



CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

INITE, S.C. no es responsable del contenido, de la veracidad de los datos, opiniones y acontecimientos vertidos en el presente caso práctico. La finalidad del presente es el desarrollo de competencias y es un material para discusión con efectos didácticos.



Caso: Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercaderías

Aprendizaje Basado en Casos

¿Qué es un caso?

El principal elemento de esta metodología es el Caso. Los casos son instrumentos educativos complejos que tienen forma de narrativas.

Son narraciones o relatos atractivos y de interés para los alumnos. Dicha narración presenta un conflicto, un dilema en el que está representado un hecho de la vida real, complejo, a partir del cual se centrará y desarrollará la investigación. Un caso permite también integrar información de diferentes campos disciplinares, en esencia es interdisciplinario. Incluye información y datos: psicológicos, sociológicos, científicos, antropológicos, históricos y de observación, además de material propio de la asignatura que se trabajará.

“Un buen caso es el vehículo por medio del cual se lleva al aula un trozo de la realidad a fin de que el profesor y los alumnos lo examinen minuciosamente. Un buen caso mantiene la discusión centrada en alguno de los hechos obstinados con los que uno debe enfrentarse en ciertas situaciones de la vida real

La presentación de un caso debe acompañarse de preguntas críticas que orienten la reflexión sobre el tema, solicitarán la indagación de aspectos relevantes de la situación, vincularán ideas con conocimientos previos, dirigirán la discusión hacia las teorías o principios conocidos y favorecerán la búsqueda de soluciones alternativas.

Elementos de presentación de un caso

Los elementos de presentación de los casos son variados, desde casos formales presentados por escrito, un artículo periodístico, un segmento de un video real o de una película comercial, una historia tomada de las noticias de la televisión o radio, un expediente tomado de algún archivo documentado, una pieza de arte, un problema científico de ciencias o matemáticas, entre otros. En este sentido se sugiere que la forma en qué se redacte y presente el caso, sea de la siguiente forma:

Título
Introducción
Desarrollo de la situación
Planteamiento de preguntas
Conclusión



La estructura del caso podrá variar dependiendo de la asignatura.

Título

Contrato de Compra-Venta Internacional de Mercaderías

Introducción

El presente caso tiene como finalidad, facilitar al estudiante el desarrollo de estrategias de aprendizaje que le permitan identificar los modelos y metodologías más adecuadas para el análisis de un contrato específico de mercaderías a nivel internacional.

Al resolver este caso, obtendrás las capacidades para analizar la información relevante, planear el desarrollo de tus respuestas y entablar un orden metodológico.

Al analizar sus diferentes etapas, reforzarás tu pensamiento creativo, analítico y estratégico para desarrollar y tomar soluciones relevantes. Desarrollarás las habilidades para manejar un juicio crítico para discriminar posibles soluciones en situaciones de tu vida laboral y personal.

El estudio de casos requiere tanto del trabajo individual como colaborativo, a partir del análisis y de la discusión de esta experiencia tomada de una situación simulada, pero articulada con las teorías y principios abordados en las unidades 4 y 5 de tu asignatura.

El caso se presenta en dos fases o etapas, mismas que se desarrollarán de manera simultánea, a la revisión de los contenidos temáticos de las unidades de la materia y de acuerdo con la guía del docente.

Una primera etapa persigue que el alumno identifique, precise y *elabore aquellos elementos que conforman el clausulado de un contrato de compraventa teniendo como base principal lo que determina la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de Mercaderías a través de un ejemplo.*

En la segunda etapa, *se presenta un contrato de compraventa de mercaderías entre dos empresas una mexicana y una japonesa. Aquí será necesario que el alumno reconozca, analice y determine si el contrato cumple con una serie de requisitos para que este contrato esté completo, coherente y aplicable* para un caso de la vida real. El alumno deberá de contestar las preguntas que se le formulan, dando evidencia de sus conocimientos de las unidades 4 y 5 de la asignatura, en lo tocante a la teoría de los contratos internacionales, para uniformar normas y criterios en materia Internacional que llevan acabo organismos internacionales, así como las tendencias que ha tenido México en donde se ha adherido a numerosos tratados y convenciones Internacionales que regulan materias mercantiles.

Desarrollo de la situación UNO



PRIMERA ETAPA:

Antecedentes:

ELABORACIÓN ESQUEMÁTICA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

RUBRO *(esta leyenda es únicamente para que el estudiante sepa que así se le denomina a esta primera parte de los contratos, pero en la práctica no se encuentra escrita en el cuerpo del documento).*

En este apartado se presenta el tipo de contrato a celebrar, las partes que lo realizan, así como los representantes legales de los mismos, incluyendo el domicilio y los datos de las empresas.

Ejemplo:

contrato de compraventa internacional de mercaderías que celebran por una parte la empresa Emoda Mexicana, S.A. de C.V., (en lo siguiente LA COMPRADORA), representada en este acto por el Lic. Luis Alberto Azcona Hernández, cuya personalidad acredita a través del poder notarial número 1534516, registrada en el libro 4421, ante la fe del Notario Público número 25, Lic. Othon Pérez Fernández, de la Ciudad de México Distrito Federal, y por la otra, la empresa Australiay Manufactorys Clothing, PTY LTD, (en lo sucesivo LA VENDEDORA), representada en este acto por el señor Johny McAfee, cuya personalidad acredita a través del poder notarial número 56789, ante la fe del Notario Público, Peter Wayne, de la ciudad de Melbourne, Australia.

DECLARACIONES

En este apartado, las partes realizan las manifestaciones sobre el tipo de empresa, el objeto social de la misma, su domicilio y en general, todos aquellos datos referentes a las mismas.

Ejemplo:

LA COMPRADORA declara ser una sociedad mexicana, constituida de conformidad con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, teniendo como domicilio fiscal el ubicado en la calle de Izazaga número 535, col. Centro, C.P. 06090, de la ciudad de México, D.F., siendo una empresa comercializadora y fabricante de todo tipo de mercancías, en particular de prendas de vestir diversas.



LA COMPRADORA declara que es su intención comprar las mercancías señaladas en las cláusulas de este contrato, y que su objeto social permite hacer este tipo de transacción, no existiendo ningún impedimento para poder realizarlo.

LA VENDEDORA declara ser una sociedad australiana, constituida bajo las leyes de Australia, teniendo como domicilio el ubicado en la calle de 5426 Madison Avenue, Melbourne, Australia, 66799, siendo una empresa fabricante de diversas mercancías, en particular de prendas de vestir.

LA VENDEDORA declara que es su deseo vender las mercancías señaladas en este contrato, y que no existe impedimento alguno para poder realizarlo.

CLÁUSULAS

1. Objeto del contrato

En esta cláusula las partes señalarán el tipo de mercancía que van a comerciar pueden hacerlo en un anexo en el que mencionen a detalle las especificaciones técnicas y cantidades exactas de la mercancía a comercializar.

2. Precio del objeto

Aquí se señalará el precio de la mercancía, siendo totalmente explícito si se trata de moneda mexicana, moneda australiana (en el caso del ejemplo), moneda norteamericana, o cualquier clase de moneda.

3. Forma de pago

Se tendrá que ser muy claro al momento de redactar esta cláusula, en donde podremos usar las “cartas de crédito”, estableciendo a través de un anexo, los contactos y el nombre de los bancos, tanto del vendedor como del comprador, para poder realizar las transferencias de pago. Otra forma sería por cobranza interbancaria, o bien, por transferencia electrónica.

4. Lugar de entrega (INCOTERM)

Aquí se determinará el lugar de entrega, señalando el INCOTERM aplicable, para deslindar responsabilidades.

5. Fecha de entrega

En este apartado deberemos de especificar con toda claridad la fecha de entrega de las mercancías, e inclusive, en un anexo se puede especificar un calendario de avance del tránsito de las mercancías, para calcular los tiempos de viaje de las mismas.



6. Cláusula penal (Retrasos)

Esta cláusula sirve para establecer montos de indemnización para las partes, especialmente por las demoras en los tiempos de entrega de las mercancías, es decir, se puede establecer un descuento del 5% por cada semana de retraso de las mercancías.

7. Cláusula de arbitraje

En este apartado se establece un mecanismo alternativo de solución de controversias, es decir, las partes renuncian a la jurisdicción de su país, y se crean tribunales arbitrales, en donde cada parte designa a un árbitro, y luego los dos árbitros se ponen de acuerdo para designar a un tercer árbitro, el cual fungirá como el presidente del tribunal arbitral.

8. Legislación aplicable

Para ser más justos, las leyes que se aplicarán en caso de arbitraje, serán, por lo general, de un tercer país, del estado de Texas, EUA, o de la Ciudad en París, Francia, por ejemplo, y las reglas de procedimiento podrán ser las reglas de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París, Francia, o de cualquier cámara de comercio de alguna ciudad del mundo, pero en el contrato se deberá de mencionar exactamente de que cámara.

9. Confidencialidad

En él las partes se obligan a guardar silencio, es decir, a tener absoluta discreción de la información aportada por la otra parte, en especial por secretos industriales, marcas y patentes, e inclusive el mismo precio.

10. Garantías

Aquí se deberá especificar las garantías que deberán existir en caso de que la mercancía tendrán algún defecto, o bien, que después de la primera lavada sufra un deterioro grave (atendiendo al ejemplo).

11. Pago de impuestos

Se deberá de aclarar que cada parte deberá de pagar sus respectivos impuestos respectivos, es decir, que el vendedor deberá encargarse de los impuestos de exportación, y el vendedor, de los impuestos de la importación.

12. Caso fortuito y fuerza mayor



En caso de algún acontecimiento debido al hombre (huelgas, paros técnicos) *caso fortuito*, o de hechos naturales (tormentas, huracanes, terremotos), *fuerza mayor*, las partes no serán responsables, por lo que limitan su responsabilidad.

13. Condiciones especiales

En caso de haber condiciones especiales, aquí se nombrarán.

14. Vigencia del contrato

En esta cláusula se deberá de especificar la vigencia del contrato, pudiendo ser por una sola operación, o bien por un periodo de tiempo determinado.

15. Idioma

Se puede señalar de antemano el idioma que se utilizara en las comunicaciones de las partes, o bien, si el contrato se realizó en una sola versión en español, o en su caso, en dos ejemplares, uno en español y el otro en inglés.

16. Causales de rescisión

Aquí se pondrán todas las causas por las que existe la posibilidad de dar por terminado el contrato, entre las que se pueden encontrar la falta de pago, el retraso desmedido de la entrega de las mercancías, entre otras más.

17. Firmas de las partes

18. Firmas de los testigos

19. Lugar y fecha de realización del contrato

Desarrollo de la situación DOS

Segunda etapa:

Contrato de compraventa internacional de mercaderías

Antecedentes:

La empresa Assahin Industries, Ltd, representada por el señor Satorum Nakijama, es una empresa japonesa comercializadora de todo tipo de mercancías, ubicada en Osaka, Japón. Su giro principal son vinos, licores y bebidas espirituosas. Esta empresa está



interesada en comprar tequila a la empresa mexicana Tequilas de la Tierra, S.A. de C.V., representada por el señor Juan Sauza Sauza.

Ambas empresas son las principales distribuidoras y productoras respectivamente en sus países de origen y desean ampliar su ámbito de comercialización. Para ello han decidido firmar un contrato y formalizar sus operaciones comerciales.

Compraventa de tequilas de la tierra, S.A. de C.V.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS que celebran por una parte la empresa Assahin Industries, Ltd, (en lo sucesivo LA COMPRADORA), representada en este acto por el señor Satorum Nakijama, cuya personalidad acredita a través del poder notarial número 123456, registrada en el libro 4321, ante la fe del Notario Público número 3, Ozyuki Nakasome, de la Ciudad de Osaka, Japón,

Y

por la otra, la empresa Tequilas de la Tierra, S.A. de C.V., (en lo sucesivo LA VENDEDORA), representada en este acto por el señor Juan Sauza Sauza, cuya personalidad acredita a través del poder notarial número 56789, ante la fe del Notario Público, Genaro Valentin Hernal del Castillo, de la Ciudad de México, Distrito Federal, al tenor de las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

DECLARACIONES

LA COMPRADORA declara ser una sociedad japonesa, constituida de conformidad con las leyes de Japón, teniendo como domicilio fiscal el ubicado en la calle de Emperador Hiroito 25, Osaka, Japón, siendo una empresa comercializadora de todo tipo de mercancías, en particular de vinos, licores y bebidas espirituosas, incluyendo al tequila.

LA COMPRADORA declara que es su intención comprar las mercancías señaladas en las cláusulas de este contrato, y que su objeto social permite hacer este tipo de transacción, no existiendo ningún impedimento para poder realizarlo.

LA VENDEDORA declara ser una sociedad mexicana, constituida bajo las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, teniendo como domicilio fiscal el ubicado en la calle de Avenida Jalisco 2347, Col. Metropolitana, C.P. 79450, Guadalajara, Jalisco, México, siendo una empresa fabricante de diversas mercancías, en particular de Tequila.

LA VENDEDORA declara que es su deseo vender las mercancías señaladas en este contrato, y que no existe impedimento alguno para poder realizarlo.

CLÁUSULAS



Primera: ambas partes convienen en que el objeto del presente contrato es la compra-venta internacional de mercaderías de 1500 botellas de Tequila que contienen 950 ml cada una de ellas, que son transportadas en un contenedor marítimo de 20 pies, bajo la fracción arancelaria de exportación mexicana 2208.90.03, y 2208.90 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Segunda: la compradora se obliga a pagar el precio por cada botella de tequila que es de USD\$25.00 (veinticinco dólares de los Estados Unidos de América), por lo que el precio total es de USD\$37,500.00 (treinta y siete mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América)

Tercera: ambas partes convienen que la forma de pago se realizará bajo una carta de crédito confirmada e irrevocable, utilizando los servicios del Banco HSBC, tanto en los Estados Unidos Mexicanos como en Japón, por lo que a continuación se detallan los datos de la VENDEDORA para que se realicen los trámites respectivos:

Nombre de la compañía: Tequilas de la Tierra, S.A. de C.V.
Banco de la VENDEDORA: HSBC de México, SA de CV
Número de Cuenta: 59720178651289
ABA: 8907629560
Swift: 7890554667
Datos de contacto: Juan Pérez jperez@hsbc.com.mx

Cuarta: Ambas partes convienen en que el incoterm aplicable será CIF Yokohama, Japón, y en caso de retraso en el tiempo de tránsito de la mercancía, no se podrá enviar por vía aérea, debido a que el convenio IATA prohíbe la transportación vía aérea de líquidos inflamables, entre ellos el alcohol.

Quinta: ambas partes convienen en que la entrega de la cantidad total de la mercancía se deberá realizar a más tardar el 1º de noviembre de 2007 en el lugar señalado en la cláusula anterior.

Sexta: ambas partes convienen que en caso de que exista algún retraso en la entrega del objeto del contrato, se descontará un 3% de descuento por la primera semana de atraso en la entrega, un 3% de descuento por la segunda semana. En caso de que la mercancía objeto del contrato no llegue para el 15 de noviembre de 2007 en el lugar de entrega señalada en la cláusula 4ª anterior, entonces se tendrá por rescindido el contrato.

Séptima: tanto la VENDEDORA como la COMPRADORA renuncian expresamente a la protección de sus gobiernos, así como también renuncian a la jurisdicción de sus tribunales locales, ya que en caso de existir algún tipo de controversia, las partes se comprometen a respetar la decisión de un tribunal arbitral, motivo por el cual, las partes acuerdan comprometerse en árbitros, de conformidad con el procedimiento arbitral establecido bajo las



“reglas de procedimiento en árbitros”, expedido por la Cámara Internacional de Comercio, con sede en París, Francia, por lo que el tribunal arbitral se compondrá de 3 árbitros, un árbitro designado por la COMPRADORA, otro árbitro designado por la VENDEDORA, y el tercer árbitro será designado por la propia Cámara Internacional de Comercio, por lo que las partes se comprometen a pagar los honorarios y los gastos erogados por el arbitraje por partes iguales, así como a respetar y reconocer plenamente la validez del laudo arbitral respectivo.

Octava: ambas partes convienen en que los árbitros señalados en la cláusula anterior, deberán aplicar la legislación comercial del estado de Texas, de los Estados Unidos de América.

Novena: la VENDEDORA se obliga a guardar discreción absoluta de la naturaleza de la mercancía objeto del presente contrato, llegando a comprometerse a no llegar a poner ninguna leyenda en el empaque de la mercancía, debido a que el Consejo Regulador del Tequila ha establecido como obligatorio el envasado de origen de la mercancía objeto del presente contrato.

Décima: La VENDEDORA se compromete a vender solamente tequila que cumple con la regulación mexicana, por lo que se prohíbe expresamente que exporte tequila fuera de esta especificación, obligándose a su vez a tramitar el certificado de origen en donde se confirme el lugar de elaboración.

Décimo primera: Tanto la parte VENDEDORA como la COMPRADORA, se obligan a pagar los impuestos que deriven de la presente transacción comercial, por lo que la VENDEDORA pagará sus impuestos de exportación respectivos, y la COMPRADORA pagará sus impuestos de importación correspondientes.

Décimo segunda: en caso de algún acontecimiento debido al hombre (huelgas, paros técnicos) *caso fortuito*, o de hechos naturales (tormentas, huracanes, terremotos), *fuerza mayor*, las partes no serán responsables, por lo que limitan su responsabilidad.

Décimo Tercera: ambas partes convienen en que la mercancía objeto del presente contrato deberá embotellarse en envases de vidrio para preservar su sabor y aroma.

Décimo Cuarta: ambas partes convienen en que la vigencia de este contrato solo será válida por la presente operación.

Décimo Quinta: ambas partes convienen en que los idiomas oficiales de interpretación del presente contrato es el japonés y el español, por lo que se realizan dos versiones de este contrato en dichos idiomas, los cuales serán igualmente validos.

Décimo sexta: ambas partes convienen en que el presente contrato se podrá rescindir por las siguientes causas:



- a. Por mutuo consentimiento expreso de las partes.
- b. Por la falta de pago de la mercancía objeto del contrato
- c. Por la existencia grave de un caso fortuito o de fuerza mayor que impidan la realización de este contrato.
- d. Por la violación con dolo a cualquier causal de este contrato

Por la VENDEDORA
Juan Sauza Sauza

Por la COMPRADORA
Saturum Nakijama

Oscar Tafoya Matínez
Testigo

Karla Ayala Flores
Testigo

Firmado en México, D.F., a los nueve días del mes de marzo de 2008.

Planteamiento de preguntas o producto a entregar

Te han seleccionado como un experto en Contratos internacionales y solicitan tu asesoría para poder realizar el contrato de compraventa que garantice un negocio exitoso y sirva de respaldo para cualquier eventualidad que pudiera presentarse. La empresa mexicana, te contrata para que la asesores, por medio de un documento y de una presentación en Power Point. en donde respondas a estas dudas que se suscitaron en la Dirección legal de la empresa:

1. ¿Dónde inicia y dónde culmina el rubro del contrato?.
2. ¿Cuales son las principales obligaciones que tienen las partes que intervienen en el contrato?.
3. ¿En qué idioma fue redactado el contrato?.
4. ¿Cuál es el precio, la moneda y el mecanismo de pago del contrato?.
5. ¿En caso de ser necesario, cuál es el mecanismo que eligieron las partes para la solución de conflictos?.
6. ¿Cuál es el INCOTERMS que eligieron las partes y a qué se refiere?.
7. ¿En el contrato se menciona que existe una mercancía excluida o peligrosa de conformidad con lo que establece el convenio IATA, cuál es?.
8. ¿Cómo solucionarán el inconveniente de la pregunta anterior?.
9. ¿En qué parte se ubica la cláusula penal?.
10. ¿En que parte del contrato ubicas la cláusula de garantía?.

Conclusión



Por la propia naturaleza de los contratos internacionales es indispensable que contenga especificaciones muy puntuales que normalmente no encontramos en la mayoría de los contratos que se celebran bajo los parámetros que nos marcan las leyes mexicanas, la diferencia es que por lo general estos últimos es entre personas y Estados mexicanos, de ahí que nazca la necesidad de tener mayor cuidado en la redacción, lectura e interpretación que hagamos al momento de celebrarlos.
