

“Hoy en día toma mayor relevancia la parte jurídica y fiscal en la acentuación de la planeación fiscal que las empresas precisan en actos jurídicos específicos”.





El contrato internacional de compraventa de mercaderías.

Un instrumento fundamental en los negocios internacionales

José Manuel Escamilla Jaime

El *contrato internacional de compraventa de mercaderías*, es una importante herramienta para regular y coadyuvar de manera amigable y consensual en el devenir cotidiano de las empresas individuales y colectivas y, de manera particular entre entes y sujetos de diferentes países. Sin embargo, opuesto a toda lógica en México y sobre todo en el marco de acción de las micro, pequeñas y medianas empresas que realizan de manera habitual, o no, operaciones comerciales internacionales, consideramos que este contrato no se utiliza en su debida amplitud y dimensión por circunstancias diversas. Creemos preciso que el empresario observe la necesidad de disciplinar jurídicamente sus negocios bajo el encargo de lineamientos bilaterales o multilaterales.

Es inédito incentivar el *¿por qué?* de la utilización de esta interesante herramienta; además de recalcar que está al alcance de cualquier comerciante, sin importar su condición económica o extracto social para que pueda acceder a los beneficios del contrato; siendo definitivo el argumento de que estos se traducen en treguas de armonía y tranquilidad a cualquier diferencia, contingencia o siniestro derivado de la naturaleza de las operaciones o del incumplimiento de las partes en los negocios internacionales habituales.

En nuestros días los efectos globalizados de la economía a nivel internacional, han exigido que una de las partes más importantes del brazo mercantil, como es el comercio, se expanda a latitudes supranacionales; lo cual indica que los factores que inciden en un

efectivo comercio global, sean más delicados, debido a la complejidad de circunstancias y participantes que motivan sin duda, a un consenso sobre todo en materia jurídica, teniendo esto como virtud en la búsqueda de una verdadera homologación de reglas y sistemas que regirán a las partes.

MARCO JURÍDICO ACTUAL NACIONAL E INTERNACIONAL

Desde la primera óptica, es decir, en la legislación interna o doméstica, definimos al Derecho mercantil como ese “conjunto de normas jurídicas que se aplican a los actos de comercio legalmente calificados y a los comerciantes en el ejercicio de su profesión” (Quevedo Coronado, Ignacio, *Derecho mercantil*, Pearson Prentice Hall, 2ª edición, México, 2004. p. 4), amén de una formulación pragmática de personajes interesados en el comercio y que se encuentra regulado formalmente por el Código de Comercio de aplicación para toda la República Mexicana, además de leyes mercantiles especiales o auxiliares.

El Derecho mercantil comprende además de la actividad de intermediación que implica la compra y venta de mercancías –lo que es propiamente el comercio– la integración de materias conexas y conocidas también a manera de auxiliares como *el Derecho marítimo, el Derecho aeronáutico, la propiedad intelectual e industrial, seguros y fianzas, los títulos de crédito, las sociedades mercantiles, la actividad bancaria y*

financiera, minera, las inversiones extranjeras y la protección al consumidor, entre otras.

Una segunda óptica se concibe desde la perspectiva de la contratación internacional o los contratos mercantiles que tienen lugar entre nacionales de diferentes sistemas de Derecho, en los que se persiguen propósitos de lucro; siendo que esto viene a consolidar –como ya dijimos– el principio de la autonomía privada del Derecho mercantil y como reflector y guía sin duda del camino que nos está conduciendo inequívocamente a la *uniformidad* de las normas regulatorias de las relaciones mercantiles internacionales; a través de instrumentos algunas veces obligatorios y en ocasiones potestativos, mismos que se encuentran regulados principalmente por los llamados contratos-tipo, las convenciones internacionales en la materia y la determinante constitución de organismos reguladores con competencia económica y comercial global.



Si bien, para los estudiosos de estos temas resulta oneroso recalcar que, los *actos comerciales* propios en México se rigen por el *Código de Comercio* y que este a su vez únicamente representa una reducida parte del Derecho mercantil, tal es el caso que en su artículo 1º determina que: “Los actos comerciales sólo se regirán por lo dispuesto en éste Código y las demás leyes especiales”; así como en el artículo 75 del mismo ordenamiento se despliegan 24 fracciones y una analogía de los actos comerciales tipificados, por así llamarlos. Así también, de manera supletoria, el Código Civil Federal concentra prácticamente la totalidad de las disposiciones del Derecho civil, y por ende, las del Derecho privado que conciernen a las prácticas comerciales.

El sistema de Derecho mercantil mexicano no ha sido ajeno a las influencias de las figuras e instituciones que provienen de otros métodos de Derecho como el de los Estados Unidos de América y este, asimismo, ha sido “afectado” por sistemas jurídicos contemporáneos heterogéneos como el francés, principalmente; se reconoce la diversidad al respecto. Dicha influencia extranjera se ha manifestado en México principalmente en la adopción de figuras comerciales tales como el arrendamiento financiero (*leasing*), factoraje (*factoring*), franquicia (*franchising*) y la unión transitoria o estratégica de empresas (*joint venture*), por citar algunos.

En materia internacional señalamos la consistencia de la autonomía del Derecho mercantil ya que, la globalización progresiva de los mercados, ha generado un Derecho preferentemente uniforme y completamente nuevo respecto de las formas de contratación comercial. Estamos ante la presencia de un Derecho que rige el comercio internacional al que se atribuye la calidad de autónomo en virtud de no estar formado y regido conforme a un sistema legal determinado, sino que su creación se la ha dado la comunidad empresarial internacional conforme a sus propias necesidades, siendo este un punto de encuentro y algunas veces de discusión para algunos reconocidos mercantilistas y “jusprivatistas”. Compartimos la opinión de que: “El Derecho mercantil internacional en su paulatina internacionalización de los mercados ha dado lugar a que surja todo un nuevo Derecho uniforme sobre la contratación comercial” (Abascal Zamora, José María. *Los principios sobre los contratos comerciales internacionales de UNIDROIT*, serie de artículos publicados en el periódico El Financiero, México, a partir del 8 de enero de 1997 citado por Arce Gargollo, Javier. *Contratos Mercantiles Atípicos*, Porrúa, 12ª edición, México, 2007, pp. 6 y 7), asimismo, “se trata de un Derecho que regula el comercio internacional al que se califica de autónomo porque no está formado ni regido por un sistema legal determinado (sea el de México, Estados Unidos



o el de otro país; el europeo, el del *common law*, el Romano-Germánico, etc.), sino que ha sido la comunidad empresarial internacional la que lo ha creado, para regirse por él” (Ibidem).

EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL Y SUS PRINCIPALES FUENTES

De manera importante, el reconocido científico del Derecho, Jorge Barrera Graf, determina que el Derecho mercantil internacional ha resurgido como: “Consecuencia tanto del auge de las transacciones comerciales internacionales, terrestres (entre los países de Europa, fundamentalmente) marítima y aéreas (en todo el mundo), como por la introducción, el perfeccionamiento, la expansión y las facilidades de las comunicaciones instantáneas (radio, televisión y medios electrónicos) todos los países reciben pronta y eficazmente todas las mercaderías de los países más lejanos del orbe” (Barrera Graf, Jorge, Instituciones

de Derecho mercantil, Porrúa, 7ª reimposición, México, 2008. p. 40), esto se denomina como parte de la interacción moderna del comercio, y el Derecho no debe ser nunca ajeno a la regulación de los fenómenos que se manifiestan rápidamente en el contexto internacional. Las fuentes del Derecho mercantil internacional como rama del Derecho privado internacional, son muy amplias y diversas, pero resaltan por su importancia las que a continuación se determinan como son los tratados y convenciones internacionales, las leyes modelo, las compilaciones de usos y costumbres, las cláusulas legales y las guías legales.

Siendo entonces que, en el ámbito internacional México se ha adherido a diversos instrumentos, aún varios están pendientes de ratificar, tal es el caso de algunas convenciones internacionales que regulan la materia mercantil como: *El Protocolo sobre el régimen de uniformidad de los poderes* del 3 de diciembre de 1953; *La Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas* del 9 de febrero de 1978; *La Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de sociedades mercantiles* del 13 de enero de 1983; de *La Personalidad y capacidad de personas jurídicas en el Derecho internacional* del 6 de febrero de 1987; *Del Régimen legal de poderes para ser utilizados en el extranjero* del 19 de agosto de 1987; *La Convención de las Na-*



ciones Unidas sobre los contratos de compra-venta internacional de mercaderías del 12 de noviembre de 1987; La Convención sobre la representación en la compra-venta internacional de mercaderías del 10 de noviembre 1987; La Convención UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional y factoraje internacional de Ottawa, Canadá en 1988; La Convención UNCINTRAL sobre garantías independientes y cartas de crédito -stand by- de 1988; la Convención de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías llamado “Reglas de Hamburgo” de 1978; el Convenio de las Naciones Unidas sobre responsabilidad de los empresarios de terminales de transportes en el comercio internacional en 1991, entre otras.

Los organismos internacionales que son principalmente “creadores” de normas uniformes y no siempre jurídicas en materia mercantil internacional, que son el propio Instituto para la Unificación del Derecho Privado conocido como UNIDROIT, con sede en Roma, Italia, también llamado *Instituto de Roma*. La Comisión

de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, mejor conocida por sus siglas en idioma inglés UNCITRAL, y en castellano CNUDMI con sede Viena, Austria y Nueva York, Estados Unidos de América y la propia Cámara Internacional de Comercio (CCI) con sede en París, Francia.

En este contexto, reafirmamos que concurren las **leyes modelo**, que definimos como un conjunto de reglas o normas que están diseñadas para que en un futuro puedan ser tomadas en cuenta para regular las relaciones de ciertos ámbitos que se dan entre los países y los particulares. Con estos elementos conceptuales enunciamos algunas aplicables para la materia mercantil y contractual como lo son: *Ley modelo sobre arbitraje comercial, Reglamento de conciliación comercial, Reglamento de arbitraje comercial, Ley modelo sobre transferencias internacionales de crédito, Ley modelo sobre comercio electrónico, Ley modelo sobre la contratación pública de bienes, obras y servicios*, entre otras.

De manera paralela al surgimiento de las normas materiales, y de

manera ilimitada a una parte del Derecho mercantil internacional y principalmente por las necesidades de armonización de prácticas y usos mercantiles a nivel mundial, ha surgido la llamada *lex mercatoria* o *jus mercatorum*. En el contexto de la *lex mercatoria* nos parece interesante referir a Diego P. Fernández Arroyo, ya que hace una reflexión detallada e importante en el sentido que cuestiona la *legitimidad* de esta fuente del Derecho mercantil internacional, ya que menciona: “Una aproximación doctrinal a lo que caracteriza al “derecho” transnacional no es su origen en cuanto a quién lo elabora, sino en cuanto a su carencia de coercibilidad al no existir sanción por un poder público con potestad deliberante (...) es decir, que cuando un Estado o una organización internacional procede a codificar normas provenientes del “derecho” transnacional, lo que está haciendo, gráficamente, es quitarle las comillas a ese término, convirtiéndolo en auténtico derecho” (Fernández Arroyo, Diego P., *Derecho internacional privado interamericano: Evolución y perspectivas*. Rubinzal-Culzoni Editores, Argentina, 2000, pp. 61-62).

Las *reglas, usos y costumbres* en sí, son instrumentos que contienen por escrito las pautas de conducta a seguir por los contratantes y, únicamente se aplican cuando estos lo acuerdan o lo convienen. Algunas de las más importantes recopilaciones de la Cámara de Comercio Internacional que, tienen enorme difusión y aplicación son:

INCOTERMS 2010.	Interpretación mundial de los términos comerciales de envío y entrega de mercancías por tierra, aire y mar que podrán ser tomados en consideración en los contratos de compraventa internacionales. Primera Revisión en 10 años (2000) que tomó en cuenta los últimos desarrollos de las prácticas comerciales y modifica algunas existentes. Última revisión fue realizada en 2010.
Reglas y usos. uniformes relativos a créditos documentarios o cartas de crédito.	UCP 500. <i>Uniform Customs and Practice for Documentary Credits</i> . Son reglas que se aplican en las cartas de crédito internacionales.
SP98. <i>International Standby Practices</i> .	Solo aplican a la modalidad de cartas de crédito <i>stand by</i> .
Las reglas de la UNCTAD y la Cámara de Comercio Internacional.	Relativa a los documentos necesarios para el transporte multimodal.
Principios generales sobre los contratos mercantiles internacionales.	Recopilados por UNIDROIT Instituto de Roma, y publicados en 1994, habiendo una reforma a estos principios en 2004.
Principios UNIDROIT sobre contratos internacionales.	También los denominados <i>Lex mercatoria</i> son usos y costumbres mercantiles internacionales.
Guía para los contratos maestros de franquicia.	Modelo de contratos de franquicia y se conocen en idioma inglés como: <i>The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements</i> .
Cláusulas estándar, contratos tipo o modelos de contratos internacionales.	Se utilizan en la práctica comercial internacional y que ha publicado la propia Cámara de Comercio Internacional, se encuentran los modelos de contratos de agencia internacional, de distribución internacional, de franquicia o contratos de garantía: <i>Model Forms for Issuing Contract Guarantees</i> .
Estudios y Lineamientos sobre la materia contractual o cláusulas contractuales.	La Guía de Cláusulas Penales: <i>Guide to Penalty and Liquidated Damages Clause</i> , o sobre la Reserva de Dominio: <i>Retention and Title</i> .

Fuente: Elaboración propia.

EL CONTEXTO UNIVERSAL Y NORMATIVO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Según la *Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* que en su artículo primero define a la compraventa como: “La que se celebra entre partes cuyos establecimientos se encuentran en diferentes Estados” (Art. 1º de la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías CCCIM), donde la frecuencia de las transacciones comerciales internacionales ha traído “consigo la necesidad de unificar ciertas reglas en materia de compraventa, lo que ha investido a nuestro contrato de un cosmopolitismo tal, que no dudo afirmar que en el curso del presente siglo ninguno otro ha sido objeto de mayor atención por parte de organismos internacionales, tanto de carácter gubernamental como privado, en denotados intentos por conseguir tal propósito unificador” (Díaz Bravo, Arturo, *Contratos mercantiles*, Oxford University Press, Reimpresión

de la 6ª edición, México, 1997. p. 84).

Los esfuerzos unificadores son los conocidos como proyectos del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), de Roma, de 1930 y 1939, que sirvieron de base al posterior proyecto de la Haya, de 1964, conocido como la *Convención sobre la Compraventa Internacional de Objetos Muebles Corporales*; este a su vez, fue la principal fuente de inspiración del texto más reciente, que por ahora “debe considerarse definitivo, pues fue aprobado en sesión de delegados plenipotenciarios, celebrada en Viena, en el seno de la CNUDMI, rama jurídica de la ONU, el 10 de abril de 1980, bajo el título de *Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (CCCIM); que nuestro país suscribió y ratificó su adhesión a tal ordenamiento previa aprobación de la Cámara de Senadores, según es de verse en el Diario Oficial de la Federación del 8 de mayo de 1988” (Ídem, p.85). En similares

aspectos, habían fructificado con anterioridad, los intentos unificadores, pues en el mismo foro se había aprobado en junio de 1974, *La Convención sobre la Prescripción en la Compraventa Internacional de Mercaderías*, igualmente aprobada por la Cámara de Senadores, según decreto de promulgación y texto en el Diario Oficial de la Federación del 8 de mayo de 1988.

Otro importante aspecto que no debemos dejar a un lado, es el de la personalidad jurídica de las partes, puesto que, el principio de la personalidad jurídica societaria o de la persona moral independiente ha revestido una gran importancia para la seguridad jurídica de los agentes económicos que participan en el tráfico comercial entre México y sus socios comerciales internacionales, acontecer que según José David Enriquez Rosas razona: “Que la doctrina de la desestimación de la personalidad jurídica societaria –también conocida como el levantamiento del velo corporativo– se ha convertido desde hace décadas en una de las herramientas más eficaces con las que la judicatura ha quedado facultada para prescindir de la ficción jurídica de la personificación societaria y sancionar a quienes utilizan las sociedades como meras pantallas formales para cometer actos ilícitos, de cuño angloamericano, esta doctrina tiene un auge en jurisdicciones de muy diversa tradición, para ser hoy en día uno de los expedientes de mayor importancia para el control de la legalidad de los actos de empresa”



(Enriquez Rosas, José David, *La personalidad jurídica societaria*, Oxford University Press, México, 2001, p. 4). En este sentido, han tenido que ver los “nuevos” principios UNIDROIT, ya que detalla la situación de la personalidad jurídica de las partes.

Este contexto nos lleva a hacer énfasis en la inclusión –adecuada– de la *cláusula de arbitraje internacional*, como forma de solución *heterocompositiva* pero amigable del posible conflicto derivado de la interpretación o incumplimiento del contrato. *La Convención de Nueva York*, que en esencia se aboca a resolver dos de los problemas más importantes del arbitraje internacional comercial que son *el reconocimiento de las sentencias arbitrales y la ejecución de los acuerdos arbitrales y sus efectos sobre el procedimiento judicial*. Es necesario recalcar que, dicha Convención consta de quince artículos que comprenden desde su ámbito de aplicación, el concepto de sentencia arbitral y las reservas, el reconocimiento de la validez y de la ejecutabilidad de los acuerdos arbitrales, el reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales, los documentos que debe presentar el solicitante del *exequátur*, las causas de rechazo del pedido de *exequátur*, la posibilidad de suspender las decisiones sobre el *exequátur*, los vínculos con otras convenciones, leyes y las cláusulas de estilo.

Derivado de lo anterior por reconocimiento entenderemos “el estudio de la admisibilidad jurídica del laudo arbitral que proviene: a) del territorio de un

Estado distinto a aquel en el cual se pide dicho acto, o b) que no haya sido considerado como nacional en el Estado que se pide el reconocimiento; puede realizarse por los particulares fuera de todo litigio, y se logra examinando los requisitos que debe reunir dicha sentencia arbitral según las exigencias de la propia Convención; cualquier funcionario público o un profesional, como un notario o juez estatal, comprobará sin más, las condiciones para el reconocimiento establecidas en la propia Convención” (Santos Belandro, Rubén, *Arbitraje comercial internacional*, Oxford, 3ª edición, México, 2000, p. 14) pues, sin lugar a duda, estamos ante un mecanismo jurídico de solución de controversias que definitivamente tendrá la encomienda de resolver los problemas que surjan con motivo de una interpretación confusa o errónea de las partes relativa a alguna de las cláusulas del contrato.

COMPONENTES ESENCIALES Y ESPECÍFICOS DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS

Las principales reglas que son frecuentes para definir las cláusulas a las que se adherirán las partes contratantes en un instrumento o contrato mercantil internacional, tomando lo esencial de los términos que nos sugiere Rafael Martínez Morales y, nos enfatiza que: “Son pactos comerciales que surtirán efectos ajenos a una de las partes; en ellos, estas eligen el



Derecho aplicable a los contratos y estipulan en forma detallada las cláusulas para su regulación” (Morales Martínez, Rafael, *Diccionario jurídico general*, IURE Editores, Tomo I, México, 2006, p. 316). Estaremos por tanto, en condiciones de encontrar detalles que puedan resultar interesantes y dignos de tomar en cuenta al momento de pensar, negociar, elaborar y firmar un instrumento de estas características.

Uno de los primeros pormenores a tomar en cuenta será la determinación de los principios de interpretación ya que, dentro de estos, podemos encontrar las propias definiciones del contrato y las interpretaciones de los conceptos que en el mismo se establecerán; es decir, lo que se entenderá por contrato completo, encabezados, anexos y la moneda en la cual se hará el pago y su forma; todos estos son detalles generales que deben ser estipulados en este tipo de instrumentos para efectos de determinar claramente cada uno de ellos. Es digno de apreciar que el contrato deberá constituirse con

base en los acuerdos completos o totales entre las partes relacionadas con la materia del contrato y sustituirá a todos los acuerdos, entendimientos, negociaciones y discusiones posteriores, sean orales o escritos, de las partes. No existe ninguna garantía, representación u otro acuerdo entre las partes relacionado con la materia del contrato, salvo lo expresamente pactado en el mismo.

En adición al texto de este contrato, los documentos anexos señalados y especificados, por supuesto que formarán parte del mismo. En la medida que sea posible, todos los documentos y cláusulas del contrato serán interpretados para ser tomados en cuenta en caso de un conflicto, el orden de preferencia de las disposiciones y documentos que constituyen el contrato serán, por ejemplo: *a) Cualquier alteración hecha en el texto del contrato impreso; b) El contrato; c) Las especificaciones; d) Las condiciones generales de venta del vendedor y e) Las condiciones generales de venta del comprador.* La sugerencia en la determinación de anexos, aplica para todo tipo de contrato, y la entenderemos como aquella información documental que soporte al contrato en lo general o en lo específico, es decir, desde situaciones de acreditación de la personalidad de los entes jurídicos, hasta detalles de manuales de uso de los bienes comprados, garantías, permisos, pagos, impuestos, etcétera. Los anexos al contrato pueden ir en el siguiente



orden, mismos que formarán parte integral del instrumento, por ejemplo: *Anexo I. Bienes Comprados. Anexo II. Especificaciones. Anexo III. Tiempos de Envío. Anexo IV. Solicitud para carta de crédito, Anexo V. Seguros y/o fianzas,* por citar algunos.

La *moneda*, es otro detalle digno de apreciar ya que, es con la unidad de cambio con la cual se pagará o podrá realizarse la transacción comercial; debe manifestarse en el documento, debe ser de curso legal y para que no haya lugar a duda al respecto, se determinará específicamente su valor cambiario actual, si es esa la voluntad de las partes; en este punto también será importante establecer con claridad cuál de las partes asumirá los costos indirectos de la transacción, como será el caso de las comisiones de los intermediarios financieros.

CLÁUSULAS ESPECÍFICAS

Las principales condiciones, más se aclara no únicas, clausulares o *cláusulas detalle* que un contra-

to de este tipo y de esta latitud se recomienda que contenga y con la finalidad de regular con superior detalle la transacción comercial; destacando que en algunos casos resultarán necesarias o esenciales y quizás en algunos otros podrán ser prescindibles o desechables puesto que, todo está sujeto esencialmente a las *reglas de juego* del negocio, ya que el contrato solo servirá para el sostenimiento y complemento de los compromisos adquiridos entre personas físicas y jurídicas de diferentes países.

Con relación al *derecho aplicable*, éste se determina expresamente en el acto jurídico, se deberá reconocer y decidir cuál será el derecho ajustable en caso de conflicto. Se determina entonces la posibilidad de que, el contrato pueda ser regido e interpretado de acuerdo con la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías o por los Principios UNIDROIT*. Es posible que cada parte se pueda obligar a actuar para dar efecto completo a las disposiciones del contrato y utilizará sus mejores esfuerzos para tomar todas las medidas razonables dentro de sus posibilidades y así cumplir con las disposiciones pactadas, donde además en la medida que se permita, cada parte obligará a sus directores, agentes y empleados a actuar acorde a dichas obligaciones. Esto se puede traducir en una *cláusula de cumplimiento del contexto del contrato*, es decir,

El Gogoncito®

JUSTO A TU GUSTO



iYa somos
46 Unidades!

Por ti y para ti inauguramos
en Ixtapa Zihuatanejo



Calle sin nombre, lote 6, manzana 2,
local 1, Col. Marina Ixtapa

Tel 75.55.53.04.20

del cumplimiento del contrato en cada una de sus partes.

El acuerdo principal del contrato –núcleo del mismo– que, se da cuando el vendedor se obliga a vender y el comprador se obliga a comprar; insustancial es la esencia del mismo. Ante las peculiaridades de esta cláusula que puede ser incluida con todo detalle en alguno de los anexos derivados a que la información suele ser “complicada en su operatividad u conformación así como las posibles especificaciones de los bienes comprados que posiblemente estén señalados en algún anexo de especificaciones” (Arts. 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 de la CCCIM).

Pasando a otra cláusula, esta será la relativa a la *entrega de los bienes*, este es un tema generalmente de logística y temporalidad principalmente, ya que habrá que tomar en cuenta qué tipo de mercancías se están comprando o vendiendo, la cantidad y calidad, sin son perecederos o no, pero eso, como ya dijimos, es parte del movimiento o transporte de las mercancías, que se debe plasmar por escrito en el contrato. En México, se utiliza de mayor manera el INCOTERM FOB y este será interpretado de acuerdo con INCOTERMS 2010 (<http://www.iccwbo.org/Incoterms/index.html>. Fecha de consulta 22 de enero de 2013) publicados por la Cámara Internacional de Comercio. Con la peculiaridad que “en el momento de entrega, la propiedad de los bienes y el riesgo por la pérdida o daño a los mismos serán transferi-

dos al comprador” (INCOTERMS 1990, 2000, 2010. Cámara de Comercio Internacional-París. Estos se revisan cada 10 años).

Relacionado con la parte económica del contrato está el *precio*, que es otro de los objetivos principales del negocio pudiéramos decir que, después de tener detalle el comerciante sobre las mercancías que requiere o que va a comprar hasta entonces, se dirige a la negociación de un importe que es el “precio total” (Art. 53 de la CCCIM) de la compraventa, aquí es donde se pacta y expresa la cantidad líquida de la transacción. Ya que, el precio de compra significará el valor o cuantía que el comprador pagará al vendedor por los bienes comprados. El *precio* es el *qué* y el pago es el *cómo* de la transacción puesto que, el pago se convierte en la acción liberalizadora de obligación; en la sustancia de ella misma, en este momento el comprador tendrá la



posibilidad contractual de efectuar por ejemplo, el pago al vendedor mediante una “carta de crédito” *irrevocable, confirmada y con pago a la vista*; en la cual el comprador abrirá la carta de crédito a favor del vendedor dentro de un número consensado y determinado de días siguientes a la recepción del contrato debidamente firmado por el vendedor, todo esto basado en los términos acordados por las partes e incorporado a este contrato como un “posible anexo” (UCP 500. *UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS* Y LOS *ISP98 INTERNATIONAL STANBY PRACTICES*).

IMPUESTOS

Respecto a las cláusulas “taxativas” del contrato decimos que, los *impuestos y derechos* se podrán pactar al tenor de que el comprador sea el único responsable y, deberá pagar o reembolsar al vendedor, todos los impuestos, derechos, depósitos de importación u otros cobros gubernamentales bajo cualquier designación que, estén gravados o sean gravados por cualquier autoridad gubernamental; siendo dichos pagos, por ejemplo, los relacionados con el cumplimiento de las obligaciones del vendedor bajo el contrato o con el pago de cualquier cantidad hecha por el comprador al vendedor de acuerdo con el mismo; basados en los bienes comprados, o relacionados con la importación de los bienes comprados al extranjero de acuerdo con las leyes o reglamentos aplicables y vigentes.

La observancia y conocimiento de la legislación en materia de comercio exterior y aduanera es algo esencial o vital, ya que es necesario que se precise o que se puntualice las participaciones activas y pasivas de las partes para efecto de responsabilidad en cuanto al tema.

En las *contribuciones al comercio exterior* y su regulación, existe un control importante con relación a las importaciones y exportaciones; México no es la excepción; entonces serán pormenores dignos de tomar en cuenta al momento de la realización de este tipo de negocios, ya que: “Las normas de origen pueden afectar a muchos aspectos de la actividad comercial, la administración de sistemas de contingencias, de preferencias arancelarias y de derechos *antidumping* y compensatorios depende en gran medida de que en todos los casos, haya un entendimiento claro del origen de las mercancías” (Quintana Adriano, Elvia Arcelia, *El comercio exterior en México, Marco jurídico, estructura y política*, Porrúa, 2ª edición, México, 2003. p. 227) siendo esencial que, las partes tengan presente este importante apartado a acordar y que se prevé en las leyes mexicanas relativas al comercio exterior y la propia ley aduanera.

En los *impuestos* en general, decimos que, en el planteamiento de una hipótesis similar es admisible rescatar el aspecto –subjetivo– relacionado al convenio celebrado entre los gobiernos de México y



de los Estados Unidos de América para efectos de evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia del Impuesto Sobre la Renta, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de agosto de 1993. Esta benéfica situación podrá plasmarse en cláusula detallada siempre y cuando así lo estimaran las partes ya que, los beneficios al respecto pueden ser motivo del impulso de los negocios y su correcto trato fiscal, en términos de planeación. Se requiere en este tipo de relaciones bilaterales jurídicas y comerciales que: “Siguiendo el modelo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la definición de quienes son residentes en México se hará por ley mexicana y la de los residentes en los Estados Unidos de América por la ley de dicho país; considerando como tales, a quienes estén sujetos al pago del impuesto en alguno de estos países por razón de su domicilio, residencia, sede de dirección, lugar de incorporación o cualquier otro criterio

de naturaleza análoga”. (Ortiz Gómez, Gabriel, Sainz Alarcón, Jorge, Tron, Manuel E., *Tratados internacionales en materia fiscal, análisis y comentarios*, Themis, Colección tratados internacionales, 2ª edición, México, 2000. p. 121).

Asimismo, desde una perspectiva fiscal debemos decir que: “El proceso de globalización afecta a los contribuyentes cautivos, esto es, aquellos contribuyentes que no cuentan con el beneficio de una movilidad internacional de recursos o que no poseen la información para elegir los esquemas fiscales que les sean más convenientes, por ende, beneficia a las empresas que operan sobre una base transnacional” (Zarkin Cortes, Sergio Salomón, *Derecho corporativo*, Porrúa, 2ª edición, México, 2005, p. 184) continúa diciendo Sergio Salomón Zarkin Cortés que: “Como respuesta los países han celebrado tratados fiscales que pretenden otorgar reciprocidad en el tratamiento fiscal de las empresas, otorgar seguridad jurídica



y garantizar que se acredite el pago de impuestos pagados en el país fuente de ingresos” (Ibidem). Sin duda, hoy en día toma mayor relevancia la parte jurídica y fiscal en la acentuación de la planeación fiscal que las empresas precisan en “actos jurídicos específicos,” ya que, esto a su vez, puede llegar a gozar de las ventajas fiscales que pudieran impactar directa o indirectamente en sus finanzas a través de estas cláusulas contractuales y su correcta ejecución jurídica y fiscal.

Respecto de la *inspección de mercancías* decimos que, el derecho a efectuar una inspección y tener la facultad de discrepar antes de la entrega, son aspectos que deben estar correlacionados; el comprador tiene el derecho, bajo su propio costo, de contratar los servicios de una organización independiente de inspección para revisar y/o probar los bienes antes de su envío. El vendedor avisará al comprador o a un agente días antes de la fecha de entrega, que los bienes están disponibles para su inspección. El vendedor proporcionará todas las facilidades y la ayuda razonable a los inspectores para garantizar la

seguridad y comodidad de éstos mientras cumplan con sus deberes. Basado en dicha inspección, el comprador tiene el derecho de rechazar los bienes o empaques defectuosos o a demandar su reparación.

El deber de inspeccionar y avisar de discrepancias, se determina –de manera lógica– como el derecho de efectuar una inspección antes de la entrega de los bienes, el comprador tiene el deber de inspeccionar los bienes cuando éstos hayan sido entregados en el lugar de destino. En adición a cualquier otro derecho que tuviera el comprador, también tiene el derecho de rechazar los bienes que no cumplan con las descripciones y especificaciones señaladas en el anexo que correspondiera, sea en cantidad o en calidad. El comprador avisará acuciosamente al vendedor por escrito de cualquier defecto o queja sobre los bienes. Para lo cual, si el comprador no avisara al vendedor de cualquier discrepancia dentro de los días posteriores hábiles pactados contractualmente a la recepción de los bienes, se presumirá que los bienes entregados estuvieron de conformidad con el contrato.

En razón de las garantías el vendedor deberá responder que, todos los bienes entregados estarán de conformidad con las descripciones y especificaciones señaladas en el anexo correspondiente y, serán vendibles en todo momento. Las limitaciones de las garantías respecto a bienes no fabricados por el vendedor salvo partes integrales de los bienes, a las cuales les pueden ser aplicables los conceptos mencionados en el párrafo anterior siendo que, el vendedor no otorga ninguna garantía y, solamente está cubierta la parte de la garantía de fábrica, en caso de que hubiera. Sin embargo, cualquier defecto presente en cualquiera de los bienes en la fecha de entrega se manifiesta durante el periodo de la garantía, el comprador deberá avisar al vendedor inmediatamente. El vendedor reparará o reemplazará a su elección dicho producto sin demora, bajo su propio costo y riesgo.

Asimismo, subrayamos que el *periodo de la garantía* es un punto importante siendo que, la obligación del vendedor aplicará solamente respecto de bienes que no cumplan con las garantías antes mencionadas con excepción de garantía de título. Cuando dicho incumplimiento ocurra dentro de la temporalidad marcada a partir de la fecha de entrega señalada con tal de comprobar que, el vendedor reciba un aviso por escrito dentro de un plazo determinado al incumplimiento, con la excepción de que los bienes defectuosos sean entregados al

vendedor de la manera que éste lo hubiera requerido.

La *cláusula de indemnización* salvo en caso de reclamación, pérdidas o daños ocasionados directa y exclusivamente por la negligencia activa del comprador, el vendedor debe comprometerse a defender e indemnizar al comprador en contra de cualquier reclamo por responsabilidad civil por la venta de un bien defectuoso que resulte de la fabricación, compra, venta, almacenamiento, transporte o uso previsible de los bienes. Esta obligación aplicará en caso de que los reclamos en contra del comprador sean presentados como acciones de incumplimiento con una garantía explícita o implícita, negligencia o responsabilidad objetiva, pudiendo incluir los gastos legales en razón de someterse a cualquier acción jurisdiccional o administrativa.

En la parte de la limitante de los *daños y perjuicios* se debe circunscribir a la situación en que cualquiera de las partes tenga derecho a recibir daños y perjuicios durante los términos del contrato; se sostiene que: “Dichos daños y perjuicios no incluirán daños incidentales bajo la definición contenida en el artículo 74 de la *Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos para la Compraventa Internacional de Mercaderías (...)*”.

ANTICORRUPCIÓN Y FUERZA MAYOR

En estos momentos de movimientos interesantes de la economía y

del propio comercio dentro de los cuales algunas de las empresas privadas nacionales e internacionales como partes contratantes mantienen, en algunos casos, vínculos comerciales con entidades gubernamentales que tienen la capacidad y personalidad para celebrar este tipo de contratos internacionales por sí mismas –aunque en los ámbitos locales y municipales no estamos del todo de acuerdo–, pero aun así, no son ajenos a esta modalidad de negocios. Así es que, se incluyen como parte del contrato de compraventa, ya sea como compradora o hasta como vendedora, y por esta situación se ha manifestado la Cámara de Comercio Internacional, en una derivación importante que se pudiera de manera precisa someter a la consideración de las partes.

Esta es la *cláusula anticorrupción* donde se promueve para que las empresas de todos los tamaños la incluyan en los contratos y en los acuerdos que se celebren, el texto de esta cláusula de acuerdo con la *Cámara de Comercio Internacional*, es el siguiente: “Las partes manifiestan que durante las negociaciones y para la celebración del presente contrato se han conducido con apego a las *Reglas de Conducta para Combatir la Extorsión y el Soborno publicadas por la Cámara de Comercio Internacional* (las reglas) y se comprometen a actuar conforme a las mismas durante la ejecución hacia con sus contrapartes y hacia terceros. Las partes aceptan expresamente que la violación de

estas declaraciones o a las reglas implica un incumplimiento sustancial del presente contrato” (Amaya Barón, Mario Ismael, “La cláusula anticorrupción en los contratos de PEMEX” en revista *El Mundo del Abogado*, núm. 139, año 13, noviembre, México, 2010, p. 47).

En el caso de que, la *fuerza mayor* apareciera durante la vigencia o duración del instrumento; esto significará que, cualquier suceso o condición, que no exista en la fecha de celebración de este contrato, que no sea razonable de cualquiera de las partes, que impida completamente o en una manera importante el cumplimiento de las obligaciones de las partes durante el contrato o que, dificulten o encarezcan dicho cumplimiento a tal grado que llegue a ser comercialmente irrazonable e imposible. En otras palabras es un hecho superviniente al objeto y realización del contrato mismo. La fuerza mayor es imposible de prever como tal, pero si sujeta de regulación contractual detallada.



En razón de lo que nos precede en el párrafo anterior, se deberá determinar el mecanismo o los elementos del aviso previo de las partes, donde la afectada por un evento de fuerza mayor estará de entrada excusada y sin responsabilidad de sus obligaciones contractuales, con la excepción de pagar las cantidades debidas en ese momento, pero solamente en la medida y el plazo que el cumplimiento de dichas obligaciones sea impedido por el evento de fuerza mayor. Dicho aviso incluirá una descripción de la *naturaleza* del evento de fuerza mayor y de su causa así como de las posibles consecuencias. En estas circunstancias la parte que invoque la situación de fuerza mayor proporcionará a la otra las pruebas fehacientes de las circunstancias que la hayan constituido. Dicha evidencia podrá consistir en una declaración o certificado de desastre de un departamento o agencia gubernamental en la medida de lo posible o de una declaración, bajo protesta de decir verdad, describiendo los hechos que crearon el suceso de fuerza mayor.

Con relación a la suspensión de las obligaciones, esta es bilateral porque si bien es cierto que nace de una declaración unilateral de la voluntad de una de las partes tiene el efecto que, durante el periodo en que haya sido suspendido el cumplimiento de sus obligaciones por causa de fuerza mayor, la otra también podrá suspender su cumplimiento de todos o algunos de sus compromisos en la medida que dicha suspensión sea jurídica, logística y comercialmente viable.

De la suspensión de obligaciones por causa de fuerza mayor, sobreviene la terminación por esta razón, ya que si siguiera dándose por un periodo reiterado, consecutivo y sin visos de recuperación material para afrontar sería imposible continuar con los compromisos adquiridos por cualquiera de las partes; entonces podrán acordar por terminado el contrato, sin responsabilidad, con el simple hecho de dar un aviso por escrito a la otra parte, con la excepción de los compromisos económicos pendientes que tengan que efec-

tuarse y la subsistencia misma de ciertas obligaciones. De la misma manera se tendrá que avisar y realizar mediante escrito dirigido a la contraparte la intención de que el comprador dará por terminada la relación jurídica contractual y esto posiblemente conllevará a que, el vendedor tenga que pagar el máximo monto exigible como *liquidated damages* de acuerdo con lo que se haya establecido al respecto.

En caso que, todos o parte de los bienes comprados hayan sido entregados y aceptados antes de la terminación del contrato y de acuerdo con el párrafo que precede. El vendedor recibirá el precio de compra completo para tales bienes, esto es decir que tendrá que pagar por todo el importe de la operación. Excepto lo acordado por escrito, donde la terminación no excusará a cualquiera de las partes de cualquier compromiso basado en trabajo efectuado o algunas otras consideraciones materiales efectuadas antes de la terminación. Los cargos para la parte terminada o cumplida del contrato deberán ser pagables por el comprador al vendedor, sobre todo cuando el vendedor someta sus comprobantes de los bienes comprados.

Adicionalmente, la *competencia* se determina o se precisa como en cualquier contrato nacional, lo cual se debe llevar a cabo para efectos de que, en caso de alguna contingencia, discrepancia o no entendimiento del contrato en todo o en alguna de sus partes integrantes, nos referimos a sus



cláusulas, se preverá, en todo caso, el escenario de sometimiento y de aplicación de la actividad jurisdiccional. Puesto que, cierta controversia relacionada con el contrato deberá ser dirimido en la forma que se pormenorice en el instrumento y se sujete a los tribunales y autoridades del Estado designado y estos tendrán competencia sobre cualquier controversia que pudiera suscitarse al respecto. Las partes deberán por regla general renunciar a cualquier otro fuero que les pudiera corresponder en razón de su domicilio presente o futuro o por cualquier otra causa. Y que, en suma y como una sana medida preventiva se sugiere que, las partes reconozcan al arbitraje como un medio amigable y externo de solución de controversias.

ARBITRAJE

Esta es una de las partes de mayor relevancia en la presente investigación, ya que tenemos la vocación de ser constantes negociadores en el área de la solución de los conflictos; sin embargo, debido a la lamentable situación que priva en nuestro país en donde la justicia es todo todo menos pronta y expedita, se sitúa a la *mediación* y al *arbitraje* como mecanismos a seguir en la actualidad. Así también, son de reconocerse los esfuerzos necesarios que se están haciendo en México por certificar y capacitar en términos de la mediación, que aunque no es lo mismo que el arbitraje, pero es un buen comienzo en este sentido en la mayoría de las entidades federativas.



Estamos convencidos que también debe ser tomada en cuenta esta parte en cualquier contrato internacional, ya que, esta medida *heterocompositiva* y *no jurisdiccional* viene en mucho a presentar un medio moderno o actual de solución de conflictos en caso de cualquier disputa, controversia, reclamo o diferendo relacionado con los contratos comerciales en general; ya que aquí se pretende encuadrar y volver a encauzar cualquier incumplimiento del contrato que, no pueda ser dirimido mediante y entre las mismas partes y este como medida de solución podrá ser dirimido por concepto de arbitraje de acuerdo con las Reglas de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio vigentes en la fecha del contrato, por uno o más árbitros elegidos de acuerdo con dichas reglas generales establecidas en el artículo 1415 del Código de Comercio vigente.

El procedimiento podrá comenzar desde la posible selección y determinación de los árbitros; siendo

el caso de que independientemente de cuál de las partes solicite un arbitraje, éste deberá estar compuesto por un solo árbitro. Si no llegan al acuerdo respectivo sujeto a la controversia se programará un plazo fijo y determinado a la misma petición para que exista la posibilidad de que cada una de las partes nombre un árbitro y los dos árbitros nombrados podrán elegir un tercer árbitro. Del mismo modo el propio Código de Comercio mexicano define que, se entenderá por *arbitraje internacional* para efectos de no dejar lugar a duda: el que las partes deberán reconocer el contrato y cualquier laudo emitido de acuerdo con el contrato regidos por la *Convención de las Naciones Unidas Sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros* de 1958 (Art. 1437 del Código de Comercio (México) y *La Convención de Las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros*), así como lo establecido según

nuestra codificación mercantil a ese respecto de la exigibilidad internacional.

CONDICIONES GENERALES

Las condiciones generales del contrato pueden ser diversas, tales como: la vigencia misma, los efectos ante terceros, la divisibilidad o posibilidad de aplicación parcial del mismo, la subsistencia de las obligaciones, la denuncia, posibilidad de enmienda, beneficios, cesión o transmisión de los derechos y las obligaciones, idioma o idiomas, copias, avisos entre las partes, la no intervención de terceros no autorizados, entre otras. Estos son detalles específicos que, abonan a cualquier contrato de estas características y que según el tipo de negocios los hace ser únicos y hasta en algunos momentos irrepetibles.

Sucintamente, la última parte conclusiva del contrato decimos que, la vigencia, se podrá pactar en los términos generales, siendo lo más utilizado que pudiera entrar en vigor después de la firma por ambas partes y, en este modelo específico se podrá condicionar a la posterior emisión de la *carta de crédito* de acuerdo con las disposiciones establecidas en la cláusula y anexo que la refiere. También se puede dar el caso, que si el contrato no ha entrado en vigor dentro de un término señalado y especificado por las partes a ciertos días siguientes a su firma, se podrá pactar que todas sus disposiciones serán nulas sobre todo en el caso de un contrato de crédito paralelo



denominado, *contrato de crédito documentario no confirmados* o *carta de crédito revocable*, que afirmamos, es un acto jurídico diferente y adjunto al *contrato de compraventa internacional de mercaderías*.

Con relación a los efectos ante terceros y la protección de los derechos; salvo en lo que está dispuesto explícitamente en el contrato; se podrá pactar que, no se dará a cualquier persona que no sean las partes y sus respectivos sucesores y/o cesionarios, ningún derecho o determinada facultad para intervenir en el mismo, aunque en el modelo reciente de los principios UNIDROIT, comentamos anteriormente que se abre la posibilidad de intervención de los mismos para efectos de terceros.

En lo que respecta a la *denuncia*, se podrá estipular que no será exigible a menos que haya sido hecha por escrito por la parte obligada siendo que, ninguna denuncia de cualquiera de las disposiciones o condiciones del contrato

será considerada una *renuncia* de cualquier otra disposición, ni tampoco será considerada una renuncia continua, salvo disposición en contrario. El hecho de que una parte no haya renunciado o haya demorado en renunciar a cualquier facultad o derecho no será entendido como una renuncia de dicho poder o derecho. El ejercicio parcial de cualquier derecho o facultad no precluirá cualquier otro ejercicio de dicha prerrogativa o facultad exclusiva.

Las modificaciones, adecuaciones o rectificaciones de cualquier disposición del contrato podrán ser transformadas o renunciadas en términos generales y será por medio del acuerdo escrito de las partes. Ninguna modificación de una disposición del contrato, ni consentimiento a cualquier cambio de las obligaciones de una parte será válida si no ha sido acordada por escrito. En este caso, la modificación se hará solamente en el caso específico señalado en el mismo escrito contractual o como convenio modificadorio.

Los bienes comprados podrán ser modificados o cancelados solamente por el acuerdo escrito de ambas partes. Dichas modificaciones o cancelaciones estarán sujetas a las disposiciones generales y particulares del contrato. En el caso de cualquier modificación a la formalidad o a los bienes comprados, el comprador se podrá comprometer a enmendar la *carta de crédito* descrita para reflejar dicha modificación, en caso de que, en eso haya consistido la posible

afectación clausular pero siempre y cuando no afecte o lesione los derechos del vendedor.

CONCLUSIÓN

Podemos reflexionar por último que: “La enorme frecuencia con la que celebran transacciones internacionales en todo el mundo, ha hecho importante unificar las reglas en materia de compraventa internacional” (Castrillón y Luna, Víctor M., *Contratos mercantiles*, Porrúa, 4ª edición, México, 2009, p. 109) donde también las principales bases jurídicas actuales se vislumbran desde una óptica dualista del Derecho que, encierra elementos del Derecho internacional y del Derecho privado interno. Nos atrevimos a dar un paso importante con relación al análisis esencial y sustantivo de un *contrato internacional de compraventa de mercaderías* desde la perspectiva de su integración y clausulado en el cual, agregamos determinadas justificaciones jurídicas vigentes y aplicables para cada una de las cláusulas señaladas. En efecto, reiteramos que la importancia del *contrato de compraventa internacional de mercaderías* es radical para el correcto y eficaz desempeño del comercio internacional desde uno de sus frentes trascendentales que, es precisamente el ámbito jurídico; sin lugar a dudas, la estructura o su composición clausular es la base de una posible y armoniosa interacción de todos los agentes y sujetos que participan del comercio mundial y globalizado.


Una vez que, los *contratos internacionales de compraventa* basan su fundamentación y relevancia en numerosas fuentes del Derecho internacional haciéndose necesario estudiarlas; además que, son el punto de partida de las obligaciones y derechos entre sujetos de derecho privado internacional mercantil –primordialmente comerciantes- donde tienen como objetivo desdeñar y suavizar todas las vicisitudes que existen *per se* en los vertiginosos negocios y acaloradas transacciones por la absoluta complejidad de los mismos. Estos contratos, como herramienta útil vienen a dar certidumbre y seguridad jurídica a las partes internacionales, ya que este es uno de los fines fundamentales de cualquier sistema de Derecho. Al mismo tiempo de marchar e ir hilvanando uno a uno los pasos a seguir dentro de un arreglo de este tipo; sin importar cuán grande sea o donde sea ya que, resuelve los problemas de: competencia, idioma, impuestos,



logística, costumbres, jurisdicciones, incumplimientos, entrega de las mercancías, personalidad y capacidad de las partes, así como en caso de incumplimiento, terminación además determina los pasos amigables de solución de una controversia, etcétera, derivada del mismo contrato. Este acuerdo de voluntades supranacional, debe ser visualizado para tener más auge dentro del panorama de negocios en nuestro país, ya que resulta una herramienta útil y jurídicamente eficaz para la realización de fines comerciales internacionales.

Por último, es necesario enfatizar que tanto los INCOTERMS como las CARTAS DE CRÉDITO en ningún momento reemplazan o suplen legalmente al contrato de compraventa internacional, contrario a lo que se piensa, sino que ambos forman parte de la estructura del mismo, porque los primeros solo abarcan algunos puntos de las modalidades de entrega de las mercancías que motivan una transacción de esta naturaleza, no a la transacción en términos generales y los segundos simplemente son, una modalidad de pago.

Es una realidad que la mayoría de los comerciantes -en los términos del Art. 3º del Código de Comercio- y sobre todo los denominados *micros, pequeños y medianos*, que importan o exportan y que, precisamente no llevan a cabo este o estos contratos de transmisión de dominio y propiedad de bienes muebles, aunque también existe la modalidad de

los bienes intangibles, y estos últimos, los estudiaremos en otra oportunidad. 

FUENTES CONSULTADAS

Bibliográficas

- Quevedo Coronado, Ignacio, *Derecho mercantil*, Pearson-Prentice Hall, 2ª edición, México, 2004.
- Arce Gargollo, Javier, *Contratos mercantiles atípicos*, Porrúa, 12ª edición, México, 2007.
- Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho mercantil*, Porrúa, 7ª reimpresión, México, 2008.
- Fernández Arroyo, Diego P, *Derecho internacional privado interamericano: Evolución y perspectivas*. Rubinzal-Culzoni Editores, Argentina, 2000.
- Díaz Bravo, Arturo, *Contratos mercantiles*, Oxford University Press, Reimpresión de la 6ª edición, México, 1997.
- Enríquez Rosas, José David, *La personalidad jurídica societaria*, Oxford University Press, México, 2001.



- Santos Belandro, Rubén, *Arbitraje comercial internacional*, Oxford, 3ª edición, México, 2000.
- Morales Martínez, Rafael, *Diccionario jurídico general*, IURE Editores, Tomo I, México, 2006.
- Quintana Adriano, Elvia Arcelia, *El comercio exterior en México, marco jurídico, estructura y política*, Porrúa, 2ª edición, México, 2003.
- Ortiz Gómez, Gabriel, Sainz Alarcón, Jorge, Tron, Manuel E., *Tratados internacionales en materia fiscal, análisis y comentarios*, Themis, Colección tratados internacionales,

2ª edición, México, 2000.

- Zarkín Cortés, Sergio Salomón, *Derecho corporativo*, Porrúa, 2ª edición, México, 2005.
- Castrillón y Luna, Víctor M., *Contratos mercantiles*, Porrúa, 4ª edición, México, 2009.

Hemerográficas

- Amaya Barón, Mario Ismael, “La cláusula anticorrupción en los contratos de PEMEX”, en revista *El mundo del Abogado*, núm. 139, año 13, noviembre 2010, México.

Legislación Vigente (México).

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Código de Comercio.
- Código Civil Federal.
- Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Ley de Propiedad Industrial.
- Ley de Protección al Consumidor.

Páginas web

- <http://www.diputados.gob.mx>
- <http://www.unidroit.org>
- <http://www.bancomext.com>
- <http://www.iccwbo.org/Inco-terms/index.html>

José Manuel Escamilla Jaime



Es Doctor en Derecho por el Instituto Internacional del Derecho y del Estado (IIDE), Maestro en Derecho Corporativo Internacional por la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG) y Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Zacatecas (UAZ). Profesor investigador del Instituto de Estudios Jurídicos de Jalisco (IDEJ). Profesor titular del Departamento de Derecho de la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG), de la Universidad del Valle de México (UVM) y del Instituto de Administración Pública del Estado de Jalisco. Diplomados en Juicios orales, Jurisprudencia y procesos judiciales, Asesoría jurídica gubernamental y empresarial, Investigación científica del Derecho, Docencia y Filosofía. Ha impartido cursos y conferencias sobre temas de Derecho corporativo en toda la República Mexicana / jose_escami@hotmail.com