



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: COMERCIO INTERNACIONAL**

**RESUMEN:** El siguiente informe de investigación, contiene información relativa al comercio internacional, haciendo énfasis en las condiciones para la contratación internacional, así como en las modalidades de pago y los tipos de aseguramiento que existen a nivel doctrinal.

**SUMARIO:**

1. Doctrina.....	2
a. Condiciones de contratación.....	2
b. Modalidades de pago.....	5
i. Crédito Documentario.....	5
ii. Orden de Pago.....	6
iii. Cobranza.....	6
iv. Carta-Orden de Crédito.....	7
v. Garantías Bancarias.....	7
vi. Forfaiting.....	8
c. Seguro Marítimo.....	8
i. Seguro sobre la nave.....	9
ii. Seguro sobre la carga.....	9
iii. Seguro del flete.....	9
d. Seguro Aéreo.....	10
i. Seguro de casco.....	10
ii. Seguro de pasajeros.....	10
iii. Seguro de Responsabilidad Civil de las aeronaves.....	11



**DESARROLLO:**

**1. Doctrina**

**a. Condiciones de contratación**

**"El abecé de los exportadores: Los contratos de compraventa internacional"**

Forum de Comercio Internacional - No. 4/2002

La Cámara de Comercio Internacional ha elaborado un contrato modelo para la venta de bienes manufacturados.

David Brown

Cada empresa que emprende transacciones internacionales tropieza con problemas, y los contratos no figuran entre los más simples. Lo ideal sería recurrir a un abogado especializado en la materia, pero esta opción no está al alcance de todos. La Cámara de Comercio Internacional y el CCI ofrecen dos modelos de contrato de compraventa internacional para uso inmediato.

Hace algún tiempo, las ventas internacionales tenían muy poco de "internacionales" en el plano jurídico: el interlocutor con mayor poder de negociación - casi siempre el comprador - imponía sus condiciones y su jurisdicción nacional. El entendimiento y los contratos se hacían aún más difíciles cuando las partes provenían de culturas jurídicas distintas - por ejemplo, derecho codificado frente a derecho consuetudinario. Estos factores no contribuían a instaurar confianza, y obstaculizaban el desarrollo del comercio internacional.

**Tratos justos**

No obstante, en los últimos decenios se han desplegado muchos esfuerzos por imponer reglas de juego equitativas, es decir, por disponer de instrumentos que ayuden a las partes en los contratos a obtener condiciones equilibradas y fácilmente comprensibles.

En este proceso ha sido esencial la adopción en 1980 de la



Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (CISG), ratificada hasta ahora por más de 50 países (sobre todo del hemisferio Norte). Los interlocutores de países que no la han suscrito pueden basarse en los principios de la Convención para formular sus contratos comerciales internacionales.

La CISG propone una serie de derechos y obligaciones de redacción amplia, tanto para el comprador como el vendedor, y opciones en caso de problemas con el contrato.

Desde 1994, la CISG ha sido complementada por los Principios sobre los contratos comerciales internacionales UNIDROIT. Este conjunto de principios abarca contratos sobre una amplia gama de materias, además de la compraventa. Como la CISG, aportan una valiosa ayuda para quienes desean dar una redacción internacionalmente aceptada a sus contratos.

De hecho, la CISG y los UNIDROIT son considerados cada vez más como instrumentos útiles en la etapa de la negociación para contrarrestar las condiciones más exigentes propuestas por el interlocutor. Ambos textos se incluyen en el sitio web de Juris Internacional (<http://www.jurisint.org>).

Además, contribuyen a armonizar los términos del comercio internacional al minimizar la intervención de los sistemas jurídicos nacionales. En efecto, si las partes utilizan la CISG o los Principios UNIDROIT como base de sus condiciones contractuales, es muy poco lo que queda sometido a las jurisdicciones nacionales.

Sin embargo, sería un error deducir que se podría descartar la legislación nacional. Siempre hay aspectos que son objeto de políticas públicas y leyes, y que las partes no pueden modificar. Por ejemplo, el alcance de las disposiciones que regulan las indemnizaciones pagaderas en caso de retraso no queda determinado enteramente a discreción de las partes. También hay materias básicas que no están cubiertas por la CISG o los UNIDROIT, como, por ejemplo, la transferencia del derecho de propiedad de las mercancías vendidas.

En todo caso, estos instrumentos son de gran utilidad a la hora de redactar un contrato de compraventa internacional.

## **Dos modelos básicos**



El lector podría argumentar que todo esto está muy bien, pero que la asesoría de expertos sigue siendo pertinente para producir el contrato mismo. ¿Pero qué sucede si el empresario o empresaria no cuenta con el respaldo de un jurista internacional? En tal caso necesitan contratos modelo, y es tranquilizador saber que tales contratos existen. Este artículo se refiere sólo a dos de ellos: el Model International Sales Contract for Manufactured Goods, de la Cámara de Comercio Internacional, y el Model Contract for the International Commercial Sale of Perishable Goods, del CCI.

Cada modelo responde a las preocupaciones de las partes en el tipo de transacción de que se trata. Así, dado que las mercaderías perecederas se deterioran rápidamente, el Model Contract for the International Commercial Sale of Perishable Goods propone que el comprador tenga derecho a poner fin al contrato en un plazo relativamente corto en caso de retraso en la entrega.

Este contrato prevé también un procedimiento acelerado de verificación para resolver las diferencias en cuanto a la calidad de las mercaderías. En cambio, el Model International Sales Contract for Manufactured Goods de la CCI no prevé un plazo de anulación reducido por retraso en la entrega, lo que no se justifica para las mercaderías manufacturadas.

Ambos modelos contienen disposiciones de aplicación inmediata; las partes sólo tienen que añadir sus señas y los detalles de la operación, como la descripción de las mercaderías, precio y plazo de pago. Ambos promueven la armonización de las prácticas contractuales internacionales mediante el uso de una misma terminología y el recurso a la CISG y los Incoterms de la CCI (términos comerciales internacionales - definiciones comerciales normalizadas; para más detalles, véase la dirección [http://www.iccwbo.org/index\\_incoterms.asp](http://www.iccwbo.org/index_incoterms.asp)).

El modelo de contrato del CCI se ha preparado para limitar las cláusulas que deben ser cumplimentadas por las partes. Contiene todo tipo de disposiciones de salvaguardia, con excepción de los datos sobre la identidad de las partes y la descripción de la mercadería.

Este modelo procura eliminar en lo posible la necesidad de recurrir a juristas. Por supuesto, no se trata de marginarlos de la concertación de contratos internacionales. El jurista cumple un papel cuando una de las partes desea modificar el equilibrio propuesto por los contratos modelo o redactar un contrato eligiendo cláusulas de distintos instrumentos.



Por cierto, nada impide dar una redacción totalmente nueva a un contrato. Pero las ventas internacionales exigen disponer de las competencias de expertos. En los modelos de la Cámara de Comercio Internacional y del CCI se ha hecho todo lo posible para que las empresas no necesiten recurrir a expertos. Sea como fuere, la utilidad del modelo puede reducirse considerablemente si el contrato se modifica sustancialmente sin asesoramiento especializado."<sup>1</sup>

## **b. Modalidades de pago**

"No obstante que la referencia a un término comercial permite determinar los elementos de composición del precio que deberá pagar el comprador, ésta no nos indica significativamente sobre las modalidades de pago. En ese sentido, los INCOTERMS se limitan a estipular que el comprador debe: "Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa".

A pesar que la hipótesis más frecuente es la de subordinar el pago a la ejecución de la obligación de entrega por parte del vendedor, la modalidad de pago dependerá de la naturaleza de las relaciones de éste con vendedor, de los requerimientos legales de los países en cuestión, del término comercial escogido y de que haya o no entrega directa."<sup>2</sup>

## **i. Crédito Documentario**

"El contrato de Crédito Documentario es sin duda alguna uno de los más complicados que ideado la práctica comercial moderna, en el que se trenzan una gran cantidad de relaciones Jurídicas, especialmente si lo comparamos con los contratos comerciales tradicionales. Es por ello que antes de deslindar jurídicamente la figura del Crédito Documentario conviene entender gráficamente su flujo operativo, así como la posición de cada una de las partes intervinientes en ella.

Como notamos en la Figura 1, en primer término se trata una "relación subyacente", que generalmente es un contrato de compraventa internacional suscrito entre un comprador (Ordenante) y un vendedor (Beneficiario). Aquí no existe aún el contrato de



Crédito Documentario (1). El comprador contrata luego con un banco de su país un contrato de Crédito Documentario a favor de su vendedor en el cual se dispone que este banco, y cualquier otro que confirme el Crédito Documentario, se obliga a hacer pago al Beneficiario de una suma de dinero (2), siempre que éste presente ciertos documentos, generalmente documentos de embarque de mercancías, facturas comerciales y documentos de seguro (3). Generalmente este banco solicita a un (banco) corresponsal suyo situado en el país del vendedor (4) que notifique o confirme a éste la existencia de dicho Crédito Documentario (5)."<sup>3</sup>

### **ii. Orden de Pago**

"Mediante el contrato de orden de pago un deudor (Ordenante) paga un crédito utilizando un banco como intermediador contra la simple presentación de un recibo por parte del beneficiario. Como lo señala VILLEGAS, este instituto tiene la característica de ser revocable. "Esta característica de la orden de pago es la que limita considerablemente su uso en el comercio internacional [...], dejándola reservada para personas con gran vinculación económica y societaria o comercial..."<sup>4</sup>

### **iii. Cobranza**

"En cuanto a esta figura, resulta particularmente interesante darse cuenta de que en el fondo se trata de un Crédito Documentario en el que el orden lógico de sus fases se ha invertido completo. Así, la parte promovente (el Ordenante) es un acreedor que inicia una gestión cobratoria a su deudor (llamado en éste caso girado), el cual se encuentra generalmente en otro país. Aunque notamos que ambos contratos propician la realización de un pago, es claro que el sujeto que enerva la acción contractual es totalmente opuesto en ambos casos.

Pueden identificarse dos modalidades de cobranzas: la cobranza simple o "clean collection" y la documentada. En la primera de ellas se cobran documentos financieros a los que no se les han agregado documentos comerciales. Así, dichos cheques, letras u otro similar puesto al cobro se origina generalmente en una operación de cobranza anterior o de un Crédito Documentario de aceptación.

Por su parte, la cobranza documentada es aquella por la cual se



encomienda el cobro de una letra de cambio acompañada por documentos comerciales (facturas, conocimientos de embarque, etc. A su vez, la cobranza puede serlo contra pago (C/P) o contra aceptación (C/A). Mientras que en la primera la entrega de los documentos se hará contra el pago de la deuda, en la segunda, dicha entrega se hará contra la aceptación de la letra de cambio."<sup>5</sup>

#### **iv. Carta-Orden de Crédito**

*"La carta-orden de crédito es "... un contrato mediante el cual el dador, es decir, el banco en nuestro caso, se obliga a formular una invitación a un destinatario para que éste pague al tomador o Beneficiario hasta una cierta cantidad de dinero y dentro de un plazo preciso y determinado [...] el banco no se obliga a que a la presentación de la carta, el destinatario haga una entrega de dinero ni asume responsabilidad alguna, cr. principio, ante su eventual negativa."*<sup>1</sup>

De la conceptualización antes mencionada podemos distinguir una diferencia fundamental con el Crédito Documentario: mientras que en aquella es el banco quien enerva la actividad negocial, en éste es el Ordenante (deudor) quien lo hace. Además, notamos cómo en la carta-orden de crédito el banco (llamado dador) no adquiere responsabilidad alguna frente al Beneficiario de la misma, caso que no se da en el Crédito Documentario en el que el Banco Emisor tiene un cúmulo de obligaciones tanto con el Ordenante como con el Beneficiario."<sup>6</sup>

#### **v. Garantías Bancarias**

"Podemos definir la garantía bancada como "... un compromiso dado por un banco [...] (el garante) a petición del solicitante (el principal) o dado por instrucciones de un banco, compañía de seguros u otra entidad a petición del principal (instructing party) a una parte [...] (el Beneficiario) por el cual el garante se compromete, en el caso de incumplimiento por el principal, [...] a pagar al Beneficiario dentro de los límites de una suma establecida de dinero."<sup>2</sup>

Debemos señalar que, aunque ambas figuras tienen la característica de dar seguridad al Beneficiario de que ciertos términos de un acuerdo entre él y el Ordenante se cumplirán, el objeto de ambos



institutos es totalmente diferente ya que, mientras que en el Crédito Documentario se dirige a la realización de un pago, una garantía pretende dar al Ordenante de la misma el respaldo del banco sobre el cumplimiento de una obligación a su cargo y a favor de un Beneficiario que es su co-contratante. De esto se concluye que mientras el Crédito Documentario tiene por norma el que se efectúe un pago, en la garantía dicho pago se efectúa solamente si hay un incumplimiento por parte del Ordenante de la misma (o sea una patología negocia!), por lo cual el desembolso (pago) por parte del banco es la excepción y no la regla. Para más abundar en el tema, debemos señalar que la garantía bancaria pertenece a los llamados contratos de apertura de crédito de firma."<sup>7</sup>

#### **vi. Forfaiting**

"Mediante el contrato de "forfaiting" (llamado algunas veces contrato de forfeitización), se procede a "... una auténtica sustitución de la relación material existente entre importador y exportador (el crédito del importador) por una relación generalmente cambiaria representada por la» documento» de cambio (letra o pagaré), de tal modo que se suele ceder el documento bajo la cláusula "sin mi responsabilidad" de manera que la, entidad bancaria no podrá dirigirse en vía de regreso frente al exportador, y en cuanto que el importador pague a la presentación del documento quedará liberado de toda obligación originada en la importación de bienes. Como consecuencia de ello el banco exigirá la constancia de la remisión de la mercancía, de su adecuado aseguramiento o bien de la real percepción de la misma por parte del importador: en los casos en los que pueda existir duda sobre la solvencia o bien la liquidez del deudor se exige la constancia de un aval o bien de garantía suficiente por parte del banco tenedor, la garantía aval que se concede al deudor suele ser de entidades bancarias o bien de otro tipo de entidades si lo considera suficiente «I tmdnr M documento." '1

Como se desprende de la anterior definición, en el contrato de "forfaiting" lo que hay es una cesión del crédito del exportador, el cual cede su derecho de crédito a un banco, el cual se encargará de cobrarle al deudor (quien es el importador) el monto de dicho crédito, ahorrándole al exportador las complicaciones que tal operación genera."<sup>8</sup>

#### **c. Seguro Marítimo**



### **i. Seguro sobre la nave**

"El seguro sobre la nave: conocido como seguro de casco, o seguro sobre cuerpos. En éste se presta cobertura a los daños que los riesgos de la navegación pueden generar sobre el casco, quilla, aparejos, velas, armamento y provisiones, máquinas y pertrechos. Encontramos en las pólizas de seguros de cascos variaciones en cuanto a sus estipulaciones, según se refieran a diferentes tipos de embarcaciones, por ejemplo: chalanas, barcos de pesca, buques para la navegación fluvial, marítima, etc. Otra forma es la póliza de flotilla, que no cubre únicamente a un buque, sino a un grupo, pertenecientes a un mismo dueño." "En Costa Rica existen en la actualidad unas 50 embarcaciones aseguradas, no de gran tamaño. Entre ellos: los barcos pesqueros, lanchas de cabotaje y yates de placer. La cobertura es muy limitada respecto de los riesgos y en cuanto a la posible indemnización en caso de pérdida, cubre como máximo un 60X del valor de la nave" (1)."<sup>9</sup>

### **ii. Seguro sobre la carga**

"El seguro sobre la carga, también conocido como seguro de mercancías, o facultades. Se refiere a todo cuanto constituye el cargamento de la nave, excluyendo, por lo general, los efectos personales, provisiones y mercancías para uso y consumo a bordo. También cubre los accesorios de las cosas porteadas (como envases), siempre y cuando sean descritas e individualizadas en la póliza. En algunas legislaciones como la española se excluyen los metales preciosos, joyas y municiones."<sup>10</sup>  
(...)

### **iii. Seguro del flete**

"El seguro del flete, comprende dos diferentes tipos de fletes. El Instituto Alexander Hamilton hace esta diferencia en forma muy precisa: "El flete, como materia de seguro, representa el alquiler recibido por el dueño que arrienda su barco a otra persona para su explotación o el pago hecho por el dueño del cargamento por el



transporte de éste. En el seguro marítimo el término flete es análogo a la expresión "ingresos por flete" y no representa cargamento o mercancías como sucede a menudo en el transporte terrestre" (1). En el primer caso, conocido como contrato de fletamento, se especifican las condiciones en que habrá de realizarse el pago del importe del flete; por lo general, el contrato estipula que el pago cesará cuando se pierda la nave. Si sucede esto, el dueño del buque tendría una pérdida, por lo que puede asegurarse contra esa eventualidad. Si, por el contrario, en el contrato de fletamento se estipula que el pago debe realizarse aunque se pierda la nave, el fletador también puede cubrirse de esta pérdida, mediante este seguro. En el segundo caso, sea cuando el flete se paga por las mercancías transportadas, ya sea al fletador o al dueño del buque, el seguro puede cubrir a cualquiera de las partes- Si por algún evento perjudicial ( siniestro), el fletante no pueda exigir o percibir el flete, el seguro lo cubriría. En caso de que el flete se haya pagado con anticipación, y el transporte de las mercancías no se realizase, éste puede también encontrar amparo en el seguro de flete."<sup>11</sup>

#### **d. Seguro Aéreo**

##### **i. 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)" (1)."<sup>12</sup>

##### **ii. Seguro de pasajeros**

"especto 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.

Generalmente, 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 (1).

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 aterrizajes forzosos" (1)."<sup>13</sup>

### **iii. Seguro de Responsabilidad Civil de las aeronaves**

"Esta clase de seguro sirve para pagar en nombre del asegurado las sumas que éste, a su vez, está obligado a pagar en razón de responsabilidad legal, por lesión a tercero o por daño a la propiedad ajena, que surjan del uso o propiedad misma del avión.

"La cuestión de los terceros en la superficie, constituye uno de los temas más interesantes en todo el Derecho Aeronáutico y uno de los que, con mayor intensidad, justifican la autonomía de esta rama en las ciencias jurídicas. Ello no puede sino configurar, a su vez, un riesgo específico dentro del estudio de los seguros aéreos, dado que existe aquí una posible relación de causalidad entre el vuelo técnico de la aviación y el daño en la superficie; que engendra un seguro de responsabilidad a través del interés asegurable, del explotador de la aeronave" (2)."<sup>14</sup>



**FUENTES CITADAS:**

- 
- <sup>1</sup>[http://www.forumdecomercio.org/news/fullstory.php/aid/445/El\\_abec%\*E9\*\\_de\\_los\\_exportadores:Los\\_contratos\\_de\\_compraventa\\_internacional.html](http://www.forumdecomercio.org/news/fullstory.php/aid/445/El_abec%E9_de_los_exportadores:Los_contratos_de_compraventa_internacional.html)  
Consultada el 17-01-07.
- <sup>2</sup> NASSAR Guier, Edgar. El Marco Jurídico del Contrato de Compraventa Internacional. Revista Ciencias Jurídicas (Nº84): pp 32-33, mayo-agosto, 1997.
- <sup>3</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 3.
- <sup>4</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 27.
- <sup>5</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 31-32.
- <sup>6</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 33.
- <sup>7</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 36-37.
- <sup>8</sup> VALLADARES Vega, Óscar Adolfo y ZÚÑIGA SIBAJA Manuel Francisco. Crédito Documentario, Condiciones Generales de Contratación y Cláusulas Abusivas. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1996. pp 39-40.
- <sup>9</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 43-44.
- <sup>10</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 44.
- <sup>11</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de



---

seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 45-46.

- <sup>12</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 51-52.
- <sup>13</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 56-57.
- <sup>14</sup> CORDERO González Juan Manuel y MOLINARI Vílchez William. El contrato de seguro transporte aéreo y marítimo en el comercio internacional. Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp 59.