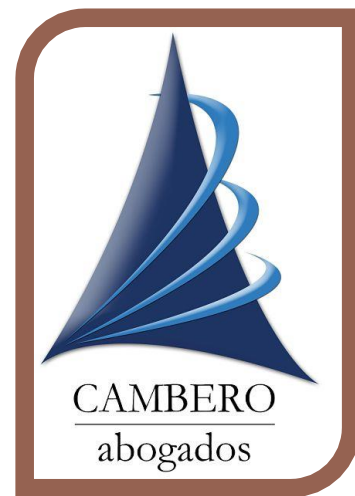


Contratos Internacionales (Guía práctica)



info@camberoabogados.com



El papel de los contratos en las transacciones comerciales internacionales

Guillermo CAMBERO QUEZADA¹

Resumen: Los contratos internacionales son el mecanismo idóneo para sentar las bases de una negociación internacional exitosa, la cual incluye actores de diferentes países. Sin embargo, el empresario de pequeñas y medias empresas en México, la mayoría de las ocasiones pasa por alto el uso y la utilidad de la redacción de un contrato internacional. En el presente trabajo analizaremos la importancia de implementar un contrato internacional en las transacciones con empresas en otros países, sus elementos, así como otros recursos complementarios que vienen a fortalecer el entendimiento y la aplicación de un contrato internacional.

Palabras clave: Contratos internacionales, Convención de Viena, Incoterms, Derecho del Comercio Internacional, Negociación internacional.

¹ Doctor en derecho por la Universidad de Nantes (Francia) y especialista en negocios internacionales. Director de la firma CAMBERO Abogados y Profesor del ITESO.



Sumario: Iª PARTE.-Generalidades de los contratos internacionales: A).- La importancia de la contratación internacional, B).- Los elementos de los contratos internacionales. IIª PARTE.- La aplicación de los mecanismos jurídicos internacionales en la contratación internacional: A).- La convención de Viena, B).- El uso correcto de los Incoterms México. Consideraciones finales.

Los contratos forman parte de nuestra vida cotidiana, particularmente de nuestras relaciones sociales, pero muy probablemente no somos conscientes de la cantidad de contratos que se realizan cada día alrededor de nosotros². Por consiguiente, un contrato es, en el sentido más amplio, simplemente un acuerdo, un pacto o un convenio que define una relación entre una o más personas, ya sean físicas o morales. Por otro lado, un contrato comercial, en términos simples, es un acuerdo que celebran dos o más partes con el propósito de llevar a cabo un negocio³. En derecho mexicano, el contrato puede ser verbal o escrito. Cuando el contrato se establece por escrito los términos se registran en un simple memorándum, oficio o recibo. Es por eso que cuando una relación contractual se establece entre dos o más partes con intereses potencialmente adversos, los términos del contrato se ven complementados o restringidos por las leyes, las cuales sirven para proteger a las partes y definir relaciones específicas entre ellas, en caso de que las disposiciones sean imprecisas, ambiguas o incluso inexistentes. Así cuando una parte celebra un contrato comercial con una parte lejana y desconocida, ubicada en otro país, el contrato recibe una importancia adicional, siendo este una herramienta indispensable para el éxito en una transacción comercial internacional y, ayuda a establecer las bases de la relación entre vendedor y comprador. La creación de un contrato internacional⁴ es un proceso más

² Luis Mauricio Figueroa, *Contratos Civiles*, México, Porrúa, 2007.

³ Ver Ricardo Treviño García, *Los Contratos Civiles y sus generalidades*, México, McGraw-Hill, 1995 (5ª edición), pág. 21.

⁴ Al respecto ver Dominique Blanco, *Négocier et rédiger un contrat international*, Editorial Dunod, 2002 (3ª edición).



complejo que la celebración de un contrato entre partes del mismo país y la misma cultura, sometidos a las mismas leyes. En una transacción más allá de las fronteras, casi siempre las partes no se reúnen frente a frente, tienen valores y prácticas sociales diferentes, y las leyes a las cuales se ven sometidas son impuestas por gobiernos diferentes con sistemas legales distintos y esos factores fácilmente dan lugar a malentendidos, porque reduce el grado de incertidumbre respecto al resultado del negocio, que suele ser muy alto, especialmente cuando se relaciona con otra empresa por primera vez⁵.

Desgraciadamente en la práctica encontramos que en nuestro país solamente el 5% de las empresas que realizan alguna transacción internacional formaliza por medio de un contrato Internacional⁶, y un 28% no somete sus contratos a una legislación particular⁷; y por lo general el uso de los Incoterms se encuentra mal planteado en la negociación⁸ o en el contrato.

Por todos estos motivos definiremos y analizaremos a profundidad los contratos internacionales (Parte I), y determinaremos la aplicación del derecho internacional comercial y el uso correcto de los Incoterms dentro de los contratos internacionales (Parte II), lo cual permitirá encarar el comercio internacional de manera más segura y eficaz.

Iª PARTE.- GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

En México, como en la mayoría de los países con prácticas comerciales internacionales, el circuito documental mediante el cual una empresa formaliza

⁵ Cf. Anne Bessonnet, *Contrats internationaux 2e edition Guide pratique pour négocier et rédiger un accord, pour prévenir et résoudre les litiges*, Paris, Éditorial Pearson, 2008.

⁶ *Como exportar a los mercados estrella de Latinoamérica* (s. f.), recuperado el 30 Mayo de 2013, de <http://www.dhlbusiness.com/category/latam-region>

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibid.*



habitualmente sus negociaciones es una Factura *Proforma*⁹ vía email, dejando al lado uso de los contratos internacionales, tiendo como consecuencia una protección jurídica limitada en caso de un problema o litigio comercial. Por tal motivo es necesario examinar su definición y alcances (A). La aplicación de diversos ordenamientos jurídicos sobre una misma relación jurídica derivan problemas de carácter formal que giran, en torno a una cuestión de vital importancia para la válida celebración y, luego, la ejecución del contrato resultante: la redacción y los elementos del contrato (B).

A).- La importancia de la contratación internacional

En el comercio internacional, es frecuente que las partes presupongan que pueden operar con base a las leyes y prácticas del país al cual pertenecen. Esta suposición es un error y suele dar lugar a graves malentendidos. Cuando se entablan relaciones comerciales entre diversos países, no sólo se está sujeto a las leyes del país de origen, sino también a las leyes de aquellos países donde se está negociando. No es necesario entrar físicamente en otro país para verse sujeto a sus leyes: la simple venta de bienes por correo o por medios electrónicos basta para establecer un vínculo que nos incorpore a la jurisdicción de los tribunales de otro país. De ahí la importancia de establecer “las reglas del juego” desde el inicio de las negociaciones por medio de un contrato internacional. En términos generales, podemos afirmar que un contrato es un acuerdo de voluntades, mediante el cual surgen derechos y obligaciones para ambas partes¹⁰. La legislación mexicana, particularmente el Código Civil para el Distrito Federal, define al contrato como el acuerdo de dos o más

⁹ La expresión *pro forma* viene de una expresión latina que significa *según la forma*, la cual representa una proposición de oferta con las cantidades y precios predefinidos y las condiciones de venta, que en caso de que el destinatario no esté de acuerdo, pueden ser modificadas o simplemente rechazadas. Si esta proposición conviene al cliente (destinatario); puede confirmarla enviándola a su vendedor. Sin embargo la factura proforma carece de elementos jurídicos de protección en caso de un litigio.

¹⁰ Diego Baudrit Carrillo, *Derecho Civil IV, Volúmen I, Teoría General del Contrato*, Costa Rica, Juricentro (3° edición), 2000.



personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones¹¹. Si nos referimos a un contrato internacional, identificaremos el elemento de “exterioridad” que indica que hay dos puntos de contactos por lo menos con dos Estados diferentes. El contrato interno o mexicano no tiene elemento alguno de exterioridad. En consecuencia, la contratación internacional es el medio idóneo de expresión y de certificación del consentimiento mediante el cual se perfeccionan las relaciones comerciales de intercambio de bienes y servicios cuyo ámbito excede de la legislación de un Estado¹², de suerte que podemos inferir que los diferentes elementos que intervienen en dichas relaciones comerciales (sujetos, objeto, precio, forma y lugar de celebración del contrato) conservan vínculos con diferentes nacionalidades y, consecuentemente, con leyes de diferentes países. La diferencia existente entre una compraventa internacional y una nacional reside principalmente en que se relacionan países con leyes distintas y con diferentes monedas. Cuando las partes son de países diferentes, sus intenciones no se detectan fácilmente debido a que emanan de sistemas legales y prácticas comerciales diferentes, por tal razón, es esencial el uso de un contrato internacional, donde se especifiquen en términos precisos los derechos y las obligaciones de cada parte. Todo lo anterior nos permitirá evitar un resultado desfavorable e incierto en nuestras transacciones internacionales¹³.

En las negociaciones internacionales¹⁴, se recomienda tratar siempre de conseguir la mejor evidencia posible, es decir, por medio del contrato escrito, redactado con toda precisión en caso de que su obligatoriedad se haga necesaria, esto con la finalidad de

¹¹ Artículo 1792.

¹² Ver en particular a George Adame Goddard, *El contrato de compraventa internacional*, México, UNAM-McGraw-Hill, 1994.

¹³ Al respecto ver Anne Bessonnet, *Ibidem*.

¹⁴ 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. Cf. Gerardo Lazcano Seres, “El Contrato de Compraventa en el Contexto de los Negocios Internacionales”, *Temas Selectos de Comercio Internacional*, 1ª ed., México, Editorial Porrúa, Facultad de Derecho, UNAM, 2008, pp. 155-184.



proteger la transacción internacional, lo que se traduce en evitar una pérdida de dinero en caso de error, descuido o mal entendido por la otra parte perteneciente a un país diferente. El contrato internacional también proporciona a las partes implicadas confianza en que si surge algún problema o contratiempo, cada quien tendrá definida de manera clara la responsabilidad, en caso de los contratos de mercaderías, respecto a la mercancía, el transporte y el pago. El contrato internacional también funciona como medio de disuasión para que cualquiera de las partes involucradas en la transacción desista o lo piense dos veces antes de abusar de la relación comercial. Aunque el contrato no aporta la certidumbre total de que el negocio tendrá éxito, si proporciona un determinado grado de seguridad, y esta es más alta que cuando no hay un documento escrito de por medio.

Los contratos bien redactados ayudan a que las partes con antecedentes culturales diferentes lleguen a una comprensión mutua, según sus derechos y obligaciones. Los términos del contrato deben ser lo suficientemente explícitos para que ambas partes comprendan lo que están obligadas a hacer y lo que tienen derecho a recibir¹⁵. En caso de un incumplimiento son mayores las probabilidades de que un tribunal haga cumplir los términos explícitos (a menos que las disposiciones sean desmedidas). Es por eso que realizaremos un análisis de los elementos del contrato internacional y su aplicación práctica.

B).- Los elementos de los contratos internacionales

Existen diferentes tipos de contratos internacionales, entre los más comunes se encuentran en de compra-venta, el de distribución y el de representación. Para fines del presente artículo, tomaremos como ejemplo los contratos de compra-venta, ya que son los más utilizados y respaldados en las prácticas del comercio internacional. En cuanto a la redacción¹⁶, un contrato debe contener disposiciones que reflejen la cultura de la parte extranjera, pero al mismo tiempo tomar en cuenta los propios requerimientos de la parte

¹⁵ Para profundizar sobre el tema ver Karla C. Shippey, J.D, *Guía práctica de Contratos Internacionales*, México, Editorial Grupo Patria Cultural, Primera edición 2003.

¹⁶ Cf. Manuel Medina de Lemus, *Contratos de Comercio Exterior*, Dykinson, Lupicinio Eversheds 1998.



nacional. Sin duda alguna, dicha redacción obliga a tener un conocimiento mayor de la cultura de la contraparte y el grado en que difiere de la propia cultura.

Se sugiere que las disposiciones en el contrato sean simplificadas, que no contengan frases taquigráficas, legales, ni jerga que sólo le sea familiar a una de las partes. Las disposiciones deben redactarse en términos sencillos que garanticen que las dos partes las entiendan de la misma manera, en especial si el contrato se traduce al idioma de la otra parte.

Aunque el contrato es un acuerdo de voluntades, se debe verificar que cumpla con contenidos usuales y propios a la redacción del mismo contrato, entre los cuales encontramos que éste debe amoldarse a los usos del mercado y a la operativa normal de los contratantes¹⁷. Dentro de las cláusulas del contrato, primero deben identificarse debidamente a las partes, esto es se debe incluir nombre, dirección y contacto (e-mail, teléfono, fax). Es necesario verificar los poderes que han sido otorgados a la persona que se presume como representante legal de la empresa, comprobando que son suficientes y que están vigentes. Esto con la finalidad de tener certeza de que la persona con la que estamos contratando es responsable en caso de litigio y no el encargado del área internacional o ventas.

Así, deberá incluirse el nombre de la persona firmante a máquina para evitar futuras confusiones. Además, es preciso especificar la fecha y el lugar de celebración del contrato (no sólo la ciudad, sino también la provincia o Estado y el país) y el lugar del cumplimiento de las obligaciones y a partir de qué fecha. Es importante definir el objeto del contrato (en su caso mediante anexo) y así, incluir en el mismo: calidades, cantidades, rendimientos; copia de los planos y especificaciones técnicas; finalidad de la mercancía; pruebas de calidad; o especificación del tipo de embalaje.

Por otro lado es preciso indicar el precio, divisa, plazo y medio de pago y posibilidad, en su caso, de revisión de precio. En este punto en particular, es conveniente cuidar el correcto cumplimiento de los requisitos de los medios de pago, ya que una gran parte de los problemas en comercio internacional se derivan de la falta de claridad en las

¹⁷ Para ver el tema en profundidad referirse a la obra de Dominique Blanco, *Négociier et rédiger un contrat international*, Editorial Dunod, 2002 (3° edición).



condiciones de pago de las mercancías. Será preciso concretar los plazos y las condiciones de entrega, se puede hacer mediante el uso correcto de los Incoterms¹⁸, pero se recomienda hacer la descripción el mismo en el contrato de la condición de entrega y agregar el Incoterm correcto al caso específico, lo cual analizaremos posteriormente. Por último y muy importante, hay que determinar la ley aplicable en casos de conflictos y someter la solución de conflictos a un tribunal concreto o a un arbitraje.

Otro punto importante en el contrato es el idioma¹⁹, ya que cotidianamente ha sido una limitación y en muchas ocasiones es el origen de confusiones o malos entendidos en las relaciones comerciales internacionales, particularmente en la compraventa por las diferencias de conceptos comerciales. En cuanto al o a los idiomas que se utilicen en la negociación, redacción y celebración del contrato será en el o los que las partes acuerden rigiéndose en el principio de autonomía contractual.

El significado de un término o expresión puede tener, al momento de la traducción de un idioma a otro, una acepción totalmente distinta al significado que se tiene en nuestro país. Al respecto, conviene seguir las siguientes reglas: Si nuestra contraparte se encuentra establecida en otro país de diferente idioma al nuestro, es conveniente que la negociación, elaboración del texto y celebración del contrato se realicen en un solo idioma, ya sea en nuestro idioma natural o el que se hable en el país donde estamos establecidos. Esto no implica que exista algún impedimento legal o convencional para que un contrato internacional se pueda negociar y redactar en los dos idiomas de las partes contratantes, sin embargo la compraventa llevada a cabo en el ámbito internacional por lógica difiere por sus características del nivel nacional, por lo que en este supuesto, detallar dos textos en idioma diferente y relativos a un mismo contrato, podría complicar a las partes en el entendimiento y el cierre de la negociación, pero sobretodo, en los efectos que se desea que

¹⁸ (International Commercial Terms), es el conjunto de términos comerciales utilizados por compradores y vendedores para realizar cualquier transacción comercial internacional, independientemente del producto, del destino, del medio de transporte o del seguro que se escoja. El tema de los términos internacionales de comercio se analiza en párrafos subsecuentes.

¹⁹ Ver *¿Qué idioma manda en mi contrato?* (s.f.), Backtoback international consulting legal & business, recuperado el 29 de mayo de 2013, de <http://backtobacklegal.wordpress.com/2012/06/04/que-idioma-manda-en-mi-contrato/>



de él se deriven. Lo ideal es que el contrato se redacte y celebre en un solo idioma, ya sea el del exportador o el del importador. También se puede dar el caso de que ambos idiomas sean totalmente ajenos a las partes y se elija una lengua tercera, es decir, en una negociación con partes que hablen el español y el árabe; se puede acordar realizar todo lo vinculado con esa relación comercial, por ejemplo, en inglés. En caso de no ser posible usar un solo idioma, es conveniente agregar al contrato una cláusula en la que se dé preferencia a la interpretación de uno de los dos idiomas, el cual puede ser el de la parte que ejerza mayor poder de negociación. Todo lo anterior se completa con reglas específicas de derecho internacional comercial y los Incoterms, los cuales analizaremos para un mayor entendimiento de la contratación internacional.

IIª PARTE.- LA APLICACIÓN DE LOS MECANISMOS JURÍDICOS INTERNACIONALES EN LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

La contratación internacional se complementa con dos mecanismos internacionales, por una parte la aplicación de la Convención de Viena²⁰ para los contratos de compraventa (A) y los Incoterms (B). Desafortunadamente ambos son pocos conocidos o mal aplicados al momento de la contratación.

A).- La aplicación de la Convención de Viena de 1980 en los contratos internacionales

Haciendo un poco de historia, encontramos que en 1980, en la ciudad de Viena, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) realizó una conferencia para regular el tema de la contratación en el comercio de mercancías, conferencia que tomó el nombre de la “Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de

²⁰ Para un estudio detallado ver Jorge Barrera Graf, “La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano. Estudio Comparativo”, *Anuario Jurídico X*, 1ª ed., México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1983, pp. 141-163.



mercaderías” también conocida como la Convención de Viena de 1980. Para efectos prácticos nos referiremos en adelante como la Convención.

Aunque en los contratos internacionales prima la voluntad de las partes, la Convención recoge un conjunto de reglas básicas y comerciales que aplican en los contratos de compraventa de mercaderías, sobre todo en aquellos casos en que las partes no han definido la mayoría de los puntos que pueden afectar su relación comercial²¹. En México la Convención inició su vigencia el 1° de enero de 1989, y tiene una aplicación obligatoria y es superior al derecho interno por tratarse de un tratado internacional. En ese sentido y a excepción que las partes contratantes excluyan específicamente su aplicación de acuerdo al artículo 6 de la misma, la Convención de Viena se aplica para interpretar los contratos para la venta de bienes entre partes cuyas sedes de negocios estén en países diferentes, siempre y cuando éstos sean signatarios de la Convención, está se aplicara para resolver una controversia. No es indispensable que las partes sean de diferente nacionalidad, ni tampoco se toma en cuenta el carácter civil o mercantil de éstas. Particularmente la Convención pretende aclarar los puntos relacionados con la formalización de un contrato y de los derechos y las obligaciones de las partes. Sin embargo sus disposiciones no determinan la validez de un contrato, el efecto del mismo sobre la propiedad de los bienes vendidos, la responsabilidad de una parte por las lesiones o la muerte causadas por los bienes²².

A pesar de que el artículo 11 de la Convención reconoce que el contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por medio de escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma, ya que se puede probar por cualquier medio (cartas, fax, correo electrónico, etc.) incluso con la asistencia de testigos, se recomienda ampliamente

²¹ La obra de Piltz Burghard analiza estos elementos. *Compraventa Internacional Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980*, Argentina, Editorial Astrea, 1998.

²² Sobre el tema ver Henany Veytia, “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.



tener una prueba por escrito, redactada en los términos antes vistos²³, esto con la finalidad de facilitar una solución de conflictos en caso de tener un problema, máxime en aquellas operaciones de gran envergadura, en donde en ocasiones se encuentra en juego el patrimonio de una empresa.

Así, el problema de la formación del contrato es tratado por la Convención, ya que regularmente los contratos de esta naturaleza se concretan entre empresas o personas no “visibles o presentes” y en muchas de las ocasiones por personas que no se conocen. Para estos supuestos, la Convención establece las bases de perfeccionamiento de un contrato y, cuáles son los actos previos y preparatorios del mismo, estableciendo los elementos de la oferta y la aceptación de la misma. En este punto en particular entran en juego los diversos documentos de la negociación internacional (pedidos, confirmación de pedido, factura proforma, etc.), que finalmente darán origen al contrato de compraventa. Además, si en un contrato de compraventa de ciertas mercancías, no se especificara la fecha o el plazo para que el vendedor entregue dichas mercancías, la solución se encuentra contenida en el artículo 33 de la Convención, ya que esta disposición señala al vendedor cuándo deberá entregar la mercancía; ya que si esta no estuviera contemplada en la Convención, la entrega tiene un tratamiento diferente en cada sistema jurídico de los distintos países. La Convención también acepta la posibilidad de que las partes en un contrato de compraventa recurran o se apeguen a los usos o prácticas comerciales²⁴, tal es el caso de los Incoterms, que pueden ser incorporados al contrato o a los documentos que dan origen a la formación de dicho contrato, y que analizaremos a continuación.

B).- El uso correcto de los INCOTERMS

Antes de realizar un transporte de mercancías internacional, hay que responder a la siguiente pregunta: ¿En qué momento los riesgos y los costos se transfieren al comprador? Para responder a la pregunta anterior, en 1936 la Cámara de Comercio Internacional (CCI)

²³ Dominique Blanco, *Ibidem*.

²⁴ Artículo 8 de la Convención.



situada en París crea los International Commercial TERMS²⁵. En la práctica comercial internacional el Incoterm se confunde con la contratación y se tiene la creencia que los Incoterms protegen toda la negociación internacional. El Incoterm es únicamente una parte mínima de la contratación y nos ayuda a entender mejor los términos de entrega y de riesgos de traspaso de mercancías. Los Incoterms no sustituyen el contrato de compraventa, sino que lo complementan. En este punto analizaremos los Incoterms y su debida aplicación práctica.

La finalidad básica de los Incoterms es la de explicar cómo se dividen responsabilidades, costos y riesgos entre las partes, en relación con la entrega de las mercancías del vendedor al comprador, pero no establecen plazos de pago, métodos de pago, plazo de entrega, entre otros. Las partes que deseen aplicar los Incoterms, deben de especificar en el contrato respectivo o en cualquier otro documento que quedan sometidos a los Incoterms. Estos términos comerciales son emitidos CCI, y la última revisión data del año 2010²⁶, ya que estos se van actualizando en promedio cada diez años. En caso de omitir el año del Incoterms a utilizar²⁷, se aplicara automáticamente esta última actualización. Sin embargo, el uso del Incoterms es facultativo, pero su uso tiene como ventaja que el vendedor y comprador reducen la incertidumbre en la compra internacional, ya que las prácticas comerciales nacionales e interpretación de las mismas son diferentes de un país al otro. Los incoterms, siendo cláusulas estandarizadas, permiten evitar litigios, repartiendo claramente entre el comprador y el vendedor los costos y riesgos. Por lo tanto los Incoterms determinan el alcance del precio, en qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador, el lugar de entrega de la mercadería, quién contrata y paga el transporte, quién contrata y paga el seguro, qué documentos tramita cada parte y su costo.

²⁵ Cf. Cámara de Comercio Internacional. Comité español. *Incoterms 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales*. Madrid, CCI, 2000.

²⁶ Al respecto ver Olegario Llamazares García-Lomas, “Capítulo 4: Los Incoterms Uno a uno”, *Guía Práctica de los Incoterms 2010*, Global Marketing Strategies, (1ª edición), 2010, pp. 133-151.

²⁷ Remigi Palmés Combalía, “Capítulo 6. Cómo utilizar los incoterms”, *Cómo usar bien los incoterms*, Barcelona, ICG Marge, (Segunda edición), pp. 85-163.



Actualmente existen 11 Incoterms utilizados por la CCI, la codificación original es inglesa de tres letras; ejemplo: FOB, más una localización precisa: “FOB Le Havre”. Para utilizar los incoterms 2010, se sugiere precisarlo claramente en el contrato internacional, indicando la regla Incoterms seleccionada, agregando el lugar elegido, seguido de incoterms 2010; ejemplo: FOB Altamira Incoterms 2010 o EXW Guadalajara Incoterms 2010.

En relación a lo anterior la no mención del Incoterm 2010 respectivo puede acarrear serios problemas financieros para la empresa, ya que las prácticas comerciales pueden variar de un país a otro. Por ejemplo, una empresa exportadora quiere vender con precio FOB, pero no lo estipula por escrito ni en los documentos contractuales, ni en los anexos, y vende a un país donde la costumbre comercial es recibir los productos con precios CIF y esa costumbre es, además, aceptada por los tribunales comerciales locales. Si queremos ser más pesimistas, podemos decir que las partes han decidido aplicar las normas y costumbres del país de destino. En un caso así, la empresa exportadora estaría obligada a pagar el embarque y el seguro, a pesar de que el precio acordado fue por el valor del producto en el puerto de origen (FOB), lo que en una pequeña empresa podría significar su cierre. Recordemos que en los temas de comercio internacional la costumbre y los usos comerciales (conocidos antiguamente como la *Lex Mercatoria*²⁸) juegan aun un papel primordial.

Asimismo, en México, las empresas que operan en el comercio internacional utilizan sistemáticamente el término FOB²⁹, cuando la realidad de la compra o venta corresponde en la mayoría de las ocasiones a una compra o venta denominada “Puerta-Puerta” (Incoterm DDP) o en su defecto a un transporte terrestre o aéreo, aplicando FOB únicamente para transporte marítimo. Por lo tanto, el mal uso y el desconocimiento de la aplicación de los Incoterms pueden acarrear serios problemas para las finanzas de estas empresas si este punto se toma a ligera. Respecto a los Incoterms se aconseja incluirlos en

²⁸ La *Lex Mercatoria* se refiere a las reglas y costumbres comerciales que los primeros comerciantes burgueses adoptaron cuando se dio el florecimiento de las ciudades mercado. Podríamos decir que es el origen del derecho comercial moderno.

²⁹ Según la encuesta: *Como exportar a los mercados estrella de Latinoamérica* (s. f.), recuperado el 30 Mayo de 2013, de <http://www.dhlbusiness.com/category/latam-region>



un contrato internacional, pero no dejar únicamente el acrónimo del Incoterm y el lugar de destino, sino también hacer una descripción lo más preciso posible dentro del contrato del mismo; ejemplo: Clausula contrato internacional Incoterms, “*FOB Puerto de Mercancías, Puerto de Altamira, Tamaulipas, México, Incoterms 2010 CCI: El Vendedor pone a disposición en el puerto de Altamira, México, en el lugar pactado denominado Puerto de Mercancías de Altamira, el buque X (nombre de la embarcación, elegida por el comprador). El Vendedor es responsable de las formalidades aduaneras para la exportación de la mercancía. El Comprador elige la nave X (nombre de la embarcación), quien es responsable del pago del flete marítimo y seguro y además es responsable de check-in de la mercancía. Los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía, en relación al Incoterm FOB pactado, son responsabilidad del Comprador desde el momento en la mercancía sea puesta en el puerto antes mencionado*”. Estas recomendaciones pueden ser útiles para un buen uso de Incoterms.

CONSIDERACIONES FINALES

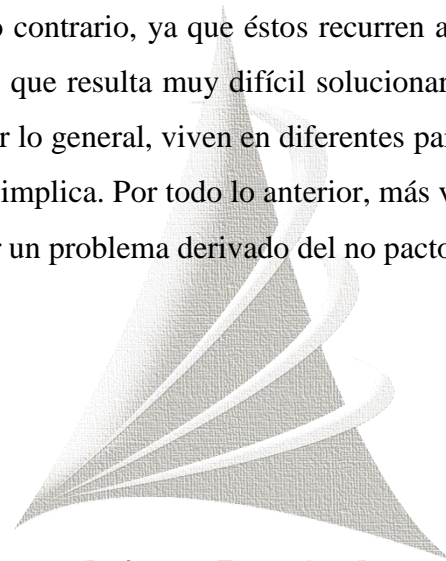
En definitiva, podemos decir que México es uno de los actores más destacados en las prácticas comerciales a nivel mundial y socio comercial de un gran número de países en el orbe. A través de la celebración y puesta en vigor de los tratados comerciales que se han firmado, el comercio se ha facilitado y las barreras al mismo han disminuido, sin embargo con frecuencia las pequeñas y medianas empresas, empiezan a exportar sus productos sin antes conocer y advertir suficientemente las disposiciones legales que se aplican en el comercio internacional³⁰, así como el contenido e importancia de los diferentes contratos que se deben aplicar para llevar a cabo sus objetivos, lo cual hace difícil advertir los problemas jurídicos que pueden presentarse en una operación de esta naturaleza. La primera regla de una transacción internacional de negocios exitosa también es la última: hay que decidir como resolver las controversias antes de que surjan.

³⁰ Para abundar sobre el tema ver Carlos Hargain Esplugues Mota, *Derecho del comercio internacional*, Editorial Reus, 2005.



Además, se tiene que dar más importancia al aspecto de la contratación internacional, ya que una empresa que no elabora contratos al hacer negocios internacionales está arriesgando su futuro. Particularmente el contrato debe incluir disposiciones sobre la solución de conflictos³¹ a los que puede recurrir una parte en caso de que la otra no cumpla sus obligaciones. Si no logran llegar a un acuerdo en la selección de los medios de solución de conflictos al estar redactando su contrato, tendrán aún menos probabilidades de lograrlo cuando surjan los problemas³². Al concertar un órgano de solución de conflictos por acuerdo mutuo aceptable desde el inicio de las negociaciones, las dos partes sabrán qué pueden esperar en caso de un incumplimiento.

En México, como en otros países del mundo, solo algunos importadores y exportadores utilizan los servicios de un abogado especialista en la materia para que les indique cuáles son las cláusulas que deben incluir en sus contratos, así como el significado y trascendencia de las mismas, o bien, redacte el o los contratos que deban celebrarse a fin de que se fijen en los mismos, con la mayor exactitud posible los derechos y obligaciones de las partes. En el terreno práctico sucede todo lo contrario, ya que éstos recurren a un abogado cuando han surgido los problemas, por lo que resulta muy difícil solucionar un conflicto de esta naturaleza, dado que las partes, por lo general, viven en diferentes países y habrá que enfrentar todos los obstáculos que esto implica. Por todo lo anterior, más vale prevenir con un contrato internacional que lamentar un problema derivado del no pacto de las condiciones de contratación.



CAMBERO
abogados

³¹ Ver especialmente Emilio J. Cárdenas, “Métodos de solución de controversias comerciales internacionales”, Revista *Derecho de la Integración*, Instituto para la integración de América Latina, Banco Interamericano de desarrollo, 1975, pp. 79-103.

³² Manuel Torres Salazar, *Mecanismos de resolución de conflictos comerciales internacionales* [en línea]: Observatorio Iberoamericano de Asia Pacífico, Septiembre de 2011 [fecha de consulta: 09 Junio 2013]. Disponible en: http://www.iberoasia.org/garrigues/mecanismos_conflictos_sept2011.pdf



Información complementaria y asesoría en contratos internacionales

CAMBERO ABOGADOS

TEL 0133 38 82 38 32

info@camberoabogados.com

