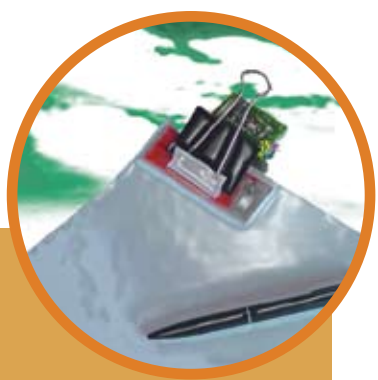
# Herramientas para EXPORTAR

- Tipos de contratos internacionales
- El contrato de compraventa internacional de mercaderías

## CONTRATOS INTERNACIONALES

Un contrato internacional es un acuerdo entre dos o más partes que se crea cuando una de ellas realiza una oferta y la otra, en el extranjero, la acepta de manera expresa. Este documento debe tratar acerca de asuntos comerciales lícitos de bienes o servicios; por lo general se formalizan por escrito, con firmas autógrafas o con medios electrónicos (firma electrónica). También hay contratos informales, que se formalizan mediante un acuerdo verbal o por un intercambio de documentos (correspondencia, fax, correo electrónico, pedidos, órdenes de compra, documentos de embarque; sin embargo, este tipo de contrato no suelen ser los más aconsejables.

El contrato internacional regirá paso a paso toda la operación comercial: el precio de las mercancías, la logística, los canales de comercialización, los mecanismos de promoción, la solución de controversias internacionales. Tiene gran importancia que



antes de iniciar operaciones de comercio exterior se obtenga informes de la contraparte firmante, para investigar referencias comerciales y bancarias, así como la solvencia moral y económica, a efecto de contar con elementos suficientes que permitan conocerla y evitar, en lo posible, controversias comerciales y legales.

**Tipos de contratos internacionales**

Hay diferentes maneras contractuales para realizar exportaciones e importaciones de mercancías, y para ello se suelen utilizar las siguientes:

- de compraventa, que implica una sola transacción;
- de suministro (modalidad del contrato de compraventa), que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato;
- de distribución;
- de comisión o agencia mercantil;
- de licencia para el uso o explotación de una patente o marca;
- de maquila de exportación (confección de prendas de vestir, entre otros);
- de prestación de servicios;
- de franquicia de exportación.

**El contrato de compraventa internacional de mercaderías**

En escala internacional, el convenio estándar para el comercio internacional es el contrato de compraventa internacional de mercaderías, que está regido por la Convención de Viena de 1980, de la que México forma parte, y en la cual se establecen los principios generales aceptados para este tipo de contrato entre individuos o compañías domiciliadas en distintos países.

**Cláusulas de compraventa internacional de mercaderías**

***Precio***

La principal obligación de un comprador en un contrato es el pago de la mercancía a un precio determinado. Se recomienda negociarlo en términos de una divisa estable, de preferencia en dólares estadounidenses. En su caso, es necesario estipular el compromiso de las partes para efectuar revisiones periódicas con el fin de renegociar el precio pactado, cuando éste se vea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas, naturales o sociales en el país de origen o en el de destino. Para esta cláusula se recomienda utilizar los términos internacionales de comercio (INCOTERMS, revisión 2000).

***Modo de pago***

En la negociación del contrato, se debe considerar en particular el grado de confianza que hay entre las partes para establecer, de común acuerdo, el mejor modo de pago. Hay diversos mecanismos para efectuar el pago; sin embargo, y en atención a la importancia y el monto de la operación, la modalidad que proporciona mayor seguridad es la carta de crédito. Es recomendable obtener una amplia explicación acerca de su operación en el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) o en las áreas correspondientes de la banca comercial.

***Envase y embalaje***

El envase y embalaje de cualquier mercancía se realiza de acuerdo con las necesidades, exigencias y regulaciones vigentes en el mercado de destino. Por tanto, las partes deben especificar el tipo de envase y embalaje seleccionados, con el objetivo de proteger el producto durante su transporte y cuidar que llegue a su destino sin que se altere su estado original.

***Entrega de mercancía***

En esta cláusula se deberá estipular con claridad la fecha de entrega, el punto donde se efectuará, así como la manera de realizarla (medio de transporte). Esto último dependerá de la cotización internacional de conformidad con los términos de comercio aplicados según los INCOTERMS 2000 CCI, que las partes hayan elegido para concretar la entrega de la mercancía.

***Responsabilidad civil sobre el producto***

En algunos países, como Estados Unidos, hay disposiciones legales relativas a la responsabilidad civil de un producto; como en el caso de alimentos enlatados o artículos electrodomésticos, los cuales, si causan daños (lesiones o muerte) a quien los use o los consuma, generan este tipo de responsabilidades a su productor. El fabricante puede transferir de manera total o parcial, mediante cláusulas expresadas en un contrato, el riesgo de responsabilidad civil que es imputable al fabricante, vendedor o distribuidor. Otro modo de eliminar o atenuar los efectos de una demanda es contratar un seguro.

***Patentes y marcas***

Los exportadores nacionales que cuentan con una marca, un diseño industrial, una patente propia o cualquier derecho de propiedad intelectual, están en riesgo constante de que éstos sean plagiados. Para reducir lo anterior, en el contrato se debe incluir una cláusula en la que la contraparte extranjera se obligue a reconocer el derecho de propiedad intelectual y, en su caso, contribuya a obtener su registro en el extranjero. Además, se puede comprometer a dar aviso a la compañía mexicana en caso de que tenga conocimiento acerca de la violación a estos derechos. CE