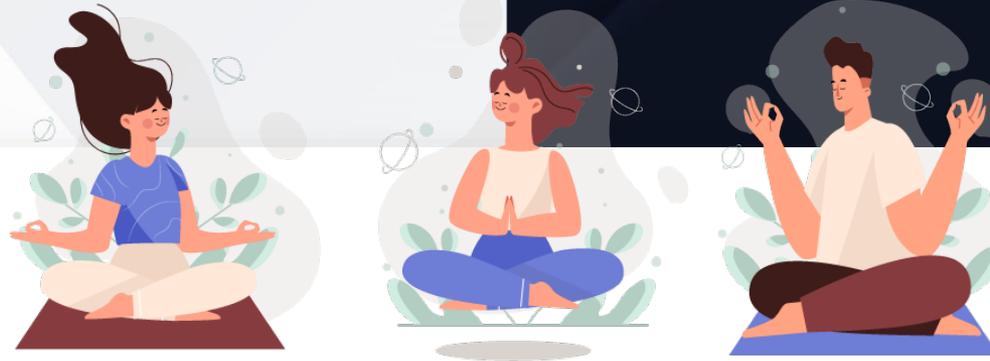




Universidad  
**Tecmilenio**®





## 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

Mediación internacional



Semana 8



En la mediación, el mediador es la persona que no solamente está facultado y capacitado en la materia que va a analizar (en este caso comercial internacional), sino que sus características profesionales lo han llevado a conocer la personalidad y esencia de las partes desde su perspectiva humana.

Este tema se abordarán los principios o elementos más importantes de la mediación.



La mediación internacional es un método alternativo de solución de controversias no adversarial a través del cual en un conflicto interviene un prestador de servicios de métodos alternos de solución de controversias con las siguientes cualidades.

- **Imparcialidad:** consiste en no tomar partido por ninguna postura ni país.
- **Independencia:** organismo o persona independiente a las partes involucradas.
- **Neutralidad:** emitir las recomendaciones desde un enfoque central de ganar global.
- **Confidencialidad:** guardar secrecía sobre el asunto y necesidades ocultas.
- **Capacidad:** contar con las herramientas cognitivas, académicas y profesionales.

Por lo anterior, en la mediación se puede observar lo siguiente:

- Es exigible por todos los tratados internacionales en los que México forma parte.
- Es aplicable en todas las áreas del derecho.
- En México, podemos observar su aplicación en organismos como PROFECO, CONDUSEF, CONAMED, Procuraduría Agraria, IMPI, Bancomext, entre otros.
- Al igual que el arbitraje, la mediación puede ser internacional y nacional.

Asimismo, la mediación se caracteriza de los otros MASC por lo siguiente:

- **Neutralidad.** El mediador no debe tomar partido o se inclina por alguna de las partes.
- **Autocomposición.** Consiste en la terminación del conflicto por la voluntad de las partes.
- **Cooperativa y creativa.** Las partes han de esforzarse en imaginar posibles fórmulas que no dejen de lado sus intereses y necesidades recíprocas.
- **Rápida y económica.** Las partes conocen cuando inicia la mediación y cuando acabará.

Cabe mencionar que los diversos organismos internacionales que ofrecen el arbitraje internacional también brindan el servicio de mediación, ya que este ha sido considerado como la antesala de la resolución de un conflicto.

A diferencia del arbitraje, que concluye con un laudo, en la mediación se dan recomendaciones devengadas de los intereses, necesidades, análisis y entrevistas con las partes para llegar al mejor acuerdo posible.

Es por esto que el mediador (público o particular) no decide lo que se tiene que hacer para resolver el desacuerdo, sino que recomienda a las partes diversas soluciones de acuerdo a todo el asunto observado y son las mismas partes celebrantes quienes deciden al final qué es lo que mejor conviene a sus expectativas e intereses de negocio y personales.





Existen dos tipos de mediadores: el mediador público es el que designa un organismo internacional, mientras que el mediador privado es un prestador de servicios particulares.

Hay que señalar que en la CCI y en la OMC los mecanismos de solución de controversias piden que cuando las partes no han invocado al tribunal competente se pueda agotar la instancia de la mediación por ser más informal y rápida que un arbitraje; igualmente sucede con las reglas emitidas en la mayoría de los tratados de libre comercio, donde se busca facilitar a las partes los caminos más rápidos y seguros que permitan avanzar con las operaciones.

Entre las ventajas de la mediación se encuentran las siguientes: es privada y confidencial; informal y flexible; es expedita y de bajo costo, el resultado favorece los intereses del negocio; las partes controlan aspectos vitales y el resultado mismo; preserva la relación comercial, el proceso no implica ningún riesgo para las partes (no obligatoriedad) y el acuerdo (posiblemente reduzca el costo del futuro litigio).

A su vez, las desventajas son las siguientes: se incurre en gastos sin seguridad de llegar a un acuerdo; no hay precedentes ni normatividad específica; es indispensable convencer a la contraparte de que participe en el proceso y puedan exponerse ciertas debilidades



1. Investiga el proceso de la mediación (internacional o nacional).
2. Elabora un esquema gráfico donde se mencionen y expliquen cada una de las etapas del proceso de la mediación.
3. Incluye una conclusión de la actividad.





Resulta importante saber y comprender las ventajas y desventajas de utilizar la mediación como método alternativo de solución de controversias en el comercio internacional. Asimismo, es fundamental conocer a la parte contraria, no medida en años de relación, sino tomando en cuenta sus características conductuales para identificar el nivel de riesgo en el que se puede caer al momento de tomar una decisión.





# Certificado en derecho corporativo empresarial

Negociación



Semana 8





En el tema de la negociación entran factores que a veces se pasan por alto y que a la larga son las bases para llevar con éxito una operación. Asimismo, entender las necesidades del opuesto, el identificarse con su ganar-ganar, comprender su cultura, el lenguaje corporal con el que envía un mensaje, tener claro que no se negocia con el producto, sino con la persona que vende el producto; eso es lo fundamental.

Con la negociación se favorece o se puede enfriar una operación, le brinda crédito o la destruye en un instante y son los intereses ocultos o inconscientes los que permiten continuar o retroceder en un cierre de contrato, por esto es tan importante no perder de vista el objetivo de origen.



La negociación es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos.

En la negociación se tienen las siguientes necesidades:

- 1. Necesidades personales.** Aquí, el negociador busca tener prestigio con el cierre del contrato, quizá un aumento de sueldo, un reconocimiento en el trabajo por brillante participación o un monto mayor de comisión entre más grande sea el valor de la venta.
- 2. Necesidades del negocio.** Es más detectable. Se refiere al negocio mismo, el más/menos que requiere el producto o servicio para considerarse redituable.



## Los elementos de la negociación son los siguientes:

- **Posiciones.** Son las posturas originales con las que todo individuo o persona moral comienza el proceso de negociación.
- **Intereses.** Están ligados a las necesidades individuales o corporativas, ya que son aquellos motivadores que van a impulsar las posiciones de cada parte dentro de la operación.
- **Alternativas.** Son las planeaciones que se generan desde cero. Es el camino trazado al inicio de la negociación que ayuda a cada parte a tener un mapa inicial de lo que se necesita para que el cierre sea exitoso en lo individual.
- **Opciones.** Son las condiciones que una vez puesto en marcha el proceso de negociación, van mostrando el mejor camino para ambos. No se trata de un asunto individual, sino que fomenta a la cooperación de ideas y ramificaciones en el camino inicial de las partes.
- **Legitimidad.** Tiene relación con la transparencia porque si se llega a un acuerdo a través de algún vicio oculto, esto ameritaría la ruptura de la relación comercial.
- **Comunicación.** Se debe fomentar una vía de comunicación clara y asertiva siempre.
- **Compromiso.** Se refiere a la creación de un contexto de apertura y colaboración de alianzas estratégicas que permitan en todo momento conseguir entre ambos un ganar-ganar.

En la negociación existe una estrategia llamada **nube de Goldratt**, que se enfoca en dos cosas: la meta (aquello que se desea conseguir) y la restricción (aquello que impide lograr la meta).



En esta estrategia hay que seguir nueve pasos para cerrar satisfactoriamente una negociación en la que ambas partes ganan. Se consigue satisfacer las necesidades principales de las dos partes y se llega a un acuerdo en donde se fortalece un puente de continua cooperación, comunicación y reciprocidad humana y comercial.

1. Fijar los objetivos de la operación
2. Encontrar los intereses ocultos
3. Situación de no acuerdo
4. Preparación previa
5. Mesa de trabajo ganar-ganar
6. Herramienta ganar-perder
7. Partir la diferencia
8. Pedir tiempo fuera
9. Ultimátum



# Ejercicio

1. Elabora un reporte donde expliques en qué consisten cada uno de los nueve pasos de la nube de Goldratt
2. Incluye una conclusión de la actividad.





La negociación es la parte medular de todo contrato, ya que todo es un acuerdo de voluntades desde el primer contacto, desde el tipo de acuerdo, el objeto y las bases del negocio, la ley que se aplicará, el tribunal que será competente para conocer conflictos, el clausulado que permitirá describir cómo y qué de toda la operación, la forma en que se pagará por el servicio o producto, la manera en que se comunicaran las partes, etcétera.





# Certificado en derecho corporativo empresarial

Del agente comercial internacional



Semana 8





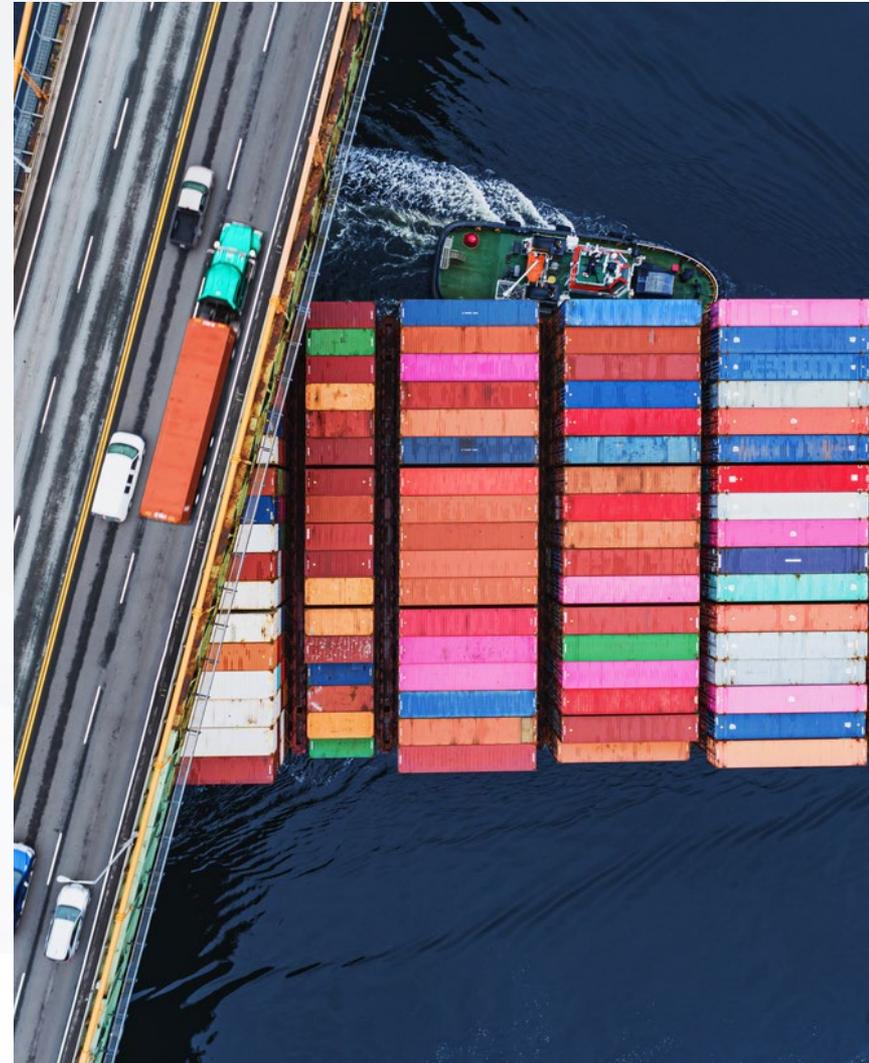
Es importante cuidar cada detalle para cerrar la operación, pero, ¿qué sucede cuando el objeto de la misma no puede ser concretado? Para esto, resulta fundamental comprender la importancia de un agente internacional o aduanal y firmar un contrato de agencia que permita garantizar la terminación de la operación de forma exitosa, ya que será la persona que nos represente frente a las autoridades en materia de exportación e importación.



De acuerdo con lo que establece el artículo 159 de la Ley Aduanera vigente en México, “el agente aduanal es la persona física autorizada por el Servicio de Administración Tributaria mediante una patente para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta ley”.

Por ello, el agente aduanal coadyuva con la Secretaría de Hacienda en el control de la entrada y salida de mercancías, el pago correcto de contribuciones y cuotas compensatorias.

Un porcentaje alrededor del 95% de exportaciones e importaciones se realiza a través de los agentes aduanales, eso permite afirmar que el agente aduanal es uno de los principales aliados estratégicos de las empresas mexicanas como del fisco federal, ya que a los primeros se les proporciona un servicio de *outsourcing* aduanero que brinda a las empresas la reducción de costos en operación y control; mientras que a la autoridad le otorga la garantía de recaudación de las contribuciones correspondientes. Recaudando de igual forma el 44 % del IVA nacional.



Las tareas de un agente aduanal consisten en verificar lo siguiente::

- Permiso previo de importación
- Certificados de origen
- Tratados y acuerdos comerciales celebrados por México respecto a ese asunto
- Normas oficiales mexicanas
- Autorizaciones de salud
- Permisos sanidad fitozoosanitaria
- Autorizaciones de protección ambiental
- Etiquetados de información comercial
- Inspecciones de autoridades diversas

El agente aduanal es la persona más cercana que tenemos en la aduana, ya que él recibe los documentos; pedimento de importación/exportación, la factura comercial y los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, etc., para que la autoridad aduanera coteje la información con la mercancía que entra al país.

De igual manera, el agente aduanal está pendiente de que la trayectoria de la mercancía logre el recorrido esperado, es decir, que las autorizaciones, inspecciones y traslados estén correctamente efectuados. Se convierte en los ojos y las manos del negocio internacional una vez delegada la función.



En lo que se refiere a las obligaciones del agente aduanal, se encuentran, entre otras, las siguientes:

**a)** Cumplir con las instrucciones del importador o exportador necesarias para la prestación de los servicios, **b)** contar con personal para la adecuada prestación de los servicios, **c)** responder de los daños y perjuicios provocados al importador o exportador derivados de la prestación de los servicios contratados, cuando dichos daños sean imputables directamente al agente.

Por último, hay que mencionar el contrato de agencia a través del cual se determinan las formas en las que las partes (importador/exportador y el agente aduanal) podrán delimitar las responsabilidades de cada quien, garantías, expectativas, formas de cómo llevar a cabo el despacho de la mercancía, tiempos, y demás por menores de la parte operativa del negocio.

La estructura del contrato es la siguiente:

- **Proemio.** Se especifica que es un contrato de prestación de servicios de agencia aduanal y las partes que intervienen.
- **Glosario.** Significado de conceptos para efectos del contrato.
- **Antecedentes.** Se menciona el historial del agente aduanal, algún documento entregado, pago saldado, autorización por el SAT, etcétera.
- **Declaraciones.** Las partes declaran su interés, capacidades, domicilios, entre otros.
- **Clausulado.** Es la parte medular del contrato.
- **Disposiciones finales.** Es el alcance legal del contrato y su consentimiento sin ningún vicio de por medio.
- **Firma de las partes.**



En un contrato de agencia es indispensable cuidar lo siguiente:

- Que el agente aduanal realice el despacho aduanero, pedimento de exportación, así como la clasificación de la mercancía. También puede ofrecer los servicios de logística internacional, distribución, trámites ante diferentes dependencias, almacenaje y asesoría en materia aduanera.
- Los gastos que se consideran durante el despacho aduanero de exportación como el derecho de trámite aduanero, honorarios del agente aduanal, servicios de asesoría en comercio exterior del agente aduanal (opcional), manejo de la mercancía y almacenaje (opcional).
- También es importante asegurarse de que el agente aduanal cuente con la patente correspondiente y goce de buena reputación para que realice el despacho aduanero de manera eficiente.



# Ejercicio

1. Elabora un ejemplo de contrato de agencia en materia comercial.
2. Incluye una conclusión sobre la importancia que tiene el contrato de agencia.





El agente aduanal es muy importante, ya que al momento de que se toma la decisión de recargar el peso de la logística en un profesional, se debe ser cuidadoso en la manera en que esto se realiza. Nunca estará de más tomar todas las medidas necesarias para lograr el mejor equilibrio entre el costo-beneficio que se presentará para un negocio internacional.

