

Merkatu

Revista de Comercio del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Índice Vol. 1 (2). No. 2 Mayo-Agosto 2013

Horizontes

Raúl Gustavo Acua Popocatl

20 años del TLCAN... la agenda pendiente

Artículos

Dayanara Reyes Velasco

Las Relaciones Comerciales de México con Japón: Aciertos y Desacierto.

Odette Pantoja Islas

Análisis de la industria del vestido nacional ante la relación comercial México – China (2001 – 2009).

María Gabriela González Lozada

Salud y patentes: El comercio internacional como herramienta para la creación de una industria farmacéutica nacional.

Darío Ibarra Zavala, Miguel Ángel Reyes Díaz

Proyecto de Exportación de Brócoli

Nota

Luis Enrique Espinoza Torres, Esther Figueroa Hernández,

Orsohe Ramirez Abarca, Inés Valeria Ramírez Vazquez

Ventajas en los Contratos de Compra-Venta Internacional con el Uso de los Incoterms

Reseñas

Raúl Gustavo Acua Popocatl

Beatriz Leycegui “Reflexiones sobre la Política Comercial Internacional de México”

ISSN 2007-7491



Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

MERKATURA

Director general de LAES, A. C.

Darío Ibarra Zavala

Director Editorial de Merkatatura

Raúl Gustavo Acua Popocatl

Corrección de estilo

Ana Laura Rodríguez Grajeda

Asistente Editorial

Francisco Javier Pérez Muñoz

Comité Dictaminador

José Luis Martínez Marca (UNAM), Darío Ibarra Zavala (UAEM), Luis Ramón López Gutiérrez (UAEM), Lilia Domínguez Villalobos (UNAM), Roberto Soto Esquivel (UAZ), Andrés Rosales (Colegio de Tlaxcala).

Comité Editorial

Aurora Gómez Galvarriato Freer (CIDE), Carlos Mallén Rivera (INIFAP), Selene Jiménez Bautista (UAEM), Raúl Gustavo Acua Popocatl (UAEM), Darío Ibarra Zavala (UAEM), Gerardo Jaramillo Vázquez (UDLA-DF), Leonardo Figueroa Heland (Cambridge College-Utah)

Normas de Publicación: *MERKATURA*

La revista *Merkatura* es una publicación cuatrimestral de carácter académico que incluye ensayos y resultados de investigaciones con contenido relacionado con el comercio tanto nacional como internacional. Se puede abordar cualquier elemento que tenga implique la conversión de materia prima hasta su consumo final. El comité editorial de la revista agradece el envío de artículos a esta redacción, ya sea a título individual o de manera colectiva. Los artículos enviados deberán necesariamente ser inéditos.

Los interesados en publicar en *Merkatura* deberán enviar el artículo en original donde se indique el nombre del autor o autores y el mismo trabajo omitiendo sus datos, vía correo electrónico en formato de Word a la dirección acuagus@yahoo.com. En hoja aparte deberán anotar los datos curriculares del autor o autores (grado académico, publicaciones recientes, etc.), institución de adscripción, puesto o cargo que desempeña, dirección, teléfono y/o fax y dirección de correo electrónico. Además, deberán incluir un resumen y **abstract** que describa el tema y objetivo del artículo, con una extensión no mayor a 10 líneas.

Los artículos deberán ajustarse a las normas gramaticales vigentes y tener una extensión mínima de 15 cuartillas y máxima de 40 (65 a 70 golpes por 27-29 líneas, incluyendo notas al pie, cuadros, tablas, gráficos y bibliografía). Los apartados y/o subtítulos deberán estar perfectamente definidos, indicándose el lugar correspondiente a los cuadros y gráficas. Los cuadros y gráficas deberán ser elaborados y enviados en archivos aparte en algún programa de hoja de cálculo, preferiblemente en Excel. Las referencias bibliográficas y la bibliografía deberán estar presentadas en formato Harvard.

Los artículos recibidos serán sometidos a dictamen tipo doble ciego (omitiendo el nombre del autor o autores), conservándose su anonimato. Todos los artículos enviados, serán considerados, sin que ello implique obligatoriedad de su publicación. La dirección de la revista se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios.



Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

www.laes.org.mx



Merkatura No 2

Merkatura

Índice Vol. 1 (2) No. 2

México mayo-agosto de 2013

Horizontes

Raúl Gustavo Acua Popocatl

20 años del TLCAN... La agenda pendiente..... 1

Artículos

Dayanara Reyes Velasco

Las Relaciones Comerciales de México con Japón: Aciertos y Desaciertos..... 11

Odette Pantoja Islas

Análisis de la industria del vestido nacional ante la relación comercial México – China (2001 – 2009)..... 53

María Gabriela González Lozada

Salud y patentes: El comercio internacional como herramienta para la creación de una industria farmacéutica nacional..... 79

Darío Ibarra Zavala, Miguel Ángel Reyes Díaz

Proyecto de Exportación de Brócoli..... 107

Nota

**Luis Enrique Espinoza Torres, Esther Figueroa Hernández,
Orsohe Ramirez Abarca, Inés Valeria Ramírez Vázquez**

Ventajas en los Contratos de Compra-Venta Internacional con el Uso de los Incoterms..... 149

Reseñas

Raúl Gustavo Acua Popocatl

Beatriz Leycegui “Reflexiones sobre la Política Comercial Internacional de México”..... 169

Merkatura, Vol. 1 (2). No. 2, Mayo-Agosto de 2013 es una publicación cuatrimestral editada por el Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Tejocotes 178-405, Actipan, Col. Del Valle, Del. Benito Juárez, C.P. 03230. México, D.F. Tel. 5264 8837, www.laes.org.mx Editor Responsable: Darío Guadalupe Ibarra Zavala darioibarra@yahoo.com. Número de Certificado de Reserva de Derechos otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor exclusivo número 04-2013-102912235600-102. ISSN: 2007-7491. Número del Certificado de Licitud de Título y Contenido: en trámite otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Domicilio de la Publicación: Impresa en el taller del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C. Hacienda de Tomacoco 17, Col. Benito Juárez, Nezahualcóyotl, Edo. De México, C. P. 57130. Distribuidor Laboratorio de Análisis Económico y Social, A. C.

Este número se término de imprimir el 15 de diciembre de 2013 con un tiraje de 1,000 ejemplares.

Las opiniones y comentarios expresados por los autores no necesariamente reflejan la postura del Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C. Los artículos publicados en *Merkatura Económico* son responsabilidad de sus autores. Se permite la fotocopia o impresión de cualquier artículo, reseña o nota publicada en esta revista siempre y cuando se otorguen los créditos respectivos y no implique la publicación en otras revistas o capítulos de libros, en cuyo caso se deberán negociar los derechos con el Director General de LAES, A. C.

Coordinador del No. 2: Raúl Gustavo Acua Popocatl,
Colaboradores: César Lucio Gutiérrez Ruiz, Angélica Hernández Leal y Carlos Guerra Sierra.

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional con el uso de los INCOTERMS® 2010

Espinosa-torres, Luis Enrique¹; Figueroa-Hernández, Esther¹; Ramírez-Abarca, Orsohe¹; Ramírez-Vázquez, Inés Valeria²

Resumen

En el presente trabajo de investigación se realizó una revisión bibliográfica con la finalidad de conocer los beneficios económicos que se presentan al utilizar, de la forma más adecuada, los contratos de compraventa internacional, esto debido a que cada día las transacciones comerciales aumentan, trayendo disputas entre los actores comerciales, provocando pérdidas para alguna de las partes contratantes. Para reforzar aún más la investigación, se examinaron las ventajas y desventajas de los Incoterms® 2010, herramienta clave para que las controversias sean menores, ya que éstos fijan las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor. A su vez, teniendo como base un modelo de contrato de compraventa internacional general, se procedió a reforzar dicho acuerdo con cláusulas adicionales, con la intención de que el acuerdo contenga la información necesaria para que el

¹ Centro Universitario UAEM Texcoco. Universidad Autónoma del Estado de México. Av. Jardín Zumpango s/n, Fraccionamiento El Tejocote, Texcoco, Estado de México. C.P. 56239. México. Correo-e: leespinosat@uaemex.mx (Autor responsable). Tel: 52+ (595) 9210368 Ext. (8307), 52+(55) 28 01 18 70.

² Egresada del Centro Universitario UAEM Texcoco. Universidad Autónoma del Estado de México. Av. Jardín Zumpango s/n, Fraccionamiento El Tejocote, Texcoco, Estado de México. C.P. 56239. México.

comprador o el vendedor no tengan que recurrir al arbitraje comercial para dar solución a sus controversias.

Palabras clave: contratos, Incoterms® 2010, arbitraje comercial.

Abstract

In this research a literature review was conducted in order to understand the economic benefits that arise when using the most appropriate international sale contracts, that because every day business transactions bringing increasing disputes between actors causing commercial losses for any of the contracting parties. To further strengthen research examined the advantages and disadvantages of the Incoterms® 2010, these being key tool that disputes are less, since they provide for the duties and responsibilities of the buyer and seller. In turn the basis of a model of general international sales contract, was strengthened extras such treaty clauses, with the intention that the agreement contains the necessary information for the buyer or the seller does not have to resort to commercial arbitration to resolve their disputes.

Keywords: contracts, Incoterms® 2010, commercial arbitration.

Introducción

Actualmente en el mundo globalizado lo más trascendental es el intercambio de bienes, servicios, conocimientos y valores, los cuales representan la piedra angular para el crecimiento y desarrollo económico de las metrópolis, lo anterior trae como resultado la demanda masiva de las empresas de diferentes sectores económicos, dichas transacciones requieren ser día con día más sofisticadas y seguras con el mínimo riesgo para las partes que interactúan en la actividad comercial.

Dado que hay cuantiosos problemas que se han originado de las operaciones de comercio exterior como la fijación de los

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional

precios, lugar de entrega, responsabilidades de los actores, fletes, seguros, diferentes externalidades, etcétera, es necesario proponer y dar solución mediante la creación de un modelo de contrato de compraventa internacional con la finalidad de garantizar el éxito en las operaciones en materia de comercio internacional. Para evitar confrontaciones futuras y no llegar a utilizar el arbitraje internacional o dejarlo para cuando ya no existen más opciones de solución, para eso se propone elaborar el contrato en donde se especifique hasta qué situación se está dispuesto a llegar en la actividad comercial.

Se sabe en primera instancia que las personas que tienen un amplio conocimiento acerca de sus derechos y obligaciones en la actuación comercial, están al tanto de las ganancias que se obtendrán en las transacciones y que éstas serán mayores, ya que conocen todos los procesos por los que pasa lo comercializado, sabiendo los riesgos existentes, ya que nadie está exento de una externalidad, dejando en desventaja a los actores que no tienen un desarrollado conocimiento del mercado.

Por lo tanto, crear un contrato de compraventa internacional da mayor certidumbre y aumenta los beneficios económicos para las partes involucradas en la transacción, ya sea persona física, empresa o Gobierno.

Metodología

En la presente investigación se realizó una revisión bibliográfica, con el fin de obtener información de los elementos de los contratos de compraventa internacional, con el propósito de analizar los riesgos existentes en las negociaciones internacionales.

El método usado fue analítico descriptivo el cual es un paso más adelantado con respecto al estudio descriptivo.

Las variables descritas y analizadas fueron: el contrato de compraventa internacional, los Incoterms® 2010, los aspectos legales, los costos de transporte, los riesgos, las maniobras, las responsabilidades, entre otras, con el fin de determinar cuáles son los beneficios económicos.

Con lo anterior, se elaboró un modelo de contrato de compraventa internacional de la forma más completa posible, y que éste se pueda aplicar a todas las empresas en general con la intervención de los Incoterms® 2010, concluyendo que los beneficios económicos incrementan si los contratos se formulan correctamente.

Asimismo en la exploración se analizaron los beneficios económicos que se tienen sobre los contratos de compraventa internacional. Para reforzar dichos contratos se necesitó de la intervención de los Incoterms® 2010, éstos para saber las obligaciones del comprador o vendedor, además que ayudan y facilitan a conocer el precio de venta de las mercancías y tomar en cuenta las eventualidades que se puedan presentar.

Análisis y discusión de resultados

Historia de los contratos de compraventa internacional

Según en la Guía Básica del Exportador (Bancomext, 2005), para competir en los mercados externos es importante conocer los mecanismos y procedimientos que requieren cumplir las operaciones comerciales, así como estar atento a los cambios que realizan los principales países, en sus mecanismos y disposiciones de importación.

En toda transacción comercial, ya sea para el interior o exterior del país, es importante hacer uso de un contrato comercial, ya que en éste se acuerda todo lo que se obtiene y a su vez se otorga en la actividad. En el momento en que en la actividad comercial se carecían de contratos de compraventa, los problemas siempre estaban latentes, esto debido a que no sabían las responsabilidades de cada uno de los contratantes, es por eso que para evitar las controversias en la Convención de Viena, se unifica el contrato de compraventa internacional.

El contrato de compraventa internacional

En la Guía Básica del Exportador (Bancomext, 2005) se sugiere que antes de realizar una transacción comercial internacional, las partes contratantes deben negociar los términos y las condiciones contenidas en un contrato y consignarlos por escrito, ya que es importante considerar que existen cláusulas de mucha importancia y trascendencia que no se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, cartas de crédito y otros documentos tradicionales.

Importancia del contrato de compraventa internacional

La importancia de la elaboración de un contrato de compraventa radica en que es un documento que constituye un arreglo en el que se definen los derechos y obligaciones de las partes contratantes; aspectos de interés comercial tanto para el exportador como para el importador. Por lo tanto, su valor radica en que en el caso de incumplimiento de cualquiera de las partes, en el contrato quedó acentuado las condiciones en que previamente fueron pactadas las transacciones de compraventa de la mercadería, y aceptaban las sanciones.

Es importante conocer primeramente qué es un contrato de compraventa previamente a las transacciones comerciales, y estar al tanto de lo que se está dispuesto a obtener y a ceder a través de las cláusulas.

Problemas por la inexistencia de los contratos en las transacciones comerciales

Para Ballesteros (1998), la práctica del comercio internacional demuestra que la mayoría de las operaciones se realizan sin la formalización de un contrato. Las obligaciones y derechos de las partes se podrían llegar a deducir de toda la correspondencia mantenida entre exportador e importador. Sin embargo, se recomienda, siempre que sea posible, la negociación y firma de un documento contractual. No existe un modelo oficial de contrato de compraventa internacional, aunque sí existen

modelos sectoriales (cámaras de comercio, asociaciones sectoriales) que las partes deberán analizar, e incluso modificar su redacción para adaptarlos a cada caso concreto.

Requisitos formales

El contrato de compraventa internacional no está sujeto a ningún requisito de forma, por lo que su propia existencia y sus estipulaciones podrán probarse por cualquier medio, incluso testigos.

Sin embargo, este principio de libertad de forma tiene dos excepciones:

- Si celebrado un contrato se ha establecido en el mismo expresamente que cualquier modificación del contrato inicial habrá de hacerse por escrito, ésta no podrá hacerse de otra forma.
- Cuando la legislación interna del Estado de una de las partes exige que los contratos de compraventa se celebren por escrito. Esta exigencia comprende el fax y el telegrama (Ballesteros, 1998).

Perfeccionamiento del contrato

Ballesteros (1998), menciona que el contrato se perfecciona, y por consiguiente se inician las obligaciones de las partes, en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta. Es de advertir en cuanto a la transmisión del derecho de propiedad de la cosa vendida, que existen legislaciones basadas en el principio jurídico en que la propiedad se transmite del vendedor al comprador con el acuerdo de voluntades, sin necesidad de que se produzca la entrega; en contraposición a otras legislaciones en las que el acto de entrega condiciona la transmisión de la propiedad. Por ello, la legislación interna de cada país determina si la propiedad y los riesgos son asumidos por el comprador desde que se produce el acuerdo de voluntades o desde que tiene lugar de entrega.

Requisitos en la creación del contrato de compraventa internacional

De la Fuente y Echarri (1999), prueban que para la creación de un contrato de compraventa hay rubros importantes en los que se tiene que hacer hincapié, ya que de lo contrario el contrato carecería de la información necesaria que precise los derechos y obligaciones de cada contratante. Esto provocaría una ola de controversias comerciales que tendrían solución ante los tribunales internacionales; para evitar esto recomiendan analizar: la fecha y lugar de la celebración del contrato; identificación oficial de los contratantes; descripción detallada de la mercancía: clase, tamaño, cantidad, calidad, especificaciones técnicas o similares, embalaje, etcétera; condiciones de entrega: fecha de expedición o de entrega, medio de transporte, etcétera; seguro de la mercancía; precio y qué comprende la forma de pago y garantías.

Incoterms® 2010

En toda importación o exportación que requiera el traslado de mercancías de un país a otro, el trayecto pone en riesgo a la mercancía. Es preciso conocer en qué momento dichos riesgos recaen en el exportador y cuándo corren a cargo del importador. En una transacción comercial se tiene que hacer uso de un contrato en el cual se debe redactar cuáles son las responsabilidades del exportador e importador, así como los derechos de los mismos, para saber cuándo debe actuar cada una de las partes. Con el uso de los Incoterms® 2010 de que se trate es suficiente, pues se da por hecho que cada una de las partes sabe las características del Incoterms.

Funciones de los Incoterms® 2010

Los Incoterms® 2010 tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, para evitar las incertidumbres que se producen por los distintos significados de tales términos, en diferentes países, o, por lo menos, intenta reducir en gran medida tales incertidumbres. Normalmente, las

partes que intervienen en la elaboración de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales que se utilizan en sus respectivos países, lo que motiva malentendidos, enojos y procesos legales, ocasionando pérdida de tiempo y dinero (Acosta, 2005).

Clasificación de los Incoterms® 2010

La Cámara de Comercio Internacional (2013) a través de las diferentes reformas, ha sugerido presentar los términos comerciales de forma que facilite su lectura y comprensión. Para lo cual, los términos fueron agrupados en cuatro categorías diferentes, empezando con el término único en el cual el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los locales propios o fábrica, grupo “E”. Seguido del segundo grupo en el que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía en un medio de transporte, previamente seleccionado por el comprador, grupo “F”. Continuando con los términos del grupo “C”, según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costos adicionales causados por hechos resultantes después de la carga y despacho. Finalmente los términos del grupo “D”, en los que el vendedor ha de soportar todos los gastos y los riesgos necesarios para hacer llegar la mercancía al país de destino (*Ibidem*).

A continuación, en el cuadro 1 se muestran las características más importantes y sobresalientes de los Incoterms® 2010, son los vigentes y por los cuales se rigen las transacciones comerciales actuales.

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional

Cuadro 1. Listado de Incoterms® 2012

Grupo	Sigla	En inglés	EN español
E	EXW	Ex Works	En Fábrica
F	FCA	Free Carrier	Franco transportista
	FAS	Free Alongside Ship	Franco al Costado del buque
	FOB	Free On Board	Franco a Bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost, Insurance Freight	Costo, Seguro y Flete
	CPT	Carriage Paid to	Transporte pagado hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	Transporte y seguro pagado hasta
D	DAT	Delivered at Terminal	Entrega en terminal
	DAP	Delivered at Place	Entrega en Lugar
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregad derechos pagados

Fuente: Vanheusden, 2011.

Se mencionan los once Incoterms® 2010 que se encuentran vigentes, éstos no son el contrato en sí, pero sí se utilizan para reforzar dicho contrato. La importancia de éstos radica en el vendedor y comprador, deciden de mutuo acuerdo cuál utilizarán para incluirlo en el contrato de compraventa internacional, éstos regulan los riesgos de la operación y el punto de entrega de la mercancía, a cuánto ascienden los gastos de cada uno de los actores comerciales. El desconocimiento de estos términos por alguna de las partes puede omitir el pago de cualquier tarea, como, por ejemplo el del seguro, provocando un siniestro, esto multiplicaría los costos de la operación comercial (cuadro 1).

Propuesta del modelo de contrato de compraventa internacional

Contrato de compraventa que celebran por una parte la empresa____, representada en este acto por____, y por la otra la empresa____, representada por____, a quienes en lo

sucesivo se les denominará como “La vendedora” y “La compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “La vendedora”

Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana él_____ según consta en la escritura pública número_____ pasada ante la fe del notario público, número_____ licenciado_____ de la ciudad de_____.

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de_____.

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que él_____ es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en_____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La compradora”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en_____ y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. _____ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional

Que tiene su domicilio en_____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

Primera- Mercancía. Por medio de este instrumento “La vendedora” se obliga a vender y “La compradora” a adquirir (descripción del artículo que se comercializa) _____.

Segunda- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La compradora” se compromete a pagar será la cantidad de (letra y número) _____. Moneda en la que se pagará_____. Tipo de cambio al día de la firma del contrato_____. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes_____.

Tercera- Forma de pago. “La compradora” se obliga a pagar a “La vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: _____.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco_____, de la ciudad de_____, con una vigencia de_____.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La compradora”.

Cuarta- Incoterms® 2010._____. Se debe saber hasta qué punto debe actuar “La vendedora” y “La compradora”. Seguro.

_____. En el Incoterms® también debe quedar estipulado lo conforme al seguro, en caso de que se recurra a éste por parte de quien corre a cargo. Tipo de transporte _____. Qué medio de transporte se utilizará y qué condiciones físicas debe de contener éste para que sea capaz de preservar la mercancía.

Quinta- Envase y embalaje de las mercancías. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula sexta cumpliendo con las especificaciones siguientes, (descripción física de la forma en que se entregará la mercancía):_____.

Sexta- Fecha de entrega. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los_____ días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato, teniendo un solo día de prórroga en cualquier tipo de retraso de la mercancía, ya que puede significar pérdidas para la compradora. Punto de entrega _____. Este debe de ser de acuerdo al Incoterms®, ya que la legislación en cada país es diferente, pues algunos consideran que la mercancía debe de ser entregada a la persona física la cual importó la mercancía.

SÉPTIMA.- Patentes y marcas. “La vendedora” declara y “La compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) _____ y la marca (s) número, (s) _____ ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en_____.

Asimismo, “La compradora” se compromete a notificar a “La vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional

Octava- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “La compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente su terminación.

Novena- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

Décima primera- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

Décima segunda- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquéllas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

Décima tercera- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

Décima cuarta- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y

convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuáles podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

Décima quinta- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

Décima sexta- Arbitraje. _____. Es necesario que este mecanismo de solución sea voluntad de ambas partes. En caso de que se incumplan cualquiera de las cláusulas se tendrá que recurrir a un juez conciliador que dé solución a la controversia, otorgando a cada uno de los contratantes su parte de responsabilidad en el fallo de cualquiera de las cláusulas no llevadas a cabo como está preestablecido en el contrato; el arbitraje es una forma de asumir las faltas de cualquiera de los firmantes. En este sentido es necesaria la intervención de la Cámara de Comercio Internacional.

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

La vendedora

La compradora

La propuesta que antes se menciona se realizó con base en los contratos ya existentes, pero además agregando algunas cláusulas importantes, las cuales pueden dar una interpretación diferente al contrato. Estas cláusulas se agregan con el fin de reforzar el contenido del contrato para que los problemas por erróneas interpretaciones sean cada vez menores.

Beneficios económicos en los contratos de compraventa internacional con la utilización de los Incoterms® 2010

Si en el contrato no se fijan los derechos y obligaciones que se tienen que acatar, esto podría traer problemas en la realización de la transacción comercial. La fijación del Incoterms® 2010 erróneo puede provocar que alguna de las partes contratantes no asuma la responsabilidad, por ejemplo, del seguro, entrando en probabilidad de que la mercancía sufra un accidente, la mercancía no esté protegida debidamente, esto con el empaque y embalaje, en la carga-descarga y maniobras se pueda incurrir a externalidades, el tiempo en llegar aumenta esto, por la mala elección del medio de transporte, la documentación necesaria para el caso de desaduanamiento sea incompleta. Todo lo anterior puede ocurrir si en el contrato no se pacta en un principio lo que se está de acuerdo a cumplir.

Al elaborar un contrato bien requisitado los beneficios económicos que se presentan son:

- 1) No se presentarán problemas, ya que en el contrato primeramente se estipulará una fecha en la cual se deberá entregar la mercancía sin contratiempos.
- 2) Se acordará el precio total de la venta sin que esta cantidad sufra alteración alguna. Además del tipo de moneda en la cual se efectuará el pago correspondiente.
- 3) El lugar de entrega también es fijado, y es donde el comprador podrá recoger y revisar lo que ha adquirido.
- 4) La mercancía que es vendida tendrá que estar protegida por el envase y embalaje, esto para evitar daño, además que debe de estar protegida por un seguro el cual es por el caso de que en el traslado pueda sufrir daño físico o pérdida total.
- 5) Fijar el correcto medio de transporte reducirá costos y tiempos en el traslado de la mercancía. Conjuntamente de una buena logística.

Sin duda los contratos fueron creados para ayudar y dejar lo más claro posible la transacción comercial. Permiten ver los riesgos y qué soluciones existen para el problema, esto con el fin de no utilizar el servicio judicial ante un tribunal.

El problema es plantear de la mejor forma la operación para evitar llegar a los tribunales, y que para la resolución del conflicto sea solamente el Arbitraje Internacional; ya que si llegan a dicha situación se pierde dinero, tiempo y tienen inseguridad en el veredicto final, debido a que no siempre los resultados son los justos. Lo que realmente ocurrió no siempre se puede demostrar.

Elaborar el contrato de compraventa internacional justo, con cláusulas bien requisitadas y claras, en las cuales se manifiesten los derechos y obligaciones de cada una de las partes, que además contenga un lenguaje fácil de comprensión y que incluya un Incoterms® 2010 bien definido, reducirá los riesgos en cualquiera de las fases de la transacción, dichos riesgos tienen un impacto directo en la reducción de pérdidas económicas para las partes, como son:

- 1) Extravío de mercancía, esto por la contratación previa del seguro.
- 2) Pago de fletes ordinarios.
- 3) Maniobra de carga y descarga.
- 4) Daño físico o alteración al envase y embalaje.
- 5) Pérdida total de la mercancía.
- 6) Transferencia de la propiedad de la mercancía.
- 7) Reducción del coste del transporte por el trazo de la mejor ruta logística.
- 8) Forma de pago y tipo de cambio, conforme a un crédito documentario.
- 9) Riesgos por demoras y fenómenos naturales ajenos a los contratantes.

Todos los puntos anteriores reflejan los beneficios económicos que trae consigo el realizar adecuadamente el contrato de compraventa e incorporar un Incoterms® 2010 que dé seguridad absoluta de la transacción comercial.

Conclusiones

1. La actividad del comercio internacional provoca un sinnúmero de controversias comerciales, debido a que las

Ventajas en los contratos de compra-venta internacional

personas que convergen en la actividad comercial, llámese comprador y vendedor, desconocen los derechos y obligaciones. Por ende, desconocen las ventajas de la utilización de las herramientas que existen con la finalidad de reducir los problemas, es decir, la correcta utilización del contrato de compraventa internacional.

2. Consultar a una persona que tenga amplio conocimiento en materia comercial y utilizar el contrato de compraventa internacional, trae consigo menor riesgo en las transacciones, esto permitirá mayores beneficios económicos, pues se pactarán todos los puntos más sobresalientes con respecto a la compra y venta de cualquier mercancía.
3. Las principales causas de las controversias se debían a la inexistencia de un contrato uniforme capaz de contener las cláusulas más sobresalientes para que el convenio comercial tuviese el éxito esperado, después de la creación de dicho contrato, las controversias se debían a la mala interpretación de las cláusulas, esto por no contar con un asesor comercial el cual explicara el lenguaje comercial.
4. Se necesitó unificar el contrato de compraventa y que éste fuese capaz de contener las mayores cláusulas necesarias para que existiera un modelo de contrato general lo más completo posible, para que al ser llenado éste contenga la información necesaria con respecto a la compra y venta de la mercancía. De tal manera que ambas partes les quede claro los términos de referencia de dicho documento.
5. El uso de los Incoterms® 2010 en los contratos de compraventa internacional otorga un plus, el cual muestra las obligaciones del comprador y vendedor; hasta donde deben de llegar sus actuaciones de manera particular.

6. Al finalizar la presente investigación se concluyó que los beneficios económicos aumentarán cuando en la elaboración de un contrato de compraventa se fijen todas las cláusulas necesarias; las cuáles deben de estar perfectamente claras, precisas y propiamente requisitadas, ya que en el contrato se tuvo que haber especificado todas aquellas etapas por las que habrá de pasar la mercancía, así como costos y tiempos, por lo que el riesgo de cualquiera de las actividades en la transacción comercial por supuesto que se ve disminuido.

Referencias bibliográficas

1. ACOSTA ROCA, FELIPE. 2005. Incoterms®, términos de compraventa internacional. Editorial ISEF. México. 130 p.
2. BAJO RUBIO, OSCAR. 1991. Teorías del comercio. Antoni Bosch, editor, S.A. Barcelona España. 149 p.
3. BALLESTEROS ROMÁN, ALFONSO J. 1998. Comercio exterior, teoría y práctica. Universidad de Murcia, servicio de publicaciones. España. 415 p.
4. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. 2001. Contratos de compraventa internacional textos y ejercicios. 2ª edición. México. 256 p.
5. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. Guía básica del exportador. 2005. 12ª edición.
6. CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. 2013. Disponible en: <http://www.iccspain.org/>. (21 de enero de 2013).
7. CARMONA PASTOR, FRANCISCO. 2005. Manual del transportista. Ediciones Díaz de Santos, S.A. Madrid. 483 p.
8. CHARLES W., LAMB; JR. JOSEPH F., HAIR; JR. CARL MC DANIEL. 2006. Marketing. Editorial Thompson. 8ª edición. México. 747 p.
9. COMPENDIO DE DISPOSICIONES SOBRE COMERCIO EXTERIOR. 2011. Editorial ISEF. México, D.F.
10. DE LA FUENTE, MARTA Y ECHARRI, ALBERTO. 1999. Modelos de contratos internacionales. Editorial fundación confemetal. 3ª Edición. Madrid España. 521p.
11. DELGADO PÉREZ, FEDERICO Y PABLO CRUZ, MARIO ABEL. 1996. El contrato de compraventa internacional. Licenciatura en Comercio internacional. Universidad Autónoma Chapingo.
12. ELIZONDO LÓPEZ, ARTURO. 2003. Proceso contable 3, Contabilidad del activo y pasivo. Editorial Thompson. México. 399 p.
13. HERNÁNDEZ MUÑOZ, LÁZARO. 2003. Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional. Editorial ARTEGRAF, S.A. Madrid España. 457 p.

14. KAHL-MARTIN, COLIMON. 1990. Fundamentos de epidemiología. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid España. 345 p.
15. MONTOYA LONDOÑO, CARLOS ALBERTO. 2001. Manual de seguros. Universidad Autónoma de Bucaramanga. Primera edición. Colombia. 139 p.
16. PROMEXICO. 2013. Modelo de contrato de compraventa internacional de mercaderías e instructivo. Disponible en: http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/. (21 de enero de 2013).
17. REMIGI PALMÉS. Los Incoterms® 2010 y la formalización del contrato de compraventa. Disponible en: <http://www.elcomercioexterior.net>. (13 de mayo de 2013).
18. SALVATORE, DOMINICK. 1995. Economía internacional. Editorial McGraw Hill. 4a edición. México. 777 p.
19. VANHEUSDEN, K. 2011. Belgian Foreign Trade Agency. Conferencia de los Incoterms® 2010. Expo carga WTC. México.
20. ZAMBRANA RAMÍREZ, COLMAN. 1995. Administración del comercio internacional, compilación de temas actuales sobre comercio internacional. San José, C.R: EUNED. 1ª. San José Costa Rica. 445 p.