

Contratos Internacionales



ProMéxico tu aliado en el exterior



Vivir Mejor

www.promexico.gob.mx
www.gobiernofederal.gob.mx

Llama y acércate a un asesor especializado
Tel: 01 800 397 6783

E-mail: promexico@promexico.gob.mx

SE

**GOBIERNO
FEDERAL**

**MÉXICO
2010**



**Guía básica
para la correcta
elaboración
y adecuada
celebración de
un contrato de
compraventa
internacional de
mercancías**

Índice

I	Introducción	4
II	Consideraciones Preliminares	6
III	Modelo de Contrato; Redacción y Explicación	19
IV	Conclusión	33
V	Referencias Bibliográficas	34
	Directorio	35

Introducción

La presente publicación obedece a la necesidad de contar con un instrumento sencillo, claro y completo -hasta donde sea factible- que permita colocarnos como una de las partes en el contrato de compraventa internacional de mercancías de manera honesta y equitativa; brindando seguridad legal y comercial a los actores -es decir, vendedor y comprador- de tan importante relación contractual en el mundo de los negocios a nivel internacional.

Tan relevante ha resultado aplicar la técnica mercantil a los contratos en el ámbito internacional, particularmente al de compraventa, y dejar en el pasado la celebración de éstos en forma espontánea, ambigua e inexperta; que desde hace décadas se han celebrado tratados internacionales sobre la materia, destacando entre ellos la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y que para efectos prácticos identificaremos a lo largo del presente documento como Convención de "Viena 80", ya que precisamente fue aprobada en la ciudad de Viena, Austria, el 11 de abril de 1980, bajo los auspicios de Naciones Unidas y de la cual abundaremos en los apartados correspondientes.

No obstante, el contar con un convenio de tal categoría no es suficiente para interactuar en dichas relaciones comerciales con la seguridad de que el resultado de nuestros contratos se obtendrá de manera óptima y sin problemas, puesto que, en cada operación intervienen una variedad de factores y circunstancias de orden humano, económico, político, tecnológico y logístico, entre tantos, que pueden cambiar el curso de la misma y ocasionar a las partes contratantes dificultades en cualesquiera de estos aspectos que pueden ir desde una simple aclaración hasta la inconformidad manifestada por un de las partes contratantes -o por ambas- lo que dará lugar ineludiblemente a la rescisión del contrato con todas sus consecuencias y a lo que de ninguna manera desean llegar quienes en una u otra forma se dedican a esta actividad (asesores, transportistas, intermediarios, etc.), principalmente; vendedores y compradores o dicho de manera precisa en este ámbito: exportadores e importadores.

Por esta razón es indispensable complementar el uso del ordenamiento internacional referido durante la negociación, elaboración y -fundamentalmente- celebración de nuestro contrato de compraventa internacional con una serie de reglas de naturaleza pragmática, que han estado presentes desde el surgimiento del comercio internacional y sus precedentes históricos hasta nuestros días y que se conocen en el argot de la materia como "usos y prácticas de comercio internacional" o con la expresión latina de *lex mercatoria*. Algunos de estos usos y prácticas han cobrado tal importancia que desde hace varias décadas algún organismo internacional los ha retomado para impregnarlos de toda una metodología y sistematización para su manejo adecuado en el contrato de compraventa internacional de mercancías como es el ejemplo típico de los INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional.

Aunado a todo esto conviene resaltar otro aspecto no menos importante en cuanto a los atributos y características personales de cada exportador e importador, sea en lo individual o en su actuación corporativa (persona moral), tales como: carisma, experiencia, intuición, seriedad, congruencia, cautela y lealtad, entre otros, por lo que el perfil de cada uno de los participantes en esta actividad será diferente. Pero en lo que si se puede unificar a dicho sector es en el hecho de que se cobre conciencia al interactuar en las relaciones comerciales internacionales de su trascendencia, tanto en lo particular como en lo general y se apliquen en cada paso o etapa del ciclo exportador el conocimiento, técnica y experiencia necesarios para que los contratos celebrados surtan sus efectos plenamente y en forma satisfactoria para ambas partes.

Hoy por hoy México es uno de los actores más destacados en las prácticas mercantiles a nivel mundial y socio comercial de un gran número de países -ya sean potencias económicas o que se encuentren en vías de desarrollo- a través de la celebración y puesta en vigor de los más de once tratados comerciales, motivo por el cual ahora más que nunca debemos realizar nuestra función como comercializadores con toda atingencia y responsabilidad en beneficio común y personal.

La presente nota técnica ha sido elaborada en términos generales, aunque precisando o particularizando en algunos puntos, a fin de que pueda ser utilizada por cualquier persona interesada en la negociación, elaboración y celebración de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, desde una persona física o jurídico-individual, que con ese carácter sea una de las partes contratantes en dicha relación, hasta los grandes emporios que actúan en el ramo del comercio exterior de México, pasando por supuesto por las PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Finalmente, esta publicación tiene como propósito fundamental contribuir, única y exclusivamente, como un instrumento auxiliar en su modalidad de guía -tal y como ha sido intitulada- en la materia y sin que se pretenda, de ninguna manera, que sea considerada como una obra completa en el tema o como única herramienta en la práctica de este tipo de contratos, sino que por el contrario y como se ha puntualizado en estas líneas, deben aplicarse todo el conocimiento, técnica y experiencia para que los resultados en cada contrato, operación o embarque sean plenamente satisfactorios y sin contratiempos hasta donde humana, comercial y jurídicamente sea posible.



II. Consideraciones Preliminares

II. Consideraciones Preliminares

A) CONCEPTO: Iniciemos por el principio, es decir, contar con un concepto formal y a la vez práctico del contrato de compraventa internacional de mercancías. Nuestro Código Civil Federal establece en su artículo 1792 que: Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. A su vez el artículo subsiguiente señala: los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos.

Al margen de estas definiciones de convenio y contrato (uno como género y el otro como especie) de orden legal nacional, y de que en el artículo 2248 del mismo Código se establece cuando habrá compraventa; es necesario tener, con apoyo de dichos preceptos, una idea clara de este tipo de contratos en la que se incluyan, desde luego, otros elementos que no están presentes en la compraventa doméstica (sea local o nacional), pero que caracterizan a esta operación comercial en el ámbito internacional.

Así las cosas decimos que: el contrato de compraventa internacional de mercancías es el acuerdo de voluntades entre dos personas (aunque sabemos que en algunos casos pueden ser más), mediante el cual una de ellas llamada vendedora y establecida en un país determinado se obliga a entregar material y legalmente una cantidad o volumen de mercancías o productos a otra denominada compradora establecida en otro país, quien a su vez se obliga a pagar un precio por dichos bienes; en los términos y condiciones -tanto para una como para otra obligación- convenidos entre ambas partes.

De esta breve y aparentemente sencilla idea y una vez materializada se desprenden una serie de acontecimientos y factores complejos que hacen posible la realización cotidiana de las operaciones de exportación e importación entre los distintos países que participan en el comercio internacional.

No obstante lo anterior no es posible comprender todas estas cuestiones en un solo concepto teórico-práctico, sino que tendrán que irse desprendiendo y analizando conforme se avance en la negociación y celebración de nuestro contrato, y por supuesto, los efectos que de él deriven traducidos en las prestaciones que legítimamente correspondan a cada parte contratante.

Por esta razón continuaremos en este apartado denominado “Consideraciones Preliminares” con el análisis y comentarios de aquellas que se han juzgado las más relevantes y a la vez las más recurrentes; sin perder el objetivo central de la presente nota técnica que, recordemos, es el prevenir posibles obstáculos y evitar dificultades hasta donde sea posible en la práctica de los contratos de compraventa internacional de mercancías.

B) PARTES CONTRATANTES: sin el propósito de ahondar ni entrar en mayores elucubraciones, sino por el contrario, comentar de manera simple este aspecto que naturalmente es fundamental y tal y como lo inferimos del concepto vertido en el inciso anterior, partamos de la idea de que estamos ante un escenario típico, esto es, en donde sólo intervienen dos partes contratantes en la manifestación de su consentimiento que son el vendedor y el comprador y al margen por el momento de donde tienen su establecimiento; “consideración” que se revisará y fundamentará por separado en otro inciso dentro de este apartado.

Como es sabido y como ya se mencionó en líneas anteriores, jurídicamente las personas pueden actuar en lo individual, lo que se conoce comúnmente como “persona física”, o constituirse en una corporación, compañía o empresa, manejada generalmente esta figura legal como persona moral, por lo que este aspecto de las partes contratantes puede encuadrarse indistintamente en una o en otra posición en esa relación contractual.

Ha quedado asentado que como comercializadores mexicanos o establecidos en México -coloquémonos en el papel de exportadores- podemos actuar en esta relación comercial como personas físicas sin ningún empacho, simplemente cumpliendo con ciertos requisitos de carácter fiscal seguramente, sin embargo, un gran número de contratos de compraventa se celebran entre compañías, ahora sí, establecidas en distintos países; condición que le da el carácter de internacional a dichos contratos.

Es obvio que cada entidad mercantil actuará a través de lo que en nuestro ámbito comercial doméstico conocemos como "su representante legal" y que, sin necesidad de ser licenciados en derecho, sabemos que dicha representación se acredita mediante un instrumento conocido como "poder notarial" que no es otra cosa que el otorgamiento ante fedatario público -que normalmente es el notario- de ciertas potestades por parte de una persona (poderdante) facultada en términos de la constitución de esa sociedad o corporación; a otra persona (apoderada) para que actúe en nombre y representación de dicha entidad de acuerdo con el contrato de mandato y con los poderes ahí conferidos.

Sin profundizar en esta cuestión, como lo advertimos al inicio de este inciso, conviene resaltar el hecho de que no todos los países tienen el mismo sistema legal, sino que, éste podrá diferir de acuerdo con su procedencia o tradición jurídica. Así por ejemplo, el derecho positivo mexicano proviene del derecho romano, también manejado como derecho romano-germánico, derecho escrito, etc. y se caracteriza, entre otras cosas, por ser -tanto para la creación de sus normas como para su aplicación- un sistema jurídico codificado, más rígido y cuya principal fuente es la ley partiendo de la norma fundamental que es la constitución federal.

En otros países o regiones con los que interactuamos comercial y económicamente se puede aplicar un régimen jurídico distinto al nuestro, tal es el caso de los Estados Unidos, Reino Unido, Australia y algunos más en los que rige un sistema legal llamado en inglés Common Law o también conocido con la expresión de derecho anglosajón y que difiere radicalmente del nuestro.

Tales reflexiones vienen a colación en virtud de que en la familia jurídica de los países mencionados no existe la institución de la "fe pública" y por ende no se cuenta con un instrumento (público) como lo es el "poder notarial". Por lo tanto, si nos encontramos en ese supuesto no esperemos que, sea para la negociación o para la celebración de nuestro contrato, la otra parte contratante acredite su





“legítima representación” con un documento de tal categoría.

Cuando sea este el caso es recomendable cerciorarnos por otros medios que estén a nuestro alcance de que la persona con la que estemos tratando esté facultada en los términos de su legislación para actuar en nombre de su empresa; como pueden ser: el hecho de contratar los servicios de una agencia investigadora comercial para tal efecto; exigir la acreditación por medio de un documento oficial como la identificación fiscal (tax i.d.); gestionar en la representación diplomática que corresponda el cotejo de firmas a través de legalización o de la apostilla, según sea el caso; obtener de la autoridad competente la acreditación requerida; y en última instancia y si las circunstancias lo permiten efectuar una “inspección ocular” en forma personal en el lugar de destino de nuestras mercancías, objeto de la venta a fin de verificar la existencia de esa compañía y su “legal representación” de quien así se ostente, todo esto con el propósito de que nos sintamos seguros y tranquilos en esa relación contractual que estamos por iniciar.

C) NEGOCIACIÓN: recordemos que la celebración del contrato de compraventa internacional no es más que la culminación de una serie de etapas que se traducen en encuentros, comunicaciones, intercambio de opiniones, propuestas y contrapropuestas que conforman la fase previa a la celebración del contrato y que se conoce y maneja con el término de negociación. De hecho, en la capacitación del comercio internacional uno de los temas a impartir es el relativo a “Técnicas y Estrategias de la Negociación Internacional”. A veces se piensa que se puede prescindir de esta fase y se puede ir directamente a la celebración del contrato, sin embargo, esto resulta prácticamente imposible.

Lo que en realidad sucede es que el periodo de la negociación puede durar un tiempo prolongado de varias semanas o incluso meses en donde abundarán las propuestas y contrapropuestas entre los contratantes, ya sea, a través de comunicados o aún de la celebración de reuniones. O bien, en caso contrario que por una necesidad de concretar la operación de manera vertiginosa, la negociación dure unos cuantos minutos realizada generalmente hoy día por medios electrónicos.

La intención de incluir en este apartado el tema de la negociación no es en el sentido de hacer toda una explicación y desglose pormenorizado del mismo, ya que, para eso se cuenta con el conocimiento adquirido por medio de su enseñanza y consulta de obras al respecto, sino que, quede como una reflexión consciente de la importancia y trascendencia de esta “consideración” y que cada

quien aplique en el desarrollo de cada una de sus etapas: las técnicas (operativas, interpersonales, persuasivas, etc.), principios (seriedad, reciprocidad, lealtad, equidad, etc.) y factores (ambientales, psico-sociales o de conocimiento y experiencia) apropiados, ya que de una adecuada negociación y la correcta celebración en el pleno ejercicio de la autonomía contractual -entre otras cuestiones- dependerá el éxito de nuestro contrato en beneficio de ambas partes.

D) DERECHO APLICABLE: otra de las grandes ventajas de que disponen las partes que intervienen en el contrato objeto de esta guía y en relación a este punto que es determinante -tanto para su celebración como principalmente en sus consecuencias- y que además se convierte en una de sus cláusulas (colocada generalmente en la última parte del contrato por escrito); es que desde hace más de dos décadas se encuentra en vigor la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías mencionada al inicio de este documento e identificada en el mismo como Convención de "Viena 80", la cual es reconocida como el ordenamiento idóneo a aplicar en los contratos de este tipo por diversas razones resaltando a continuación algunas de ellas.

Cabe aclarar, antes de continuar, que no se trata de hacer un análisis profundo y detallado del contenido y precedentes cronológicos del ordenamiento en cuestión, puesto que no es el objetivo de la presente guía, pero tampoco podemos ser omisos al respecto, ya que como se ha afirmado es el cuerpo legal que rige a los contratos de compraventa en el ámbito internacional y el más indicado a señalar como "ley aplicable" en los mismos por las siguientes causas y consideraciones.

En primer lugar y al margen de que tiene la categoría de tratado internacional, la convención de "Viena 80" se caracteriza por ser un ordenamiento uniforme, es decir, que una vez que es invocada en el contrato por las partes en el ejercicio de su autonomía contractual como derecho aplicable, o que conforme a la regla general de ámbito de aplicación tenga ese carácter (aún en los contratos que no se celebren de manera escrita) regirá al contrato y a las partes contratantes con respecto a las obligaciones

y prestaciones que de él deriven de la misma forma y con base en un solo texto legal que es precisamente el contenido en el cuerpo de la convención.

Por esta simple razón representa una gran ventaja para el vendedor y el comprador al poder tener la seguridad y confianza de que para cualquier circunstancia de interpretación, cumplimiento o solución de diferencias que resulten del contrato se resolverán de manera equitativa por ser una sólo ordenamiento el aplicable, independientemente de los países -pero sobretodo- de los sistemas legales de cada uno de ellos que pueden diferir diametralmente en algunos casos. Desde la aparición de la convención, pero principalmente desde su puesta en vigor, primero para los diez países iniciales que la ratificaron y posteriormente para aquellos que se fueron adhiriendo como fue el caso de México (17 de marzo de 1988, fecha de su publicación en el DOF); ha significado una contundente solución a una compleja figura del derecho internacional privado conocida como "conflicto de leyes en el espacio" o "derecho conflictual", cuando menos en materia de contratos de compraventa internacional de mercancías.

En este orden de ideas, otra característica a resaltar de la Convención de "Viena 80" y que a su vez deriva de la anterior (uniformidad) es que tiene una aplicación supranacional, esto es, y como ya se dejó entrever en líneas anteriores será la aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando concurren los elementos de su regla general de ámbito de aplicación marcada en su artículo primero y por encima de las legislaciones de los dos países donde se encuentren establecidos el vendedor y el comprador, o aún de un tercer país.

Además de las características que aquí se han comentado, entre otras, la convención se apoya -tal como se establece en su artículo 7- en una serie de principios generales que por un lado, le dan sustento en su papel de norma rectora de la materia, y por el otro, coadyuvan como fuente supletoria en aquellas cuestiones relativas a la misma que no estén expresamente contempladas en su texto, como por ejemplo los principios de: la autonomía de la voluntad de las partes contratantes, la consensualidad,

la recepción para la formación del contrato, la de lo razonable, etc. Mención especial merece entre ellos, el principio de la “buena fe” consagrado en ese artículo por considerarse como el pilar de las relaciones comerciales internacionales en lo general y de la compraventa en lo particular, ya que si este principio no campeara en dichas relaciones difícilmente se podrían dar en los volúmenes y al nivel que se realizan en la actualidad y a lo largo de la historia del comercio internacional.

Antes de continuar en este apartado hacemos hincapié en la conveniencia de que las personas que se dedican a la actividad del comercio exterior de México o que estén interesadas en la materia por su labor docente o de investigación, se involucren mayormente en el conocimiento de la convención, particularmente en el texto de su articulado, por lo que se recomienda que lo hagan a través de la lectura de obras relativas al tema encontrando los datos bibliográficos de algunas de ellas en el apartado correspondiente de esta guía.

No hacemos alusión en el inciso en turno a algunos de los aspectos más sobresalientes de la Convención de “Viena 80” en virtud de que éstos irán aflorando en algunas de las “consideraciones” que restan, pero con mayor razón, en las cláusulas y demás componentes del “modelo de contrato” que analizaremos más adelante, por lo que nos reservamos en este sentido para la parte conducente de la presente nota técnica.

E) COMUNICACIONES: otro aspecto no menos importante en la negociación y celebración de los contratos de compraventa internacional de mercancías es el relativo al intercambio de comunicados entre las partes durante la formación del contrato, así como, cuando ya está surtiendo sus efectos. A diferencia de otras épocas, actualmente y desde hace varios años quienes se dedican a esta actividad comercial en lo doméstico o en lo internacional pueden disponer de los medios modernos de comunicación, concretamente, del correo electrónico también conocido como E-mail, por lo que en cuanto a su disponibilidad, uso, ubicación y costo representan una enorme ventaja comparativamente con los medios de comunicación utilizados hace algunas décadas.

En este sentido la Convención de “Viena 80” en su artículo 13 señala: A los efectos de la presente Convención, la expresión “por escrito” comprende el telegrama y el télex; instrumentos que con el paso de los años nos resultan obsoletos, imprácticos y que han caído en el desuso casi total, motivo por el que debemos emplear la tecnología actual cuando sea necesario, incluso, dando cumplimiento al contrato cuando así haya quedado establecido en una o algunas de sus cláusulas y sin que la falta de su mención en el precepto citado provoque algún problema.



F) FORMA DEL CONTRATO: la Convención de “Viena 80” estipula en su artículo 11: El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier otro medio, incluso por testigos. Desde que la Convención está vigente en nuestro país, que fue el día 1° de enero de 1989 de acuerdo con las reglas de vigencia particular contenidas en su cuarta parte, el principio de la consensualidad aplicado a los contratos de compraventa internacional ha significado un gran alivio para los empresarios establecidos en México, toda vez que a lo largo de su comercio exterior un número considerable de operaciones se han ejecutado y continúan ejecutando de esta forma, es decir, que no obra entre las partes un contrato por escrito en el que consten las condiciones esenciales y naturales de tal operación, sino que, por medio de comunicaciones efectuadas -por teléfono, telégrafo o télex en el mejor de los casos en aquellos años- entre vendedor y comprador a través del correo electrónico en la mayoría de las veces, se da por celebrado el contrato en comento, sin haber contado (antes de la Convención) con más fundamento legal que el artículo 2316 del Código Civil.

No hay duda del soporte contundente que se tiene con un precepto de tal categoría y reconocimiento a nivel nacional e internacional, principalmente para aquellas operaciones que por su propia y especial naturaleza difícilmente pueden someterse a un proceso pausado o prolongado de negociación, conocidas con el término en inglés de commodities y que podría traducirse como productos básicos, no obstante, fuera de estos casos y por la trascendencia que tiene la compraventa de mercaderías en el ámbito internacional es recomendable disponer, una vez que las partes hayan concluido el periodo de negociación en todas sus fases y etapas, de un documento que contenga por escrito las condiciones esenciales y naturales referidas.

De lo anterior se desprende la necesidad a todas luces de contar con un instrumento de esta naturaleza iniciando con un proyecto elaborado por las comercializadoras establecidas en México (para eso se ha preparado la presente guía) y someterlo a la consideración de la contraparte (mercantilmente hablando) para las

sugerencias o cambios que proponga y accediendo de nuestra parte sólo en aquello que no altere la esencia de nuestro contrato, y desde luego, que no vaya en contra de los principios de equidad, reciprocidad, lealtad, etc. supervisado preferentemente, tanto el proyecto elaborado como los cambios propuestos, por la asesoría jurídica de nuestra empresa (especializada en la materia). Una vez que se llegue al mutuo acuerdo en el texto final; suscribirlo (en forma autógrafa) de manera presencial de ser esto posible o por servicio de mensajería en su caso, pero que obre un texto original en poder de cada una de las partes contratantes.

En el caso de que la celebración del contrato no sea posible en los términos señalados, en otras palabras, que no se cuente con un contrato por escrito firmado por los contratantes, la práctica nos recomienda guardar todos los comunicados que las partes se intercambien durante la negociación y hasta la ejecución del contrato, tanto en forma de documentos como pueden ser: la orden de compra, carta de crédito internacional, factura, etc. así como, los mensajes electrónicos enviados de manera recíproca, lo cual es totalmente válido a la luz de la convención como lo acabamos de ver. De esta forma si surgiera alguna inconformidad respecto del pago del precio o de la entrega de las mercancías, según la posición en que nos encontremos, tales documentos fungirán como elemento de prueba en caso de demanda o reclamación.

Cuando nos encontremos dentro del modelo de contrato en las cláusulas relativas a la ley aplicable y a la solución de controversias se dará la sugerencia correspondiente para el caso de que no se pueda celebrar el contrato por escrito, aunque insistimos, lo recomendable sin duda alguna es elaborar y celebrar el contrato por escrito.

Finalmente, con respecto a esta consideración cabe aclarar que cuando el exportador y el importador deseen cambiar alguna condición del contrato no es necesario dar por terminado el vigente y celebrar uno nuevo -esto complica y es contrario a la dinámica de las operaciones- se puede hacer la modificación por medio de un adendum o más adenda y el contrato original sigue surtiendo sus efectos en todo aquello que no se alteró. Ahora bien, si

los cambios son sustanciales y varios, entonces si conviene celebrar un nuevo contrato, lo que no representa mayor complicación pues se toma como base el anterior.

G) IDIOMA: en efecto, este aspecto ha sido tradicionalmente un obstáculo y una fuente de innumerables confusiones o malos entendidos en las relaciones comerciales internacionales, particularmente en la compraventa por razones obvias. El significado de un término o expresión puede diferir en la traducción de un idioma a otro, más aún, en una venta que realicemos a un importador establecido en un país de nuestra misma lengua; un vocablo puede tener una acepción totalmente distinta al significado que tiene en nuestro país.

Sin entrar en mayores elucubraciones y a reserva de encontrar una referencia bibliográfica (en el apartado correspondiente de esta guía) de la misma autoría del presente documento y en la que si se abunda respecto de esta consideración y otros factores vinculados con el contrato de compraventa internacional, a continuación veremos algunas reflexiones muy puntuales que podemos inferir como recomendaciones o sugerencias aplicables al tema en cuestión.

En primer lugar si nuestra contraparte mercantil se encuentra establecida en otro país de diferente idioma al nuestro, es pertinente que la negociación, elaboración (del texto) y celebración del contrato se realicen en un solo idioma, ya sea el natural a nosotros o el que se hable en el país donde estamos establecidos -lo que conseguiremos con nuestro poder de negociación en la etapa correspondiente- o si esto no es posible tendremos que ceder al respecto.

Esto no significa que exista algún impedimento legal o convencional (en su connotación de tratado) para que el contrato de compraventa internacional de mercancías se pueda negociar y redactar en los dos idiomas de las partes contratantes, o exagerando hasta en más de dos, pero de lo que no cabe duda es que la compraventa ejecutada en el ámbito internacional por lógica difiere en su estructura, características y resultados de cuando se realiza a nivel doméstico, por lo que en este supuesto contar con dos textos en idioma diferente y relativos a un mismo contrato podría complicar a las partes en su formación y celebración, pero sobretodo, en los efectos que de él deriven.

La recomendación de que el contrato se redacte y celebre en un solo idioma, ya sea el del exportador o el del importador, no aplica únicamente a este supuesto, sino que, se puede dar el caso de que ambos idiomas sean totalmente ajenos y las partes no estén familiarizadas con la lengua opuesta, por ejemplo, el español y el chino; en consecuencia acordarán realizar todo lo vinculado con esa

relación contractual en un tercer idioma que para dicho ejemplo sería con toda seguridad el inglés.

Por otro lado si nos encontramos en una situación en la que no hay posibilidad de que el contrato se elabore y celebre en un solo idioma según los supuestos anteriores, y por lo tanto, forzosamente tenga que realizarse en los dos idiomas de las partes contratantes; en aras de evitar conflicto entre ellas derivado de una interpretación diferente en virtud de este factor del doble idioma y que indudablemente redundará en gastos innecesarios, pérdida de tiempo y ruptura de relaciones comerciales, ya que habrá que dar solución a tal controversia; será conveniente agregar al contrato una cláusula en la que se dé preferencia a la interpretación de uno de los dos idiomas que seguramente será el de la parte que ejerza mayor poder de negociación y la otra tendrá que ceder en este punto.

Por lo que toca al o a los idiomas que se utilicen en la negociación, redacción y celebración del contrato será en el o los que las partes convengan con base en el principio de autonomía contractual.

H) ESTABLECIMIENTOS: como ya se ha esbozado en otros incisos de este apartado, para que un contrato de compraventa se pueda considerar de orden internacional o dicho de otra manera celebrado en el ámbito internacional, es condición sine qua non que las partes contratantes tengan sus respectivos establecimientos en distintos países, criterio que es recogido en el derecho convencional internacional relativo a los contratos internacionales, especialmente a la compraventa y que figura en la Convención de "Viena 80" desde el inicio de su texto como requisito esencial para su ámbito de aplicación, además de contemplar otros supuestos para que el convenio entre en acción como derecho aplicable, así pues, queda prescrito de la siguiente manera:

Artículo 1

1. La presente convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados son Estados contratantes; o...

De lo anterior se desprende que los dos requisitos esenciales o la manera idónea para que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías sea aplicable



a este tipo de contratos, es -dicho en forma reiterativa- primero, que las partes tengan su establecimiento en países diferentes y segundo -lo que no se había mencionado- que tales países sean miembros de la Convención, es decir, que la hayan suscrito y ratificado, o en su caso, que se hayan adherido a ella y que se encuentre vigente en ambos países.

A mayor abundamiento y para fines aclaratorios en el presente documento, este dispositivo establece en su última parte:

3. A los efectos de determinar la aplicación de la presente convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Por todo lo señalado en el inciso en turno es importante que en nuestro modelo de contrato de compraventa internacional de mercancías, como lo veremos una vez concluido este apartado, quede especificado de manera clara tanto en el concepto de domicilios como en el párrafo final de suscripción que cada parte contratante tiene su domicilio, o dicho en términos de la convención, su establecimiento en países diferentes y que el contrato se suscribe en ambos Estados.

I) LEX MERCATORIA: Antes de concluir con el apartado de las “Consideraciones Preliminares” y de continuar con la revisión de nuestro modelo de contrato con sus respectivas explicaciones, no queremos dejar pasar la oportunidad de hacer una mención a una figura muy importante en el tema de la compraventa internacional y en general de los negocios a nivel mundial conocida con la expresión latina que aparece al principio de este inciso o con la frase en español de “usos y prácticas de comercio internacional” y de la cual se hace una referencia en la “introducción” de la presente guía.

Como se deduce de su denominación -en una u otra lengua- y como ya se mencionó, esta figura se refiere a aquellos usos y prácticas mercantiles que, aunque algunos autores los han ubicado -en cuanto a su surgimiento- arbitrariamente en algún lugar y época histórica determinados; han estado presentes durante toda la existencia del intercambio de productos básicos y mercancías entre los comerciantes de una y otra comunidad convirtiéndose así, cada una de estas reglas, en ley entre ellos y de ahí su denominación en latín.

También se hizo hincapié en el hecho de que algunos de estos usos y prácticas se han aglutinado y estructurado, de tal forma que se han convertido en reglas pragmáticas para cumplir algún fin determinado y coadyuvar en la función mercantil que le corresponda a cada uno

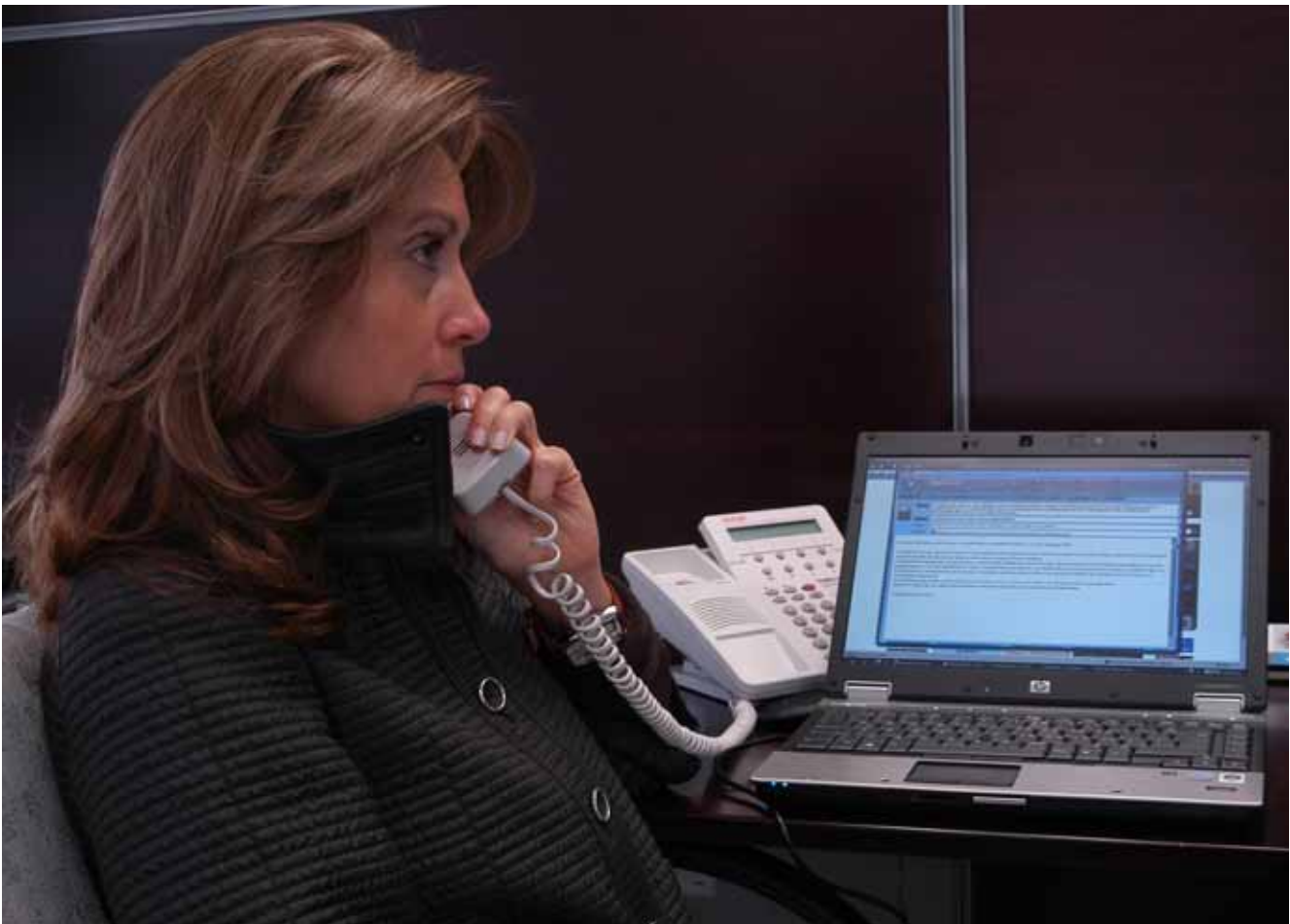


de los comerciantes como es el caso señalado de los INCOTERMS -quizá el más conocido y recurrido- y cuyo doble objetivo es: en primer lugar determinar la transmisión del riesgo respecto de las mercancías entre vendedor y comprador lo que será con base en el INCOTERM que se haya seleccionado cuidadosamente para la cotización del contrato de compraventa internacional de que se trate, dentro de los 13 comprendidos en la versión 2000 que es la vigente hasta el momento y con probabilidades de una revisión próxima por parte, desde luego, de la Cámara de Comercio Internacional, también conocida por sus siglas; CCI.

Para la selección adecuada de la regla (INCOTERM) a que se hace referencia se requiere de un conocimiento general de dicha herramienta y un análisis detallado de la que se haya elegido en relación con el precio que se pretenda establecer y otras circunstancias como son: medio de transporte, contrato de seguro para la mercancía si fuera el caso, y algo muy importante que viene a ser el segundo objetivo o la parte complementaria de ese doble objetivo y que consiste en la distribución de los gastos derivados del contrato exclusivamente entre el vendedor y el comprador. Si sucede que durante nuestras operaciones de compraventa internacional se da el cambio de versión de los INCOTERMS (de la CCI), podemos seguir utilizando la revisión 2000 -si así les conviene y acomoda a las partes- siempre y cuando, quede expresa y claramente pactado en el contrato.

Como última acotación respecto de este instrumento y a reserva de retomarlo en el apartado de “Modelo de Contrato”, precisamos que por su uso son de naturaleza facultativa, es decir, que no son obligatorios en términos de alguna ley nacional o tratado internacional, pero lo que si hay que resaltar es que sí lo son en el momento en el que las partes lo pactan dentro de su contrato.





El caso que acabamos de comentar no es el único de *lex mercatoria* que se encuentre armado o estructurado, sino que, también hay otros ejemplos como lo es el de las reglas aplicables a las cartas de crédito internacional denominado, ya con su traducción al español: “Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios” e identificado por su clave de publicación por parte de la Cámara de Comercio Internacional como UCP 600 correspondiente a la versión vigente y que se traduce en el mecanismo privilegiado de pago del precio de las mercancías en la compraventa internacional.

En este sentido y como último ejemplo a destacar, pero ya fuera de aquellos emitidos por la CCI, corresponde el turno a los “Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales de UNIDROIT” también conocido simplemente como Principios UNIDROIT, publicado en 1994 por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (el UNIDROIT) y que como se desprende de su denominación consiste en un conjunto de reglas aplicables a los contratos mercantiles en el ámbito internacional resaltando una doble ventaja, entre otros usos, ya que en relación al contrato de compraventa internacional se puede señalar en la cláusula correspondiente -como lo veremos en su momento- con el carácter de aplicación supletoria (conjuntamente) a la Convención de “Viena 80” y por el otro lado, con respecto a otro tipo de contratos comerciales de orden internacional, se puede designar como “ley aplicable” sin necesidad de recurrir en un momento dado a la legislación nacional de una u otra parte contratante.

Concluimos así el apartado correspondiente a las “Consideraciones Preliminares” con la última aclaración de que se han incluido de manera enunciativa más no limitativa por razones obvias, además, de que no son las únicas comprendidas en el presente documento, sino que, algunas más se han reservado para referirlas en el siguiente apartado.



III. Modelo de contrato; redacción y explicación

III. Modelo de contrato; redacción y explicación

Una vez reflexionado sobre tales consideraciones, entre otras, en torno al contrato de compraventa internacional de mercaderías iniciamos el presente apartado con la advertencia reiterada de que es únicamente una “guía” para redactar un contrato de este tipo sin perder de vista ese principio general de derecho a que se ha aludido constantemente que es el de la “autonomía contractual” y que aplicado a esta práctica se infiere como la posibilidad de elaborar el texto con toda la libertad en cuanto a sus componentes (encabezado, declaraciones, clausulado, datos de suscripción, etc.) y su orden; naturaleza, número y consecución de las cláusulas o condiciones del contrato, y algo muy particular; el estilo de redacción. Sin embargo, lo que a continuación se muestra con apoyo en el contenido del apartado que antecede y al cual constantemente haremos las referencias correspondientes es uno de tantos “modelos” con los que el lector se podrá encontrar, tomando aquello que considere conveniente para diseñar su propio contrato y bajo su absoluta responsabilidad.

En este mismo contexto y a guisa de aclaración metodológica, las partes del texto o párrafos que correspondan al modelo del contrato (sean encabezados, declaraciones o cláusulas) se mostrarán con este tipo de letra, y todo aquello que concierna a su explicación o comentarios será en letra *itálica* para la mejor identificación de cada cuestión. Igualmente se dejará un espacio en los puntos donde incidan datos o información complementaria y a la vez específica que podrá variar de un contrato a otro, debiéndose añadir dicha información cuando sea obtenida según el caso concreto. En algunas cláusulas se podrá dar otra opción (generalmente en sentido opuesto) de redacción. Por último, este modelo se redacta en español como único instrumento contractual para ambas partes, en caso distinto véase el inciso G) del apartado anterior.

Sin más comentarios previos se expone el Modelo de Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías en los siguientes términos:



CONTRATODECOMPRAVENTAINTERNACIONALQUECELEBRANPORUNAPARTELAEMPRESA _____ EN SU CÁRACTER DE VENDEDORA, Y POR LA OTRA LA EMPRESA _____ EN SU CARÁCTER DE COMPRADORA, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “LA VENDEDORA” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

Esta parte inicial del contrato se conoce como encabezado o título y como se observa comprende el nombre del contrato y el de las partes contratantes. Existen formatos en los que aquí se incluye el nombre de los representantes, sin embargo, se considera más apropiado reservarlo para el siguiente apartado del contrato, pero sea de una u otra forma, será elección de quien redacte.

DECLARACIONES

DECLARA “LA VENDEDORA”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el testimonio de la escritura N° _____ pasada ante la fe del Notario Público N° _____ Sr. Lic. _____ en la ciudad de _____ México y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (1).
2. Que su legítimo representante es el Sr. _____ en su calidad de apoderado, según se acredita con el testimonio que se indica en el punto que antecede.
3. Que entre su objeto social se encuentra la fabricación y comercialización, tanto nacional como internacional, de: _____, _____ contando para ello con la capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato.
4. Que su establecimiento se encuentra ubicado en _____ México, el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato.

El siguiente segmento del contrato (después del encabezado) corresponde a las “declaraciones”, empezando con las de la vendedora y en el que manifiesta su voluntad de contratar, su legal constitución y su legítima representación en términos de las “Consideraciones Preliminares” de este documento, particularmente de los incisos A) y B). Cabe aclarar y como se desprende de las primeras líneas del “Modelo de Contrato” que en este caso estamos partiendo del supuesto de que la parte vendedora es la empresa establecida en México, si fuera en sentido contrario, se invertirá el texto de la o las declaraciones en donde así corresponda.

En la declaración N° 1 se recomienda ser precisos en la ciudad, entidad federativa y país (en este caso México) donde se ubica la notaría y aportar la copia certificada como primer anexo del contrato si así se hubiera convenido entre las partes.

En la declaración N° 2, si dicha acreditación fuera en instrumento por separado (poder notarial) se anotarán los datos de la misma manera y con el número de anexo correspondiente.

En la N° 3, si la parte vendedora no fuera a su vez la productora de la mercancía objeto del contrato, se elimina esa característica de su objeto social.

En la N° 4 se incluye el término “establecimiento” por ser el mismo que se maneja en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 8o) en los preceptos que corresponde, pero si se prefiere, se puede utilizar el de domicilio sin ningún problema. Pudiera darse el caso de que en el contrato se señalen -tanto por parte de la vendedora como de la compradora- más de un establecimiento con una diferente función (por ejemplo fiscal o de un almacén), en este caso se recomienda ser totalmente precisos al respecto, siempre y cuando, se cumpla con el requisito fundamental explicado en el inciso H) de las “Consideraciones Preliminares” de la presente nota técnica.

DECLARA “LA COMPRADORA”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de _____ según se acredita con _____ y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° (2).
2. Que su legítimo representante es el Sr. _____ en su carácter de _____ y que está facultado para suscribir este contrato de conformidad con el instrumento señalado en el punto anterior.
3. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo.
4. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato.
5. Que su establecimiento se encuentra ubicado en _____ mismo que señala como único para todos los efectos de este contrato.

Ahora toca el turno a las declaraciones de la compradora en el mismo contexto y orden de las declaraciones anteriores pero en aquello que concierna a la compradora.

Las declaraciones N° 1 y N° 2 tendrán que completarse con la información correspondiente y en términos de los incisos A) y B) del apartado anterior de este documento.

La importancia de las declaraciones N° 3 y N° 4 resalta de su propio texto.

En la N° 5 aplica lo mismo de su equivalente en las declaraciones de la contraparte.



AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en celebrar el presente contrato de buena fe, de acuerdo con las siguientes:

Es conveniente esta declaración por ambas partes para determinar en forma transparente que el contrato se celebra en todas sus partes y para todos sus efectos bajo este principio primordial de la buena fe de acuerdo con los comentarios vertidos en el antepenúltimo párrafo del inciso D) de las "Consideraciones Preliminares" relativo a los principios que le dan sustento y que a su vez derivan de la Convención de "Viena 80".

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Objeto del Contrato: "LA VENDEDORA" se obliga a enajenar y "LA COMPRADORA" a adquirir _____ según se describe en _____ que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (3).

Aunque no existe disposición alguna que establezca un orden estricto en el clausulado del contrato de compraventa -lo cual queda fuera de toda posibilidad legal y convencional- y por lo tanto la colocación de sus condiciones puede ser de manera indistinta, la práctica y sentido común de estos instrumentos nos lleva a guardar un orden mínimo al inicio y al final del clausulado, por lo que se sugiere que dicho orden se aplique en las tres primeras cláusulas y en las dos últimas.

Por su naturaleza y contenido la cláusula de: "objeto" en los contratos mercantiles es la que abre y por la que se despliegan las demás condiciones que conllevan las obligaciones de una u otra parte contratante, y que en el caso de la compraventa se convierte en la obligación esencial -sin que se reste importancia a la contraprestación- correspondiéndole por lógica al vendedor.

En esta cláusula se señalan los productos o mercancías objeto del contrato por lo que se recomienda, una vez que se indique el volumen o cantidad, que se describan con todo detalle y precisión, es decir, que se caracterice a los bienes de manera completa.

En el modelo de esta cláusula se hace referencia a un anexo en el que se da la descripción pormenorizada a que se alude en el párrafo que antecede y se recomienda su uso cuando se trate de mercancías o artículos finales cuya especificación, debido a su estructura y composición, resulte extensa y compleja con el fin -además de evitar confusiones y ambigüedades que como ya se dijo es el objetivo primordial- se impida tener un texto demasiado amplio con una sola cláusula.

El anexo a que se alude puede consistir en un manual, un instructivo, una ficha técnica o un catálogo, lo que dependerá de la naturaleza de las mercancías y de la decisión del vendedor. Asimismo y para cumplimentar la formalidad del contrato por escrito convenida por las partes se recuerda que este anexo, al igual que el contrato, deberá ir firmado de manera autógrafa por ellas.

Si el objeto del contrato consiste en productos básicos (generalmente agrícolas), cuya descripción se pueda efectuar en unas cuantas líneas y sin que se dé lugar a dudas o confusiones, entonces será innecesario el uso del anexo en comento.

Finalmente, si durante la formación del contrato (negociación) el vendedor entregó muestras al comprador, los productos o mercancías objeto del contrato tendrán que coincidir en forma absoluta con dichas muestras. Los comentarios relativos a la primera cláusula están correlacionados con los incisos C) y F) del apartado anterior.

SEGUNDA.- Precio de las Mercancías: "LA COMPRODORA" se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de _____ por _____ cotización _____ en _____ INCOTERMS CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) 2000.

Las partes podrán modificar el precio señalado por variaciones en el mercado internacional, debido a circunstancias graves de tipo político, económico o social que perjudique a cualquiera de ellas.

2ª OPCIÓN P/2º PÁRRAFO: El precio establecido en este contrato no podrá modificarse por ningún motivo durante la vigencia del mismo.

En ese orden estricto de las tres primeras cláusulas, ésta corresponde al segundo casillero y consiste en la contraprestación principal a cargo del comprador. Existen diversas reflexiones y recomendaciones en torno a este aspecto esencial en el contrato de compraventa internacional por lo que a continuación se destacan algunas en función de su relevancia.

Lo primero que se resalta es el hecho de que la suma reflejada en esta cláusula debe ser el resultado de todo un estudio y análisis manejado en el argot como "Cotización (o Formación) del Precio de Exportación" y aunque esta obligación de pago corresponde por lógica al comprador, es el vendedor quien finalmente -negociado o no- determina el precio a pagar bajo su absoluta responsabilidad, por lo que se recomienda al vendedor -en este "modelo de contrato" el establecido en México- tener sumo cuidado al respecto.

En cuanto a la redacción de la cláusula lo primero que recalamos es relativo al espacio de la cantidad a pagar por lo que se debe ser muy cuidadoso, además de la suma, en señalar con toda precisión el tipo de moneda bajo la cual se cotizó el contrato. Por ejemplo, si fue en dólares, especificar si son de Estados Unidos, Canadá o cualquier otro país con ese tipo de moneda, ya que una vaguedad en este sentido, esto es, que sólo se exprese "dólares" dará lugar tarde o temprano a confusiones, errores y con toda seguridad a futuras reclamaciones.

En este contexto, igualmente se debe ser preciso en el espacio seguido de la palabra "por" en cuanto a, si ese precio es por todo el embarque objeto del contrato lo que es frecuente cuando se trata de graneles, o si es por unidad, generalmente cuando el objeto consiste en mercancías o artículos finales, pero en uno u otro caso se debe ser claros y exactos.

En el seguimiento de esta cláusula cuando utilizamos el vocablo "cotización" nos referimos al INCOTERM, bajo el cual se cotizó el contrato por lo que inmediatamente debemos indicarlo con sus tres letras de identificación.

No nos atrevimos a ejemplificar con alguno de los trece existentes, por supuesto estamos hablando de la versión 2000 de la CCI, para no influenciar de alguna manera en la elección del mismo ni mucho menos crear confusiones en cuanto al tipo de transporte, lugar o puerto de entrega de las mercancías (recordemos que seis de los trece son exclusivos para tráfico marítimo y los siete restantes para todo tipo de transporte); por lo que la recomendación se constriñe, por una parte, en el sentido de que el INCOTERM seleccionado debe ir en total congruencia con el estudio de formación del precio de exportación y con plena conciencia de todo lo que implica dicho término, por lo

que es conveniente tomar en cuenta lo expresado en el inciso I) de las “Consideraciones Preliminares”; y por otra parte, apegarnos en todos los casos a la reglamentación de la Cámara de Comercio Internacional, sobre las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales y no sujetarnos a otra clasificación ambigua e imprecisa, propuesta por la contraparte como es el caso de algunos americanos con la conocida como “raftd”.

Por último respecto de esta primera parte de la cláusula en turno, después de la palabra “en” se anotará el lugar o puerto, según el INCOTERM seleccionado, donde se entregarán las mercancías con toda claridad en cuanto a la ciudad y país de entrega y recepción de las mercancías.

El segundo párrafo de la cláusula de “precio de las mercancías” obedece a la necesidad que en un momento dado pudiera tener alguna de las partes de ajustar el precio debido algún cambio abrupto en cualquiera de esos órdenes, o incluso, de tipo natural que le afecte de tal manera que le impida sostener el precio convenido si es el caso del vendedor, o que le resulte imposible pagar en el caso opuesto.

Esta figura tiene un respaldo y reconocimiento jurídico, más aún, está reglamentada en la Sección dos del Capítulo Sexto de los Principios UNIDROIT [ver inciso I) de “Consideraciones Preliminares”], sin embargo, por su contenido y efectos es delicada y tendrá que reflexionarse en cada caso concreto su inclusión en esta parte del contrato.

Ahora bien, si por la posición que se tenga (exportador o importador) o por las circunstancias del caso en particular se opta por dejar el precio fijo sin posibilidad alguna de variación; entonces se incluirá la segunda opción, eliminando, desde luego, la primera por ser de naturaleza opuesta.

TERCERA.- Forma de Pago: “LA COMPRADORA” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante carta de crédito pagadera a la vista, confirmada e irrevocable a cargo del banco _____ con plaza en la ciudad de _____ México y con _____ días de vigencia, contra presentación de factura, documentación de embarque y certificados de: _____ que amparen la remisión de la mercancía.

“LA COMPRADORA” se obliga a pagar y a tramitar por su cuenta y riesgo las comisiones y demás gastos por concepto de la carta de crédito internacional, reglamentada por UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional.

zª OPCIÓN: “LA COMPRADORA” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante transferencia electrónica a cargo del banco _____ con plaza en la ciudad de _____ México, con _____ días naturales previos al envío del producto objeto de este contrato.

Con esta condición concluimos ese orden estricto (tres primeras) siendo la parte complementaria de la anterior y consiste en el mecanismo o instrumento de pago dentro de este contexto.

Al igual que las cláusulas ya vistas y demás que integran al contrato de compraventa internacional, la forma de pago es todo un “eslabón” del ciclo exportador y que implica una serie de aspectos propios, tales como: su objeto de conocimiento, instituciones, instrumentos, sistemas, reglas, etc. y que por supuesto requiere de un estudio y práctica para su aplicación en el contrato, o en su caso, la consulta con un especialista en la materia.

Para efectos de la presente guía y obviamente para incluir en el “Modelo de Contrato” dicha condición, de las diversas formas de pago que existen en el campo de los negocios internacionales, específicamente de la compraventa internacional, se tomó en primer lugar la carta de crédito internacional (o también conocida como crédito

documentario) con esas tres características que se mencionan, ya que seguramente es la más recurrida en virtud de la garantía de pago que representa, aunque hay que decirlo, su contratación y manejo impliquen cierto grado de complejidad. De cualquier manera y al igual que en las otras cláusulas habrá que realizarse un estudio al respecto para tomar la determinación más conveniente para las partes contratantes.

Para completar la cláusula que aquí se ejemplifica, en los espacios seguidos de las expresiones “banco”, “ciudad de” y “con” deberán llenarse con los datos, una vez que sean obtenidos, de la institución bancaria y su ubicación que correspondan a la plaza del beneficiario, es decir, del vendedor establecido en México (recordemos que estamos bajo ese supuesto en el presente modelo), así como, indicarse la vigencia para su cobro, lo que dependerá de los términos de la contratación de este instrumento bancario internacional y con base en la reglamentación aplicable [véase el inciso I) en su antepenúltimo párrafo de las “Consideraciones Preliminares”].

Nos encontramos con un espacio más al final de la cláusula que es el relativo a los certificados y que igualmente dependerá de los términos pactados en dicho instrumento y en función de las características de la operación real, tales como: en primer lugar el objeto del contrato, país o región de destino, regulaciones y restricciones comerciales, etc. razón por la cual existe una diversidad de certificados, pero los que prácticamente se hacen indispensables en toda operación son el de origen y el de calidad.

Asimismo y para contar con otro ejemplo en relación con esta cláusula se incluye una segunda opción que sustituye naturalmente a la primera y cuyo llenado no implica mayor problema una vez que se tenga la información.

CUARTA.- Entrega de la Mercancía: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato el día _____ alas _____ HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en _____ de acuerdo con el INCOTERM de la CCI 2000, establecido en el presente contrato.

En esta condición se debe de ser muy cuidadoso en la información recibida de terceros agentes, si fuera el caso, (transportistas, consolidadores de carga, agentes aduanales, etc.) así como, la que se intercambie con la compradora a fin de evitar imprecisiones que den lugar a dudas o confusiones y a la postre, las no deseadas reclamaciones entre ambas.

En cuanto a la fecha de entrega no es necesario que sea una exacta, sino que se puede establecer un plazo -insistimos, con toda precisión- “de tal (día, mes y año) a tal...”, lo mismo se puede hacer con el horario: “de las 08:00 hrs. a las 15:00 hrs.

En este orden de ideas y en relación con el lugar de entrega de las mercancías se encomienda de la misma manera ser muy cuidadoso en la descripción del mismo con base en el INCOTERM establecido en el contrato y de acuerdo con la información recabada para tal efecto. Así por ejemplo, si se trata de uno exclusivo para tráfico marítimo y es en el puerto de embarque tendrá que especificarse además de este, el punto exacto de entrega (muelle, patio, etc.), el nombre del B/M y la línea naviera que la transportará, la entidad federativa y país (p. ej. Veracruz, Ver. México) y cualquier otro dato que se considere necesario para cumplimentar correctamente con esta cuestión.

Cualquier imprecisión en este sentido, entrará en acción el derecho aplicable, concretamente la Convención de “Viena 80” en la parte conducente de su articulado (arts. 31 a 34).

QUINTA.- Envase y Embalaje: “LA VENDEDORA” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega.

2ª OPCIÓN: “LA VENDEDORA” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuentan con el sistema de embalaje apropiado para su correcta entrega en términos de la hoja técnica N° _____ de fecha _____ que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (4).

La cláusula en turno se puede manejar en cualquiera de las dos opciones que aquí se muestran dependiendo del acuerdo y conveniencia de las partes, siempre y cuando, se cumpla cabalmente con la obligación implícita en ella. Por su origen, contenido y efectos, esta condición se convierte en una obligación natural para la vendedora, salvo pacto en contrario.

Si el vendedor puede elegir entre una y otra, se sugiere que sea la primera por su sencillez, reiteramos, una vez realizado este importante aspecto con toda la técnica y cuidados requeridos. De otra manera si se inclina por la segunda opción o es exigido por la compradora, se tendrá que describir con lujo de detalle.

SEXTA.- Calidad de la Mercancía: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar certificado de calidad expedido por laboratorio autorizado para tal efecto de fecha _____ y que pasa a formar parte integrante del mismo como anexo N° (5)

2ª OPCIÓN: “LA VENDEDORA” se obliga a permitir el acceso al lugar donde se encuentre la mercancía objeto de este contrato antes de ser enviada, a un inspector nombrado por cuenta y riesgo de “LA COMPRADORA” a fin de que verifique la calidad de la misma en los términos pactados.

Como lo mencionamos anteriormente esta condición a través del tiempo se ha tornado en obligatoria en la generalidad de los casos y como se desprende de su contenido y por su propia naturaleza le corresponde a la vendedora cumplirla.

En el formato aquí propuesto se dan estas dos opciones a negociar y elegir la que mejor convenga a las partes. En la primera le corresponde a la vendedora tramitar y pagar la expedición del certificado por laboratorio habilitado para realizar esta función, la segunda se explica por sí misma.

SÉPTIMA.- Marca de la Mercancía: “LA VENDEDORA” declara que la marca de la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente registrada ante autoridad competente con N° de registro _____ y de fecha _____ su vez “LA COMPRADORA” se obliga a respetar el uso de dicha marca y a dar aviso de cualquier mal uso que observe en su país.

Sin entrar en materia de propiedad intelectual en su rama de la propiedad industrial, únicamente se resalta la trascendencia de esta cláusula con el fin de proteger el o los derechos de esta índole en beneficio de su titular

que en ocasiones ni siquiera es la vendedora cuando actúa solamente como comercializadora, sino que será el fabricante o productor de los artículos objeto del contrato y, siempre y cuando, haya cumplido con los requisitos de ley para el registro correspondiente de la marca de que se trate.

Si el objeto del contrato consiste en productos básicos agrícolas se puede dar la doble situación según sea el caso, es decir, que pueden contar o no con marca registrada, por lo que en el segundo supuesto simplemente se elimina esta cláusula.

Es pertinente aclarar en este punto que el término “patente” aplica única y exclusivamente a los casos de “invención” de acuerdo con lo regulado por la ley de la materia -hablamos de nuestra legislación nacional- por lo que se sugiere no usarlo indiscriminadamente en nuestro contrato, salvo en el caso que así proceda.

OCTAVA.- Vigencia del Contrato: Ambas partes convienen en que el presente contrato tendrá una duración de _____ contado a partir de la fecha de suscripción del mismo.

2ª OPCIÓN: El presente contrato se dará por terminado cuando “LA COMPRADORA” reciba el producto en términos del mismo y “LA VENDEDORA” obtenga el pago en el mismo sentido.

Esta, como las demás cláusulas, dependerá de los términos negociados y acordados por las partes contratantes, en otras palabras, bajo el principio de la autonomía contractual, referido a lo largo del presente estudio, por lo que se ofrecen dos opciones a incluir la que mejor se adecue a las circunstancias del contrato en concreto o real. En caso de optar por la primera (por tiempo determinado) -que también se maneja con la expresión “contrato de tracto sucesivo”- la recomendación es que no sea demasiado amplio el plazo de la vigencia debido a los cambios de diversa índole (financieros, tecnológicos, políticos, etc.) que a nivel mundial, continental o nacional puedan afectar los intereses de las partes contratantes y que provoque rupturas de líneas comerciales ya establecidas, pero esto quedará determinado finalmente por convenio de las mismas.

NOVENA.- Entrega de Documentos: “LA VENDEDORA” se obliga a entregar todos los documentos que por su naturaleza y como consecuencia de la presente operación le corresponda tener a “LA COMPRADORA” o a quien legalmente la represente a la suscripción de este contrato o en el momento que fuere procedente según el tipo de documento de que se trate. A su vez “LA COMPRADORA” se obliga a entregar a “LA VENDEDORA” o a quien legalmente la represente, los documentos que avalen la entrega y recepción de la mercancía objeto de este contrato y cualquier otro documento a que quede obligada en términos del mismo.

El aspecto de los documentos y su entrega en la compraventa internacional es muy importante y aunque no en todos los contratos o formatos se incluye como una cláusula más, es conveniente considerarla en el contrato aún en términos muy generales como aquí se muestra con el objeto de confirmar la obligación que en este sentido le corresponda a cada una de las partes contratantes.

No es posible hacer una relación única de los tipos o especie de documentos que resulten del contrato de compraventa internacional y que deban entregarse los contratantes, ya que esto dependerá de cada caso, sin embargo, los que

comúnmente figuran en estos contratos son: la factura, el documento de embarque (varía su nombre según el medio de transporte elegido), certificados (de acuerdo con lo que se mencionó en el penúltimo párrafo de las explicaciones relativas a la tercera cláusula del presente modelo), póliza de seguro, documento bancario (como prueba de pago y según el instrumento y mecanismo seleccionado), lista de empaque, y otros varios más.

DÉCIMA.- Idioma: Las partes acuerdan que para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato, así como, para todos los efectos que de él deriven se tendrá como idioma único al español.

2ª OPCIÓN: Las partes acuerdan que para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato se utilizarán los idiomas (2) naturales de cada una de ellas, o en su caso, los idiomas oficiales de los dos países donde las partes tengan su establecimiento respectivamente.

En caso de conflicto por interpretación del presente contrato en virtud de su elaboración, celebración y suscripción en los dos idiomas referidos, prevalecerá la interpretación del: _____

Para ver los comentarios relativos a esta cláusula remitirse al inciso G) del apartado de “Consideraciones Preliminares” del presente estudio.

DÉCIMOPRIMERA.- Rescisión por Incumplimiento: La compradora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la vendedora no entregue la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

La vendedora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la compradora no pague el precio de la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

A partir de esta cláusula se incorporan las condiciones que se conocen en la teoría de los contratos como cláusulas naturales o en términos de los Principios Unidroit como cláusulas “estándar”, es decir, aquellas que normalmente se agregan en los mismos términos -más o menos- en todos los contratos (salvo las dos últimas) y que se explican por sí misma sin necesidad de mayores tecnicismos y aclaraciones.

Quizá de las pocas precisiones que convenga hacer en esta parte del “Modelo de Contrato” es en el sentido de que no significa lo mismo “terminación” del contrato que “rescisión” del mismo, ya que el primer término queda comprendido en la cláusula de “vigencia del contrato”, es decir, que concluye una vez que ha surtido sus efectos plenamente y se han cumplido todas las prestaciones

y contraprestaciones sin la manifestación de ninguna inconformidad. En cambio el segundo refiere, como se desprende de su lectura, al caso de incumplimiento de una de las partes y deja a la otra en posibilidad de ejercer todas las acciones que legalmente le correspondan y que en este caso están prescritas en la “ley aplicable”, que como se ha señalado reiteradamente es en primer término la Convención de “Viena 80”.

DÉCIMOSEGUNDA.- Subsistencia de las Obligaciones: La rescisión de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad o de aquellas que por su naturaleza, disposición de la ley aplicable o por voluntad de las partes, según el caso, deban diferirse, por lo que las partes podrán exigir con posterioridad a la rescisión del contrato, el cumplimiento de dichas obligaciones.

En las acciones que por causa de rescisión se ejercen, entran generalmente la suerte principal junto con sus accesorios, lo que proyectado a la compraventa significa que se reclamará la prestación principal, sea la entrega de las mercancías o el pago de su precio -según quien ejerza las acciones- la indemnización por daños y perjuicios, el pago de intereses (si fueran procedentes), el pago de las penas convencionales y cualquier otro derecho que en términos de la “ley aplicable” correspondieran.

DÉCIMOTERCERA.- Impedimento de Cesión de Derechos y Obligaciones: Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos y las obligaciones que deriven de este contrato.

Esta es la recomendación en general para los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

DÉCIMOCUARTA.- Caso Fortuito: Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor, por lo que convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, de ser esto posible.

Esta figura, también conocida como causa de fuerza mayor o en inglés “force majeure” en realidad es un principio general de derecho que se explica con la sencilla frase de: “nadie esta obligado a lo imposible” y no hay empacho alguno para incluirlo en una de sus cláusulas dentro del contrato, más aún, además de tener este carácter (de principio general de derecho), cuenta con su fundamento legal internacional, esto es, que la Convención lo contempla en uno de sus preceptos (art. 79). No obstante, si en un momento dado las partes quisieran ajustarse de manera absoluta a lo establecido por el INCOTERM, seleccionado en el contrato en lo referente a la transmisión del riesgo respecto de la mercancía, y por otra parte, el comprador se obliga de la misma manera al pago del precio, entonces, podrán renunciar a los efectos de dicho principio, siempre y cuando, así lo expresen dentro del contrato.


DÉCIMOQUINTA.- Modificaciones: Cualquier modificación de carácter sustancial que las partes deseen aplicar al presente contrato deberá hacerse por escrito a través de un adendum o varios adenda, previo acuerdo entre ellas, también por escrito, y pasarán a formar parte integrante del presente contrato.

Para el comentario correspondiente a esta condición ver el inciso F) del apartado “consideraciones Preliminares”.

DÉCIMOSEXTA.- Legislación Aplicable: Para todo lo establecido y lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por lo dispuesto en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 80), o en su defecto por los usos y prácticas de comercio internacional, reconocidos por ésta.

Finalmente llegamos con ésta y la siguiente cláusula a la última parte de nuestro contrato, recordando la propuesta dada en el primer comentario relativo a la cláusula primera de este modelo, de que al igual que al inicio se respete ese orden estricto de las tres primeras cláusulas, en esta parte final se aplique el mismo criterio para las dos últimas.






Por lo que respecta al ordenamiento internacional señalado en esta cláusula como “derecho aplicable” al contrato, favor de remitirse a los comentarios vertidos en el inciso D) de las “Consideraciones Preliminares”, y en cuanto a la aplicación supletoria de los “usos y prácticas...” hacemos lo mismo pero con el inciso I) del mismo apartado. Nos permitimos concluir este aspecto fundamental con una reflexión de naturaleza complementaria relativa a las dos últimas líneas de la cláusula en comento en el sentido de que efectivamente la convención le da pleno respaldo a esta fuente tan importante de reglas pragmáticas aplicables a este tipo de contratos, concretamente en su artículo 9.

DECIMOSÉPTIMA.- Cláusula Compromisoria: Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, así como para resolver cualquier controversia que derive del mismo, las partes se someten a la conciliación y arbitraje de:

Estamos en la última condición del modelo de contrato y corresponde a la determinación del foro de solución de controversias que las partes deben determinar -nuevamente bajo el principio de autonomía contractual- sólo para el caso eventual de que estas surjan y generalmente señalado en la última cláusula.

Comúnmente en los contratos de carácter doméstico se observa en este espacio un acuerdo de las partes de sometimiento a los tribunales locales, sin embargo, en los contratos comerciales internacionales, especialmente en el de compraventa, se recomienda sustituir dicho acuerdo por una condición en los términos de la cláusula que aquí se muestra y manejada normalmente con esa denominación.

La cláusula arbitral o de sometimiento al arbitraje (expresiones sinónimas) es la que conduce a las partes a resolver sus diferencias a través y dentro de los lineamientos del arbitraje comercial que es una institución jurídica ampliamente utilizada en la práctica de los contratos mercantiles en el ámbito internacional.



Al igual que la cláusula anterior relativa al derecho aplicable al contrato, el contenido de la que tenemos en turno encierra todo un conocimiento, elementos, instrumentos (como tratados internacionales sobre la materia), escenarios y demás aspectos que lo conforman; y en el mismo sentido, no entraremos en su estudio o análisis por no ser el objetivo del presente documento, pero lo que si es importante resaltar es la conveniencia de someterse preferentemente a este esquema por las ventajas que representa a todas luces, ya que de otra forma no quedará alternativa que someterse a la competencia de los tribunales de cualquier parte del mundo (incluyendo los de nuestro país o ciudad), aspecto que por su sola mención nos da una idea irrefutable de la cantidad de obstáculos y dificultades que implicaría tal sometimiento.

Entre las ventajas que brinda esta institución jurídica, y nada más por mencionar algunas, tenemos: confidencialidad y rapidez en el desarrollo del procedimiento arbitral; un costo económico definido, y la intervención de juzgadores llamados árbitros (en número de uno o tres) que son verdaderos conocedores en materia de comercio internacional y especialistas en algunas de sus áreas, cuando sea requerido.

Las ventajas a que se hace referencia, entre otras, quedan englobadas por una característica propia de este medio alternativo de solución de diferencias que consiste en la intervención de órganos o centros administradores del procedimiento arbitral que se distinguen en primer lugar por su experiencia en el giro; prestigio y reconocimiento internacionales; cuentan con representaciones en otros países y aplican un reglamento propio de procedimientos arbitrales en los casos que les sean sometidos.

En cuanto al texto de la cláusula aquí expuesta, representa una manera sencilla y clara de acatamiento a esta “forma” de solución de conflictos derivados del contrato de compraventa internacional de mercancías, y por otra parte se adecua a cualquiera de estos organismos referidos; completándola, desde luego, con el nombre del que haya sido elegido por las partes. Sin embargo, ya en lo particular cada uno de ellos -o la mayoría, cuando menos- cuenta con su propio “modelo” de cláusula compromisoria incluyendo algunas de ellas en esta nota técnica, con la advertencia, de que su texto puede sufrir algunas modificaciones en la actualización del reglamento, según sea el caso.

Antes de mostrar los “modelos” aludidos y para concluir el aspecto de complementación de nuestra cláusula compromisoria; algunos expertos recomiendan indicar (además del organismo): el número de árbitros; el reglamento de procedimientos; la sede del arbitraje y el o los idiomas para el desarrollo del procedimiento correspondiente, aunque, a fin de cuentas es decisión de las partes contratantes y de sus respectivas asesorías legales, determinar cuáles de estos datos o algún otro se incluye en la cláusula en comento.

Igualmente y para no dejar “cabos sueltos” -o cuando menos esa es la intención- nos queda pendiente la sugerencia aludida en el penúltimo párrafo del inciso F) de las “Consideraciones Preliminares” que en este momento indicamos en el sentido de que cuando por alguna circunstancia no se pueda celebrar el contrato por escrito, entonces se tendrá que incluir en cualquiera de los documentos manejados en la negociación y celebración del contrato, como pueden ser la orden de compra o la factura, estas dos últimas cláusulas (“legislación aplicable y cláusula compromisoria”) en los términos aquí expuestos y suscrito de manera autógrafa por las dos partes en el documento de que se trate, con el objetivo de prevenir la inclusión de estas dos “herramientas” indispensables en el caso eventual o remoto de un conflicto entre las partes derivado del contrato. De otra forma al no contar con un contrato por escrito y no tomar esta precaución, estaremos, en caso de que surja la controversia referida, ante un panorama tremendamente complicado para la solución de la misma.

Con el propósito de que el lector cuente con la información necesaria para integrar esta condición del contrato en forma adecuada, a continuación se enlista -de manera enunciativa más no limitativa- los datos de identificación y ubicación de algunos de los centros administradores de arbitraje con representación en México, así como, su modelo de cláusula arbitral en los casos que se cuente con uno:

1. CAPÍTULO MEXICANO DE LA CÁMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO, A. C. (CAMECIC).

Indiana #260, 5° Piso, Oficina 508, Colonia Ciudad de los Deportes, Delegación Benito Juárez, C.P. 03810, México, D.F.

Tel.: 5687-2203 ● Fax.: 5687-2628

ablanc@iccmex.org.mx

www.iccmex.org.mx

“Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento”.

2. COMISIÓN INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL (CIAC); SECCIÓN NACIONAL.

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtemoc, C.P. 06048, México, D.F.

Tel.: 3685-2269 ● Fax.: 3685-2228

arbitrajecanaco@ccmexico.com.mx

www.arbitrajecanaco.com.mx

“Las partes intervinientes acuerdan que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o indirectamente, se resolverán definitivamente mediante arbitraje en el marco de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC) a la que se encomienda la administración del arbitraje y la designación de los árbitros de acuerdo con su Reglamento de Procedimientos.

Igualmente las partes hacen constar expresamente su compromiso de cumplir el laudo arbitral que se dicte”.

3. CENTRO DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE DE LA CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MÉXICO (CMA CANACO).

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtemoc, C.P. 06048, México, D.F.

Tel.: 3685-2269 ● Fax.: 3685-2228

arbitrajecanaco@ccmexico.com.mx

www.arbitrajecanaco.com.mx

“Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México”.

4. CENTRO DE ARBITRAJE DE MÉXICO (CAM).

Av. Carlos Lazo #100 Interior Aulas I, Nivel 2, Col. Santa Fe, C.P. 01389, México, D.F.

Tel.: 9177-8189 ● Fax.: 9177-8189

www.camex.com.mx

“Todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con las Reglas de Arbitraje del Centro de Arbitraje de México (CAM), por uno o más árbitros nombrados conforme a dichas Reglas”.

5. CENTRO DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN COMERCIAL PARA LAS AMÉRICAS (CAMCA).

Paseo de la Reforma #42, Colonia Centro, Delegación Cuauhtemoc, C.P. 06048, México, D.F.

Tel.: 3685-2269 ● Fax.: 3685-2228

www.arbitrajecanaco.com.mx

Se firma este contrato en la ciudad de y en la ciudad de a los días del mes de 20 .

IV. Conclusión

No debe considerarse de ninguna manera el presente documento como un trabajo o estudio concluyente sobre el tema tratado, vamos, ni siquiera como una breve obra relativa a dicha temática, sino que, debe contemplarse en su justa dimensión y apegado rigurosamente a su Título o denominación. No obstante, si nos ceñimos a tales directrices y a los señalamientos a lo largo de su texto en cuanto a sus alcances y límites; seguramente resultará de gran utilidad en su uso y aplicación en esta importante, grata e interesante práctica comercial la cual debe ejercerse en todo momento con conocimiento, profesionalismo y honestidad con lo que podremos garantizar -como ha sido mencionado en más de una ocasión- hasta donde jurídica y humanamente sea posible, el éxito en nuestros contratos de compraventa internacional de mercancías.

A continuación tenemos, y como último apartado de esta guía, algunas referencias bibliográficas con el fin de que al concluir con la lectura de la misma y en quienes haya despertado un interés mayor sobre esta temática puedan recurrir a la lectura de tales obras y así ampliar su conocimiento y comprensión sobre la materia.

V. Referencias Bibliográficas

Adame Goddard, Jorge, Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, 1ª ed., México, UNAM, Instituto de Invest. Jurídicas, 1991, 221 pp. _____, El Contrato de Compraventa Internacional, 1ª ed., México, McGRAW-HILL, 1994, xix-495 pp. _____, “Hacia un Concepto Internacional de Contrato (o la Interpretación de la Palabra ‘Contrato’ en los Principios de UNIDROIT)”, Contratación Internacional, Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT, 1ª ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Panamericana, 1998, pp. 15-32.

Arce Gargollo, Javier, “Notas sobre el Capítulo de Formación del Contrato en los Principios de UNIDROIT”, Ars Iuris, México, octubre de 1998, Universidad Panamericana, #19, pp. 335-360.

Barrera Graf, Jorge, “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio Comparativo”, Anuario Jurídico X 1983, 1ª ed., México, UNAM, Instituto de Invest. Jurídicas, 1983, pp. 141-163.

Burghard Piltz, Compraventa Internacional Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980, Argentina, Editorial Astrea, 1998, xxiii-194 pp.

Incoterms 2000, Cámara de Comercio Internacional, Barcelona, 1999, 279 pp.

Lazcano Seres, Gerardo M., “El Contrato de Compraventa en el Contexto de los Negocios Internacionales”, Reyes, Carlos H., (Coord.) Temas Selectos de Comercio Internacional, 1ª ed., México, Editorial Porrúa, Facultad de Derecho, UNAM, 2008, pp. 155-184.

León Tovar, Soyla H., Contratos Mercantiles, 1ª ed. México, Oxford, 2004, xvi- 826 pp.

Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, UNIDROIT, Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Roma 1995, 131 pp.

UCP 600, ICC Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, Revisión 2007, Cámara de Comercio Internacional, publicación 600, París/Barcelona, 2006.

Silva, Jorge Alberto, Arbitraje Comercial Internacional en México, México, Perezniето Editores, 1994, xxii-433 pp.

Siqueiros, José Luís, “La Persona Humana y el Arbitraje Internacional de Naturaleza Privada”, El Foro, México, Órgano de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, A. C. Décimacuarta Época, Tomo XIX, Número 1, Primer Semestre 2006, pp. 39, 40.

Vázquez Pando, Fernando, “Comentarios a la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías a la Luz del Derecho Mexicano”, Anuario Jurídico X 1983, 1ª ed., México, UNAM, Instituto de Invest. Jurídicas, 1983, pp. 31-57.

Veytia Henany, “El Capítulo Uno de los Principios del UNIDROIT: ‘Disposiciones Generales’”, Contratación Internacional, Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT, 1ª ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Panamericana, 1998, pp. 33-52.

Directorio

NOROESTE

Gilberto Macías Zavala
(Coordinador Regional)
Calle David Alfaro Siqueiros #2791 Zona Río C.P.
22320 Tijuana, B.C.
Tel.: (664) 634 02 02 Ext. 84524,
Directo Axtel: (664) 2161518.
gilberto.macias@promexico.gob.mx

BAJA CALIFORNIA

Oficinas Tijuana
Eduardo González Díaz de León (Director Estatal)
Calle David Alfaro Siqueiros, # 2791, Zona Río, C. P. 22320, Tijuana B.C.
Tel. (664) 634 0202, Ext. 84512
Directo Axtel (664) 216-1510
eduardo.gonzalez@promexico.gob.mx

CHIHUAHUA

Oficina Chihuahua
Rossana González Borja
(Directora Estatal)
Antonio de Montes, #1103 Col. San Felipe, C.P.
31240, Chihuahua, Chihuahua
Tel. 01 (614) 238-8847
Directo Axtel (614) 2388-847
rossana.gonzalez@promexico.gob.mx

SINALOA

Oficina Culiacán
Javier Olguín
(Director Estatal).
Ignacio Ramírez esq. Av. Nicolás Bravo s/n, 80200,
Culiacán, Sinaloa Piso: PB
Tel. (667) 752 0900. Ext. 81206
Directo Axtel (667) 2590-741
javier.olguin@promexico.gob.mx

SONORA

Oficina Hermosillo
Rigoberto Yáñez Germán
(Director Estatal)
Periférico Poniente, Edificio Ocotillo 310 A,
C.P. 83240, Las Quintas, Hermosillo, Sonora.
Tel. (662) 218 3176 Ext. 81923
Directo Axtel (662) 2080-485
rigoberto.yanez@promexico.gob.mx

CENTRO OCCIDENTE

Fernando Díaz Méndez
(Coordinador Regional)
Av. 16 de Septiembre # 564 Col. Centro C.P.
44100
Guadalajara, Jal.
Tel. (33) 3614-2839
fernando.diaz@promexico.gob.mx

Oficinas Guadalajara, Jalisco

ATIENDE AGUASCALIENTES
Ana Luisa Cuéllar Aranda
(Directora Estatal)
Av. 16 de Septiembre # 564,
Col. Centro, C. P. 44100 Guadalajara, Jal.
Tel. (33) 3614-2839 Ext. 81828
ana.cuellar@promexico.gob.mx

GUANAJUATO

Oficinas León
Francisco Javier Allard Pérez (Director Estatal)
Bvd. Adolfo López Mateos No.1801 Ote. Torre
Export, 20. Piso Col. Los Gavilanes, C.P. 37270
León, Guanajuato.
Tel: (477) 763-0033 Ext. 1174
Fax: (477) 763-0088
francisco.allard@promexico.gob.mx

MICHOACÁN

Oficinas Morelia
Susana Angélica González Marroquín
(Directora Estatal)
Av. Camelinas # 3311, C.P. 58270, Fraccionamiento los
América, Morelia, Mich.
Tel. (443) 223 34 63 y 66 y 67, (443) 232-0764
Ext. 82915
Axtel (443) 232-0764
susana.gonzalez@promexico.gob.mx

SAN LUIS POTOSÍ - AGUASCALIENTES

Oficinas San Luis Potosí.
Laura Saucedo López
(Directora Estatal)
Av. Himno Nacional #670 3er Piso. Col. Los
Águilas, C. P. 78268, San Luis Potosí, SLP.
Tel. (444) 813566 Ext. 84011,
Directo: (444) 151 0354
Fax: 811-4568
laura.saucedo@promexico.gob.mx

NAYARIT

Oficinas Tepic
Andrés Carranza Vázquez
(Responsable de Proyecto Estatal)
Esteban Baca Calderón No. 11 Col. Fraccionamiento
Jardines de la Cruz
C.P. 63168 Tepic, Nayarit
Tel. Directo: (311) 133-5193
andres.carranza@promexico.gob.mx

3. NORESTE

Edmundo González
(Coordinador Regional)
Edificio Plaza Río, Local 10 PB Av. Calzada San Pedro
No. 801 Col. Fuentes del Valle C.P. 66220 Municipio de

San Pedro Garza García N.L.
Tel. (81) 8369-0480
Directos (81) 83359643
(81) 1352-8719
edmundo.gonzalez@promexico.gob.mx

COAHUILA - DURANGO

Oficinas Torréón
Martha Elvia Meza Meléndez
(Directora Estatal)
Laguna Trade Center, Calz. Juan Pablo II #1110
Col. Nuevo Allende - Frente al Aeropuerto
de Torréón
Tel. (871) 731 7346 ext. 84816
martha.meza@promexico.gob.mx

NUEVO LEÓN

Oficinas Monterrey
Mildred Susana Ruiz Leal
(Directora Estatal)
Edificio Plaza Río, Local 10 PB, Av. Calzada San Pedro No.
801 Col. Fuentes del Valle, C.P. 66220 Municipio de San
Pedro Garza García, N. L.
Tel. (81) 8335-9643,
Directo (81) 1352-8695
mildred.ruiz@promexico.gob.mx

TAMAULIPAS

Oficinas Reynosa
Lic. Nancy Leticia Chávez Meléndez
(Directora Estatal)
Pendiente

ZACATECAS

Oficinas Zacatecas
Jesús Moctezuma Díaz Maldonado
(Director Estatal)
Arquitectos, entre Blvd. López Portillo y Av. México
103, C.P. 98600, Dependencias Federales, Zacatecas.
Tel. 492 149702/8
4929236800 Ext. 83202
jesus.diaz@promexico.gob.mx

CENTRO

Héctor Ortega Padilla
(Coordinador Regional)
Camino a Santa Teresa 1679 Col. Jardines
del Pedregal Del. Álvaro Obregón C.P. 01900,
México D.F.
Tel (55) 5447-7000 Ext. 1164
hector.ortega@promexico.gob.mx

Oficinas en el Distrito Federal

Yanisei Contreras
(Director Estatal)
Camino a Santa Teresa #1679 Col. Jardines del
Pedregal C.P. 01900 Del. Álvaro Obregón
Tel. (55) 5447-7000 Ext. 1168
yanisei.contreras@promexico.gob.mx

Vivian Trueba

(Responsable de Proyecto Estatal)
Camino a Santa Teresa #1679
Col. Jardines del Pedregal C.P. 01900
Del. Álvaro Obregón
Tel. (55) 5447-7000 Ext. 1171
vivian.trueba@promexico.gob.mx

Ivonne Ortega

(Promotor Regional)
Camino a Santa Teresa #1679
Col. Jardines del Pedregal C.P. 01900
Del. Álvaro Obregón
Tel. (55) 5447-7000 Ext. 1171
ivonne.ortega@promexico.gob.mx

Karla Helena De La Peña Vázquez

(Promotor de Servicios y programas)
Camino a Santa Teresa #1679 Col. Jardines
del Pedregal
C.P. 01900 Del. Álvaro Obregón
Tel. (55) 5447-7000 Ext. 1179
karla.delapena@promexico.gob.mx

ESTADO DE MÉXICO

Oficinas Toluca
María del Pilar González González
(Directora Estatal)
Paseo Toluca entre paseo Colón y Jesús
Carranza 504 Poniente, 50130, Cal. Universidad,
Toluca, Estado de México
Tel. (722) 219 5580 / 219 5152
Ext. 84707
pilar.gonzalez@promexico.gob.mx

ESTADO DE MÉXICO

Oficinas Tecamachalco
Andrés Medina Arrote
(Director Estatal)
Av. Puente de Tecamachalco #6, Col. Lomas de
Tecamachalco,
Naucalpan, Estado de México
Tel. (55) 5729 9300 Ext. 41608
andres.medina@promexico.gob.mx

7. QUERÉTARO

Oficinas Querétaro.
Samuel Lara
(Director Estatal)
Wenceslao de la Barquera No. 13, entre Pasteur y
Correjiólen, Col. Villas del Sur, C. P. 76040, Querétaro.
Tel. (442) 214 3868. Ext.: 83703
samuel.lara@promexico.gob.mx

SUR

Leonardo Peña Jacobo
(Coordinador Regional)
Privada de la Tres A Sur #3710
Col. Gabriel Pastor C.P. 72420 Puebla, Pue.
Tel. (222) 240-7574
leonardo.pena@promexico.gob.mx

PUEBLA

Oficinas Puebla
Iván Jorge Villa Arnaiz
(Director Estatal)
Privada 3 A Sur #3710, Col. Gabriel Pastor, C.P.
72420, Puebla Pue.
Tel: (222) 2 37 93 71 / 79 Ext.83612
ivan.villa@promexico.gob.mx

GUERRERO

Oficinas Chilpancingo.
José Alan Gascón López Cano (Responsable de
Proyecto Estatal)
Eduardo Neri 7, C.P. 39030, Cuauhtémoc Norte,
Chilpancingo, Guerrero.
Tel. (747) 47 26 269 Ext. 81506
jose.gascon@promexico.gob.mx

VERACRUZ

Oficinas Xalapa
Luis Manuel Cuevas Padilla
(Director Estatal)
San Luis Potosí 11, Col. Belisario Domínguez C.P.
91079, Xalapa, Veracruz
Tel. Directo: (228) 167-04-62
luis.cuevas@promexico.gob.mx

OAXACA

Oficinas Oaxaca
Thalia Friligos Reyes
(Directora Estatal)
Privada de Laureles, entre Amapolas y Jazmines
#212, C.P. 68090, Reforma, Oaxaca.
Tel. (951) 515 5002
515 9669
Ext.: 83218
thalia.friligos@promexico.gob.mx

SURESTE

Fernando Torres Parraud
(Coordinador Regional)
Calle 18 (Av. Pérez Ponce) #114
Por Calle 21 y Av. Alemán Colonia Itzimná C.P.
97100 Mérida Yuc.
Tel. (999) 927-8333.
(999) 254-0426
fernando.tores@promexico.gob.mx

YUCATÁN

Oficinas en Mérida
José Manuel Rodríguez Chauviere (Director
Estatal)
Calle 18 (Av. Pérez Ponce) #114 por Calle 21 y Av.
Alemán Col. Itzimná, C.P. 97100 Mérida, Yucatán
Tel. (999) 927 3833
josemanuel.rodriguez@promexico.gob.mx

CAMPECHE

Oficinas Campeche
Alejandro López Salcido
(Responsable de Proyecto Estatal)
Av. 16 de Septiembre s/n P.B. Palacio Federal, Col.
Centro C.P. 24000 San Francisco de Campeche,
Campeche
Tel. (981) 81 69093,
816 33 65 3365 Ext. 80312
alejandro.lopez@promexico.gob.mx

TUXTLA GUTIÉRREZ

Oficinas Chiapas
Iris Velázquez Aguilar
(Responsable de Proyecto Estatal)
22 Poniente Sur No. 332 (frente a TELMEX) C.P.
29060, Col. Kamaipak Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
Tel. (961) 602 7800 al 03
Ext. 84903
iris.velazquez@promexico.gob.mx

VILLAHERMOSA, TABASCO

María Teresa González Boitio (Responsable de
proyecto Estatal)
Av. Paseo Tabasco n° 1129 entre Av. Gregorio
Méndez y Ruiz Cortines, Col. Rawirosa C.P. 86050,
Villahermosa, Tabasco.
Tel. 01 (993) 315 9077 Ext.: 85110
Dir. 01 (993) 268-0220
maria.gonzalez@promexico.gob.mx

ASIA PACIFICO

Beijing
Ari-Bien Saks González
5 Sanlitun Dongjuyue, Chaoyang
District, Beijing, China 100600,
Mexican Embassy
(00 86 10) 65326466/7
(00 86 10) 65 32 67 68
ari.saks@promexico.gob.mx

Japón

Rodolfo Esau Garza de Vega
2F, 2-15-2 Nagata-Cho, Chiyoda-Ku, Tokio
100-0014, Japón
(00 81) 35 80 08 11
(00 81) 35 80 92 04
esau.garza@promexico.gob.mx

Corea

Miguel del Villar
6thFl. Heungkook Jesun Bldg.
43-1 Juji-dong, Chung-Ku
Seoul 100-240 Korea
(00 822) 22 72 36 16
22 72 36 31 22 72 36 32
(00 822) 22 72 36 33
miguel.delvillar@promexico.gob.mx

Singapur

Francisco Bautista Plancarte
Trade and Investment Commissioner 152 Beach
Rd, #06-05/06 Gateway East
Singapore 189721
(00 65) 62 97 20 52
(00 65) 62 97 17 21
francisco.bautista@promexico.gob.mx

Taiwan

César Fragozo Lopez
International Trade Building, Suite 2905, 29FL, 333
Keelung Rd., Sec. 1, Taipei 11012, Taiwan 110 R.O.C."
(00 88 62) 27 57 65 26 Ext. 13
(00 88 62) 27 57 61 80
cesar.fragozo@promexico.gob.mx

Mumbai

Aldo Ruiz Salgado
Level 8, Vibgyor Towers
Block G, Plot C-62
Bandra Kurla Complex,
Bandra E,
Mumbai 400 051, India
00 91 - 22 40 90 71 57
aldo.ruiz@promexico.gob.mx

EUROPA Y MEDIO ORIENTE

Frankfurt
Jimena Ibarra Lozano
Wilhelm-Leuschner-Straße 23
D-60329 Frankfurt am Main
(00 49 69) 97 26 98 26
(00 49 69) 97 26 98 11
jimena.ibarra@promexico.gob.mx

Reino Unido

Alexandra Haas Pacic
8 Halkin Street
London SW1X7DW
United Kingdom
(00 44 20) 78 11 50 40
(00 44 20) 72 35 54 80
alexandra.haas@promexico.gob.mx

Francia

Dolores Beistegui Rohan Chabot
4, rue Notre Dame des Victoires, 75002, Paris
(00 331) 42 86 60 01
(00 331) 42 86 60 12
dolores.beistegui@promexico.gob.mx

España

Ximena Caraza
Carraza San Isidro nº 1200, Madrid, España 28014
(00 349) 1420 2017
(00 349) 1420 2736
ximena.caraza@promexico.gob.mx

Italia

Claudia Estevez Cano
Fuo Buonaparte No. 55 20122 Milano, Italia
(0039) 02 72 08 04 84
(0039) 02 72 00 47 24
claudia.estevez@promexico.gob.mx

Bélgica

Alejandro Saldívar Van Wuthenau
Av Franklin Roosevelt 94 Bruxelles 1050
(00 32) 629 07 77
alejandra.saldivar@promexico.gob.mx

Suecia

Nicole Inge Félix Huesca
Stureplan 4C, 4° Level 114 35 Stockholm, Sweden
(00 468) 469 50 11 663 51 70
(00 468) 469 10 10
nicole.felix@promexico.gob.mx

Dubai

José Neif Jury Fabre
Street 308, Villa 47, Al Safa 2, P.O. Box 21277 Dubai, UAE
(00 971) 439 49 409
Skype: IN: 84215088 (de la CD. de México)
jose.neif@promexico.gob.mx

NORTEAMÉRICA

Nueva York
Gerardo Patiño Fernández
757 Third Avenue, Suite 2403,
New York, N.Y. 10017, U.S.A
(001 212) 826 2916
(001 212) 826 29 79
gerardo.patin@promexico.gob.mx

Houston

Primer Secretario:
Armando Camarena
4507 San Jacinto St. 3rd Floor Houston, TX 77004
(001 713) 513 71 81
(001 713) 513 71 86
armando.camarena@promexico.gob.mx

Los Ángeles

Mario Juárez
2401 West 6th Street, Los Angeles, California 90057
(001 213) 628 12 20 ext 296
(001 213) 628 84 66
mario.juarez@promexico.gob.mx

Dallas

Julio Carlos Marrón Recamier
2777 Stemmons Freeway Suite 1622 Dallas, Texas 75207
(001 214) 688 40 95
(001 214) 905 38 31
diana.castaneda@promexico.gob.mx

Vancouver Regional

Jorge López Pérez
117 West Hastings, Suite 411, Vancouver, BC V6E 2K5
(001 604) 682 36 48
(001 604) 682 13 55
jorge.lopez@promexico.gob.mx

Vancouver

Carlos Cachó Díaz Ballesteros
117 West Hastings, Suite 411, Vancouver, BC V6E 2K5
(001 604) 682 36 48
(001 604) 682 13 55
carlos.cacho@promexico.gob.mx

Chicago

Miguel Angel Leaman Rivas
225 N Michigan Ave Suite 1800 Chicago IL 60606
(001 312) 856 03 16
(001 312) 856 18 34
miguel.leaman@promexico.gob.mx

Toronto

José Antonio Peral Vallejo
1 Dundas St. West, Suite 2110, P080X 11, Toronto, Ontario,
M5G 1Z3, Canadá
(001 416) 867 92 92
867 98 47
(001 416) 867 93 25
jose.peral@promexico.gob.mx

Montreal

Alfonso Mojica Navarro
1501 McGill College, Suite 1540
Montreal, Quebec H3A 3M8, Canada
(001 514) 287 08 99 287 18 44
(001 514) 287 16 69
alfonso.mojica@promexico.gob.mx

Miami

César Bueno
444 Brickell Ave, Suite 450
Miami, Florida 33131
(001 305) 415 93 60 ext. 10
cesar.bueno@promexico.gob.mx

LATINOAMÉRICA

Argentina
Primer Secretario:
Juan Carlos Rodríguez Villava
Calle Arcos No. 1650, Belgrano, 1426 Buenos Aires,
Argentina
(54 11) 41 18 88 31
juan.carlos.rodriguez@promexico.gob.mx

Brasil

Juan Manuel Pinto-Ribeiro Correa
Av.Eng. Luis Carlos Berrini, 1297 90. Andar-Cj.09
04571-010-Brooklin-Sao Paulo-SP-Brasil
(00 55 11) 55 05 26 54 / 7670
(00 55 11) 55 06 21 63
juan.pintoribeiro@promexico.gob.mx

Guatemala

Ignacio Elias Caparrós
24 Avenida 7-57 Zona 10 3er nivel
C.P. 01010 Guatemala, Guatemala C.A.
(00 502) 23 32 99 69 23 32 99 70
(00 502) 23 32 99 71
ignacio.elias@promexico.gob.mx

Colombia

Carlos Manuel Edgar Peruchio
Bogotá, Colombia, Carrera 7 #114-33 Of. 702.
Edificio Royal Bank of Scotland.
(00 57) 640 06 15 640 06 16
(00 57) 640 06 17
carlos.edgar@promexico.gob.mx

Chile

Joel Enriquez Felix de Amesti
128, 2 piso, Las Condes Santiago de Chile
(00 562) 245 77 10
245 77 16 245 77 14 245 77 15
joel.enriquez@promexico.gob.mx

PROMÉXICO

(55) 5447 7070 desde la Cd. de México
01800 EXPORTE (3976783)
desde el interior de la República
promexico@promexico.gob.mx

AUTOR CORPORATIVO:



DISEÑO GRÁFICO:



idea@maniadiseno.com
creativo@maniadiseno.com