

Modelo de Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías y Comentarios

Introducción

El presente modelo de contrato tiene como finalidad ser una guía para exportadores e importadores sobre algunos de los aspectos básicos que, en opinión de quien escribe, habrán de cubrirse en la celebración de contratos internacionales para la compraventa de mercaderías. Esta guía no es un sustituto a la consulta con un abogado especializado, quien después de hacer un minucioso análisis podrá contemplar otras circunstancias peculiares a su proyecto de importación o exportación. De hecho, se recomienda que acudan ante un abogado para que, con su orientación, adapten este documento a sus necesidades particulares.

La Informalidad Contractual Prevalece Pero Aún y cuando el [Artículo 11 de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías](#) (en lo sucesivo CISG por sus siglas en inglés), retoma el principio de informalidad para la celebración de estos contratos (suprime el requisito escrito y permite la prueba oral para la formación), por razones prácticas, el hecho de que el contrato conste por escrito facilitará enormemente poder litigar con mejores probabilidades de éxito una causa reclamando un incumplimiento contractual si se cuenta con una prueba escrita del contrato.

Además, algunos países han hecho la declaración permitida conforme al artículo 96, excluyendo la aplicación de las disposiciones relativas a la informalidad por lo tanto remitiéndonos a las reglas de conflicto de leyes.

En la mayoría de los casos el contrato internacional de compraventa se forma mediante un intercambio de comunicaciones en las que las partes se ponen de acuerdo en cuanto a la calidad, cantidad de las mercaderías; precio y forma de pago; términos de entrega, plazos de garantía, pero dejando omiso resolver cuestiones sobre el interés en casos de mora en el pago, o cuestiones como la competencia. Este último punto es importante considerar, ya que en caso de un incumplimiento habrá necesidad de resolver cuál tribunal (el del comprador o del vendedor) será el competente.

Como ya se dijo, no se pretende que el modelo propuesto sea omnicomprensivo. En cada caso el comerciante y su abogado habrán de sentarse a dialogar detenidamente para llegar a un contrato que se adecue a sus necesidades. Aunado a ello, habrá de tomarse en cuenta que quizá su contraparte contractual tiene ya un formulario, o contrato tipo que ha venido utilizando.

El modelo que viene a continuación contiene en alguno de sus párrafos lenguaje encorchetado, que representan opciones para incluirse o excluirse en su contrato. Además, algunos párrafos incluyen opciones para

que el comerciante escoja la que pudiera resultar la más adecuada.

**CONTRATO DE COMPRAVENTA [O SUMINISTRO] QUE CELEBRAN
POR UNA PARTE POR LA EMPRESA ABC, INC., EN LO SUCESIVO EL
VENDEDOR, Y POR OTRA PARTE LA EMPRESA XYZ, S.A., EN LO
SUCESIVO EL COMPRADOR, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES
DECLARACIONES Y CLÁUSULAS.**

DECLARACIONES

Declara el Vendedor

Que es una [sociedad, corporación, etc.], con su establecimiento comercial ubicado en la Ciudad de [nombre], Estado [Provincia, u otra subdivisión territorial], en la Calle [nombre de la calle y número] cuya acta constitutiva [u otro documento de incorporación] se encuentra inscrita en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de [Nombre], en el país "A" [nombre del país].

Que entre sus actividades se encuentra la [fabricación, comercialización, etc.] de [maquinaria, aparatos, cultivo de hortalizas, etc.], incluyendo las solicitadas por el comprador.

DECLARA EL COMPRADOR

Que es una [sociedad, corporación, etc.], con su establecimiento comercial ubicado en la Ciudad de [nombre], Estado [Provincia, u otra subdivisión territorial], en la Calle [nombre de la calle y número] cuya acta constitutiva [u otro documento de incorporación] se encuentra inscrita en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de [Nombre], en el país "A" [nombre del país].

Que desea adquirir del Vendedor [maquinaria, aparatos, cultivo de hortalizas, gas, petróleo, madera, etc.], según se describe en la cláusula Primera de Este Contrato.

DECLARAN AMBAS PARTES,

Que se reconocen de manera recíproca la capacidad con la que comparecen a la firma del presente contrato, y que la autoridad para celebrar el presente contrato no les ha sido limitada, revocada de cualquier forma.

Que desean obligarse conforme a las siguientes Cláusulas.

Comentario.

Es de suma importancia que las partes en un contrato obtengan toda la información que sea posible sobre la otra con la que se está contratando.

Se recomienda que obtengan datos que acrediten la existencia de la empresa (copias de acta constitutiva, u otro documento de incorporación; domicilios; nombre los representantes de la empresa; referencias comerciales y bancarias, las que darán una mejor visión al comerciante sobre los posibles riesgos que implica contratar con una parte ubicada en un país distante. En muchos de los contratos internacionales, estamos ante operaciones donde los contratantes saben muy poco el uno del otro.

CLÁUSULAS

§ 1. Opción A. De la Compraventa. *El Vendedor vende y el Comprador compra la mercadería identificada como [descripción de la o las mercaderías vendidas].*

Opción B. Del Suministro. El Vendedor suministrará al Comprador de las mercaderías identificadas como[embarques de madera, gas natural, petróleo, etc.], en los siguientes términos ...

Comentario.

La CISG tiene una aplicación amplísima para toda clase de mercaderías, salvo las limitaciones que prevé su art. 2, y que son las compraventas para uso personal o doméstico, compraventas en subastas, judiciales, de electricidad, aeronaves, embarcaciones, títulos valor. (CISG art. 2).

Como lo dice la CISG, dicho instrumento aplica incluso para contratos de suministro, cuando las mercaderías son entregadas de manera continua, o con periodos de reabastecimiento intermitentes. (Véase CISG. Art. 3).

En algunos casos la venta de la mercadería incluye la prestación de servicios como en los contratos de "llave en mano" o "turn-key contracts" (instalación de maquinaria, capacitación para el manejo de equipos, etc.), por lo que habrán de describirse ampliamente, pero tomando en cuenta que si la parte principal de las obligaciones consiste en aportar un servicio, queda excluida la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. (Véase CISG art. 3(2). No obstante, pudiera de cualquier manera resultar aplicable si los contratos pueden tratarse como operaciones separadas, es decir un contrato de compraventa y otro de servicios.

En algunos casos el Vendedor podría optar por no transmitir la propiedad de las mercaderías, condicionándola al pago del precio de las mercaderías. Sin embargo, estos aspectos relacionados a la reserva del derecho de propiedad queda excluida del ámbito de la CISG (véase Art. 4), y se regirá por el derecho que resulte aplicable según las circunstancias del caso. Especial cuidado se habrá de tener en utilizar una cláusula de tal naturaleza, ya que en algunos países la garantía o la reserva de dominio solo surtirá efectos contra terceros si se cumple un requisito de inscripción pública.

§ 2. Términos de Precio y Entrega. *Las mercaderías serán entregadas [ex works, F.O.B., CIF, CFR, etc.], según los Incoterms 2000 publicadas por la Cámara Internacional de Comercio.*

Comentario.

Los Incoterms (International Commerce Terms), son una especie de cláusulas abreviadas que nos dicen como se integra el precio de la compraventa (v.gr. C.I.F. coste, seguro y flete), es decir que es lo que se incluye en el precio a pagarse por las mercaderías. En el ejemplo de un contrato CIF, el precio incluye el valor de la mercadería, un seguro, así como el flete (contratado por el vendedor) hasta el puerto de destino acordado. Otra cuestión importante que nos resuelve es el momento en que el riesgo de la pérdida de la cosa es transmitido al vendedor. Por ejemplo, en los contratos CIF y FOB (Free on Board), el riesgo se transmite como regla general cuando las mercaderías pasan la borda de la embarcación. Dado que la avería en tránsito es un acontecimiento común en la compraventa internacional, es recomendable que las partes tomen las consideraciones adecuadas al respecto.

La fuente más frecuentemente citada respecto de los Incoterms son los publicados por la ICC (International Chamber of Commerce), mismos que tienen universal aceptación en cuanto a su significado. Tratar con mayor profundidad el tema de los Incoterms queda fuera del alcance de este contrato, por lo que se recomienda al lector ordenar una copia de los Incoterms a través de su capítulo local de la ICC. Aún y cuando las partes no mencionaran la expresión Incoterms 2000, pudieran resultar aplicables por tratarse de usos ampliamente conocidos en el comercio internacional. (CSIG art. 9(2))

§ 3. Monto, Forma de Pago del Precio, Intereses. *El precio a pagarse por las mercaderías será el de [xxxx] moneda del país [XXXX]. El pago se realizará mediante carta de crédito, señalando al vendedor como beneficiario, y especificando que el pago se hará contra la presentación de la factura comercial, certificado de origen, copia del conocimiento de embarque, póliza de seguro marítimo, y una letra de cambio. Si por cualquier razón la carta de crédito fuera incobrable por causa imputable al Comprador, se le aplicará un interés moratorio del 1.5% mensual sobre saldos insolutos por el tiempo que dura el retraso en el pago. El mismo interés aplicara para aquellos casos en que cualquier de las partes tenga la obligación de hacer un pago en dinero por concepto de indemnización por cualquier otra razón a la otra parte.*

Comentario.

La obligación la prevé el artículo 54 de la CISG, e incluye tomar todas las medidas tendientes a realizarlo, como bien podría ser adquirir divisas extranjeras, abrir una carta de crédito, etc. Otras obligaciones que tiene el comprador es precisamente tomar las mercaderías una vez que queden a su disposición en los términos del contrato, pues su retraso en tomarlas puede causar gastos adicionales de almacenaje, que su caso,

correspondería cubrir finalmente al mismo comprador. (Véase CISG arts. 53 a 60).

En la cláusula se propone el uso de una carta de crédito (letter of credit, documentary letter of credit). Haciendo uso de los canales bancarios, las partes pueden quedar más o menos protegidas ya que el temor más grande que tiene un comprador es enviar dinero y no recibir mercaderías; mientras que el vendedor teme enviar mercaderías y no recibir el precio por ellas. Para evitar estas complicaciones, a través de la carta de crédito se establece que el vendedor sólo recibirá su pago al exhibir ciertos documentos que amparen el despacho de las mercaderías ante el banco avisador. El vendedor no despacha las mercaderías en tanto el banco no le avise que ya se ha abierto esta carta de crédito. Para mayor información sobre Créditos Documentarios, consúltese las Reglas y Usos Uniformes 500 o UCP 500 publicados por la International Chamber of Commerce. Igualmente, un banco en su calidad podría tener experiencia en el manejo de estos mecanismos de pago. Véase en este mismo sitio el caso de Dulces Luisi.

Toda vez que la CISG no incluye una tasa de interés no obstante permite su cobro (CISG art. 78), se recomienda a las partes que incluyan una tasa de interés para evitar las complicaciones de determinar la tasa aplicable en caso de surgir una controversia.

§ 4. Garantías del Vendedor al Comprador.

Opción A. El vendedor garantiza por un plazo de [xxx días, meses, años] que las mercaderías son aptas para el uso típico que se le da a mercaderías de esta categoría.

Opción B. El vendedor garantiza por un plazo de [xxx días, meses, años] que las mercaderías se adecuan a las especificaciones señaladas por el Comprador, y que las mismas se encuentran libres de defectos.

Opción C. El Vendedor no hace garantía alguna en cuanto a la adecuación de las mercaderías para un uso determinado, no obstante cualquier indicación que hubiera hecho el Comprador al Vendedor al respecto.

Comentario.

La obligación del Vendedor es entregar mercaderías en la cantidad, calidad y tipo conforme al contrato, y que estén envasadas o embaladas como se hubiera acordado. Dicha obligación viene establecida en la CISG art. 35. Otra obligación es entregar los documentos, como bien pueden ser facturas, certificados de origen, conocimientos de embarque, etc. (CISG art. 34), dejando en claro estas obligaciones pues no todas las legislaciones nacionales le contemplan expresamente. Atento al principio de libertad contractual, las partes pueden modificar el alcance de la misma CISG, haciendo uso de una opción como la Opción C que pone a consideración en este apartado. (Véase arts. 6, 35). En este mismo sitio véase caso de La Costeña vs. Lanín/Santa Adela.

5. Reclamaciones de Terceros. *El Vendedor garantiza que las mercaderías se encuentran libres de cualesquier reclamaciones de terceros, incluyendo reclamaciones derivadas de un reclamo sobre la propiedad de las mismas, de que se encuentra sujetas a un gravamen, o de que un tercero es el titular de algún derecho de propiedad intelectual, incluyendo derechos de la propiedad industrial, o de derechos de autor en el País del Vendedor. Previo a la celebración del contrato el Comprador se ha cerciorado que las mercaderías del Vendedor son importables a su país o al país de destino final de las mercaderías sin infringir ningún derecho de propiedad intelectual, por lo que exonera al Vendedor de cualquier reclamo por terceros relativos a los derechos de propiedad intelectual descritos en esta cláusula.*

Comentario.

La mayoría de las legislaciones nacionales prevén la obligación de indemnizar al comprador cuando surge un reclamo de un tercero que se dice dueño, o titular de un derecho de garantía sobre un bien particular. Esta garantía queda a salvo en el art. 41 de la CISG. Donde muchas legislaciones son omisas, es en dejar en claro que la obligación del Vendedor debe incluir la de dejar a salvo al Comprador cuando surgen reclamos de terceros por cuestiones de propiedad intelectual, cuando alguien se dice dueño o licenciatario de las marcas, patentes o derechos autor que portan, que han sido incorporadas, o con las que ha sido fabricado un producto. La CISG prevé esta protección en el art. 42. (Véase también CISG art. 43).

§ 6. Modificaciones del Contrato. *El presente contrato solo podrá modificarse por escrito firmado por ambas partes. Cualquier propuesta para su modificación deberá enviarse a los domicilios [número de fax, correo electrónico] indicados en las Declaraciones indicadas al principio de este contrato. El silencio a cualquier propuesta para la modificación no tendrá el efecto de una aceptación.*

Comentario.

Aún y cuando la regla general de la CISG es la informalidad para la formación del contrato, así como para su modificación o extinción (CSG arts. 11 29), se puede establecer una limitación de acuerdo con el artículo 29(2), para que las modificaciones solo puedan realizarse por escrito.

§ 7. Periodo para Inspeccionar y Notificar al Comprador Reclamaciones Relacionadas al Contrato. *A partir de que el Comprador tenga oportunidad de inspeccionar las mercaderías, deberá examinarlas dentro de un plazo no mayor de 10 días [u otro plazo que acuerden las partes dependiendo si se tratan de perecederos o no perecederos]. En caso de cualquier falta de conformidad deberá dentro de los 10 días siguientes [u otro plazo] a su descubrimiento notificar al Vendedor de tal falta de conformidad por escrito, o por cualquier otro medio, incluyendo los electrónicos especificando en que consiste la falta de conformidad alegada.*

Comentario.

Una vez que el comprador tenga la oportunidad para hacerlo, deberá inspeccionar las mercaderías para cerciorarse de que éstas han sido enviadas en la cantidad, calidad y tipo acordadas en el contrato. (CISG arts. 35 y 38). La CISG establece que deberá hacerse esta inspección en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias. Este plazo breve dependerá (i) de la forma de transporte, o si las mismas son reexpedidas hacia otro destino; (ii) aun y cuando no lo expresa la CISG, del tipo de mercaderías (perecederos o no), aunque la jurisprudencia se ha inclinado por señalar un límite de 30 días. Este artículo va íntimamente ligado con el art. 39 de la CISG, pues este se refiere a la obligación del Comprador en notificar al Vendedor dentro plazo razonable después de descubierta la falta de conformidad. La consecuencia de no realizar dicho aviso, puede ser que el Comprador pierda sus derechos de hacer valer tal reclamación con posterioridad. Es común que el Comprador intente hacer valer como defensa en un juicio donde el Vendedor le demanda el precio, que las mercaderías no venían en la cantidad, o no eran de calidad y tipo acordadas, y comúnmente son desechadas por falta del aviso oportuno, pues existe una presunción de que se trata de una defensa carente de sustento.

*§ 8. **Fuerza Mayor.** En caso de que el vendedor se encuentre impedido de cumplir con cualquier obligación derivada del contrato por acontecimientos que estén fuera de su contrato incluyendo sin limitarse, a huelgas, incendios, guerra civil, expropiación, conflicto internacional, bloqueo, o catástrofe natural, deberá notificar al Comprador tan pronto como tenga conocimiento de lo acontecido sobre su posibilidad de cumplir con el contrato, o en su caso de que lo dará por terminado sin su responsabilidad.*

Comentario.

Un aspecto con el que los propios autores de la CISG no estuvieron del todo satisfechos es el que se refiere a la fuerza mayor, ya que el artículo 79 que lo prevé no enumera ninguna de las circunstancias sino que se refiere simplemente a un "impedimento imprevisto al momento de contratar". Para darle mayor certeza sobre cual circunstancia será un "impedimento" que pudiera exonerar a la parte impedida, se recomienda utilizar lenguaje como el que se propone en la cláusula anterior, incluyendo un pequeño "catálogo" de circunstancias exonerantes.

*§ 9. **Jurisdicción y Derecho Aplicable.** Las partes están de acuerdo en que no obstante el domicilio actual o futuro de las partes, cualquier controversia que se suscite entre con relación a, o derivada del presente contrato serán resueltas por ...*

Opción A. los tribunales en la ciudad de [nombre]

Opción B. Arbitraje Comercial, por [un] [tres] árbitro(s) que en su caso designará [incluir organización u otra forma de designación]. Los árbitros llevarán el procedimiento en el idioma X, y su laudo podrá ejecutarse en

cualquier sitio en que la parte que pierda tenga bienes. Quien prevalezca en el procedimiento tendrá derecho además de los

Opción A (Derecho Aplicable).

El derecho aplicable será la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, [con exclusión del artículo XXX].

Opción B (Derecho Aplicable).

El Derecho Aplicable lo será el Código de Comercio del país X, excluyendo la aplicación de cualquier otro derecho, en particular con exclusión de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

Comentario.

El tema de la Jurisdicción si bien queda fuera del ámbito de la CISG, no deja de tener singular importancia. Establecerla desde antes de que surja una controversia nos dará la certeza desde un inicio sobre el foro en que habrá de resolverse una controversia que pueda surgir entre las partes. La mayor parte de los países reconocen las cláusulas de selección del foro. También puede utilizarse una cláusula que haga referencia al arbitraje comercial como medio para resolver las desavenencias entre los contratantes. Gracias a la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales de 1958, el Arbitraje Comercial se ha convertido en el medio utilizado por comerciantes y abogados internacionales experimentados en el comercio internacional, ya que por medio del arbitraje jueces "privados" son quienes resuelven la controversia de los particulares. En muchas ocasiones los árbitros gozan de un mayor conocimiento y experiencia en cuestiones de derecho mercantil internacional, que los propios jueces oficiales.

En la Opción A Derecho Aplicable que se deje claro que el instrumento aplicable al contrato será la CISG. Pues aún y cuando aplica cuando las partes son omisas en invocarla (y claro, tienen sus domicilios en distintos estados Contratantes), pueden darse casos donde una de las partes tiene su domicilio en un país que aún no la hubiera ratificado, lo que puede causar cierta incertidumbre en cuanto al derecho aplicable. Por otro lado, aún en los casos en que esta aplicara de cualquier manera, podría tener el efecto de llamar la atención a los comerciantes, abogados y jueces de la existencia de este importante instrumento, ya a que a la fecha y más de 20 años de haber sido aprobada, aún hay gran desconocimiento sobre su existencia. Podrán además excluir o modificar los efectos de un artículo de la CISG en lo particular. (CISG art. 6).

Finalmente, la Opción B Derecho Aplicable deja abierta la posibilidad que las partes opten por excluir la CISG totalmente, para lo que se sugiere que se haga en los términos más precisos posibles para no causar que esta aplique por error. Por ejemplo, una mención de que el "Derecho de México regirá este contrato de compraventa" (claro, tratándose de partes con

establecimientos en Estados distintos), podría llevar a la aplicación de la CISG, pues el Derecho de México para compraventas internacionales es la CISG, y da la jerarquía de los tratados internacionales sobre la legislación propiamente doméstica, los jueces se podrían ver obligados a aplicarla.

Preguntas mas Frecuentes sobre la Convención de Naciones Unidas Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías

1.- ¿Qué es la Convención de Naciones sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías?

La Convención de Viena de 1980 como también se le conoce, o (CISG por sus siglas en Inglés) es un tratado internacional que regula el contrato de compraventa entre partes siempre que tengan sus establecimientos en distintos Estados Contratantes, es decir, en distintos países que la hayan ratificado. Otro requisito para su aplicación es que las partes tengan conocimiento de que las partes celebrando el contrato tengan conocimiento de que tienen sus establecimientos en distintos países.

2.- ¿Por qué es importante conocer la CISG?

Si su negocio o su cliente es una empresa establecida en México que trata frecuentemente con empresas establecidas en los EEUU, Canadá, China, Sudamérica o Europa, lo más probable es que esas operaciones de importación y exportación (compraventas internacionales) se encuentren regidas por esta Convención. Desconocer su contenido y alcance puede poner a los comerciantes en desventaja frente a otros comerciantes de otros países que si la conozcan. La CISG establece regula los aspectos de la formación del contrato, así como los derechos y obligaciones dimanados del mismo.

3.- ¿Qué aspectos del contrato regula la CISG?

La Convención regula las cuestiones relativas a la formación del contrato, y los derechos y obligaciones dimanantes del mismo. No se ocupa de cuestiones de validez (error, fraude, dolo, etc.), ni de cuestiones relativas a la transmisión de la propiedad de las mercaderías, no obstante es una obligación del vendedor. Tampoco se ocupa de las lesiones corporales o muerte que puedan acontecer como consecuencia del uso de las mercaderías, pues estas continuarán siendo materia de cada derecho nacional.

4.- ¿Aplica para cualquier contrato de compraventa?

En términos generales, las CISG aplica para toda clase de mercaderías, salvo las expresamente descritas en la misma convención. (Véase art. 2). Excluye las compraventas para uso personal o doméstico, las ventas hechas en subasta, ventas judiciales, y la venta de títulos de crédito,

valores, moneda. También se excluyen de su ámbito los contratos de compraventa de aeronaves, embarcaciones, aerodeslizadores. La compraventa de electricidad también queda excluida de su ámbito.

5.- ¿Debe de constar el contrato de compraventa internacional en un escrito para que sea válido?

No. De acuerdo con el artículos 11 de la CISG, el contrato puede probarse incluso con testigos para que este sea exigible. No obstante, lo más recomendable es que las empresas interesadas en incursionar en operaciones de compraventa internacional lo hagan utilizando un contrato por escrito. De esta manera se facilitará probar la existencia del contrato, y por que pueden incluirse cláusulas de designación del foro (el juez que habrá de conocer de la controversia) desde el principio. También puede optarse por el arbitraje comercial, ya que en muchos casos puede resultar más factible ejecutar una sentencia de arbitraje (técnicamente, "laudo"), que una sentencia judicial, debido al importante número de Estados Contratantes de la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales (Convención de Nueva York de 1958).

6.- ¿Qué debo hacer si recibo mercaderías distintas a las solicitadas en un contrato?

Primero, es de suma importancia proceder a realizar una inspección dentro del plazo más breve posible una vez que estas mercaderías son recibidas. (CISG art. 38). De existir alguna falta de conformidad es necesario describirla detalladamente y hacer una notificación al vendedor.

Aun y cuando esta notificación no tiene que ser por escrito, para efectos prácticos se recomienda que se envíe una notificación por fax, correo certificado con acuse de recibo, o incluso correo electrónico y que se conserve copia del mismo. Incluso, si la notificación se hace por teléfono recomendamos enviar una carta confirmando los puntos que se pudieron haber tratado para que obre alguna constancia de la conversación y que pueda servir como referencia futura.

Ahora bien, esta notificación debe hacerse dentro de un plazo razonable una vez conocida la falta de conformidad. Esta notificación puede hacerse hasta en un plazo de dos años, a menos que sea inconsistente con un plazo de garantía, pues en ocasiones el fabricante o vendedor puede ofrecer plazos mayores. (Artículo 39).