así como en el funcionamiento de los procesos de contratación internacional. Concluimos que las deficiencias halladas, representan factores internos que limitan el avance del desarrollo de las empresas. Al final, se formulan propuestas de solución dirigidas a ir a la par de las transformaciones políticas, económicas y sociales en que está inmerso el país.

Palabras claves: *Sistema empresarial cubano, proceso de contratación internacional, intermediación comercial, ordenamiento jurídico.*

SUMMARY

The objective of this article is to analyze with a critical view the international contracting activity in the Cuban business system, specifically commercial contracts arisen from commercial intermediation. For this purpose, the author carried out an analysis of the legal rules related to these contractual figures and reviewed 128 contracts belonging to the 2018-2019 period. The results showed insufficiencies in the legal systems in force, as they were contradictory in terms of their content, as well as in the functioning of international contracting processes. He concluded that the deficiencies found represent internal factors that limit the development of business. In the end, the author formulates proposals for solutions aimed at keeping pace with the political, economic and social transformations in which the country is immersed.

Key words: *Cuban business system, international contracting process, commercial intermediation, legal system.*

Introducción

El contrato es una institución legal de gran importancia y en el contexto de la actualización del modelo económico cubano, juega un papel relevante e imprescindible en el día a día de todos los órganos, organismos y entidades, en función de lograr sus objetivos estratégicos.

Acerca de la contratación internacional¹ se ha dicho y escrito mucho, vinculada principalmente a la compraventa de mercaderías, pero sobre los contratos mercantiles derivados de la intermediación comercial, encontramos escasa bibliografía escrita por autores cubanos; es por ello, que la presente investigación es un esfuerzo por continuar profundizando

en el papel cada vez más relevante que debe desempeñar la contratación internacional en el contexto cubano actual.

La problemática esencial que invitó a esta investigación, es el desconocimiento sobre los contratos mercantiles derivados de la intermediación comercial, lo que ha generado deficiencias en el desarrollo de dicha actividad contractual y a partir de su análisis, se propone determinar un conjunto de propuestas de soluciones que deben acompañar necesariamente la actualización del modelo económico y social cubano, toda vez que pueden contribuir a «fortalecer el papel del contrato como instrumento esencial

de la gestión económica y consolidar la credibilidad del país en sus relaciones económicas internacionales, elevando la exigencia en estricto cumplimiento de los compromisos contraídos entre los diferentes actores» (Lineamientos, 2016).

La importancia y actualidad del tema seleccionado se fundamenta plenamente en el marco del proceso de transformaciones que se desarrolla en el país, en este caso, desde una perspectiva de singular relevancia: el papel de la contratación internacional y su accionar en la actualización del modelo económico cubano.

Desarrollo

En el comercio internacional, se utilizan figuras contractuales cuyo propósito es la realización de determinados actos en nombre de terceros, y se identifican como contratos de intermediación comercial, entre los cuales se encuentra el de consignación y comisión. Este último se divide en contrato de comisión para la venta de mercancía en consignación y contrato de comisión para la venta de mercancía en régimen de depósito de aduana (Cañizares, 2012, p. 380). En ellos, el fin económico-lucrativo se consigue a partir del cumplimiento de las gestiones de facilitación mercantil, dentro de las que se encuentran las operaciones de reventa. En el caso de Cuba, son muy utilizados los contratos de consignación y el de comisión para la venta de mercancías en consignación, vinculados esencialmente al sector del transporte (Barroso, 2019) sobre los cuales haremos alusión en este artículo.

Al respecto es importante destacar que en nuestro país, ambos tipos de contrato, aparecen taxativamente regulados en la Resolución 50 «Reglamento General sobre la actividad de importación y exportación» de 3 de marzo de 2014, dictado por el Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) la cual actualiza y perfecciona esta actividad, atemperándola a la implementación de los cambios económicos y sociales que se llevan a cabo en nuestro país. En su artículo 87 establece que el contrato de consignación, «es aquel mediante el cual, de una parte, la entidad extranjera que actúa como proveedor, denominada consignador, se obliga a suministrar y consignar a la otra parte, entidad denominada consignatario, mercancías que una vez consumidas en el proceso productivo o comercializadas con carácter mayorista se liquidan al consignador bajo los términos y condiciones contractualmente pactados. En esta modalidad no procede el cobro de comisión por la entidad».

De igual forma, identifica en el artículo 88 que el contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación «es aquel mediante el cual, de una parte, la entidad extranjera que actúa como proveedor, denominada comitente, se obliga a suministrar y consignar a la otra parte, entidad denominada comisionista, mercancías importadas en consignación y este se obliga a recibir, depositar y gestionar, a su nombre y por cuenta del comitente, la venta de las mercancías, mediando el pago de una comisión por estos servicios bajo los términos y condiciones contractualmente pactados».

Como se puede apreciar, en el contrato de consignación, las partes se denominan consignador (proveedor extranjero) y consignatario (entidad cubana). En dicho contrato no procede el cobro de comisión por el organismo nacional, es decir, no existe ningún pago, ya que la entidad extranjera envía la mercancía hacia el territorio cubano y a medida que se vende la misma, se le va pagando.

A su vez, en el contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación, las partes se denominan comitente (proveedor extranjero) y comisionista (referido a la entidad cubana). En este tipo de contrato, procede el pago de una comisión por estos servicios, es decir, el comisionista actúa en nombre del comitente y recibe una comisión por parte de este último, por su gestión de venta.

Por otra parte, podemos encontrar la Resolución 263 «Lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados con los contratos de consignación y de comisión para la venta de mercancías importadas en consignación», de 1 de agosto de 2007, dictada por el Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera,² en la cual se define el contrato de consignación, como «aquel mediante el cual, de una parte, la entidad extranjera que actúa como proveedor, denominada consignador, se obliga a suministrar y consignar a la otra parte, entidad denominada consignatario, mercancías que serán liquidadas una vez que la entidad las consuma o las comercialice en una cadena de tiendas, según sea el caso. No procederá el cobro de comisión por la entidad importadora».

Además dicha norma regula el contrato de comisión para la venta de mercancías importadas en consignación, como «aquel mediante el cual, de una parte, la entidad extranjera que actúa como proveedor, denominada comitente, se obliga a suministrar y consignar a la otra parte, entidad denominada comisionista, ciertas mercancías y este se obliga a recibir, depositar y gestionar, a su nombre y por

cuenta del comitente, la venta de las mercancías, bajo los términos y condiciones previstas en el contrato que se suscriba. Procederá el pago de una comisión por la entidad importadora».

Ahora bien, analizando las Resoluciones 50 y 263 del MINCEX, que están vinculadas a estas modalidades contractuales, podemos señalar que no existe uniformidad de criterio respecto a las definiciones antes mencionadas y ejemplos de ello son:

Respecto al contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación, podemos apreciar que en la Resolución 50 se elimina la palabra «importada» del título. Por otra parte, la Resolución 263 es más precisa en cuanto a la denominación de una de las partes, toda vez que llama al comisionista como «entidad importadora», limitándose la Resolución 50 a mencionarlo como «entidad». Por último, en ambos casos, el comisionista cobrará la cuota de comisión al comitente por gestionar a nombre y por cuenta de este, la venta de las mercancías, pero aparece redactado de diferentes formas, pudiendo crear confusión en la interpretación de dichas normas.

Respecto al contrato de consignación, la Resolución 263 limita la comercialización a una cadena de tiendas, es decir, presenta un carácter minorista, y no precisa la forma en que será consumida la misma; por el contrario, la Resolución 50 abre la comercialización con carácter mayorista y puntualiza que serán consumidas mediante el proceso productivo. Además, es importante destacar que ninguna de las dos normas jurídicas define el término «entidad».³

La Resolución 263 posee un Anexo donde están suscritos los lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados con ambos tipos de contratos, dirigidos a organizar el control de los recursos y crear condiciones que permitan la custodia y conservación de las mercancías; no siendo así en la Resolución 50, quedando desprotegida en esta norma jurídica, el control de los inventarios de mercancías que generan ambas figuras contractuales.

Finalmente, queremos señalar que además de las problemáticas presentes en los marcos regulatorios antes mencionados, se aprecian varias deficiencias en los procesos de contratación internacional, las cuales se han agrupado de la siguiente forma:

Escasa coordinación entre las áreas jurídicas y compra internacional.

El jurista no participa en los procesos de negociaciones contractuales con los proveedores extranjeros o

no son puestos a su consideración para dictaminar los contratos ya acordados, lo que influye negativamente en un adecuado asesoramiento jurídico de los procesos de contratación y en el papel principal que deben jugar los asesores jurídicos para garantizar el cumplimiento de la legalidad en todas las operaciones que se realizan en cualquier entidad.

No existe un mecanismo de trabajo entre estas áreas, dirigido a controlar los expedientes habilitados para cada operación comercial suscrita por la entidad.

La cartera de proveedores es atendida por el área jurídica, violando lo establecido en la Resolución 50 que circunscribe esta función al área organizativa o personal responsabilizado con el Sistema de Inteligencia Comercial. Unido a esto, la Dirección de compra se limita a actualizar la documentación que contienen los expedientes de cada compañía extranjera, a solicitud de los asesores jurídicos y no como proceso de trabajo.

Indebida redacción y elaboración de los instrumentos contractuales por parte de especialistas de compra del comercio exterior.

Se suscriben contratos con representantes extranjeros que no están facultados para formalizar estos instrumentos legales vinculados a la actividad económica y comercial. Por su parte, los asesores jurídicos no evalúan en los dictámenes legales el estatus de los proveedores.

Falta de coherencia en el contenido del instrumento contractual, reflejado en características de los productos que se pretenden importar, cantidad de contenedores, organización de los anexos y coincidencia de estos con lo expresado en las cláusulas del contrato, así como errores ortográficos en la redacción.

No se corresponden los valores del importe máximo de los contratos reflejados en cifras con los suscritos en letras.

Desorganización de las cláusulas del contrato, las cuales no están en correspondencia con las establecidas en la Resolución 50/2014 del MINCEX.

Falta de preparación de los asesores jurídicos y especialistas de compra del comercio exterior para el ejercicio eficaz de la actividad de contratación internacional.

En varias propuestas de contratos internacionales revisadas, aparece erradamente como título «Contrato de comisión para la venta en consignación», ya

que según la Resolución 50 del MINCEX, se denomina «Contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación».

Se confunde el contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación con el contrato de consignación, lo cual se refleja en la identificación de las partes, al suscribir consignatario y consignador, a pesar de que aparece en el título que es un contrato de comisión para la venta de mercancías en consignación, por tanto, debe aparecer como comisionista y comitente. Esta situación se repite posteriormente en el contenido completo del contrato, lo cual impacta en la relación contractual entre las partes, como son las obligaciones que deberán cumplir cada una, elemento esencial para llevar a cabo negociaciones en un ambiente positivo y amigable.

Los contratos de comisión para la venta de mercancías en consignación, al enfocarse como un contrato de consignación, no se precisa en ninguna cláusula el pago de una comisión por la gestión de venta de las mercancías realizada por el comisionista, que en este caso sería la empresa cubana que constituye un enlace entre el proveedor extranjero (comitente) y los clientes en el territorio nacional que van a adquirir las mercancías. Dicha comisión se rebajará del valor total que el comisionista liquidará al comitente; por lo que, al no precisar este elemento, no existe ningún pago de comisión, realizándose el mismo a medida que se va vendiendo la mercancía, como establece el contrato de consignación.

Se desconoce la Resolución 263 del MINCEX, por lo que se utiliza en los contratos de comisión para la venta de mercancías en consignación un Anexo denominado «Procedimiento para la gestión y control de los materiales», que viola lo establecido en los lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados a ambas figuras contractuales analizadas en el presente artículo, al limitarse a establecer procedimientos para la recepción y control de los activos fijos tangibles; así como para la exhibición en las tiendas.

Desconocimiento de las normas⁴ actuales que rigen la actividad de propiedad industrial en el país, por lo que no se utilizan cláusulas en los contratos internacionales que estén relacionadas a esta temática, a pesar de estar regulado en la Resolución 50 del MINCEX, aunque de manera extremadamente general.

Se suscribe la «terminación» del contrato a través de la «resolución», lo cual es un error técnico-jurídico. En la mayoría de las propuestas de contratos apare-

ce de la siguiente manera: «Cualquiera de las partes podrá notificar por escrito, en cualquier momento, su intención de modificar o resolver el presente contrato, como mínimo con treinta días de antelación a la fecha en que pretenda hacerlo efectivo» y según el artículo 29 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 1980) el contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes; y por otro lado, el artículo 49 especifica que el comprador podrá declarar resuelto el contrato por un grupo de causas, entre las que se encuentra el incumplimiento de las obligaciones, falta de entrega de las mercancías, entre otras.

Propuestas de soluciones para el perfeccionamiento de los procesos de contratación internacional en las entidades del sistema empresarial cubano

A partir del análisis de las principales problemáticas presentes hoy en la actividad de contratación internacional, se exponen las siguientes propuestas de solución:

Derogar la Resolución 263 «Lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados con los contratos de consignación y de comisión para la venta de mercancías en consignación», de 1 de agosto de 2007, del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

Presentar un proyecto de disposición legal modificativo de la Resolución 50 «Reglamento General sobre la actividad de importación y exportación» de 3 de marzo de 2014, del Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, que considere los aspectos siguientes:

- Incluir un capítulo para los contratos de consignación y otro para el de comisión, eliminando la referencia actual a dichos tipos de contrato en un solo capítulo, extremadamente sucintos.
- Identificar de forma precisa las partes que pueden suscribir ambos tipos de contrato, como son «entidad importadora» y «entidad extranjera» que actúa como proveedor, y reconocer una definición de cada una.
- Contemplar en los contratos de consignación, la comercialización con carácter minorista junto al mayorista, así como definir de forma más explícita el proceso productivo mediante el cual serán consumidas.

- Incluir artículos que establezcan lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados a ambas figuras contractuales.
- Precisar para los contratos de comisión una redacción más asequible del proceso de cobro de la cuota de comisión al comitente por gestionar a nombre y por cuenta de este, la venta de mercancías.
- Incluir un artículo que haga referencia a cláusulas para la protección contra infracciones de derechos en materia de marcas, patentes y diseños industriales en el contexto de la comercialización, para evitar posibles litigios y reclamaciones generados por el ejercicio abusivo y violaciones de los derechos de terceros.

Una vez actualizado el compendio legislativo, elaborar un programa de superación para los juristas y especialistas de compra-venta del comercio exterior, en correspondencia con los cambios de la política económica y social del país, en el que participe el Ministerio de Justicia y el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera.

Sistematizar la entrega de la nueva norma jurídica que vaya a regir los contratos analizados anteriormente, en todos los centros de preparación y superación del país, lo cual contribuirá a fomentar los conocimientos sobre contratación internacional en los profesionales que laboran vinculados a esta esfera.

Insertar el estudio de la disposición legal actualizada en la carrera de Derecho de los centros universitarios del país, como parte de la preparación general de los estudiantes.

Teniendo en cuenta lo expresado hasta aquí, podemos señalar como conclusiones:

- El perfeccionamiento de las normas jurídicas que regulan la contratación internacional representa un factor clave para el buen desempeño de esta actividad como parte de la actualización del modelo económico cubano, lo que impactará de manera positiva en el incremento de la eficiencia en la gestión importadora del país, de la credibilidad de Cuba en sus relaciones económicas internacionales y en el fortalecimiento del papel del contrato como instrumento esencial de la actividad económica.

- Existen problemáticas que afectan la actividad de los asesores jurídicos y especialistas de compra-venta de comercio exterior, las que se encuentran vinculadas a la inobservancia por parte de estos de las disposiciones jurídicas que regulan los contratos de intermediación comercial, lo que denota una insuficiente preparación, así como carencia de un marco legal idóneo para regular, en toda su magnitud, esta importante actividad.
- En el contexto de la actualización del modelo económico cubano, es importante tomar conciencia del tratamiento que se le debe otorgar por parte de los asesores jurídicos y especialistas de compra-venta de comercio exterior a la contratación internacional, dirigido a enfrentar las problemáticas presentadas, de una manera adecuada, con una visión y proyección más integral y estratégica, lo que permitirá contar con mayor eficacia y eficiencia en la actividad de contratación en los sistemas empresariales, así como contribuirá al perfeccionamiento de la gestión económica de las máximas autoridades.
- Representa un elemento movilizador indispensable, la capacitación del personal responsable de los procesos contractuales de las entidades empresariales y demás organismos, en función de dominar las legislaciones puestas en marcha sobre estos temas y ampliar el espectro de conocimientos en materia legal, dirigido a ir a la par de las transformaciones políticas, económicas y sociales en que está inmerso el país, así como brindar una asesoría de mayor calidad; lo que constituye una responsabilidad ineludible y fuente de un potencial inagotable de ideas e iniciativas promotoras del desarrollo profesional.

Notas

- ¹ Para Lourdes Dávalos León, es el instrumento jurídico en que el carácter de extranjero está presente, en al menos algunos de sus elementos, y en consecuencia vincula la relación jurídica con una pluralidad de sistemas jurídicos.
- ² Según Milene Hernández, Asesora Jurídica del Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) en la última relación de disposiciones jurídicas derogadas, esta Resolución no aparece reportada. De igual manera en las Disposiciones Finales de la Resolución 50/2014 «Reglamento General sobre la actividad de importación y exportación», no se deroga esta Resolución, por tanto, se encuentra vigente.

- ³ En el Resuelto Primero de la Resolución 249 «Indicaciones de aplicación en el proceso de contratación de mercancías de importación y exportación» del 3 de agosto de 2015, dictada por el Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, se entiende por «entidades» aquellas que realizan actividades de importación y exportación de productos, inscritas en el Registro Nacional de Exportadores e Importadores, adscrito a la Cámara de Comercio de la República de Cuba.
- ⁴ Decreto Ley 336 «De las disposiciones contractuales de Propiedad Industrial en los negocios jurídicos», emitido por el Presidente del Consejo de Estado el 30 de junio de 2016; Decreto Ley 337 «De la protección contra las prácticas desleales en materia de Propiedad Industrial», emitido por el Presidente del Consejo de Estado el 30 de junio de 2016; Decreto 341 «De la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial», emitido por el Presidente de los Consejos de Estado y De Ministros el 28 de febrero de 2018, Decreto 342 «Reglamento del Decreto Ley 290 de las invenciones y dibujos y modelos industriales», emitido por el Presidente de los Consejos de Estado y De Ministros el 28 de febrero de 2018 y Decreto 343 «Del Sistema de Propiedad Industrial», emitido por el Presidente de los Consejos de Estado y De Ministros el 28 de febrero de 2018. Deroga la Resolución 21 «Del Sistema Nacional de Propiedad Industrial», del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, del 28 de febrero de 2000.

Referencias

- Cañizares, A. (2012). *Derecho Comercial*. La Habana, Cuba: Ciencias Sociales.
- Dávalos León, L. (2013, 31 de octubre). El contrato internacional en la nueva ley cubana de contratación económica. *Estudios internacionales*. Recuperado de <http://www.dialnet.unirioja.es/>
- Paz-Lago Barroso, M. (Enero de 2019). Principales contratos y documentos de comercio exterior. Conferencia llevada a cabo en el Centro de Superación del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera, La Habana, Cuba.

- Lineamientos de la Política Económica y Social para el período 2016-2021. (2017, 12 de julio). *Granma*. Recuperado de <http://www.granma.cu/>
- Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. (s.f.). Recuperado de <http://www.uncitral.org/pdf/>

Legislaciones

- Resolución 50 Reglamento General sobre la actividad de importación y exportación. (2014, 12 de marzo). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Resolución 263 Lineamientos sobre aspectos comerciales y de control interno relacionados con los contratos de consignación y de comisión para la venta de mercancías importadas en consignación. (2015, 21 de septiembre). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Resolución 249 Indicaciones de aplicación en el proceso de contratación de mercancías de importación y exportación. (2015, 21 de septiembre). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto Ley 336 De las disposiciones contractuales de Propiedad Industrial en los negocios jurídicos. (2016, 30 de junio). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto Ley 337 De la protección contra las prácticas desleales en materia de Propiedad Industrial. (2016, 30 de junio). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto 341 De la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial. (2018, 28 de febrero). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto 342 Reglamento del Decreto Ley 290 de las invenciones y dibujos y modelos industriales. (2018, 28 de febrero). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto 343 Del Sistema de Propiedad Industrial. (2018, 28 de febrero). *Gaceta Oficial*. Recuperado de <http://www.gacetaoficial.cu/>