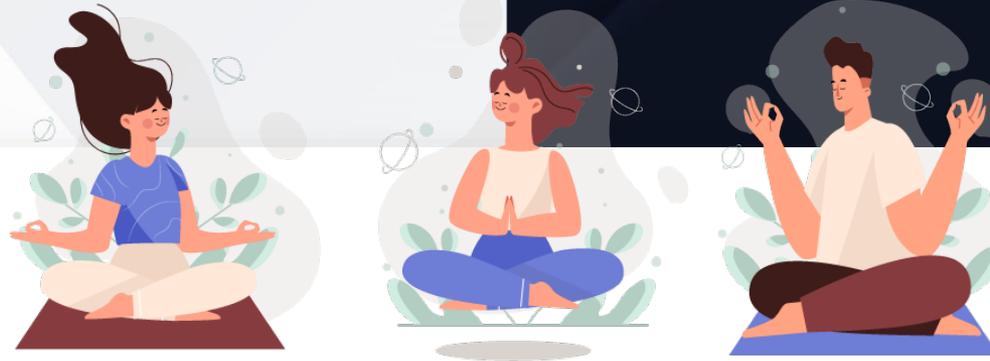




Universidad
Tecmilenio®





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

De la carta de crédito



Semana 7



La Cámara de Comercio Internacional implementó una serie de prácticas para un instrumento financiero bastante seguro, confiable y utilizado en el campo comercial internacional: la carta de crédito o también llamada crédito documentario que, en términos de internacionalización, se ha constituido como el más eficiente método de pago entre países.

En este tema podrás revisar sus elementos, partes involucradas, utilización y garantías, entre otros factores sumamente importantes para su estudio.





La carta de crédito es el método internacional de pago mediante el cual el banco del importador, a solicitud de este (comprador u ordenante), se compromete a pagar a la vista o a plazo a un exportador (vendedor o beneficiario) una cantidad determinada, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones de la carta de crédito.

En este sentido, es la modalidad de pago transnacional más segura para ambos participantes porque mientras para el vendedor o quien exporta el riesgo mayor es no recibir el pago, o bien, recibirlo en distintas condiciones a las negociadas (menor cuantía, en varios pagos, en moneda distinta, etc.), para el comprador o importador pudiera reflejarse en no recibir la mercancía o hacerlo en condiciones no deseables.



Los elementos de la carta crédito son los siguientes:

- **El ordenante de la carta de crédito (banco del importador).** Es el comprador de la mercancía o del servicio que solicita al banco emisor de su elección sobre las condiciones para llevarlo a cabo. Es el obligado final a pagar, y deberá reembolsar al banco emisor cuantas cantidades o gastos anticipe este.
- **El banco emisor (banco del exportador).** Es la entidad sobre la que recae la obligación principal para con el beneficiario, y el que deberá abrir el crédito documentario a favor de este. Obra por pedido y bajo las instrucciones del ordenante.
- **El beneficiario de la carta de crédito.** Es el vendedor de la mercancía y el que tiene el derecho de cobro en función del cumplimiento de las condiciones impuestas en el crédito. Es el receptor del documento que sustenta el crédito y el que recibirá una garantía de pago siempre que esté en posición de presentar la documentación requerida en los plazos correspondientes.
- **El banco corresponsal.** Actuará como la entidad financiera en destino en el caso de que la operación mercantil sea transfronteriza y sea necesario un tercero en destino para hacer efectivo el pago de dicho crédito. Este banco, como el banco emisor, deberá revisar con detalle toda la documentación para ver que se cumplan los términos pactados en el contrato respectivo.

Sobre la utilización de la carta de crédito, es muy segura y se utiliza para contratos de compraventa internacional, o bien, en operaciones de gran cuantía, ya que representa el método de pago más seguro para el exportador e importador.



Las clases o tipos de carta de crédito son las siguientes:

- **Domésticas.** En las primeras un solo banco interviene porque se otorgan y se cobran dentro del mismo territorio nacional.
- **Internacionales.** Operan con bancos que se otorgan y cobran de países diferentes.
- **Revocables.** Con revocable nos referimos a que el compromiso emitido y aceptado por las partes no puede ser modificado sin el consentimiento de todas las partes involucradas (ordenante, bancos, beneficiario).
- **Irrevocables.** UNIDROIT en sus principios de comercio internacional establece que en caso de que la carta de crédito no manifieste que puede ser revocable, se presumirá irrevocable en todos los términos.
- **Comerciales.** Puede ser comercial cuando la transacción que la involucra es una operación de compraventa, que puede ser local o internacional.
- **Financieras.** Cuando asegura el cumplimiento de una obligación de este orden. Es decir, que no se trate de compraventa, pero tenga que cumplirse con un pago correspondiente sobre un servicio o explotación.

- **Nominativas.** Las nominativas son las que indican expresamente los bancos autorizados para confirmar, avisar y negociar el instrumento.
- **Negociables.** Serán negociables libremente aquellas que no indican expresamente los bancos nominados para intervenir en su manejo.
- **Particulares.** Cuando se dan los siguientes criterios: transferible, rotativa, de anticipo y back to back.

Con la carta de crédito *stand by*, las partes se ven aseguradas en sus intereses con esta carta, que es un instrumento flexible, ya que garantiza diferentes clases de obligaciones, en el cual si el solicitante no cumple con los compromisos adquiridos, el banco garantiza el pago.

De la misma manera, las garantías contractuales o bonds son aquellas operaciones mediante las cuales las instituciones bancarias garantizan y respaldan la participación de empresas en concursos o licitaciones públicas internacionales para la adjudicación de contratos de venta de mercancías o para la prestación de servicios.

1. Investiga un formato de carta de crédito.
2. Señala los principales elementos que la componen.
3. Comparte un ejemplo de carta de crédito.





En México, todos los bancos ofrecen este tipo de instrumento financiero a un costo razonable.

Asimismo, hay que tener en cuenta que antes de pedir una carta de crédito, se necesitan fijar los términos de la negociación y para ello, hay que conocerlos, analizarlos y entenderlos porque al momento de llenar la solicitud de la carta tendrán que ser idénticos a la factura comercial; de lo contrario, se presumirá que los datos contenidos en el crédito documentario son los correctos.





Certificado en derecho corporativo empresarial

Compraventa internacional de
mercaderías



Semana 7





La compraventa está catalogada como una de las prácticas mercantiles más importantes, ya que, por su naturaleza y apertura a los mercados transfronterizos, brindó oportunidades a los comerciantes locales de poder dar a conocer sus talentos, culturas, productos y servicios en el extranjero.



La compraventa internacional es intercambio de bienes o servicios a cambio de la entrega del precio acordado entre partes que pertenecen a Estados diferentes.

Las partes en este tipo de contrato son las mismas que cualquier contrato. La diferencia es que el clausulado varía por su naturaleza.

Por ello, se deben prevenir las diferentes eventualidades que pudieran presentarse.

Elementos principales de la compraventa internacional

- Objeto: que deberá ser lícito y posible (como en cualquier otro contrato local o internacional).
- Consentimiento: sin vicios de voluntad (dolo, lesión, violencia, error, mala fe).
- Capacidad de las partes para celebrarlo: en este último concepto intervienen varios factores como la mayoría de edad y representación debidamente otorgada.

En el caso de la representación, existe la convención de la apostilla, que consiste en revisar si el Estado de la parte con la que estamos por realizar un contrato de compraventa internacional forma parte de la misma y de esa manera solicitar la presentación de su documento.



El proceso de la compraventa internacional es el siguiente:

1. Oferta
2. Aceptación o contraoferta
3. Negociación
4. Fijación de términos base (se puede firmar una carta de intención)
5. Firma del contrato de compraventa internacional.

Hay que señalar que la principal guía para la compraventa internacional de mercaderías en cualquier país es la convención que lleva su nombre, Convención de Viena 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías, a la cual México se encuentra adherido desde 1989.

Entre las características de esta Convención de Viena se encuentran que combina soluciones de los dos principales sistemas jurídicos que operan en la actualidad en el mundo, como son el *Common Law* y el *Civil Law*. México pertenece al segundo, mientras que los Estados Unidos al primero.



Otro aspecto importante es la influencia internacional que ha tenido su utilización para resolver controversias en materia de comercio internacional, precisamente por medio de métodos alternos de solución de controversias.



Su estructura se compone de la siguiente manera:

La Parte I establece reglas sobre el ámbito de aplicación y otras disposiciones generales.

La Parte II regula la formación del contrato.

La Parte III establece los derechos y las obligaciones de la parte vendedora y compradora, así como las acciones por incumplimiento.

La Parte IV contiene las disposiciones finales de derecho internacional público.





Esta convención, aporta también un derecho uniforme sobre la compraventa internacional de mercaderías en la que se identifican las siguientes características:

Naturaleza vinculante

Carácter internacional

Especialidad y alcance limitado de regulación

Carácter práctico y lenguaje simple

Énfasis en los usos y costumbres



Observemos las partes del contrato

- **Encabezado:** se establecen las partes celebrantes, el título del contrato, los nombres de los representantes y, en su caso, la garantía otorgada.
- **Antecedentes:** se estipulan aquellos acontecimientos importantes de la operación, la firma de una carta de intención, una inspección de mercancías, envío de muestras.
- **Declaraciones:** acerca de las partes sobre su existencia jurídica, domicilio de establecimiento, capacidad e interés de celebrar el contrato, facultades del representante y poder que ostenta debidamente legalizado, entre otras.
- **Glosario:** diccionario de términos definidos, generalmente con mayúscula la primera letra para que dentro del texto del contrato solo se haga referencia al término.

- **Cláusulas**
- **Entendimiento del alcance legal**
- **Relación de anexos.** Anexos señalados en el contrato como personalidad de las partes, poderes apostillados, inspección de mercancías, certificados de origen, licencias o permisos de secretarías, carta de intención, anticipo, etcétera.
- **Contratos accesorios, si los hubiera**
- **Firmas de las partes**



1. Elabora un ejemplo de contrato de compraventa internacional.
2. Señala las diferencias que existen entre la compraventa internacional y la carta de crédito.
3. Incluye una conclusión de la actividad.





Cada contrato guarda sus propias particularidades. Cada circunstancia presentará un reto donde la creatividad del negociador y la experiencia del formador del contrato requerirán plasmar las diferentes formas de proteger a las partes para que se realice la operación.

Lo que interesa no es solo que la compraventa internacional se lleve a cabo de forma satisfactoria, sino también que prevalezca la relación comercial de manera sustentable.





Certificado en derecho corporativo empresarial

Métodos Alternos para la Solución de
Controversias (MASC)



Semana 7





Los Métodos Alternos de Solución De Controversias (MASC) han podido establecer principios de procedimiento legal donde los países deben respetar los derechos de sus socios comerciales, efectuando las obligaciones a las que se han comprometido y haciendo valer los derechos a los que son sujetos en cada transacción de comercio.



El contrato, con independencia de su alcance espacial, se fundamenta en la autonomía de la voluntad de las partes y lo que establecen las cláusulas que determinan como primera ley entre ellas (*Pacta Sunt Servanda*).

Para la interpretación de un contrato, hay que analizar cuál es la ley aplicable para el mismo. Realizado lo anterior, se tiene que comprender la naturaleza o esencia del pacto, es decir, lo que las partes han querido pactar en origen.

Posteriormente, existe la *lex mercatoria*, donde se tienen diversos ordenamientos de carácter legal que determinan criterios internacionales por seguir para determinados supuestos dados.

En tercer lugar, se encuentra la *lex fori*, que al igual que el sistema interno en México, lo que busca es conectar la situación específica en conflicto a la ley que le corresponde por derecho singular, por ejemplo, un tratado de libre comercio celebrado entre los países involucrados.



Para lo anterior hay dos supuestos.

1. Si las partes han elegido la ley a aplicarse para la interpretación del contrato internacional, se sujetará la interpretación a la ley invocada por los países celebrantes.
2. Si no han elegido ley aplicable para la interpretación del contrato internacional, deberán seguirse las reglas que se mencionaron anteriormente.

Una vez identificada la ley aplicable, es necesario contar con un tribunal competente que pueda aplicarla en un caso dado; de igual forma, existen criterios para delimitarlo.

- Si las partes han elegido el tribunal competente que conocerá del asunto, en caso de haber algún conflicto objeto del contrato celebrado, las partes se han sujetado expresamente a un tribunal determinado.
- Si las partes no han elegido el tribunal competente que conocerá del asunto, en caso de haber algún conflicto objeto del contrato celebrado. En el supuesto de que no existiera algún acuerdo al respecto, es decir, no se pusieron de acuerdo de qué tribunal sería competente para interpretar el contrato, aplicar la ley y resolver conforme a derecho, entonces se determinará conforme a lo siguiente.



Por otra parte, de acuerdo con los principios de UNIDROIT, por mencionar reglas básicas en este contexto, manifiesta que en caso de que las partes hayan omitido el tribunal competente, la jurisdicción corresponderá al Tribunal de Arbitraje Internacional de la ONU. De igual manera, se puede delimitar la jurisdicción competente en los tratados de libre comercio que atiendan a la operación en específico, o bien, lo manifestado por ministerio en la ley aplicable.

Asimismo, existen dos vías para resolver un problema entre particulares. La primera es la vía judicial y la segunda la vía alterna. En materia de comercio internacional no existe un sistema judicial *per se*, sino que la forma idónea de resolver una controversia entre países es por medio de los Métodos Alternos de Solución de Controversias (MASC).

En este contexto, los MASC son vías alternas que permiten a las partes ver nuevas opciones para llegar a una mejor solución a la problemática existente. Los principales son el arbitraje, la mediación y negociación.

La principal diferencia entre estos métodos es el alcance legal, ya que mientras en el arbitraje se presenta, el factor de coercibilidad (poder exigir el cumplimiento del laudo) en la mediación es un mero planteamiento de soluciones a través de recomendaciones factibles para las partes.



1. Elabora un mapa mental donde menciones las características de los Métodos Alternos de Solución de Controversias en materia comercial. Señala sus características y los métodos alternos que se utilizan.
2. Incluye una conclusión donde se mencione la importancia de contar con estos métodos para resolver las controversias.





Es fundamental entender que los Métodos Alternos de Solución de Controversias, además de ser un instrumento para la solución de conflictos diferente al tradicional de cualquier país (vía judicial) en cuanto a su forma, deben tenerse como una opción al momento de llevar a cabo las primeras negociaciones de una operación comercial para posteriormente formar parte del clausulado de un contrato internacional.





Certificado en derecho corporativo empresarial

Arbitraje internacional



Semana 7





Dentro del comercio internacional, se pueden presentar diferentes conflictos entre países. En nuestro país, existen los Métodos Alternos de Solución de Controversias, como son los que se determinan en materia penal o en algunos otros instrumentos como los contratos, sin embargo, la vía judicial es el método utilizado con frecuencia en cuanto a la garantía de ejecutoriedad de sentencias debido a que su alcance legal es mucho mayor.

En el ámbito internacional, el sistema judicial en materia comercial no existe, sino que el arbitraje es la vía idónea para resolver conflictos derivados de un contrato internacional.



El arbitraje internacional se entiende como el Método Alternativo de Solución de Controversias en el cual las partes deciden de forma voluntaria, se someten a que determinada controversia sea dirimida definitivamente por un tercero llamado árbitro mediante la emisión de una decisión vinculante para ambas llamada laudo (en inglés *award*).

El arbitraje internacional se rige por un acuerdo de arbitraje dentro de las mismas cláusulas que integran el contrato internacional en el que las partes deciden someter a arbitraje todo o ciertas controversias que puedan surgir derivadas de su relación contractual y para que sea internacional, requiere que las partes tengan sus establecimientos en países diferentes.

Las partes que intervienen son las siguientes: reclamante, reclamado y el árbitro.



Para el arbitraje internacional debe existir un desacuerdo, es decir, que una de las partes reclame a la otra una situación específica, o bien, algunas circunstancias no favorables derivadas de una relación contractual.

Ante esto, el árbitro es la persona elegida por las partes para resolver una controversia; debe reunir cualidades de idoneidad y experiencia, aplicando su criterio personal y buen juicio, manteniendo la imparcialidad e independencia frente a las partes.

El arbitraje otorga seguridad jurídica, ya que al momento en el que el árbitro observa cada parte de la operación, el dicho de las partes, las pruebas ofrecidas, el ministerio de la ley aplicable, es entonces cuando emite un laudo donde establece los criterios o resoluciones que deberán realizar las partes para poder dirimir el conflicto.

Este laudo tiene toda la validez en materia de derecho y puede ser ejecutado en cualquier país, obligándose a las partes a cumplir con sus obligaciones adquiridas en el contrato internacional.

El laudo dictado por el árbitro tiene rango de cosa juzgada y sus efectos son vinculantes y de obligado cumplimiento para las partes. Además, el único recurso judicial que cabe en el arbitraje es el de nulidad.



Así también, existen dos tipos de arbitraje:

a) el institucional, que se lleva a cabo en una institución generalmente con sus propias reglas y con una lista cerrada de árbitros, y **b)** el arbitraje ad hoc (donde son las partes aquellas que escogen los árbitros, las reglas, el idioma y la legislación que regirá el procedimiento arbitral).

Por otro lado, existen algunos organismos de apoyo en arbitraje internacional.

- Corte Internacional de Justicia
- Corte Permanente de Arbitraje
- Corte Internacional de Arbitraje
- Centro de Arbitraje de México
- Órgano de Solución de Diferencias de la OMC

Por último, hay que mencionar la cláusula compromisoria que es aquella cláusula donde las partes se someten al arbitraje internacional, manifestando el derecho aplicable, la sede del arbitraje y el idioma del proceso arbitral. Esta se puede incluir dentro de un contrato o en la forma de un acuerdo independiente; deberá constar por escrito y consignarse en documento firmado por las partes.



1. Revisa el reglamento de arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.
2. Elabora un cuadro sinóptico donde se mencionen las etapas del proceso de arbitraje (demanda, notificaciones, contestación, tribunal arbitral, procedimiento arbitral, entre otros), señalando una breve explicación de cada una.
3. Cierra con las conclusiones del tema sobre la importancia que tiene el arbitraje en el ámbito internacional.





La solución de controversias por medio de un arbitraje internacional es la forma más idónea que ha establecido el comercio mundial para que los países involucrados puedan tener la certeza jurídica de imparcialidad y coercibilidad.

La ejecución de laudos extranjeros también se ha constituido como una ventaja en el sistema de cooperación internacional para que la parte afectada pueda ejercer los derechos inherentes dentro de su contrato u operación comercial.

