

**CORPORACIÓN DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS
SOBRE FRUTAS Y HORTALIZAS**

Normas de intercambio comercial

ADOPTADAS EL 7 DE SEPTIEMBRE DE 1999

ENMENDADAS EL 29 DE SEPTIEMBRE DE 2000

ENMENDADAS EL 30 DE MARZO DE 2001

EN VIGOR DESDE EL 30 DE ABRIL DE 2001

ENMENDADAS EL 26 DE ABRIL DE 2003

EN VIGOR DESDE EL 27 DE MAYO DE 2003

ENMENDADAS EL 8 DE JULIO DE 2005

EN VIGOR DESDE EL 8 DE AGOSTO DE 2005

ENMENDADAS EL 17 DE MAYO DE 2006

EN VIGOR DESDE EL 16 DE JUNIO DE 2006

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 9 DE AGOSTO DE 2007

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 25 DE JUNIO DE 2008

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 4 DE DICIEMBRE DE 2008

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 3 DE DICIEMBRE DE 2009

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 19 DE AGOSTO DE 2013

ENMENDADAS Y EN VIGOR DESDE EL 15 DE FEBRERO DE 2022

ENMENDADAS Y EN VIGOR EL 25 DE ENERO DEL 2023

Normas de intercambio comercial

Índice

1. Reglas generales de conducta
2. Responsabilidad hacia las personas damnificadas
3. Registros generales
4. Documentos que se deberán conservar
5. Registros de recepción
6. Boletas de venta/facturas
7. Números de lote
8. Devoluciones, rechazos o memorandos de crédito respecto a ventas
9. Procedimiento para dar cuenta de productos desechados
10. Obligaciones de los comerciantes
11. Obligaciones de los corredores
12. Obligaciones de los comisionistas
13. Obligaciones del expedidor
14. Obligaciones de los agentes de los productores
15. Conversión de fondos
16. Normas de clasificación y condición del producto
17. Política de Inspección
18. Declaración de Membresía
19. Definiciones
20. Términos de Comercio
21. Interpretación

Referencias

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Reglas generales de conducta

Sección 1

Se considerará conducta no equitativa respecto a cualquier transacción, sea o no que la transacción se realice con otro miembro de la Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas, o con alguien que no sea miembro:

1. Que cualquier comisionista, comerciante, corredor o transportista o intermediario de transporte emplee prácticas injustas, no razonables, discriminatorias o engañosas en conexión con el peso, el conteo o cualquier forma de determinación de la cantidad de cualquier producto agrícola básico perecedero recibido, comprado, vendido, despachado o manejado.
2. Que cualquier comerciante rechace o deje de entregar conforme a los términos del contrato, sin causa razonable, cualquier producto agrícola perecedero comprado o vendido, o contratado para compra, venta o consignación por dicho comerciante.
3. Para cualquier transportista o intermediario de transporte, el fallar en recoger o entregar de acuerdo a los términos del contrato sin causa razonable cualquier producto agrícola perecedero contratado por tal transportista o intermediario de transporte.
4. Que cualquier comisionista, comerciante o corredor descarte, deseche o destruya, sin causa razonable, cualquier producto agrícola perecedero recibido por dicho comisionista.
5. Que, con fines fraudulentos, cualquier comisionista, comerciante, corredor o transportista o intermediario de transporte formule declaraciones falsas o engañosas en relación a cualquier transacción involucrando productos agrícolas perecederos recibidos por tal comisionista, o comprados o vendidos, o contratados para ser comprados, vendidos o consignados por tal comerciante, o cuya compra o venta son negociadas por dicho corredor, o el omitir o rehusar el dar cuenta fidedigna y correcta y pagar con prontitud cualquier transacción en tal producto a la persona con que se realizó tal transacción, o, sin causa razonable, dejar de cumplir con alguna de las especificaciones u obligaciones, expresas o implícitas, que surjan de cualquier acuerdo respecto a dicha transacción.
6. Que cualquier comisionista, comerciante, corredor o transportista o intermediario de transporte tergiversar con palabras, acciones, marcas, estampas, etiquetas, declaraciones o hechos, la índole, tipo, clasificación, calidad, cantidad, tamaño, empaque, peso, condición, grado de madurez, o el estado, país o región de origen de cualquier producto agrícola perecedero recibido, despachado, vendido u ofrecido a la venta.
7. Que cualquier comisionista, comerciante, corredor o transportista o intermediario de transporte emita cualquier instrumento de pago sin fondos suficientes para que tal instrumento de pago pueda ser aceptado por los canales bancarios normales.

Responsabilidad hacia las personas damnificadas

Sección 2

1. Monto de los daños. Si un comisionista, comerciante, corredor, transportista o intermediario de transporte viola alguna de las disposiciones aquí contenidas, se le considerará responsable hacia la persona o personas que fueran damnificadas por el monto total de los daños sufridos a causa de dicha violación.
2. Remedios. ver las Reglas de Medicación y Arbitraje de la Corporación.

Registros generales

Sección 3

Todo comisionista, comerciante, agente del productor, expedidor, comerciante minorista, corredor, transportista y intermediario de transporte deberá preparar y conservar, durante dos años a partir de la fecha de la transacción. todas las cuentas, registros y memorandos que dejen constancia plena y correcta de todas las transacciones de su negocio. Los miembros mantendrán registros que se adapten a su ramo particular de negocios, y en todos los casos dichos registros contendrán todas las transacciones del negocio con suficiente detalle como para permitir entenderlos con facilidad. No es práctico especificar en detalle todos los tipos de registros que pueden considerarse necesarios, puesto que en la industria de frutas y hortalizas frescas realizan muchos tipos de negocios diferentes y se celebran muchos tipos de contratos, que cubren una diversidad de servicios por parte de agentes y otros. A cada miembro le cabe la responsabilidad de mantener los registros que indiquen los datos esenciales sobre las transacciones de su negocio.

Documentos que se deberán conservar

Sección 4

Se guardarán durante dos años los conocimientos de embarque, las órdenes de desvío, los fletes pagados y otras facturas, manifiestos de carga, recibos de transporte expreso, confirmaciones y memorandos de ventas, correspondencia por carta y por cable, certificados de inspección, facturas por compras realizadas, registros de recepción del producto, boletos de venta, copias de declaraciones (facturas) de venta a clientes, relaciones de ventas, documentos relacionados a reclamos contra transportistas por pérdidas y daños sufridos, registros de reacondicionamiento, merma o desecho del producto, inventarios diarios por lote, un registro consolidado de todo reintegro o descuento concedido o recibido en relación con embarques manejados a cuenta una tercera parte, un registro diario detallado de recibos por pagos en efectivo, asientos en los libros que permitan verificar compras y ventas, facturas de re-empaque, evidencia de descartes, facturas de corredores, registros de temperatura y todo otro documento pertinente que tenga que ver con el envío, el manejo, la entrega y la venta de cada lote de frutas y hortalizas frescas.

Registros de recepción

Sección 5

Los receptores del producto llevarán la cuenta de todo el producto recibido en el orden en que se le recibió. Para cada lote, dicho registro indicará con toda claridad la fecha de recibo y de descarga; las iniciales y el número del vagón; el número de licencia del camión y el nombre del conductor o el nombre de la firma transportista; el número de paquetes o la cantidad recibida; el tipo de producto; el nombre y la dirección del consignador o vendedor; si el producto fue comprado, consignado o recibido en cuenta conjunta, y el número de lote que el receptor asignó al envío.

Boletas de venta/facturas

Sección 6

Las boletas de venta llevarán números de serie consecutivos y se usarán, dentro de lo posible, en orden numérico. No se repetirá ningún número de serie dentro de un período de 365 días. La boleta de venta se confeccionará y todos los detalles de la venta se registrarán en las boletas en forma legible. Cuando se comete un error en la confección de una boleta de venta, ésta se debe anular. Toda boleta de venta mostrará la fecha de la venta, el nombre del comprador (en la medida de lo posible), el tipo, cantidad, precio por unidad y precio total de la venta del producto. Cada boleta de venta mostrará el número de lote del envío si el producto está siendo vendido en consignación o en cuenta conjunta. Las boletas de venta de todos los demás lotes del mismo producto, que se encuentren en existencia al mismo tiempo, también llevarán un número de lote. El original, o una copia legible de cada boleta de venta, incluidas las boletas anuladas o no utilizadas, se archivarán o guardarán durante dos años, en orden de fecha de venta o bien por número de serie. La Corporación tiene el derecho de solicitar una copia de las boletas de venta en caso de una controversia.

Números de lote

Sección 7

A todo envío del producto que se venda en consignación o en cuenta conjunta, o para la cuenta de otra persona o firma, se le asignará un número de lote que lo identifique. A todo envío comprado que se encuentre en disputa entre las partes se le asignará un número de lote para que ayude en la comprobación de daños. Se asignará un número de lote a cada envío de producto similar en existencia en ese momento, o recibido más tarde mientras se vende el lote consignado, en cuenta conjunta o disputado. Se asignará un número de lote a cada envío comprado que sea reacondicionado, si al vendedor se le va a cobrar la merma o la pérdida. El número de lote se asentará en el registro de recepción en conexión con cada envío, y se anotará en todas las boletas de venta, identificando y segregando las ventas de los diversos envíos en existencia. El número de lote se anotará en la boleta de venta por el vendedor en el momento de la venta, o por el despachante, y no por un tenedor de libros, ni nadie más después de realizada la venta. No se repetirá ningún número de lote en un período de 365 días después de la última venta del lote anterior al que se le asignó dicho número.

Devoluciones, rechazos o memorandos de crédito respecto a ventas

Sección 8

En caso de que se rechace y devuelva un producto vendido en nombre o en beneficio de un tercero, en consignación o en cuenta conjunta, o de que se extienda un descuento o rebaja a los compradores de dicho producto, se emitirá un memorando de crédito en el que aparezcan el nombre del comprador, el número de la boleta de venta, el número de lote, la fecha en que se concedió la rebaja y el monto del crédito o el ajuste de precio, junto con las razones para ello. De lo contrario, se agregará una anotación en la boleta original de venta, haciendo referencia al ajuste e indicando dónde se ha archivado el memorando de crédito. El memorando de crédito se preparará en un formulario normal, en un libro mayor de contaduría, o en una boleta de venta o factura debidamente llenada para demostrar los datos, y será aprobado por una persona debidamente autorizada. El crédito concedido se asentará en los mismos registros que la boleta original de venta.

Procedimiento para dar cuenta de productos desechados

Sección 9

Existe causa razonable para destruir o disponer de un producto cuando éste no tiene valor comercial o cuando se le descarta por orden de las autoridades sanitarias locales o de otro funcionario autorizado, o cuando el consignador acepta en forma expresa en que se tome dicha medida. El término "valor comercial" se refiere a todo valor que pueda tener un producto para cualquier propósito verificable mediante el ejercicio de las debidas diligencias, sin gastos ni pérdidas de tiempo desmedidas. Si el producto se maneja en nombre de terceros, o en su beneficio, se presentará prueba de la cantidad de producto destruido o desechado que exceda el cinco (5) por ciento del embarque. Para este propósito se obtendrá un certificado oficial respecto a la actual disposición que se hizo del producto desechado por:

1. cualquier persona reconocida por la Corporación para inspeccionar frutas y hortalizas en forma oficial, y cuando tal servicio de inspección no estuviera disponible, el certificado podrá obtenerse de:
2. cualquier funcionario sanitario o inspector alimentario que estén certificados;
3. cualquier persona que realice inspecciones para la industria de frutas y hortalizas, y que sea mutuamente aceptable tanto para el despachante como para el receptor; o
4. si no se contara con los servicios de (1), (2) o (3), se dará consideración a otras pruebas, como la inspección y certificación realizada por dos personas que no tengan ningún interés financiero en el producto, ni en el negocio de cualquier persona que tenga un interés financiero en dicho producto, y que no estén emparentadas, ni por lazos de sangre ni matrimonio, con tal persona con interés financiero, y quienes, por un mínimo de un año inmediatamente precedente, hayan manejado el mismo tipo o clase general de producto respecto al cual se realizarán la inspección o certificación.

Todo certificado extendido por cualquier persona designada en los párrafos 1 al 4 identificará debidamente el producto, indicando el producto de que se trata, número de lote, marca o

logotipo principal de identificación de los contenedores, cantidad de producto desechado, nombre y domicilio del expedidor, nombre y domicilio del solicitante, hora, lugar y fecha de la inspección, y una declaración respecto a la actual disposición que se hizo del producto desechado.

Los certificados emitidos respecto a la actual disposición que se hizo del producto desechado no son prueba de que el producto no tenga valor comercial. A no ser que el vendedor haya llegado a un acuerdo respecto a la disposición, estos certificados tienen que acompañarse por una inspección completa de la condición, de acuerdo a las Directrices de Buena Inspección de la Corporación, para proveer evidencias de que el producto no tiene valor comercial.

Obligaciones de los comerciantes

Sección 10.

1. Cuando un producto agrícola perecedero está en una condición dañada o deteriorada en el momento de llegada a su destino, el receptor en tal destino obtendrá certificados respecto a dicho producto agrícola perecedero de acuerdo a los procedimientos estipulados en los puntos 2 a 3 de esta Sección.
2. Cuando el receptor haya:
 - (a) comprado un producto agrícola perecedero que está en condición dañada o deteriorada, o
 - (b) ofrecido manejar en consignación un producto agrícola perecedero que está en condición dañada o deteriorada, deberá:
 - (i) en un plazo de 8 horas laborables, excluyendo los Domingos y días festivos, después de haber recibido notificación de la llegada del envío de un producto agrícola perecedero, deberá solicitar que se efectúe una inspección, y, dentro de las tres horas posteriores a la recepción de un reporte verbal o escrito de los resultados de la inspección, deberá notificar por escrito al expedidor, o al agente local del vendedor, que rechaza el producto agrícola perecedero,
 - (ii) dentro de un plazo de 24 horas a partir de que recibe un certificado respecto a la inspección, enviar una copia al expedidor del producto agrícola perecedero,
 - (iii) si cualquier porción del embarque es comercializable, hacer cualquier esfuerzo razonable para comercializar el producto tan pronto como sea posible en las circunstancias,
 - (iv) cuando haya hecho un dumping de más del cinco por ciento de cualquier lote de producto agrícola que pertenezca a otra persona, enviar un certificado a tal persona indicando que el producto agrícola fue sometido a dumping, y retener copia de tal evidencia.

3. Cuando la temperatura cae lo suficientemente por debajo del punto de congelamiento como para que una inspección completa sea peligrosa para un producto agrícola perecedero, el comerciante con licencia solicitará, al recibir la notificación de llegada, que se realice una inspección preliminar del producto agrícola perecedero para determinar lo más pronto posible si se encuentran presentes daños por congelación durante el transporte, pudiéndose diferir cualquier mayor inspección hasta que las condiciones climáticas permitan que se realice dicha inspección sin poner en riesgo al producto agrícola perecedero.
4. Al momento en que se embarca un embalaje que contiene un producto agrícola perecedero, el embalaje se colocará de tal manera que: permita tomar ventaja de la fuerza de su diseño; permita acuarlo adecuadamente para que se mantenga alineado bajo servicios y condiciones normales de transporte; y que proporcione suficiente circulación de aire alrededor de la carga cuando se requiere de control de temperatura o de ventilación.
5. Los productos agrícolas perecederos deberán pre-enfriarse, ser sometidos a tratamientos de gas, proveídos con hielo, o preparados de cualquier otra manera por cualquier otro proceso prescrito para el mantenimiento de condiciones adecuadas para el producto bajo servicios y condiciones normales transporte hasta su destino especificado.
6. Las temperaturas del aire y la superficie en el interior del vehículo durante la carga y el transporte deberán caer dentro de un rango apropiado para el producto agrícola perecedero que se expide.
7. Cuando se envían juntos productos agrícolas perecederos diferentes, estos deberán ser adecuadamente compatibles para que no se presenten efectos adversos en ninguno de ellos durante los servicios y condiciones normales de transporte.

Obligaciones de los corredores

Sección 11

1. Generales: La función del corredor es facilitar negociaciones en buena fe entre las partes, que conduzcan a contratos válidos y de cumplimiento obligatorio. El corredor que no cumpla con alguna especificación u obligación, expresa o implícita, en relación con cualquier transacción, será considerado responsable por los daños causados por causa de su incumplimiento. Será obligación del corredor informar plenamente a las partes de todos los términos y las condiciones del contrato propuesto. Una vez que todas las partes hayan acordado los términos y formalizado el contrato, el corredor preparará por escrito y entregará con prontitud a las partes una confirmación escrita o memorando de venta debidamente preparado en el que se consignen en forma veraz y correcta todos los detalles esenciales del acuerdo entre las partes, incluido todo acuerdo expreso sobre la fecha de vencimiento de pagos. La confirmación o memorando de venta identificará también a la parte que haya contratado al corredor para que actúe en las negociaciones.

Si la confirmación o el memorando de venta no contiene dicha información, se asumirá que el corredor fue contratado por el comprador. Por lo general los corredores no actúan como agentes generales de ninguna de las dos partes, y no se supondrá que han actuado como tales. A menos que exista un convenio confirmado en sentido contrario, el corredor tendrá derecho al pago de sus honorarios de corretaje por la parte que lo contrató. El corredor conservará copia de dichas confirmaciones o memorandos como parte de su contabilidad y registros. Todo corredor que no prepare estos documentos, o que no retenga copias en sus archivos, o que no entregue copia de los mismos a todas las partes involucradas en la transacción, estará en omisión de sus obligaciones como corredor. Si los registros de un corredor no apoyan sus alegaciones de que se celebró un contrato de cumplimiento obligatorio, con aviso debido a las partes, el corredor podrá ser considerado responsable por toda pérdida o daño que resulte de dicha negligencia. Para seleccionar el método apropiado de transmitir a las partes la confirmación escrita o el memorando de venta, el corredor tomará en consideración el tiempo de entrega del envío correspondiente al contrato y todas las demás circunstancias de la transacción. El corredor de compras debe rendir cuentas veraces y correctas al que lo contrata. El corredor deberá avisar con prontitud al que lo contrata de todo rechazo por parte del comprador o de cualquier otro imprevisto del cual reciba información.

2. Honorarios por corretaje. Se considera que un corredor no tiene derecho a honorarios de corretaje si no efectúa una venta o celebra un contrato válido y vinculante, cumpliendo plenamente su función de corredor. A menos que se convenga específicamente lo contrario, el corredor no garantiza la conducta de las partes firmantes, y tiene derecho a recibir, sin demora, pago del honorario de corretaje cuando se negocia un contrato válido y de cumplimiento obligatorio. A menos que las partes contratantes convengan con anticipación el dividir los honorarios del corredor, estos honorarios sólo se podrán cobrar a una de las partes. Un corredor contratado para negociar la venta de productos agrícolas no podrá contratar a otro corredor ni agente de ventas, incluyendo compañías subastadoras, sin la aprobación específica previa de la parte que lo contrató. Cuando el corredor está autorizado a vender, facturar al comprador, cobrar y remitir al que lo contrató, deberá presentar a dicha parte que lo contrata una relación detallada rápidamente después de recibido el pago, relación en la cual consignará el precio de venta bruto, todos los honorarios de corretaje deducidos, todo costo de subasta y cualquier otro gasto incurrido en relación con la venta del envío.
3. Responsabilidad de pago por parte del corredor. A falta de un acuerdo específico que indique lo contrario, el corredor no es responsable por el pago que el comprador debe efectuar al vendedor. El acuerdo del corredor de que le cobrará al comprador y remitirá los fondos al vendedor no es garantía por parte del corredor de que el comprador pagará por el producto adquirido, a menos que el corredor convenga específicamente en pagar si es que el comprador no lo hace. El corredor que acuerda cobrarle al comprador en nombre de la parte que lo contrata, le presentará a dicha parte una relación pronta y detallada una vez recibido el pago, en la que consignará el precio de venta bruto, todos los honorarios por corretaje deducidos, todo costo de subasta y cualquier otro gasto incurrido

en relación con la venta del envío. Si bien el corredor no tiene obligación de transmitir a la parte que lo contrata información sobre la situación financiera del comprador, si decide transmitir tal información, deberá reportar fidedigna mente toda la información pertinente que posea. Un corredor de compras que negocia una compra en su propio nombre por acuerdo con la parte que lo contrata, es responsable por el pago del precio de compra al vendedor. Un corredor no tiene autorización para conceder descuentos ni ajustar el precio de facturación del vendedor al comprador sin la aprobación específica previa de la parte que lo contrata.

4. Compras y ventas por corredores. Una persona que opera en doble capacidad, como corredor y como comerciante, dará a conocer claramente su situación a todas las partes con las que está tratando antes de que se complete cada contrato. Cuando una persona compra o vende productos en calidad de comerciante, no solicitará ni recibirá honorarios de corretaje del comprador ni del vendedor. El corredor no negociará ninguna transacción en la cual quede bajo el control directo o indirecto de cualquiera de las partes, otra que la parte que lo contrata, o en la cual la otra parte quede sujeta al control directo o indirecto del corredor, sin antes revelar plenamente dicha circunstancia a la parte que lo contrata, obteniendo su aprobación específica previa.
5. Presentación de reclamos ante los transportistas por parte de los corredores. Sin el consentimiento previo del propietario, el corredor no tiene autorización para presentar reclamos ante los transportistas en su propio nombre ni en nombre de terceros. El corredor no tiene obligación de presentar reclamos ante los transportistas en nombre de los propietarios del embarque. No obstante, si el corredor recibe información valiosa en relación con los derechos de reclamo que asisten al propietario, el corredor deberá comunicársela prontamente a dicho propietario. El corredor que acuerde proteger los derechos de reclamo de un propietario, deberá en todo momento aplicar cuidados razonables para cumplir con dicha obligación. Si un corredor llega a un acuerdo con un comprador o un vendedor para presentar y manejar dicho reclamo en beneficio del propietario del embarque, el reclamo se presentará prontamente ante el transportista, con el apoyo de las pruebas pertinentes, y tomando las medidas necesarias para llevar el asunto a su conclusión. Se enviará una copia del reclamo al propietario del embarque en el momento en que se registre tal reclamo. Cuando se efectúe un acuerdo sobre el reclamo entre las partes, el corredor enviará inmediatamente el monto total debido al propietario, tras haber deducido la cantidad habitual o convenida como compensación por haberse ocupado del reclamo. Mientras el asunto se maneja ante el transportista, se enviará información adecuada sobre el reclamo al propietario. Si el propietario presenta su propio reclamo, el corredor transmitirá con prontitud toda la información disponible en sus registros que el propietario solicite.

Obligaciones de los comisionistas

Sección 12

1. Generales. Todo miembro que acepte productos agrícolas en consignación o en cuenta conjunta para la venta deberá ejercer cuidado y diligencia razonables para colocar el producto con prontitud y de manera equitativa y razonable. Un comisionista contratado para vender productos en consignación no podrá emplear a otra persona ni firma, incluyendo compañías de subastas, para colocar todo el producto o parte de él, sin previa autorización expresa del consignador. Un comisionista no tiene autorización para vender productos en consignación fuera de la zona de mercado donde está ubicado sin la autorización del consignador. No se permitirá establecer un promedio ni un fondo común (pool) de ventas a menos que el que lo recibe obtenga el permiso escrito específico del consignador antes de la rendición de cuentas. Todos los comisionistas y socios en cuentas conjuntas prepararán y mantendrán registros completos y detallados que abarquen el producto recibido, las ventas, cantidades perdidas, fechas y costo de reempaque o reacondicionamiento, descarga, manejo, flete, demoras, cargos por subasta y cualquier otro gasto que se deduzca de la cuenta. En la rendición de cuentas de ventas de producto manejado en nombre de otro o en su beneficio, se confeccionará un informe preciso y detallado de las ventas y los gastos cobrados sobre la carga. No se deducirán cargos que no puedan ser debidamente documentados en los registros del comisionista o del socio en cuenta conjunta, quienes podrán ser considerados responsables por toda pérdida financiera debida a su negligencia o falta de cumplimiento de cualquier especificación u obligación, expresa o implícita, que surja de cualquier transacción.
2. Cargos por concepto de comisión. Antes de aceptar ningún producto en consignación, las partes deberán llegar a un acuerdo firme sobre el monto de la comisión y otros cargos que cobrará el comisionista. A falta de dicho acuerdo, sólo se permitirán la comisión y los cargos usuales y acostumbrados. El receptor no podrá volver a consignar el producto a ninguna otra persona ni firma, incluyendo las compañías subastadoras, ni generar nuevas comisiones, cargos o gastos, sin la previa autorización específica del consignador. A menos que las partes convengan lo contrario, los socios de cuentas conjuntas no le cobrarán a dicha cuenta ninguna comisión ni otros cargos por colocar el producto. Cuando el comisionista compra parte del embarque consignado, dicho comisionista no cobrará ni recibirá comisión por dicha venta.
3. Compra de producto en consignación. Ningún comisionista ni socio de cuenta conjunta podrá comprar mercadería recibida en consignación o cuenta conjunta ni venderla a ninguna persona o firma sobre la cual tenga control directo o indirecto, ni a ninguna persona o firma que tenga control directo o indirecto sobre él, sin la previa autorización específica del consignador o socio en cuenta conjunta. Sin embargo, el comisionista o socio en cuenta conjunta, podrá comprar mercadería a un precio razonable de mercado para terminar de vender remanentes de cargas, de modo que las cuentas no se retrasen más de lo debido, siempre y cuando la rendición de cuentas muestre la cantidad y precio del producto comprada por el comisionista o socio en cuenta conjunta. Tal como se usa en

este documento, "remanente" se refiere a pequeñas cantidades que restan una vez vendido el grueso del embarque, sin exceder el cinco por ciento. Cuando un comisionista compra mercadería en consignación, éste no cobrará ni recibirá comisión por dicha venta.

4. Presentación de reclamos ante los transportistas. Sin el consentimiento previo del propietario del producto, un comisionista no tiene autorización para presentar reclamos ante transportistas en nombre propio ni en nombre de terceros, proveyendo de que el comisionista podrá presentar un reclamo por rupturas en el caso de que el propietario haya recibido pago por el valor completo del producto sin ninguna deducción por daños. El comisionista no tiene obligación de presentar reclamos ante los transportistas en nombre de los propietarios del embarque. No obstante, cuando un comisionista, en una transacción, recibe información respecto a los derechos de reclamo ante los transportistas que pueda ser valiosa para el consignador, el comisionista deberá comunicar prontamente tal información al consignador. Antes de presentar un reclamo ante un transportista por una carga en consignación, se debe llegar a un acuerdo específico con el consignador. Si a un comisionista se lo autoriza, y éste acepta presentar el reclamo ante el transportista, dicho comisionista enviará copia de dicho reclamo al consignador, aplicando cuidado razonable para proteger los intereses del consignador, presentando el reclamo con prontitud y en la cantidad correcta, acompañado por las pruebas pertinentes, y tomando las medidas necesarias para llevar el asunto a su conclusión. Cuando se llegue a un acuerdo sobre el reclamo entre las partes, el comisionista enviará inmediatamente el monto total debido al consignador, tras haber deducido la cantidad habitual o convenida como compensación por haberse ocupado del reclamo. Al consignador se le enviará información completa sobre el reclamo mientras el asunto se maneja ante el transportista. Si el consignador presenta su propio reclamo, el comisionista realizará las diligencias razonables que protejan los derechos de reclamo que asisten al consignador y le transmitirá con prontitud toda la información disponible en sus registros que ayuden al consignador a presentar un reclamo adecuado. El socio en cuenta conjunta que presente un reclamo en nombre de la sociedad, enviará una copia del reclamo a su socio, lo mantendrá al corriente de la situación y le enviará prontamente su parte de lo recibido por concepto de tal reclamo.

Obligaciones del expedidor **Sección 13**

1. Generales. Las responsabilidades de los expedidores varían según su contrato con el productor para la compra del producto o el manejo del producto en cuenta conjunta. Asimismo, sus responsabilidades hacia sus clientes dependen del contrato que tengan con los comerciantes para vender, consignar o manejar el producto en cuenta conjunta en los mercados terminales. Los expedidores pagarán con prontitud por el producto comprado y por todo déficit que ocurra en los envíos consignados. Cumplirán plenamente con sus obligaciones relativas a transacciones en cuenta conjunta. El expedidor que no cumpla alguna de sus obligaciones, expresa o implícita, podrá ser considerado responsable de los

daños derivados. El expedidor preparará y mantendrá registros que revelen plena y correctamente los detalles de sus transacciones.

2. Registros de recepción. Cada expedidor preparará y mantendrá un registro de todo el producto manejado, incluida su propia producción. Para cada lote, este registro de recepción mostrará la fecha de recepción, si fue comprado o recibido en cuenta conjunta, la cantidad, calidad y tipo del producto, el precio de compra o costo a la cuenta conjunta, y el nombre y dirección del proveedor. El expedidor entregará recibo al productor y a otros por todo el producto recibido.
3. Registros de disposición del producto. Cuando un expedidor compra productos de los productores, o de terceros, sus registros mostrarán también la disposición de dichos productos, si fueron vendidos o consignados, con fecha de despacho, número de vagón, y en el caso de que hayan sido despachados por camión, el número de licencia, nombre y dirección del transportista, nombre y dirección del comprador, comisionista o subastador y otros detalles pertinentes de la transacción, como términos y condiciones de la venta, precio de venta y fecha de pago.
4. Cuentas conjuntas con los productores. Cuando un expedidor realiza una transacción en cuenta conjunta con productores, o con otros, el acuerdo entre las partes deberá expresarse en un contrato por escrito en el cual se definan con claridad las obligaciones y responsabilidades de ambas partes y el alcance de la autorización del expedidor para distribuir el producto. El expedidor preparará y mantendrá registros que muestren en detalle los gastos reales en que incurrió por los servicios prestados, tales como cosecha, clasificación, empaque y venta del producto (a menos que las partes convengan en una cantidad fija para cubrir el costo de estos servicios), métodos de distribución e ingresos recibidos por el producto. Si un expedidor maneja al mismo tiempo un producto similar pero que no entra en la transacción en cuenta conjunta, a cada lote del producto recibido se le asignará un número de lote u otro método de identificación fehaciente, a fin de separar e identificar los diferentes lotes del producto. Si un expedidor consigna todo o parte de su producto o emplea los servicios de corredores o de subastas en los mercados terminales, sus registros deberán indicar los resultados de dichas transacciones, incluidos los gastos incurridos y los nombres y direcciones de comisionistas, corredores y subastas. El expedidor rendirá cuentas detalladas y precisas y pagará con prontitud la cantidad neta adeudada que corresponda a un socio en cuenta conjunta. La rendición de cuentas mostrará el estado de todo reclamo cobrado o presentado ante los transportistas.
5. Cuentas conjuntas con receptores. Si un expedidor celebra un acuerdo para trabajar en cuenta conjunta con un comerciante en un mercado terminal, el acuerdo deberá expresarse por escrito definiendo claramente los términos del acuerdo. Los registros del expedidor mostrarán los cargos que podrán cobrarse en observación del acuerdo conjunto, el precio de compra o costo del producto a la cuenta conjunta, y el costo de cosecha, empaque, clasificación y demás gastos. El registro mostrará la cantidad y calidad del producto enviado, fechas y métodos de envío y cualquier otro detalle pertinente a la

transacción. Al final de la transacción, se presentará una relación detallada y precisa al socio en cuenta conjunta. Si la operación produce un déficit, el expedidor pagará prontamente la parte del déficit que le corresponda.

Obligaciones de los agentes de los productores

Sección 14

1. Generales. Las obligaciones, responsabilidades y alcance de la autorización de un agente de los productores dependen del tipo de contrato que el agente haya celebrado con los productores. Los acuerdos entre productores y agentes deben expresarse por contrato escrito, en el cual se definirán claramente las obligaciones y responsabilidades de ambas partes y el alcance de la autoridad del agente para distribuir el producto. Cuando tales acuerdos entre las partes no se expresen en un contrato por escrito, el agente tendrá a disposición una declaración escrita describiendo los términos y condiciones bajo las cuales manejará el producto de los productores durante la temporada en curso, y enviará por correo o entregará dicha declaración a los productores en el momento de recibir el primer lote o antes del mismo. Si, después de haber recibido dicha comunicación, el productor envía el producto al agente para su manejo según la forma acostumbrada, se considerará que el productor está de acuerdo con los términos. En el caso de que un agente acepte para su manejo según la forma habitual un lote de producto no solicitado, el agente enviará prontamente por correo o entregará al productor una copia de la declaración mencionada. El agente guardará en sus archivos una copia de la declaración, con constancia del nombre del productor y la fecha de envío o entrega. Un agente que no tenga en su registro el contrato escrito o la declaración escrita tal como se indica en este documento, habrá incumplido su obligación de preparar y mantener registros plenos y completos. Todo agente que deje de cumplir alguna especificación u obligación, expresa o implícita, podrá ser considerado responsable por los daños resultantes.
2. Contabilidad de cobros. Un agente de productores cuya operación incluya servicios tales como la siembra, cosecha, clasificación, empaque, provisión de contenedores u otros suministros, almacenamiento, venta o distribución del producto en nombre o en beneficio de productores, preparará y mantendrá registros completos de todas las transacciones que realice, con suficiente detalle para que se los pueda comprender con facilidad. Los agentes deben estar en posición de poder rendir a los productores cuentas precisas y detalladas de todos los aspectos de su manejo del producto. Los agentes mantendrán un registro de todos los productos recibidos, dejando constancia para cada lote de la fecha de recepción, cantidad y tipo de producto, y nombre y dirección del productor. Los agentes entregarán recibo a los productores y a otros por todos los productos recibidos. A cada lote se le asignará un número u otra forma de identificación, a fin de separar los diferentes lotes de productos similares, pero de diferentes productores, que estén siendo manejados al mismo. Todos los lotes permanecerán identificados y separados de esta manera durante todas las operaciones conducidas por el agente, incluyendo la venta o cualquier otra disposición del producto. Los registros mostrarán el resultado de toda operación de empaque o clasificación, incluida la cantidad perdida durante el empaque y la clasificación,

y la cantidad y calidad del producto que se empaca. Si se vendiera también el producto de la depuración, se le incluirá en la rendición de cuentas. A menos que haya un acuerdo específico con los productores de combinar el producto de varios productores, la contabilidad que se rinda a cada productor detallará los gastos reales de las diversas operaciones realizadas por el agente y todos los detalles de la disposición del producto recibido de cada productor, incluidas todas las ventas, ajustes, rechazos, detalles de envíos en consignación o en cuenta conjunta y ventas por medio de corredores y subastas, y el estado de todos los reclamos cobrados o presentados ante los transportistas. El agente preparará y mantendrá registros plenos y completos de todos los detalles de la distribución, a fin de proporcionar evidencias que apoyen la rendición de cuentas. Si el agente trabaja con los productores bajo un convenio de formar un fondo común (pool), la contabilidad mostrará en qué forma se calculan los costos y las ventas del producto que integra el fondo común. Si el agente y los productores convienen en una cantidad fija para cubrir todas las operaciones del agente, no será necesario mostrar los gastos incurridos por los servicios incluidos en dicho convenio.

3. Ventas por conducto de corredores o subastas. A menos que el agente de los productores tenga autorización específica en su contrato con los productores para usar los servicios de corredores, comisionistas, socios conjuntos o subastadores, el agente no tendrá derecho a emplear dichos métodos para colocar el producto en el mercado. No se podrá cobrar a los productores ningún gasto ocasionado por dichos servicios si han sido realizados sin su autorización.
4. Presentación de reclamos ante transportistas. Sin el consentimiento previo de los productores, el agente no tiene autorización para presentar reclamos ante los transportistas en su propio nombre ni en cualquier otro nombre. El agente no tiene obligación de presentar reclamos ante los transportistas en nombre de los productores si no media un acuerdo específico para que cumpla dicha tarea. Toda información que el agente reciba en el curso de su manejo del producto y que sea necesaria para que los productores presenten su reclamo, se pondrá a disposición de dichos productores. Si un agente llega a un acuerdo con los productores para presentar y manejar reclamos, realizará las diligencias razonables y necesarias para presentar prontamente el reclamo por la cantidad correcta, con el apoyo de las pruebas pertinentes, y tomará las medidas necesarias para llevar el asunto a su conclusión.
5. Compras y ventas por agentes de los productores. En toda transacción en la que intervenga, la persona que opere con capacidad doble, es decir como agente de los productores y como expedidor, revelará con toda claridad sus funciones a todas las partes con las que esté tratando. El agente del productor no cobrará ni recibirá honorarios del comprador ni del vendedor cuando compre o venda mercancía en calidad de expedidor. El agente de los productores no negociará ninguna transacción en la que esté sujeto al control directo o indirecto de alguna de las partes de la transacción, con la excepción de la parte que lo contrata, ni en la que la otra parte esté sujeta al control directo ni indirecto

del agente, sin antes revelar sus circunstancias a parte que lo contrata y obtener de su aprobación específica previa.

6. Negligencia del agente. El agente de los productores puede ser considerado responsable por toda pérdida o daño a los productores causada por negligencia del agente o por su incumplimiento de alguna especificación u obligación, expresa o implícita, que surja de alguna actividad relacionada con una transacción.
7. Responsabilidad de pago. El agente no será responsable de los pagos por parte del comprador que ha adquirido a crédito el producto de los productores, a menos que garantice el pago o se comporte con negligencia en la concesión del crédito. El acuerdo en cobrarle al comprador y remitir la cantidad debida a la parte que lo contrata no constituye garantía de que el agente pagará si no lo hace el comprador.
8. Responsabilidad por pago de honorarios de venta y gastos al agente de los productores. A falta de acuerdo específico en sentido contrario, el agente no garantiza el cumplimiento por las partes del contrato, y tiene derecho a que se paguen sus honorarios de venta y gastos realizados para el manejo del producto de los productores, o de otros, siempre y cuando cumpla cabalmente con sus obligaciones como agente.
9. Responsabilidad financiera del agente ante los compradores por incumplimiento de contratos. Si el agente de los productores cierra un contrato en su propio nombre para entregar mercadería a un comprador, y luego no puede entregar productos que cumplan con dicho contrato porque los productores no pueden o no quieren entregarle dicho producto, el agente puede ser considerado responsable de daños sufridos por el comprador a causa del incumplimiento del contrato.

Conversión de fondos

Sección 15

Todo miembro que cobre o reciba fondos en nombre o en beneficio de otra persona o firma en relación con un producto se abstendrá de utilizar o colocar dichos fondos, que se encuentren bajo su posesión o control, de manera que ponga en peligro o comprometa el fiel y pronto pago al dueño o consignador del producto, o a cualquier otra persona que tenga interés financiero en el mismo.

Normas de clasificación y condición del producto

Sección 16

Normas de clasificación y condiciones: Con respecto a la clasificación y condición del producto, las partes pueden especificar cualquier norma antes del envío, con la condición que tales normas cumplan con cualquier norma aplicable de clasificación y condición mínima que hayan sido establecidas por el país importador o exportador. A falta de un acuerdo sobre la clasificación, no

se supondrá ninguna clasificación, pero el cálculo de conformidad con el contrato se basará en las Directrices de Buena Llegada de la Corporación.

Política de Inspección
Sección 17.

En añadidura a cualquier cosa que se haya especificado en estas Normas respecto a la inspección, las partes acuerdan atenerse a las Directrices de Buena Inspección de la Corporación

Declaración de Membresía
Sección 18.

Todos los miembros deben declarar su número de membresía cuando se lo solicite cualquier departamento o agencia gubernamental de Canadá, Estados Unidos o México.

Definiciones
Sección 19.

1. "Aceptación" significa:
 - (1). Cualquier acto por parte del consignatario que signifique aceptación del envío, incluyendo su descarga o desvío a otro lugar, excepto con el propósito de inspecciones bajo la supervisión de un inspector reconocido.
 - (2). Cualquier acto por parte del consignatario que no sea consistente con el derecho de propiedad del consignador, pero si dicho acto es improcedente y en perjuicio del consignador, la aceptación se hará efectiva solamente si éste la ratifica; o:
 - (3). Falla de parte del consignatario de avisar al consignador respecto al rechazo del producto en un plazo razonable, *disponiéndose que* la aceptación no afectará ningún reclamo por daños si el producto no reúne las condiciones del contrato.
2. "Adelanto de acomodo" o "adelanto regular", usado en relación con un adelanto de fondos o de crédito contra ingresos netos previstos a obtenerse de la venta del producto consignado, significa que el consignador ha recibido un adelanto de dinero o de crédito y que, si el producto consignado no se vende por una suma suficiente como para cubrir los costos de manejo y transporte, incluida la comisión habitual o convenida y el adelanto recibido, el consignador deberá devolver a la persona que adelantó el dinero una suma igual al déficit incurrido.
3. "Dar cuenta prontamente" significa rendirle a la parte que lo contrata una cuenta veraz y correcta, salvo que las partes convengan específicamente lo contrario:

- (1). en relación con transacciones por corretaje de compra, dentro de las 24 horas de la fecha de envío;
 - (2). en relación con transacciones en consignación o cuenta conjunta, dentro de los diez (10) días posteriores a la venta final de cada envío, o dentro de los veinte (20) días desde la fecha en que el producto se aceptó en su destino, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas, *disponiéndose que*, cada vez que el agente de un productor, o que el expedidor, distribuyan lotes individuales del producto en nombre o en beneficio de otros, rendirán cuentas a la parte que los contrata dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de recibo del envío para la venta de la parte que lo contrata, o dentro de los cinco (5) días posteriores a la fecha en que el agente reciba el pago por el producto, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas. Siempre que un agente de productores, o un expedidor, coseche, empaque o distribuya una cosecha completa o lotes múltiples de la misma en nombre o en beneficio de otros, se presentarán cuentas del envío inicial en un plazo de treinta (30) días contados a partir de la fecha en que se recibe el producto para la venta. Se presentarán cuentas de envíos subsiguientes en intervalos de diez (10) días a partir del rendimiento de cuentas para el envío inicial, y la cuenta final de la temporada se presentará a cada una de las partes que lo contrata dentro de los treinta (30) días posteriores a la recepción por el agente del último envío de la temporada de dichas partes. *Se dispone también que*, cada vez que un acuerdo de venta entre una parte que contrate a un agente, y dicho agente, incluya el almacenamiento del producto antes de la venta, el agente presentará cuentas de su inventario y gastos incurridos hasta la fecha con intervalos de treinta (30) días a partir de la fecha de recepción del producto hasta que comience la venta del producto almacenado, y
 - (3). en relación con una transacción en consignación o cuenta en conjunto, dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha de recepción del pago de un reclamo a un transportista.
4. "Corredor" significa cualquier persona que se dedique a negociar ventas y compras del producto en nombre o en beneficio de un vendedor o comprador, respectivamente.
 5. "Comisionista" significa cualquier persona que se dedica a recibir cualquier producto agrícola perecedero para la venta, en comisión, o en nombre o en beneficio de otros.
 6. "Corporación" significa la Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas.
 7. "Tolerancias de Comercio de la Corporación" significa las Directrices de buena llegada.
 8. "Comerciante" se refiere a cualquier persona que se dedica al negocio de comprar y vender.

9. "Firma" se refiere a cualquier persona que participa en el comercio en calidad de comisionista, comerciante o corredor.
10. "Pago pronto y completo" significa:
 - (1). Pago de las ganancias netas por el producto recibido en consignación o la participación prorrateada de las ganancias netas por el producto recibido en cuenta conjunta, dentro de los diez (10) días a partir de la fecha de la venta final con respecto a cada envío, o dentro de los veinte (20) días a partir de la fecha en que el producto se acepta en destino, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas.
 - (2). Pago por los productores, agentes de los productores o expedidores de déficit en las consignaciones o transacciones en cuenta conjunta, dentro de los diez (10) días posteriores a la recepción de la rendición de cuentas.
 - (3). Pago del precio de compra, corretaje y otros gastos, a los corredores de compras que pagan por el producto, dentro de los diez (10) días posteriores al recibo de la factura del corredor por el comprador.
 - (4). Pago de derechos de corretaje ganados y otros gastos en relación con producto comprado o vendido, dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha en que la parte que lo contrata recibe la factura del corredor.
 - (5). Pago por producto comprado por un comprador, dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha en que es aceptado el producto.
 - (6). Pago a productores, agentes de los productores o expedidores por parte de agentes o corredores de mercados terminales, quienes venden en beneficio de la cuenta de un productor, agente de los productores, o expedidor, y que tienen autorización para cobrar del comprador o el receptor, dentro de los cinco (5) días posteriores a la fecha en que el agente o corredor reciba pago del comprador o receptor.
 - (7). Pago a la parte que lo contrata, dentro de los diez (10) días posteriores a la fecha de recepción, de los ingresos netos obtenidos de un reclamo ante un transportista en relación con una transacción en consignación o, en conexión con una transacción en cuenta conjunta, pago a los socios en cuenta conjunta de su porción de los ingresos netos a la cuenta conjunta obtenidos del reclamo ante un transportista.
 - (8). Pago por agentes de los productores o expedidores que distribuyen lotes individuales del producto en nombre de terceros, dentro de los treinta (30) días posteriores a la fecha de recepción del producto de la parte que lo contrata para la

venta, o dentro de los cinco (5) días de recibido el pago por el agente, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas.

- (9). Si el agente del productor o el expedidor cosecha, empaqa o distribuye una cosecha completa o lotes múltiples de la misma en nombre o en beneficio de otros, el pago por el envío inicial se realizará dentro de los treinta (30) días de recibido el producto para la venta, o dentro de los cinco (5) días posteriores a la fecha en que el agente reciba pago por el producto, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas. Con intervalo de diez días a partir de presentada la cuenta por el envío inicial se pagarán los envíos subsiguientes, o dentro de los cinco (5) días de recibido el pago por el agente, utilizándose la que fuera primera de las dos fechas, y el pago final de la temporada se hará a cada parte que lo contrata dentro de los 30 días posteriores a la fecha en que el agente reciba el último envío de la temporada de dicha parte que lo contrata.
 - (10). Si se celebran contratos basados en términos diferentes de los indicados en este documento, el pago al proveedor-vendedor se realizará dentro de los veinte (20) días posteriores a la fecha de aceptación del envío bajo los términos del contrato.
 - (11). Las partes que prefieran realizar pagos con plazos diferentes a los indicados en los párrafos (1) a (10) deberán poner su acuerdo por escrito antes de iniciar la transacción, y guardar una copia del acuerdo en sus registros. Si se respeta el acuerdo, el pago se considerará "Pronto y completo", *disponiéndose también que*, a la parte que aduce la existencia de dicho acuerdo con respecto a los plazos de pago le cabrá la responsabilidad de demostrarlo. Nada de lo contenido en esta sección limitará el privilegio del vendedor de despachar con boleta cerrada o con conocimiento de embarque notificado previamente, o con algún otro arreglo que requiera entrega contra reembolso, a menos que con anterioridad las partes hayan convenido expresamente en algo diferente. Si se produce una controversia con respecto a una transacción, los períodos de pago pronto se aplicarán únicamente al pago por las cantidades no disputadas.
11. "Buena fe" significa honradez en los hechos y observación de normas comerciales razonables de trato equitativo.
 12. "Productor" es la persona que cultiva productos hortícolas frescos para el mercado.
 13. "Agente del productor" es cualquier persona que opera en el punto de embarque o envío, que vende o distribuye productos en nombre o en beneficio de productores o de terceros cuya operación puede incluir siembra, cosecha, clasificación, empaque y provisión de contenedores, suministros y otros servicios.
 14. "Adelanto garantizado", usado en relación con el pago por adelantado del producto en consignación, significa que la persona que realiza el adelanto garantiza que los ingresos

netos del consignador serán como mínimo iguales a la cantidad adelantada, y que el consignador no será responsable de ningún déficit que resulte de la venta del producto, si dicho déficit no fue ocasionado ni agravado por acciones del consignador.

15. "Producto agrícola perecedero" incluye todas las frutas y hortalizas frescas o enfriadas, cortes frescos, hongos comestibles y hierbas de olor, pero excluye cualquier fruta u hortaliza congelada o haya sido plantada como semilla.
16. "Persona" significa cualquier individuo, sociedad, corporación, asociación o entidad jurídica separada.
17. "Producto" significa frutas y hortalizas frescas.
18. "Tiempo razonable" significa:
 - (1). Para frutas y hortalizas frescas enviadas por ferrocarril, no exceder las 24 horas posteriores al aviso de llegada y que el vagón haya sido colocado en una ubicación en la cual el producto sea accesible a la inspección; con respecto a envíos por camión, no exceder las 8 horas posteriores al aviso de llegada notificado al receptor o representante responsable, y que el producto se encuentre disponible para su inspección, y; con respecto a envíos por barco, no exceder 24 horas luego de que se desembarque el producto y que se ponga en situación accesible a la inspección y se notifique de esto al receptor.
 - (2). Si dentro del plazo aplicable el receptor no puede realizar una inspección a fondo debido a condiciones climáticas adversas, o debido a que solicita pero no obtiene inspección reconocida antes de vencido el plazo, y así se lo notifica al consignador dentro del plazo aplicable, el plazo se extenderá hasta que las condiciones del clima permitan la inspección o hasta que se realice la inspección reconocida, según sea el caso, con la adición de dos horas después de que se ponga a disposición del receptor un informe verbal sobre los resultados de dicha inspección, y
 - (3). En el cálculo de los tiempos que se acaban de especificar,
 - a. en el caso de envíos que lleguen en días no laborables o después de terminado el día de trabajo en días laborables, es decir horas en las que no se encuentre presente un representante del receptor con autoridad para rechazar envíos, no se incluirán las horas no laborables previas al comienzo de las horas normales de trabajo del próximo día laborable, y
 - b. en el caso de envíos que lleguen durante horas normales de trabajo en las que habitualmente esté presente un representante del receptor con autoridad para rechazar envíos, el período se contará corrido sin interrupciones, salvo en el caso de envíos que lleguen menos de dos horas antes del cierre del día normal de

trabajo, en cuyo caso el tiempo que reste en el período se extenderá y correrá desde el comienzo de las horas normales de trabajo del próximo día laborable.

19. "Comisionista en el mercado receptor" se refiere a toda persona que opera en un mercado receptor que participa en el negocio de recibir, a comisión, producto para la venta en nombre o en beneficio de terceros.
20. "Inspector reconocido" significa cualquier inspector que haya sido reconocido por la Corporación para proveer servicios de inspección o servicios relacionados con dicha inspección, incluyendo, pero no limitándose a inspecciones en el punto de embarque y/o recepción, emisión de certificados de inspección y entrenamiento y certificación de inspectores.
21. "Rechazo sin causa razonable" significa, en relación con compras, consignaciones o transacciones en cuenta conjunta:
 - (1). negarse a, o fallar en aceptar producto dentro de un tiempo razonable sin justificación legal;
 - (2). avisarle al vendedor, expedidor o sus agentes que el producto, aún cuando cumple con el contrato, no será aceptado;
 - (3). indicar la intención de no aceptar un producto mediante una acción o falta de acción incompatible con el contrato;
 - (4). todo rechazo después de un acto de aceptación.
22. "Minorista" (detallista) es el comerciante que vende algún producto agrícola perecedero al por menor.
23. "Expedidor" es cualquier persona que opera en el punto de embarque, que participa en el negocio de comprar mercadería de los productores, o de otros, y de distribuir dicho producto, ya sea por reventa o por otros métodos, o que maneja dicho producto en cuenta conjunta con otros.
24. "Condiciones adecuadas para el embarque", en relación con envíos directos, significa que el producto, en el momento en que se embarca, está en condiciones tales que, manejado en las condiciones normales de transporte y servicio, garantizará, según contrato, entrega sin deterioro anormal en el destino convenido por las partes. El vendedor no es responsable por el deterioro que se pueda producir en tránsito si entre las partes no media un contrato de destino (*véase también la definición de "entrega satisfactoria"*).
25. "Dar cuenta veraz y correcta" significa:

- (1). En el caso de consignaciones: el rendir cuentas por medio de una relación verdadera y correcta que muestre la fecha de recibo y la fecha de venta final, las cantidades vendidas a cada precio, u otra disposición del producto, y los cargos de venta y gastos apropiados, habituales o convenidos específicamente para el manejo del embarque, más cualquier otra información que se solicite en el acuerdo.
- (2). En el caso de transacciones en cuenta conjunta: el rendir cuentas por medio de una relación verdadera y correcta que muestre la fecha de recibo y la fecha de venta final, las cantidades vendidas a cada precio, u otra disposición del producto, el costo del producto a la cuenta conjunta, y los gastos apropiados, habituales o convenidos específicamente para el manejo del embarque, más cualquier otra información que se solicite en el acuerdo.
- (3). En el caso de transacciones por corredores de compra: el rendir cuentas por medio de una declaración detallada, correcta y verdadera, en la que se muestre el costo del producto, los gastos apropiados y el monto de los cargos por corretaje.

Términos de Comercio **Sección 20.**

1. Las abreviaturas en inglés de "CFR", "CIP" y "CIF" se refieren a "costo y flete", "costo y seguro pagado a", y "costo, seguro y flete", respectivamente. Las ventas CFR se considerarán equivalentes a ventas "franco a bordo" (FOB), salvo que el precio de venta incluirá los cargos correctos por flete a destino. Las ventas CIP (seguro tierra adentro y seguro marítimo) y CIF (seguro marítimo solamente) se considerarán equivalentes a las ventas FOB, salvo que el precio de venta incluirá el flete correcto y los cargos de seguro al destino indicado.
2. "Facturación diferida", ver "precio abierto".
3. "Entregado" o "venta entregada" significa que el vendedor entregará el producto a bordo del vagón, camión, o en muelle en caso de entrega por barco, en el mercado en el cual el comprador está ubicado, o en el mercado convenido, libre de todo cargo por transporte o servicio de protección. El vendedor asume todos los riesgos por pérdida y daños en tránsito no causados por el comprador. Por ejemplo, la venta de "Papas U.S. No. 1 con entrega en Chicago", significa que dichas papas, cuando se entreguen en Chicago, deberán cumplir con todos los requisitos de clasificación y condición aplicables a las papas U.S. No. 1.
4. "Franco al costado del barco" ("*F.a.s. steamer*") significa que el producto se entregará libre de cargos al costado del barco, en condiciones apropiadas para el envío (*ver definición de "condiciones apropiadas para el envío"*), conforme a las condiciones del contrato, y que de ahí en adelante el comprador asume toda la responsabilidad y riesgo de daño.

5. "Franco a bordo" (*f.o.b*) (por ejemplo, *f.o.b* Laredo, Texas, o *f.o.b*. California) significa que el producto cotizado o vendido se colocará sin cargo a bordo del barco, o en vagón u otra agencia de transporte terrestre, en el punto de embarque, y en condiciones apropiadas para el envío (*ver definición de "condiciones apropiadas para el envío"*) y que el comprador asumirá todo riesgo de daño y demora en tránsito que no haya sido causado por el vendedor, independientemente de la forma en que se facture el envío. El comprador tendrá el derecho de inspeccionar la carga en destino antes de pagar por el producto, para determinar si el producto enviado cumplió con las condiciones del contrato en el momento del envío, sujeto a lo contemplado por las condiciones apropiadas para el envío.
6. "Aceptación *f.o.b.*" o "aceptación en el punto de embarque" significa que el comprador acepta el producto en el punto de embarque y no tiene derecho de rechazo. El comprador tiene recurso contra el vendedor si el producto no estaba en condiciones apropiadas para el envío (*ver definición*) o tiene recurso por incumplimiento material del contrato, si el envío no ha sido rechazado. Bajo este método, el recurso del comprador consiste en recuperar del vendedor los daños sufridos, y no en rechazar el envío.
7. "Aceptación final *f.o.b.*" o "aceptación final en punto de embarque" significa que el comprador acepta el producto en el punto de embarque y no tiene derecho a rechazo. El término "condición apropiada para el envío" no se aplica en esta situación. El comprador no tiene recurso por incumplimiento material de contrato, siempre que el envío no sea rechazado. Bajo este tipo de contrato, el recurso del comprador consiste en recuperar del vendedor los daños sufridos y no en rechazar el envío.
8. "Franco a bordo con inspección y aceptación al arribo", significa que el vendedor colocará el producto cotizado o vendido libre de cargo a bordo, de vagón u otro medio de transporte en el punto de embarque, y que el comprador pagará el costo del flete, pero el vendedor asumirá todos los riesgos de pérdida y daño en tránsito que no sea causado por el comprador, quien tendrá el derecho de inspeccionar el producto en el punto de llegada y de rechazarlo, si, tras su inspección, el producto no reúne los requisitos del contrato de venta en destino. El comprador no puede rechazar mercadería sin causa razonable. Este tipo de venta es *f.o.b.* solo en lo que se refiere a precio, y en base a entrega en lo que se refiere a clasificación, calidad y condición.
9. "Venta franco a bordo a precio de entrega" significa lo mismo que *f.o.b.*, salvo que los costos de transporte desde el punto de embarque hasta destino serán sufragados por el vendedor, es decir que la venta es *f.o.b.* en lo que se refiere a clasificación, calidad y condición, y en base a entrega en lo que se refiere a precio.
10. "Franco a bordo del barco" (*F.o.b. steamer*) significa que el producto se colocará libre de cargo a bordo de una embarcación en el punto de embarque, en condiciones adecuadas para el envío (*ver definición de "condiciones adecuadas para el envío"*) en conformidad con

las condiciones del contrato, y que de ahí en adelante el comprador asume toda responsabilidad y riesgo de daño.

11. "Entrega satisfactoria" significa que el producto, sin especificación de clasificación, fletado *f.o.b.*, llegará al destino convenido sin deterioro anormal (ver definición de "condiciones adecuadas para el envío").
12. "Transacción en cuenta conjunta" significa una transacción en la cual dos o más personas participan en un acuerdo de negocio conjunto con fines limitados, por la cual convienen compartir, de manera especificada, los costos, las ganancias y las pérdidas resultantes de dicha transacción.
13. "Cuenta conjunta - ganancias compartidas" significa que el socio receptor pagará prontamente el costo convenido por el envío a su socio de cuenta. Una vez colocado el producto, las partes se dividirán las ganancias por partes iguales, tras deducir el costo del envío y los gastos apropiados del ingreso bruto. El socio receptor pagará todos los gastos y no podrá recuperar pérdidas que puedan resultar del negocio conjunto con fines limitados.
14. "Precio abierto" significa una venta sin precio fijo al momento del envío. En este tipo de venta se prevé que el precio se fijará una vez que el comprador haya terminado de revender el producto a sus clientes.
15. "Precio después de venta" (*Price after Sale - P.A.S.*), ver "precio abierto".
16. "Precio al arribo", de no mediar un entendimiento específico en contrario, significa que el producto se envía directamente al cliente o a un agente del consignador, para beneficio del cliente, con el precio sujeto a un acuerdo entre el cliente y el consignador una vez llegado el producto al destino del cliente, con suficiente tiempo para su inspección.
17. "Compra tras inspección" significa la compra del producto después de que éste ha sido inspeccionado o de que el comprador o su agente han tenido oportunidad de inspeccionarlo. Con este método el comprador no tiene derecho de rechazo, y renuncia a toda garantía de calidad o condición, salvo las garantías hechas explícitamente por el vendedor.
18. "Inspección en el punto de embarque" significa que el vendedor debe obtener una inspección reconocida, o la inspección privada que se haya acordado mutuamente, para demostrar que el lote cumple con las especificaciones pactadas de calidad, condición y clasificación, y que el vendedor asume el riesgo en caso de producirse una certificación incorrecta.
19. "Inspección final en el punto de embarque" o "inspección final" después del nombre del punto de origen, por ejemplo "California - inspección final", significa que el vendedor tiene que obtener inspección reconocida, o la inspección privada que se haya convenido

por mutuo acuerdo, y demostrar que el lote cumple con los requisitos pactados de calidad, condición y clasificación, y que el comprador asume el riesgo en caso de certificación incorrecta, y que no tendrá recurso ante el vendedor por causas de calidad, condición y clasificación.

20. "Sujeto a inspección aprobatoria reconocida" significa que el vendedor tiene que obtener inspección reconocida, o la inspección privada que se haya convenido por mutuo acuerdo, y comunicar correctamente, por cable o por otros medios convenidos, lo que consta en el certificado en cuanto a calidad, condición y clasificación, y demás información esencial, tras lo cual se considerará que el comprador, habiendo aprobado el informe, acepta el producto sin recurso ante el vendedor por causas de calidad, condición y clasificación.

Interpretación Sección 21.

Para determinar si una de las partes de una controversia no ha cumplido con su obligación de adherirse a las normas, y para calcular los daños provenientes de un incumplimiento, se aplicará la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM), donde sea aplicable.

Si la Convención no se aplica a la controversia, o a algún punto en particular de la controversia, se aplicará el Código Comercial Uniforme de los Estados Unidos (*United States Commercial Code*), específicamente el Artículo 1, Parte 2, Definiciones generales y principios de interpretación [*General Definitions and Principles of Interpretation*]; Artículo 2, Ventas [*Sales*]; Artículo 3, Instrumentos negociables [*Negotiable Instruments*]; Artículo 5, Cartas de crédito [*Letters of Credit*], y Artículo 7, Recibos de almacén, conocimientos de embarque y otros documentos de título [*Warehouse Receipts, Bills of Lading and Other Documents of Title*].

Además, cuando la moneda no se haya especificado en un contrato, prevalecerá la moneda del país del embarcador.

Finalmente, estas Normas de Comercio se aplicarán a todas las transacciones en las que entre un miembro de la Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas, sea o no que la transacción se realice con otro miembro de la Corporación de Solución de Controversias sobre Frutas y Hortalizas, o con alguien que no sea miembro.

Referencias

- 1) *Regulations under the Perishable Agricultural Commodities Act, 1930, as amended* [Reglamentaciones bajo el Acta de Productos Agrícolas Perecederos, 1930, enmendada], 7 C.F.R. § 46.

- 2) *Perishable Agricultural Commodities Act, 1930, as amended* [Acta de Productos Agrícolas Perecederos, 1930, enmendada], 7 U.S.C. 499.
- 3) *Uniform Commercial Code* [Código Comercial Uniforme], Decimocuarta edición, 1995

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Este glosario ha sido preparado para dar una explicación más completa de los términos usados frecuentemente por los negociantes en frutas y hortalizas, pero que a menudo son mal entendidos por una o ambas partes de un contrato. Estas definiciones repiten en cierto grado los términos y las definiciones de comercio que se encuentran en las Normas de Comercio, pero deberían ser útiles para establecer un lenguaje en común para los negocios entre las partes que comercian en los tres países miembros.

ACUERDO DE CUENTA CONJUNTA – Un acuerdo de cuenta conjunta es una sociedad temporal entre un expedidor o productor y una compañía que realiza ventas. Aunque es similar en cierto sentido a un acuerdo de consignación, en este caso los socios acuerdan dividir la ganancia en base a una fórmula acordada. Dado que la ganancia está basada en los resultados de la venta, la compañía de ventas deberá mantener registros que le permitan rendir cuentas detalladas y exactas a sus socios, y los socios deben entender claramente sus responsabilidades respectivas antes de enviar el producto.

AGENTE DE VENTAS - La persona o empresa que actúa como agente del vendedor del producto, generalmente facturando bajo su propio nombre, deduciendo un honorario de venta por cada paquete, y remitiendo el balance a la parte que lo contrata, es decir el vendedor. Un agente de ventas no asume título de propiedad sobre el producto y no es responsable al vendedor por el precio de la factura hasta que dicha cantidad haya sido cobrada del comprador. Sin embargo, un agente de ventas se convierte en responsable por el pago si ha garantizado tal pago en la eventualidad de que el comprador no pague la factura.

AGENTE DE LOS PRODUCTORES – Un agente de los productores es una empresa contratada por un productor o productores para comercializar, en nombre del productor o productores, envíos múltiples de frutas y/o de hortalizas. Muy a menudo, esto involucrará la producción completa de una estación del año. El agente del productor puede cumplir una amplia gama de funciones, incluyendo la siembra, cosecha, clasificación, empaque, suministro de materiales de empaque, pre-enfriamiento, almacenamiento y ventas. La relación entre el productor y su agente puede ser compleja y debería expresarse por escrito, especificando las expectativas de ambas partes. Como agente, se espera que el agente de los productores cumpla sus funciones teniendo en mente los mejores intereses de los productores. Los registros del agente deben indicar claramente la disposición de todos los productos recibidos para la venta, y debe permitir que el agente del productor provea a dicho productor cuenta detallada y exacta de las ventas y gastos. Como regla general, para justificar descuentos de precio a sus clientes, se espera que el agente del productor obtenga certificados de inspección que demuestren que el producto estaba por debajo de la

categoría de las normas. Otras concesiones, tales como las debidas a una reducción en el mercado, son generalmente consideradas como improcedentes, a no ser que estén estipuladas en el contrato o que el productor haya específicamente autorizado al agente a efectuar tales concesiones. Generalmente, el agente de un productor recibe pago de sus clientes, prepara cuentas detalladas de dichas ventas, y deduce su comisión y gastos, remitiendo el balance al productor.

COMERCIANTE - Cualquier persona o empresa involucrada en el negocio de compra y venta de producto. Este término no se aplica a ninguno de los arriba mencionados que asuman título sobre el producto para los propósitos de su reventa.

COMISIONISTA – Generalmente, este término se refiere a una empresa en el mercado de destino, que vende el producto a cuenta de un expedidor o productor en base de cargamento por cargamento. El comisionista no adquiere título a los bienes, actuando simplemente como agente del expedidor para los propósitos de vender el producto. Aunque no es un requisito el tener un contrato escrito para cada cargamento, las partes deben entender claramente que gastos y que tasa de comisión podrá recobrar el comisionista del producto de las ventas. Como en el caso de un agente de un productor, el comisionista deberá mantener cuentas detalladas y exactas sobre la disposición del producto. El comisionista vende el producto, deduce sus gastos y comisión (normalmente un porcentaje del producto bruto de las ventas), y remite el balance al productor o al expedidor.

COMPRA LUEGO DE LA INSPECCIÓN – Bajo las Normas, este término se define como "una compra de producto luego de una inspección u oportunidad de inspección por parte del comprador o su agente". Bajo este término, el comprador renuncia a toda garantía respecto a la calidad o condición y no puede recuperar daños, sin importar que tan mal esté el producto cuando llega a destino. Dada la severidad de este término, la parte que lo invoca (normalmente el vendedor) debería poder presentar pruebas de que ambas partes acordaron su uso antes del envío, preferiblemente por medio de la emisión de una confirmación por escrito al momento en que se realiza el contrato.

CONDICIONES ADECUADAS DE ENVÍO/BUENA ENTREGA - El concepto de condición adecuada de transporte (a menudo llamada BUENA ENTREGA) es uno de los menos entendidos en el comercio de frutas y hortalizas. Este concepto se aplica solo en conexión a transacciones "franco a bordo" (F.O.B.) que involucran productos agrícolas perecederos. Bajo los términos de una transacción F.O.B., el vendedor asegura que el producto cumplirá, en el momento en que se embarca el producto, con los requisitos de calidad y condición acordados. El vendedor también asegura que el producto no será anormalmente deteriorado si se mantienen condiciones apropiadas de tránsito durante el envío. Esto implica que cierto grado de deterioración ocurrirá normalmente durante el envío, incluso bajo las mejores condiciones de tránsito. El concepto de condición adecuada de transporte permite al árbitro determinar si los términos del contrato F.O.B. fueron cumplidos, por medio de la interpretación de una inspección oportuna en el punto de destino. Por ejemplo, suponiendo que el contrato F.O.B. exige que no se presente más de 10% de fruta

defectuosa al momento del embarque, una inspección efectuada ciertos días después, que muestre 15% de fruta defectuosa, puede ser aún considerada como que demuestra que la fruta cumplió con los términos del contrato en el momento del embarque, dada la naturaleza perecedera de la fruta. (Es decir, el producto tuvo buena entrega).

CONTRATO A PRECIO FIJO - Este término se usa cuando el comprador y el vendedor acuerdan un precio antes del envío, precio que no es revocable a no ser que el producto a destino no cumpla con las especificaciones de calidad y condición acordadas, o si las partes acuerdan mutuamente alterar dicho precio.

CORREDOR – Este término se usa a menudo por los comerciantes de frutas y hortalizas para describir una variedad de actividades comerciales. Sin embargo, un verdadero corredor es una persona o empresa que negocia transacciones entre compradores y vendedores pero que no es por lo demás parte misma de la transacción. Se espera que el corredor emita confirmaciones escritas o electrónicas mostrando todos los términos del contrato, acordados tanto por el comprador como el vendedor, e identificando también la identidad tanto del comprador como el vendedor. Un corredor no adquiere título a los bienes y generalmente no es responsable por el pago. Sin embargo, en algunos casos, el corredor emite facturas al comprador, deduce sus honorarios de corretaje, y remite el balance al vendedor. En estos casos, el corredor debe obtener permiso del vendedor antes de la transacción, y esta autorización debe aparecer en la confirmación de compra y venta del corredor. Este corredor que "cobra y remite" debe a su vez pagar al vendedor una vez que haya recibido el pago del comprador. Un corredor será responsable por el pago si garantiza el pago, reciba o no tal pago del comprador.

CORREDOR DE COMPRAS – Un corredor de compras, sea en el punto de envío o en el mercado de destino, es normalmente un corredor que ha sido contratado para representar a uno o más compradores. Las obligaciones de un corredor de compras son similares a las de un CORREDOR, en el sentido de que debe emitir confirmaciones de venta, y en que no adquiere título a los bienes comprados o vendidos. Sin embargo, un corredor de compras que realiza adquisiciones en su propio nombre, se convierte por este hecho en comerciante y tiene la obligación de pagar al vendedor por los bienes adquiridos, sea o no que reciba pago de la parte que lo contrata, es decir del comprador.

DIRECTRICES DE EMPAQUETADO, ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE:

Las definiciones para las directrices de empaquetado, almacenamiento y transporte se proporcionan para proveer una orientación que los mediadores y árbitros puedan utilizar cuando manejan una queja. Las normas de la industria en cualquier área en particular son consideradas como bases para la interpretación. Las directrices operan con el entendimiento de que cuando un envío se maneja bajo condiciones normales, el producto agrícola llegará a su destino sin deterioros anormales.

Empaquetado:

a) Cada paquete que contiene un producto agrícola perecedero debería tener suficiente fuerza como para resistir su manipulación y transporte normal, y proveer ventilación adecuada cuando sea requerida.

b) Cuando un producto agrícola perecedero se empaqueta en un contenedor, el producto debería ser empacado de manera de que no sea probable de que resulte en daños al producto o al contenedor durante su manipulación o transporte; el contenedor no debería contener menos que la cantidad neta del producto declarada en la etiqueta; el contenedor no debería estar manchado, sucio, deformado, roto o dañado de cualquier manera que afecte la calidad de transporte o la capacidad de vender el producto agrícola perecedero, y si el contenedor es un contenedor cerrado, debería ser cerrado de manera segura y apropiada para el tipo de contenedor y el tipo de producto agrícola perecedero.

Almacenamiento:

Las instalaciones de almacenamiento para productos agrícolas perecederos deberían ser apropiadas para mantener el producto en condición de ser vendido, y deberían mantenerse en un rango de temperatura y humedad relativa que preserven al producto en condición adecuada. El expedidor tiene la responsabilidad de almacenar adecuadamente el producto luego de su arribo.

Transporte:

Un producto agrícola perecedero debería ser transportado en un vehículo apropiado para tal producto, y mantenido dentro de un rango recomendado de temperatura adecuado para que, bajo transporte y condiciones normales, el producto mantenga una condición adecuada.

FACTURA DEFERIDA, PRECIO INICIAL, PRECIO DESPUÉS DE LA VENTA - Estos términos se utilizan cuando el vendedor y el comprador no han establecido un precio al momento en que se envía el producto. Aunque es preferible el establecer precios antes del embarque, no es siempre posible hacerlo. En cada caso, el precio final no se establece hasta que el comprador ha vendido el producto a sus clientes. El precio se negocia entonces entre el vendedor y el comprador. El uso de estos términos requiere de un alto grado de confianza entre el vendedor y el comprador, pues el vendedor debe depender del reporte del comprador sobre sus ventas cuando se negocia un precio. Cuando no se puede acordar un precio, el comprador tiene normalmente la responsabilidad de probar que las ventas que ha reportado fueron verdaderas y exactas.

PRECIO MÍNIMO GARANTIZADO - Se usa este término cuando el comprador y el vendedor acuerdan un precio mínimo garantizado por unidad, para asegurar al productor que el costo de su producción este cubierto. Este precio puede ajustarse a un nivel superior cuando se negocia el precio final luego de recibir y/o vender el producto.

PRECIO DE LLEGADA - Este término, aunque similar al anterior, tiene una importante diferencia. Aunque el precio no se establece antes del envío, el precio final no se establece en referencia a las ventas del comprador, sino que se basa en las condiciones generales de mercado, tal como se reportan en cotizaciones de noticias oficiales de mercado para el producto a destino.

UNIDAD COMERCIAL - Significa un solo envío de uno o más productos agrícolas perecederos licitados para su entrega en un solo contrato. La unidad comercial debe ser aceptada o rechazada en su totalidad. La aceptación de una unidad comercial no cambia los derechos y responsabilidades contractuales existentes de las partes.

RECEPTOR - Cualquier empresa o compañía que compra o recibe productos en sus instalaciones. Este término no se aplica al personal individual de los almacenes o del punto de descarga.

VALOR COMERCIAL - Se considera que un producto tiene un valor comercial cuando se puede vender, aunque a precio reducido, en el curso general de las actividades comerciales de un comprador, sin tener que recurrir a esfuerzos heroicos. Un comerciante que alegue que un producto no tiene valor comercial debería obtener un certificado de un servicio de inspección reconocido indicando la condición del producto, y debería documentar sus esfuerzos para ofrecer el producto a la venta antes de descartarlo.