

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: FIGURAS COMERCIALES EN EL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL.

RESUMEN: En el presente informe se ofrece un acercamiento con la información de doctrina disponible acerca de varias figuras de derecho comercial aplicadas en el Derecho Internacional. De este modo se consignan las definiciones y aspectos generales relevantes acerca de las sociedades y su agrupamiento a nivel internacional, la quiebra, y contratos como el de comisión, transporte y seguro entre otras figuras.

Índice de contenido

1DOCTRINA.....	2
a)Sobre las Sociedades y su agrupamiento a nivel internacional.	2
b)Análisis sobre la quiebra de sociedades multinacionales.....	4
La extensión de la quiebra en la ley francesa.....	4
La extensión de quiebra en Italia.....	5
La extensión de la quiebra en el ámbito de la comunidad económica europea.....	5
c)Elementos en el contrato de comisión.....	6
Elementos esenciales.	6
Tiene por objeto actos de comercio.	6
El encargo debe referirse a actos individualmente determinados.....	7
El acto de comercio encomendado debe celebrarse a nombre del comisionista o de la razón social que representa.	7
Elementos naturales.	8
Función económica.....	9
d)Campo de acción de la letra de cambio y el pagare internacionales.....	10
e)Análisis sobre la territorialidad de las letras de cambio desde la perspectiva Argentina.....	12
f)Análisis de las clases de Seguro Aéreo.....	13
Seguro de Casco.....	13
Seguro de pasajeros.....	14

1 DOCTRINA

a) *Sobre las Sociedades y su agrupamiento a nivel internacional*

[VERÓN]¹

"En Estados Unidos de América fue donde se dio por primera vez el fenómeno de la concentración de empresas, pero como en Gran Bretaña se aplicaba el principio de libertad absoluta de la industria y el comercio, considerando ilícita y contraria al orden público cualquier restricción voluntaria o forzosa de ella, tal criterio continúa imperando en Estados Unidos de América con mayor rigor interpretativo, obligando a idear formas soslayadoras de dicha limitación, como las trust.

Mientras que en Gran Bretaña y Estados Unidos de América se procuraba garantizar la libre concurrencia, en Francia la idea dominante era sostener un concepto de origen canonista consistente en preservar el justo precio en defensa del consumidor, pero esta rigidez se fue atenuando paulatinamente, tanto por vía jurisprudencial como legislativa, hasta llegar a la ordenanza 67.821 del 23 de septiembre de 1967 que regula los grupos de interés económico, con lo que "la evolución del criterio jurídico francés sigue en marcha y se caracteriza, con creciente evidencia, no sólo por una aceleración de los procesos de multiplicación de formas de sociedades sometidas a regímenes particulares, sino también por la admisión de acuerdos entre empresas, acuerdos y prácticas concertadas. Los ecos de algunos amagos contra estas últimas son ahogados por las crecientes prácticas de fusiones, escisiones y absorciones y por las participaciones, todas generadoras de acuerdos y de grupos de formas societarias o contractuales".

En cambio, en Alemania se sostuvo un criterio disímil a los de Gran Bretaña, Estados Unidos de América y Francia, al propiciar siempre la concentración de empresas (salvo en el período de postguerra) por medio de determinados monopolios y los carriéis.

El agrupamiento de sociedades no es, en principio, sino la manifestación concreta y particularizada de un fenómeno más vasto, que ya vimos: el agrupamiento de empresas; ello así, los

agrupamientos de sociedades son siempre y al propio tiempo agrupamientos de empresas, aunque estas últimas no siempre han de resultar agrupamientos de sociedades (p.ej., unión de empresas unipersonales). Dicho de otra manera, los métodos de agrupación de las sociedades no son más que aspectos de la concentración de empresas.

Desde el punto de vista práctico, la expresión agrupación o agrupamiento de sociedades no debiera circunscribirse a la idea de vincular dos o más sociedades rigurosamente, ya que todo inventario sobre métodos agrupacionales resulta obligadamente provisional, máxime en materia que, como la que estamos examinando, resalta por su permanente evolución; de aquí que para reconocer una estructura jurídica de agrupación deba considerarse la unidad de decisión económica y el control patrimonial a fin de favorecer su funcionamiento interno, condicionar su eficacia y asegurar la realización de los fines perseguidos.

Por su parte, DE LA CÁMARA ÁLVAREZ sostiene: "Parece innecesario subrayar hasta qué punto la unión de empresas -y, por tanto, la unión de sociedades- es un hecho trascendente dentro de nuestro actual contexto socioeconómico. El principio de libre competencia, que enfrenta dentro de un régimen competitivo unas empresas con otras, y que constituye un postulado básico del capitalismo liberal decimonónico, quiebra como consecuencia de una serie de factores que los economistas se han cuidado de destacar. La creciente expansión de los mercados, determinada por el desarrollo de las relaciones entre los pueblos, la planificación de los procesos industriales y comerciales y, por último, el temor a la crisis económica y el deseo de ponerse al abrigo de sus consecuencias, llevan a la creación de grandes unidades industriales o comerciales frente a las cuales la subsistencia del empresario aislado que pretende hacer la guerra por su cuenta se hace difícil, cuando no imposible. Pero hay más. El hombre de empresa primero, el financiero después y, por último, el tecnócrata, ambicionan el logro del poder económico por sí mismo o como firme plataforma para conseguir el poder político. La unión de empresas facilita el dominio sobre parcelas de riqueza cada vez más amplias y acerca metas y abre posibilidades, que serían, sin ella, inalcanzables".

b) Análisis sobre la quiebra de sociedades multinacionales

[MIGUENS]²

La extensión de la quiebra en la ley francesa.

"La "faillite personnelle" para ser eficaz no podía limitar el ámbito de aplicación al titular de la empresa en sentido jurídico. Con un criterio verdaderamente draconiano el legislador francés amenaza con la quiebra personal no sólo al empresario individual, sino también a los dirigentes de la persona jurídica. Pero no se ha contentado con este simple remedio. Ha involucrado en alguna medida el patrimonio de las personas efectivamente responsables de la situación económica de la empresa. Para ello el legislador, desarrollando el sistema contenido en textos jurídicos anteriores, ha seguido una vía paralela, distinta. Los dirigentes sociales de derecho o de hecho, aparentes u ocultos, remunerados o no, pueden verse condenados a soportar en todo o en parte las deudas sociales, con o sin solidaridad (extensión del pasivo social, art. 99 de la ley antedicha) e incluso pueden ser declarados en estado de "réglement judiciaire" o de "liquidation des biens" cuando: a) Bajo la fachada de la persona jurídica hayan perseguido un interés personal, b) Hayan dispuesto de los bienes sociales como propios, c) Hayan continuado abusivamente una explotación deficitaria, en interés personal, que sólo podía conducir en un plazo más o menos largo a una situación de cesación de pagos (extensión de la quiebra, art. 101 de la ley). La doctrina española atribuye a este régimen una fuerza modélica indudable. En nuestra opinión, si se decide proyectar una norma mediando una introducción de otra norma extranjera, ello debería hacerse desde la propia perspectiva sistemática de la segunda, incluso fundada en su propia doctrina y jurisprudencia y, por otra parte, habiéndola valorado con la opinión de la doctrina comparada. De lo contrario pueden reiterarse determinaciones, poco proporcionadas quizás, de otros ordenamientos positivos.

Existe todo un proceso evolutivo revelador del esfuerzo de los juristas y de los tribunales de Francia para extender los efectos de la quiebra de las sociedades a sus dirigentes, dueños y principales accionistas, en todos aquellos supuestos en los que la evidencia del fraude y de la ficción lleven a considerar la persona moral como un ente con simple fachada externa, pero por completo supeditado a la actividad mercantil del empresario que

realmente la domina. Este esfuerzo de acomodación a la verdad real de los fallos judiciales ha culminado, en Francia, primero con la introducción del texto mediante la modificación del Código de Comercio en 1935, el decreto-ley de 20 de mayo de 1955 que se refiere a las quiebras, a los arreglos judiciales y a las rehabilitaciones, y su ampliación en las leyes concursales de 1967 y 1985.

La extensión de quiebra en Italia.

Con base en el art. 147,1, de la ley concursal, se ha impuesto la jurisprudencia sobre el "imprenditore occulto", incluso en ciertas circunstancias a los grupos de sociedades, en un sistema semejante al francés.

La extensión de la quiebra en el ámbito de la comunidad económica europea.

El anteproyecto de la Comunidad Económica Europea sobre procedimientos concursales, del 4 de julio de 1968, sigue una línea similar a la francesa, en su art. III178. El tema de los grupos de sociedades tiene una gran importancia implícita en el desarrollo de estos proyectos de ley.

A. El texto proyectado.

La doctrina ha puesto de relieve la dificultad inherente a la tarea de lograr una convención europea acerca del derecho internacional concursal, comparándola a la del hallazgo del "Santo Grial" y sostiene que por ello la tarea llevará muchos años, sino muchas décadas. Pero el éxito de la empresa dependerá de que en cada paso, más que elaboraciones perfeccionistas y demasiado ambiciosas, poco a poco se vayan consiguiendo logros como fruto del "arte de lo posible" en la materia.

El problema de los concursos de grupos de sociedades con elementos multinacionales no es nuevo, ya que el primer caso registrado es el de la Casa Bancaria Ammanati, de Pistoia, en 1302. Fletcher cita el reciente caso del Polly Peck, grupo de sociedades cuya quiebra afectó a varios países europeos y en el que existieron grandes dificultades para su liquidación por encontrarse su sede

social en el norte de la isla de Chipre. En esta década podemos citar el caso de la quiebra del Bank of Credit and Commerce International, que afecta a los derechos de países de Europa, Asia y América y más recientemente de la banca multinacional Baring Brothers. Todos ellos eran grupos de sociedades que fueron liquidados en situación de quiebra.

Europa tampoco ha sido ajena a conflictos de quiebras con elementos multinacionales. En Alemania, por ejemplo, existen problemas como: cobro asincrónico de los créditos; no reconocimiento de los privilegios ya ejecutados sobre bienes situados en países diversos del sujeto concursado; demandas por saldos insolutos o dividendos cobrados en otro país e interpuestas en el país donde se encuentra el concursado; remisión de fondos hacia otro país; demandas de enriquecimiento sin causa por violación de la igualdad de los acreedores concursales; imposibilidad legal de actuación extraterritorial del síndico concursal. En Suiza: abandono o renuncia a embargos; los múltiples problemas planteados por la quiebra del Banque de Financement S.A. de Ginebra (Finabank) respecto de los acreedores norteamericanos; solicitudes de adquisición por un síndico concursal extranjero denegadas. En el caso de la extensión de quiebra ha sido también objeto de estudio y discusión la jurisdicción internacional y la ejecutabilidad de bienes del sujeto a quien se le extendió la quiebra, con fundamento en el art. 99 de la ley francesa de quiebras de 1967."

c) Elementos en el contrato de comisión

[ETCHEVERRY]³

Elementos esenciales.

Se destacan los siguientes:

Tiene por objeto actos de comercio.

"El art. 221, al conceptualizar el mandato comercial en general, establece que la encomienda se refiere a "uno o más negocios lícitos de comercio", a la vez que el art. 223, párr. 1º, determina que este mandato, "por generales que sean sus términos, sólo puede tener por objeto actos de comercio".

Dado que en el régimen del Código entre comitente y comisionista existe la misma relación que entre mandante y mandatario y no existe disposición alguna en el Capítulo II "De las comisiones o consignaciones" que amplíe el alcance de los negocios a los que puede referirse el contrato, forzoso es concluir que en nuestro ordenamiento la comisión, para ser tal, debe tener por objeto actos de comercio 15. Claro está que el acto puede no ser de comercio para el comitente, como en el caso previsto por el art. 452, inc. 3º, pero cuando el productor pecuario encomienda a un consignatario la venta de haciendas, la operación que en tal carácter éste realice con un tercero será comercial¹⁶, la ejecute o no bajo forma empresaria (arts. 8º, inc. 5º, 450 y 451).

El encargo debe referirse a actos individualmente determinados.

Así surge específicamente del art. 222, que mereciera la crítica de Segovia en oportunidad de tratar la previsión que al respecto contiene el párr. 2º de la norma n, y que ya había receptado en el art. 335 el Código de 1862. Este artículo, a su vez, fue suprimido por la reforma de 1889 aunque trasvasando el recaudo, ignorado por el anterior art. 300, al actual art. 222. Siburu coincide en criticar la disposición¹⁸, la que es defendida en cambio por Malaga-rriga, quien advierte -con razón- que así es como se presenta en nuestra práctica comercial la comisión; a su vez, Zavala Rodríguez considera inobjetable la solución legal en razón del origen y función de la institución.

El acto de comercio encomendado debe celebrarse a nombre del comisionista o de la razón social que representa.

Este elemento es el que permite tipificar la comisión pues, de concretarse el acto a nombre del comitente, el contrato sería de mandato comercial (arts. 221 y 222, párr. 2º); pero además, es el punto de partida de otras diferencias que determinan la autonomía de este contrato, según enseñan Rivarola y Zavala Rodríguez,

correspondiéndose con las prácticas comerciales que históricamente determinaron el surgimiento de la figura.

Como consecuencia, el comitente resulta ajeno a la negociación que, en cumplimiento de su encargo, el comisionista celebra con un tercero; el que a su vez sólo queda vinculado con el comisionista, pues concretando éste el acto a su nombre, no representa al comitente; sólo en caso de que el comisionista o consignatario ceda sus derechos a uno u otro, surgirá la posibilidad de acción directa entre comitente y tercero y viceversa (arts. 233 y 234).

De todas formas, en su gestión, el comisionista debe satisfacer el interés del comitente (principio emergente de los arts. 238, 242, 243 y 255, Cód. de Comercio; conf. arts. 1892, 1893, 1907 a 1909, 1911, Cód. Civil), sin perjuicio de que simultáneamente pueda atender un interés propio o de terceros, cuando el comitente presta para ello su expreso consentimiento (arts. 262 a 264). De tal forma, puede adquirir para sí o para otros los efectos que le sean consignados, configurándose en este caso un supuesto de autocontrato.

Elementos naturales.

El contrato de comisión es consensual, oneroso, no formal y de aceptación indivisible.

a) Consensual.

Se perfecciona por el mutuo consentimiento (art. 235, párr. 1º, Cód. de Comercio). Sin perjuicio de ello, el Código crea para el comisionista ciertas obligaciones que asumen el carácter de deberes profesionales²⁶ y cuyo cumplimiento se impone a partir del solo hecho de la encomienda, como es el caso de aceptación forzosa del encargo que un comerciante hace a otro para que adopte diligencias para conservar un crédito o acciones legales, si en caso de rehusarse ello ocasionare la pérdida del crédito o de los derechos cuya conservación se pretendía asegurar (art. 235); análogamente, se le imponen otras obligaciones concernientes a la conservación de efectos (arts. 236 y 237) y la contratación de seguros (art. 273).

Oneroso.

Conforme al art. 221 del Cód. de Comercio, el mandato comercial no se presume gratuito. El último párrafo que así lo establece fue agregado por la Comisión de Reformas, ya que el texto respectivo del Código de 1862 (art. 299) nada decía, no obstante lo cual sentaba el carácter oneroso en el art. 310, al determinar que "el mandante debe abonar al mandatario todos los gastos... pagándole el salario estipulado o el que fue de uso, caso de no mediar estipulación".

De todas formas, la regla hállase receptada como principio general en el art. 218, inc. 5º, y el art. 274 consagra el derecho del comisionista al cobro de comisión, previendo que en caso de no haber sido pactada se determinará por el uso comercial del lugar de ejecución de la comisión (la solución del art. 256, párr. 2º, es distinta); refiriéndose también al pago de la comisión los arts. 253, 264 y 275, así como el art. 256 relativo a la comisión de garantía o del credere, que será tratada más adelante.

No Formal.

La ley no prevé forma solemne alguna para este contrato, ni absoluta ni relativa; tampoco se exige forma a los efectos de la prueba, sin perjuicio de lo cual, dada la nula significación del límite mínimo, toda comisión se halla alcanzada por la previsión del art. 209.

Indivisible.

La comisión es, conforme al art. 239 del Cód. de Comercio, indivisible; consecuencia de lo cual es que, aceptada en una parte, lo es en el todo y permanece en tanto no quede completamente concluido el negocio encomendado, según lo precisa la misma norma.

Función económica.

El cambio de las circunstancias históricas, las innovaciones ocurridas en el campo de las telecomunicaciones y el transporte, con la consiguiente reducción espacio-temporal; el empleo de

técnicas publicitarias, de otras formas de financiación y garantía y la aparición de nuevas estrategias empresarias -v.gr., la descentralización- así como la posibilidad de contacto directo entre el comerciante y el mercado a penetrar, sin necesidad de intermediarios, han determinado que dejara de tener aplicación generalizada este contrato y que fuera sustituido parcialmente por otros (agencia, distribución, concesión, etc.), más ajustados a las necesidades del mercado local y del comercio internacional, sin perjuicio de su subsistencia en diversas áreas de actividad, en las que satisface una función social de colaboración o cooperación mediante la sustitución de sujetos.

Así, las normas de la comisión reciben aplicación en la comercialización de productos agropecuarios y de vehículos usados (p.ej., rodados, embarcaciones); en el mercado de valores; en las subastas en las que no se encuentra presente el dueño de las cosas a rematar (art. 10, ley 20.266); en el mercado de obras de arte; y en situaciones puntuales como algunas formas o modalidades de concertación de mutuos onerosos, de gestión de cobro de valores de terceros y otras comisiones por intermedio de bancos y entidades financieras.

Las características específicas impuestas a la figura por la ley argentina, impiden trasladar sin más las enseñanzas de la doctrina extranjera, determinadas por peculiaridades del contrato que aquí no se dan."

d) Campo de acción de la letra de cambio y el pagare internacionales.

[GONZÁLEZ UGALDE]⁴

"El ámbito de aplicación de estos títulos internacionales se encuentra enmarcado por el carácter facultativo que poseen los mismos, al ser de libre escogencia para las países el someterse al régimen jurídico que se establece en la Convención dentro de su primeros artículos para los efectos de las transacciones internacionales.

Los párrafos 1 y 2 del artículo primero enuncian claramente que este campo se extiende a una Letra de Cambio o un Pagaré Internacionales cuando contengan en su encabezamiento y en su texto las palabras "Letra de Cambio Internacional (Convención

de la CNUDMI), o Pagaré Internacional (Convención de la CNUDMI), según corresponda.

Este mismo artículo en su párrafo tercero excluye la aplicabilidad de esta Convención a los cheques, ya que para estos existe una Convención específica que los regula también como documentos internacionales.

Diversos países que han comentado y criticado el texto de la Convención, han propuesto que se de una uniformización del aspecto material del título, para una fácil identificación y que no se confunda con otros tipos de documentos internacionales como la letra de cambio o pagarés sometidos a la Convención de Ginebra de 1930. Esta propuesta respaldada principalmente por Japón y Canadá, más que nada en cuanto a la utilización de símbolos definitorios es ampliamente avalada por gran número de países.

La inserción del adjetivo "INTERNACIONALES" en estos documentos, evidencia su carácter de requisito formal, que a pesar de ello se muestra en este artículo como "estilo definitorio".

Esta Convención se aplica a los Estados Contratantes y No Contratantes. En cuanto a esto, surgen diversos problemas respecto al tema, ya que de acuerdo al modo de redacción de la Convención, para la aplicación a un país no contratante, sólo se requiere la mención de diferentes Estados, sin la constatación efectiva de que esta situación sea verdadera o falsa, cosa que más adelante detallaremos. Por ello, algunos de los países que estuvieron deliberando respecto a la redacción del proyecto de Convención, expresaron la necesidad de limitar el ámbito de aplicación a los países contratantes de la Convención. Sin embargo, si ello efectivamente se diera dentro de la normativa de la Convención, ésta nacería como letra muerta ante la poca operatividad que tendría si la internacionalidad no fuese solamente formal sino real.

Esta duda sobre la internacionalidad formal la sucita el párrafo 3 del artículo 2, del que se alega que incluso podría eventualmente servir de medio para la desaplicación de la ley nacional de un determinado Estado, y ocasionarse un fraude a esa ley, respecto a la Letra de cambio o un Pagaré Internacionales, ya que al sólo añadirle la fórmula "Letra de cambio o Pagaré Internacional (Convención de la CNUDMQ", quedan necesariamente los Tribunales de ese Estado obligados por la Convención respecto a su aplicación. Por esta razón, países como Francia prefieren que se suprima del artículo 2 el primer párrafo, y "que se estipule que los lugares diferentes mencionados sobre la Letra deberán ser lugares de Estados contratantes efectivamente diferentes."

Aún más conflictivo sería si la materia a dirimir -en los tribunales fuera con respecto al aval, que es de tan exclusivo tratamiento en la Convención, diferente en los CONVENIOS DE GINEBRA. DE 1930, así como en la CONVENCIÓN INTERAMERICANA SOBRE CONFLICTOS DE LEYES EN MATERIA DE LETRAS DE CAMBIO, PAGARES Y FACTURAS, firmada en Panamá en 1975.

La clave para el entendimiento de esta . situación sobre la internacionalidad que se estipula en la Convención, es la palabra "mención", La Convención requiere que los lugares en que haya sido firmada tanto una letra como un pagaré, sean MENCIONADOS en ellos, y que esos países sean Estados diferentes, más no implica que efectivamente lo sean. De ello deriva que la internacionalidad es facultativa para las partes contratantes como también el sometimiento de los títulos a la Convención de UNCITRAL."

e) Análisis sobre la territorialidad de las letras de cambio desde la perspectiva Argentina.

[ESQUIVEL]⁵

Casi todas las legislaciones, entre ellas la nuestra, considera al protesto como el medio indispensable para que el beneficiario de la letra pruebe fehacientemente la negativa del girado a aceptar o pagar la letra; circunstancia que lo coloca en condiciones de poder ejercitar las acciones pertinentes contra los garantes de la misma.

Esta obligación de protestar, se considera estrictamente ineludible e irremplazable para el portador, pues, no cumplida, la letra se tiene por perjudicada (artículo 714 de nuestro Código de Comercio).

Sin embargo, algunos pocos países no consideran necesario el protesto para conservar los derechos contra el librador y endosante, reemplazando tal acto con un simple aviso o por constancia auténtica puesta en la misma letra.

En consecuencia, se presenta la cuestión de saber qué ley habrá que tener en cuenta para determinar la necesidad del protesto.

Se aconseja seguir la ley del lugar de emisión y no la del lugar en que la letra es pagadera. "La razón es clara, nos dice el doctor Piñero; se considera que el librador de una letra de cambio, si tal condición que que el portador haga constar, por medio del protesto, la falta de pago; poco importa, pues, que la ley del lugar donde es pagadero el efecto sea diferente."

f) Análisis de las clases de Seguro Aéreo.

[CORDERO GONZALEZ]⁶

Seguro de Casco.

"El seguro de casco o corpus, denominado en nuestro país "todo riesgo", consiste en que la póliza protege y asegura la pérdida o daño directo que sufra la aeronave, proveniente de cualquier causa, siempre y cuando ésta no esté expresamente excluida del contrato. "Los daños que ampara esta póliza y que pagará la compañía aseguradora serán aquellos que se produzcan mientras la aeronave esté en vuelo, tocando tierra o estacionada en nuestro país; se establece un deducible porcentual para los dos primeros casos que puede ser del dos por ciento al diez por ciento y una suma fija para el último evento (en tierra y estacionada)"

Tal como vemos, en esta clase de seguros, el seguro de la aeronave puede comprender riesgos aéreos propiamente dichos y los de la aeronave en tierra; de ahí que se puede afirmar que las condiciones en que opera esta clase de seguro en nuestro país se ajustan a lo que internacionalmente se ha regulado en esta materia: "El artículo segundo del Código del Aire, elaborado por el Comité Jurídico Internacional de Aviación, determina que todo interés sobre la aeronave puede ser asegurado hasta su valor total contra todos los riesgos susceptibles de esta aeronave, excepción hecha de los que provengan del hecho intencionado del asegurado o de quien tenga el dominio de la aeronave"

[...]

Seguro de pasajeros

Respecto de los pasajeros, el seguro cubre la lesión debida a accidente y se refiere a un determinado vuelo. Este seguro en la práctica internacional se rige por las condiciones generales del seguro individual por accidente.

General, tal y como ocurre en nuestro país, por medio de este seguro se cubren los riesgos de muerte y desmembración, aunque en otros países se incluye además la cobertura de indemnización mensual por las lesiones accidentales, es decir el lucro cesante.

Para el jurista Carlos Malarriaga el vuelo debe efectuarse en aviones de empresas autorizadas oficialmente para el transporte de pasajeros y tiene que tratarse de vuelos en líneas regulares habilitadas.

Un punto importante a considerar, para efectos de una eventual reclamación, es lo que concierne al punto de inicio y finalización del riesgo, pues para la doctrina "el riesgo comienza a correr desde el momento en que el asegurado se ubica en el avión y termina una vez que ha hecho abandono del mismo. No cubre así, los accidentes que ocurriesen al asegurado mientras se encuentra en tierra, tanto durante la permanencia del avión en lugares de escala como a raíz de aterrizaje forzosos."

FUENTES CITADAS

- 1 VERÓN, Alberto. Nueva empresa y derecho societario. Buenos Aires, Argentina. Editorial Astrea. 1996. pp 71-74.
- 2 MIGUENS, Hector. Extensión de la quiebra y la responsabilidad en los grupos de sociedades. Buenos Aires, Argentina. Editorial De Palma. 1998. pp 83-86.
- 3 ETCHEVERRY, Raúl. Derecho comercial y económico. Contratos. Parte especial 1. Buenos Aires, Argentina. Editorial Astrea. 1991. pp 286-289.
- 4 GONZÁLEZ UGALDE, Criss. Análisis de la convención de las naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagaré Internacionales. Tesis para optar por el título de licenciatura en Derecho. 1996. pp 2-5.
- 5 ESQUIVEL, Leopoldo. La letra de cambio y el Derecho Interncional Privado. Argentina. Editorial OMEBA SANTA FE. S.R.L. p 26.
- 6 CORDERO GONZALEZ, Juan y otro. El contrato de seguro de transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis de grado para optar por el título de licenciatura en Derecho. Rodrigo Facio. U.C.R. pp 51-53,56.