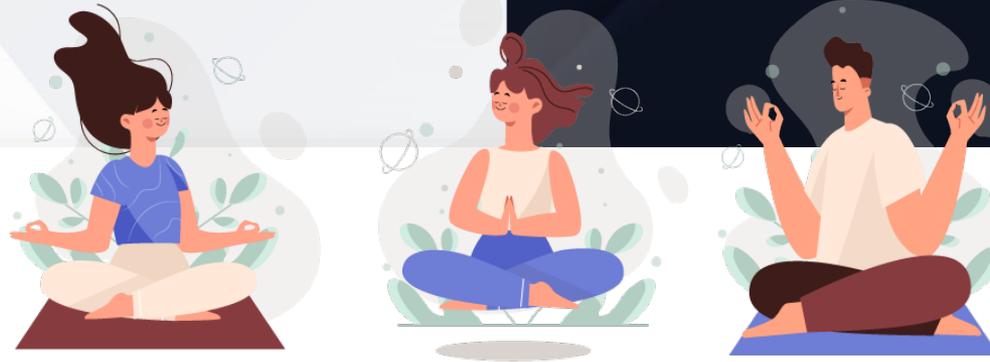




Universidad  
**Tecmilenio**®





## Atención Plena

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-*mindfulness* antes de comenzar a revisar el tema.

<https://youtu.be/1iPwm62dbxU>





# Certificado en derecho corporativo empresarial

La formación de una jurisdicción  
común



Semana 6



A finales del siglo XX, gracias a los tratados internacionales que México ha firmado y ratificado en materia comercial, se le ha permitido tener apertura de mercado.

Por ese motivo, se ha podido avanzar en la unificación y armonización de su sistema jurídico para que sea congruente con las normas internacionales y constitucionales.

En el presente tema, el objetivo es analizar los tratados internacionales en materia comercial, la ley y los usos y costumbres que aplican en el comercio internacional.





México se ha dado a la tarea de celebrar tratados comerciales internacionales con diversos países y comunidades económicas mundiales, traduciéndose su participación en un mayor desarrollo nacional y exposición de sus riquezas en el campo mundial.

En este sentido, México cuenta con Tratado de Libre Comercio; Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI); acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En el ámbito institucional es miembro activo de la Organización Mundial del Comercio (OMC); el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC); la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

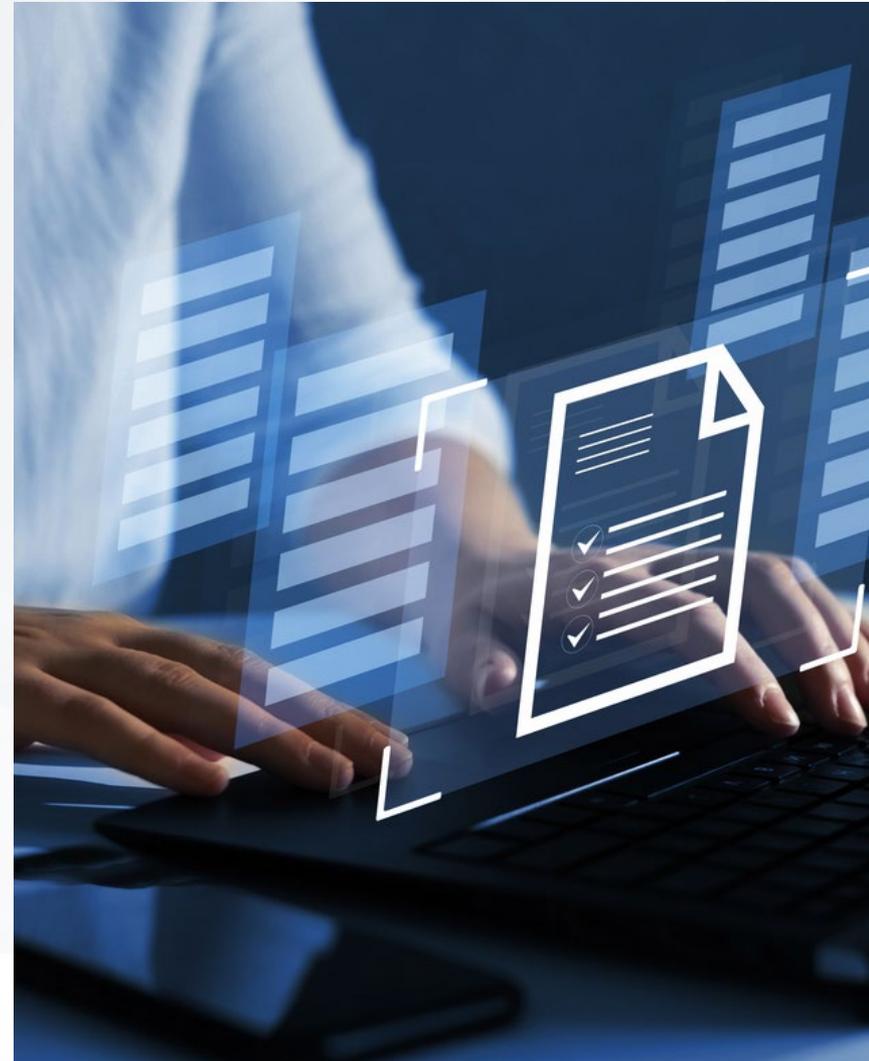
Algunos de los tratados internacionales más importantes en materia comercial que México ha celebrado son los siguientes:

1. T-MEC
2. TLCUEM (Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea)
3. TIPAT (Tratado Integral Progresista de Asociación Transpacífico)

Asimismo, hay que señalar una ley relevante en materia comercial como lo es la **Lex Mercatoria**, que es considerada como una fuente de derecho en el campo de comercio internacional.

Debido al crecimiento de las transacciones privadas internacionales, se ha creado una normativa paralela a la de los estados nacionales, construida sobre la base de usos y desarrollada generalmente en sectores de actividad específicos que, por su semejanza con el derecho mercantil de la Edad Media, se denomina como la **Nueva Lex Mercatoria Internacional**, entendida como el conjunto de normas conformado por principios generales, codificaciones profesionales, contratos tipos y jurisprudencia arbitral, que se dan a través de las organizaciones profesionales como respuesta a las necesidades del comercio internacional.

El contenido de la **Lex Mercatoria** es la regulación de organismos internacionales (como los Incoterms, modelos de leyes internacionales (Reglamento de Arbitraje Internacional), principios generales internacionales (los que establece la UNIDROIT), decisiones arbitrales y usos y costumbres no contrarios a la ley.





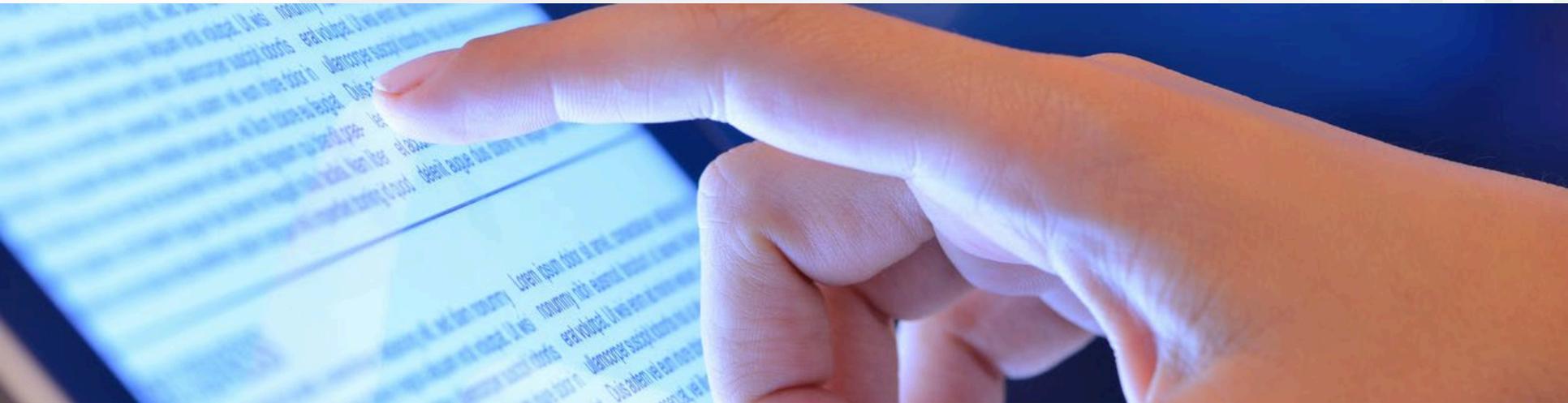
En lo que se refiere a los usos y costumbres, consisten en prácticas o repeticiones de acciones consuetudinarias que llevan a cabo los países con el objetivo de realizar una determinada transacción comercial internacional.

Estos usos y costumbres son importantes porque marcan la tendencia de conducta o antecedente de acción para cada país.

Como ejemplo, si México tiene la costumbre de hacer contrato por escrito con empresas de otros países en diversas operaciones de comercio, y por alguna razón desconocida, México no hiciera contrato, la *lex mercatoria*, que influye para un arbitraje internacional, establece que se tomará en cuenta la manera en que se ha venido comportando en su generalidad, para su beneficio o perjuicio se tomará como celebrado un contrato, aunque no lo hubiera. Es decir, la operación tendrá la misma fuerza vinculatoria sin contrato por escrito.

- Investiga y elabora un cuadro sinóptico donde se incluyan tres de los Incoterms mas utilizados, señalando en qué consiste cada uno.





Para desempeñar el comercio internacional desde México es necesario conocer los tratados internacionales en materia comercial; esta información puede variar constantemente por temas de política exterior, por lo que es necesario que siempre busques la información más reciente en la fuente de publicación del gobierno federal, generalmente es información que publica la Secretaría de Economía o su Subsecretaría de Comercio Exterior.

Un contrato internacional se puede redactar e interpretar utilizando *lex mercatoria* y los usos y costumbres; inclusive están catalogados como influyentes importantes para las decisiones de los árbitros. También han sido fuente principal de la creación de todas las normas, organismos, consejos, instituciones, documentos modelo, términos comerciales, estrategias negociables, entre otros.





# Certificado en derecho corporativo empresarial

Introducción a la contratación  
internacional



Semana 6





La celebración de un contrato es importante porque en él se establecen los compromisos y obligaciones de cada una de las partes que lo celebran y firman, además de que es una de las fuentes de las obligaciones.

Lo anterior deriva que, a falta de cumplimiento de una de las partes, se puede exigir en las vías legales que correspondan.

Dentro de este tema podrás observar los elementos más importantes que envuelven la creación de un contrato internacional.



De acuerdo con la UNIDROIT, un contrato internacional es la manifestación voluntaria de quienes lo suscriben con repercusiones jurídicas. Se trata de documentos que constituyen una base legal que obliga a las partes que intervienen a cumplir con lo que se haya determinado previamente.

En lo que se refiere a los elementos, son los mismos que los contratos civiles, ya que tenemos elementos esenciales y de validez.

- Los elementos esenciales son el objeto lícito y el consentimiento.
- Los elementos de validez son la forma, la capacidad y la personalidad.

La forma se refiere a cómo se crea el contrato, por ejemplo, si debe ser por escrito y si se establecen algunos requisitos para celebrarlo. La capacidad consiste en la representación que se tenga, la aptitud legal para contraer obligaciones, tener solvencia e integración técnica, mientras que la personalidad se acredita con la documentación válida en la que se haga constar que se tiene la personalidad jurídica para celebrar actos jurídicos, en este caso, celebrar un contrato internacional.



Por lo anterior, las partes que debe tener un contrato internacional son las siguientes:

- **Preámbulo.** Se mencionan las partes y sus representantes en caso de ser personas morales.
- **Antecedentes.** Cuando exista algún antecedente de relevancia que se desea incorporar al contrato, por ejemplo, una carta de intención.
- **Declaraciones.** Se señalan los datos generales de las partes, su capacidad e interés de comprometerse con las obligaciones del contrato y se describe el poder de sus representantes en su caso.
- **Glosario.** Definir los términos para que no se tengan que explicar en el contenido de contrato (cláusulas).
- **Clausurado.** Es el contenido de las negociaciones. Por ejemplo, objeto, plazo, vigencia, forma de pago, entre otras.
- **Disposiciones legales.** Se refiere al alcance legal del contrato, ausencia de vicios en el consentimiento.
- **Relación de anexos.** En esta sección se pueden incluir poderes para comprobar la personalidad jurídica o representación legal, alcance de obra, contratos de tecnología, listado de productos, etcétera.
- **Firmas.** Las firmas de las partes por sí mismas o por medio



Del tema de la representación legal de los contratos internacionales es necesario contar con un documento que ostente ese título.

En materia contractual, la empresa podrá comprometerse, siempre y cuando un representante legal asuma los derechos y obligaciones establecidos y, a su vez, es fundamental que el representante tenga un poder válido para ostentar su carácter de representante.

Como ejemplo, podemos mencionar cuando México exporta productos. Se tienen dos representantes: el representante legal que negocia y firma el contrato de compraventa internacional, así como el agente aduanal que procede con todos los pormenores de exportación de mercancías. Cada uno deberá tener el documento que ostente su asignación, en el caso del representante legal, deberá ser un poder debidamente apostillado o legalizado según sea el caso, si es o no país miembro de la Convención de la Haya, por la que se suprime el requisito de legalización de los documentos públicos extranjeros mejor conocida como Convención de la Apostilla.



1. Elabora un mapa conceptual donde se mencionen y expliquen las características o elementos que debe tener un contrato internacional.
2. Cierra con la conclusión del tema.





Como sucede en cualquier tipo de contrato, es fundamental observar el contenido de forma y fondo de los contratos internacionales, además de todos los temas que se deben atender previos a la celebración del mismo.

Por ello, es necesario tener cuidado en las barreras no arancelarias que pudieran dificultar su ejecución, o bien, caer en un tema de invalidez por falta de representación legal al momento de su firma.





# Certificado en derecho corporativo empresarial

Contratos comerciales  
internacionales



Semana 6





Una transacción internacional tiene varias etapas que generalmente inician con un periodo de negociación, acuerdos de confidencialidad, diligencia previa (due diligene), carta de intención, plan de desarrollo y elaboración de contrato que te permita salvaguardar los intereses de las partes celebrantes.

Es indispensable poner plena atención a cada detalle de cada una de estas etapas, sin embargo, entre la negociación y la firma de contrato pueden pasar muchas cosas.

En este tema se verán conceptos importantes como la carta de intención, los tipos de contratos internacionales más usados en la práctica comercial entre países y las cláusulas que por su naturaleza se han denominado “modelo” para la formación exitosa de convenios entre entidades internacionales diferentes en un sector comercial privado.

Cabe mencionar que estas cláusulas atienden a principios comerciales de carácter mundial y son emitidas por organizaciones, como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Cámara de Comercio Internacional (CCI).



Para iniciar, una carta de intención es un conjunto de elementos clave de un acuerdo entre partes internacionales que están negociando un contrato; es decir, es el acuerdo firmado antes del contrato final.

Respecto a sus funciones, si bien son varias, la principal es recopilar los acuerdos básicos entre las partes, en un contrato de compraventa internacional, por lo general, lo solicita el vendedor, quien quiere tener asegurada la venta, o bien, el comprador, quien está realizando ciertas operaciones que están afectando su patrimonio y desea estar seguro al momento de firmar el contrato definitivo.

Los objetivos principales de una carta de intención son los siguientes:

1. Aclarar los puntos clave de una operación.
2. Tener la declaración oficial de que las partes están negociando en la actualidad en aras de firmar un contrato definitivo en un tiempo próximo y determinado.
3. Proporcionar garantías en caso de que el acuerdo finalmente fracase durante la negociación.



## Ejemplo de carta de intención

Un empresario mexicano ha encargado a una empresa italiana la fabricación de una máquina para impresión. Han acordado el tipo y características de la imprenta, el precio, el tiempo que se requiere para tenerla disponible, el costo y pago del flete y los trámites de importación. La empresa italiana también proveerá los insumos necesarios para su operación, como el mantenimiento, las tintas y las refacciones. Ambas partes han manifestado su intención de quedar obligados, pero de manera expresa dejan abiertos los siguientes temas: (i) la determinación de la parte compradora, ya que el empresario mexicano constituirá una empresa para que adquiera la maquinaria; (ii) la fecha precisa de entrega, pues este último está construyendo una bodega para instalar la imprenta. No obstante, de los puntos dejados intencionadamente abiertos, el contrato se considera perfeccionado.

Ahora bien, si hablamos de comercio privado a nivel mundial, nos encontramos en la necesidad de crear plataformas que protejan sus intereses, una de las más grandes bases son los contratos internacionales. Entre estos contratos tenemos los de compraventa, franquicia, distribución y *join venture*.

Adicionalmente, en materia comercial, los contratos principales suelen tener contratos accesorios, que se definen como aquellos que siguen la suerte del contrato principal; por ejemplo, en un contrato de compraventa se requieren contratos accesorios que puedan hacer posible dicha operación, un contrato de transporte para poder movilizar las mercancías y un contrato de seguro que garantice o prevenga algún riesgo.





Los principales contratos internacionales en la práctica comercial son los siguientes:

- **Compraventa:** Una parte entrega a otra un bien o servicio y esta abona un precio.
- **Franquicia:** El franquiciador cede al franquiciante, a cambio de unas contraprestaciones económicas, el uso de la marca y su *know how*.
- **Distribución:** El fabricante sella una alianza con una firma comercial para que esta adquiera el producto y lo comercializa en una zona o área geográfica con el compromiso de asumir el riesgo de las operaciones.
- **Joint Venture:** Regula la relación entre varias empresas que se unen para alcanzar objetivos comerciales comunes.



Para terminar, hay que mencionar las cláusulas internacionales modelo. Estas cláusulas son las que han definido organismos internacionales como cláusula estándar en contratos celebrados por entidades federativas distintas y que tienen un propósito de apoyar a las partes para establecer ciertos criterios bases e importantes dentro de su acuerdo.

Como ejemplo, tenemos el T-MEC, que contiene cláusulas modelo para el caso de selección de tribunal competente en caso de existir algún conflicto. Por esta razón, se establece que son una base preliminar en la que las partes pueden apoyarse al momento de redactar lo concerniente a los métodos alternos de solución de controversias de ser elegidos por las partes para dirimir sus conflictos por medio de organismos creados para tal efecto.

Otro ejemplo es la cláusula anticorrupción, que ha sido emitida por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con los propósitos de mantener la buena fe en las negociaciones y relaciones entre los países, preservar la paz y el orden en el comercio internacional, fomentar la equidad de postular y prevenir conflictos de esta índole.

Por último, la cláusula *last shot*. Su aplicación se da cuando los importadores envían con sus pedidos impresos el acuse de recibo y de confirmación de pedido, incluyendo sus condiciones de compra y pidiendo al exportador que les envíen estos documentos firmados y sellados. En caso de litigio, estos serían los últimos documentos y definirían condiciones de compra manifestando ventaja de voz para el importador.



1. Investiga una carta de intención que haya sido celebrada por México o algún otro país.
2. Elabora un reporte sobre los principales aspectos de la carta de intención.
3. En el reporte, incluye un ejemplo de una cláusula anticorrupción.
4. Incluye una conclusión del tema.





Como pudiste revisar, en el comercio internacional se manejan situaciones de riesgo ya que nos enfrentamos a diversas culturas, sistemas económicos distintos y desarrollo político y social de países en niveles de crecimiento diverso.

Todo esto ha sido contemplado por las organizaciones internacionales encargadas de unificar y armonizar el comercio mundial y han tratado de establecer por medio de leyes modelo, cláusulas estándar y hasta con el mismo contrato, que es la figura mundial ideal para plasmar derechos y obligaciones entre las partes, una manera de operar más eficiente al momento de comercializar.





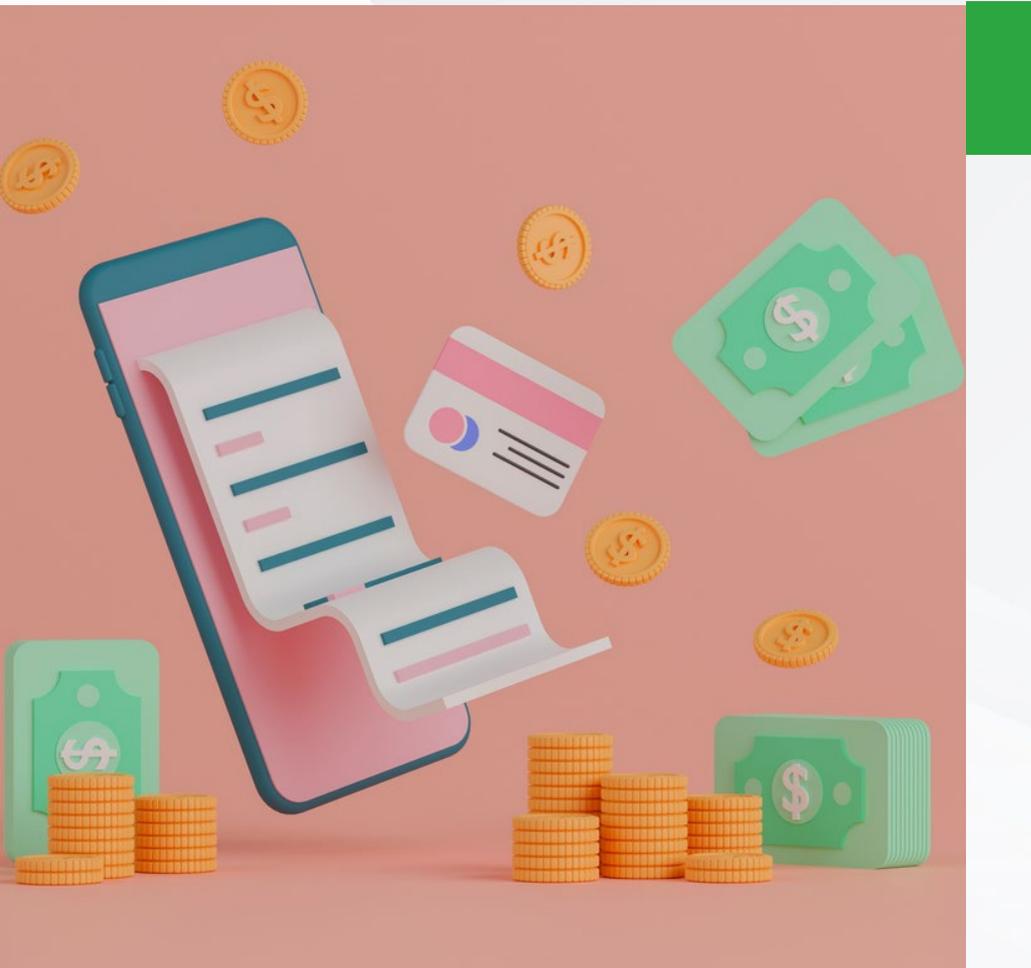
# Certificado en derecho corporativo empresarial

Métodos internacionales de pago



Semana 6





En las operaciones internacionales intervienen muchos factores al momento de realizar el pago, desde el riesgo que tenemos en caso de incumplimiento (no pago o no entrega de mercancías o servicio), hasta la manera en la que vamos a realizarlo.

Por ello, en este tema podrás conocer los principales métodos internacionales de pago en el comercio internacional, su importancia y sus riesgos.



Asegurar el pago en el comercio internacional no es algo fácil o sencillo. Lo mejor es documentarlo en una cláusula dentro de un contrato de compraventa internacional y la forma de asegurarlo depende en gran medida de la selección de un método de pago correcto.

Existen numerosos métodos de pago confiables, como cartas de crédito, efectivo por adelantado, garantías de pago, entre otros. Los métodos internacionales de pago son instrumentos financieros en los que hay que tener en cuenta los factores determinantes para la elección del medio más adecuado al nivel de la transacción que se va a realizar.

Por ello, para la importación y exportación, hay diversos tipos de documentos que son necesarios para realizar una operación de carácter internacional.



- **Documentos financieros:** se utilizan para efectuar pagos, cuenta abierta, pagaré, transferencia de fondos, comprobante de pago, entre otros.
- **Documentos comerciales:** se utilizan para para acreditar la compraventa, el envío de las mercancías y su disponibilidad. Carta de presentación del exportador, cotización-importador, oferta, contraoferta, entre otros.
- **Documentos operativos:** son los que evidencian la implementación del contrato de compraventa, la factura comercial, el documento de transporte que acredita el despacho de la mercancía (Conocimientos de Embarque (Bill of Lading), Carta de Porte Aéreo (Air Way Bill), Carta de Porte Terrestre, Carta de Porte de Ferrocarril y de Transporte Multimodal), el *Packing List* o Lista de Empaque, la póliza de seguro, los documentos de certificación de origen, sanitarios y de verificación).

## El Bill of Lading es importante por las siguientes razones:

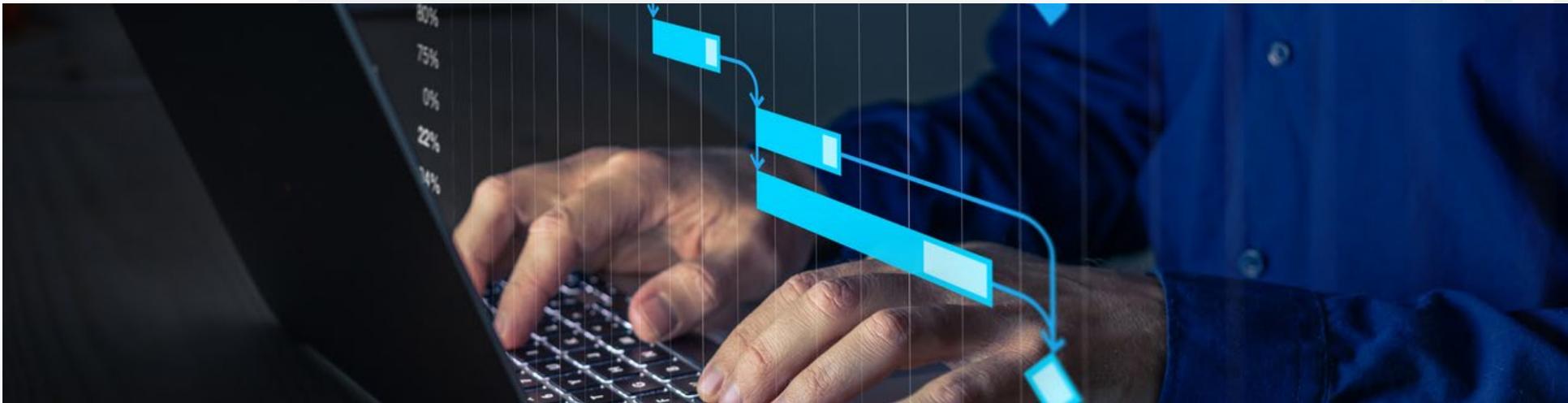
- Acredita la entrega de la mercancía.
- Demuestra la existencia del contrato de transporte.
- Constituye el título de propiedad de la mercancía en tránsito y puede ser transferible mediante endoso.

Del mismo modo encontramos cinco de los métodos de pago más utilizados en el comercio internacional:

- **Pago anticipado.** Consiste en pagar por medio de herramientas electrónicas bancarias, o bien, espacios cibernéticos creados para tal efecto, como tiendas virtuales, bancos en línea, entre otros. Se paga al exportador antes de efectuar el embarque.
- **Pago a la vista o documento contra pago.** Se da cuando un banco en representación del exportador presenta los documentos al comprador o importador para que pueda recibir la mercancía con el objetivo de que este haga el pago correspondiente de forma inmediata.
- **Carta crédito.** Es el más seguro para las partes, ya que está sujeto a regulación de organismos internacionales y es gestionado por instituciones financieras. Con este mecanismo, el importador se compromete a pagar a través de un banco al exportador, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de la entrega de mercancía.
- **Consignación.** Se basa en un acuerdo contractual en el cual un distribuidor extranjero o agente independiente recibe y vende los bienes del exportador, este tiene el derecho sobre los bienes hasta que sean vendidos. La modalidad no garantiza ningún pago al exportador.

1. Elabora un reporte donde se señalen tres de los medios de pago internacionales más utilizados.
2. Incluye un ejemplo de cada uno.
3. Menciona las ventajas y riesgos de los medios de pago analizados.
4. Cierra con la conclusión de la actividad.





Es importante señalar que, para los métodos de pago, se deben considerar siempre los factores de tiempo de relación comercial y el costo total del servicio o producto para medir el riesgo en la operación. En cualquier operación existe un riesgo, el objetivo es disminuirlo lo más posible.

Por último, se debe determinar el método de pago desde las negociaciones y plasmarlo en la carta de intención, considerando la moneda y tipo de cambio, lo que ayudará a que no haya problemas por fluctuaciones importantes en los sistemas financieros de los países celebrantes.

