



¿Sabías que México tiene el 14vo lugar en el mundo respecto a comercialización de productos y servicios?

Según datos de la CAAREM el volumen de comercio exterior de México en el 2014 fue el más alto en su historia al alcanzar los 797, 512 millones de dólares. El presidente de esta cámara señaló que esta cifra se alcanzó gracias a un incremento del 4.8% en la tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones en comparación al 2013.

Desarrollo económico y multidisciplinario

Tratado Comercial Internacional

Comercio Nacional



Smartphones

México se ha posicionado como uno de los grandes exportadores de manufactura de celulares. En los últimos años se colocó como el tercer país exportador a nivel mundial, en los lugares principales están China y Corea del sur; México obtienen ganancias por más de 9,860 millones de dólares. Siendo este producto una de las exportaciones de México más importantes.



Plata

Nuestro país es líder mundial en la producción de plata, registrando una producción de 162.2 millones de onzas de plata que equivale aproximadamente a 4,590 toneladas; se encuentra por encima de otros productores importantes como China, Perú y Australia. México también es el noveno exportador mundial de oro semielaborado. La producción de plata anual aumenta cada año, por lo que se ha convertido en un sector importante dentro de las relaciones en comercio exterior del país.



Energía eólica

México ocupa el segundo lugar en Latinoamérica, sólo por debajo de Brasil, en la generación de **energía eólica** con una base de 521 megavatios. Nuestro país ha buscado nuevas formas de generación de electricidad, por lo que se espera aumentar la producción de energía eólica y otras fuentes alternas. El gobierno ha promovido la inversión y desarrollo en este tipo de industria al ofrecer la deducción del 100% en la maquinaria de estos proyectos. Son muchas las empresas que se dedican a esta producción y otras que han utilizado proyectos de energía limpia para el funcionamiento de sus máquinas.

En los contratos internacionales se utiliza para efectos de interpretación de intenciones de las partes ante alguna acción omitida o no detallada debidamente, los usos y las costumbres. Inclusive están catalogados como influyentes importantes para las decisiones de los árbitros cómo pudiste observar en este tema y también han sido fuente principal de la creación de todas las normas, organismos, consejos, instituciones, documentos modelo, términos comerciales, estrategias negociables, etc.



¿Te imaginas qué sucedería si al momento de realizar una compra en el extranjero ésta no pudiera ingresar a México?

Sería realmente catastrófico perder el dinero que se haya pagado, el esfuerzo y el tiempo invertido.

En este tema descubrirás cómo México se ha dado a la tarea de moldear (sin perder su esencia jurídica) sus legislaciones, organismos y procesos ad hoc a las demandas que en comercio internacional se presentan para dar facilidad a una mayor presencia del país en el ámbito mundial.

10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs)

30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIIs)

9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Participa activamente en 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 ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

El Derecho Internacional público

- Es el ordenamiento jurídico que regula el comportamiento de los Estados y otros sujetos internacionales, en sus competencias propias y relaciones mutuas, sobre la base de ciertos valores comunes, para realizar la paz y cooperación internacionales, mediante normas nacidas de fuentes internacionales específicas.
- O más brevemente, es el ordenamiento jurídico de la Comunidad Internacional.

El Derecho internacional privado

- Es aquella rama del Derecho que tiene como objeto los conflictos de jurisdicción internacional, los conflictos de ley aplicable, los conflictos de ejecución y determinar la condición jurídica de los extranjeros.
- Analiza las relaciones jurídicas internacionales ya sea entre privados, o donde existe un interés privado.

Constitución Política (CPEUM)

Tratados / Convenciones / Leyes federales / Internacionales

Leyes internacionales modelo

Derecho internacional público y privado

Voluntad de las partes en el contrato

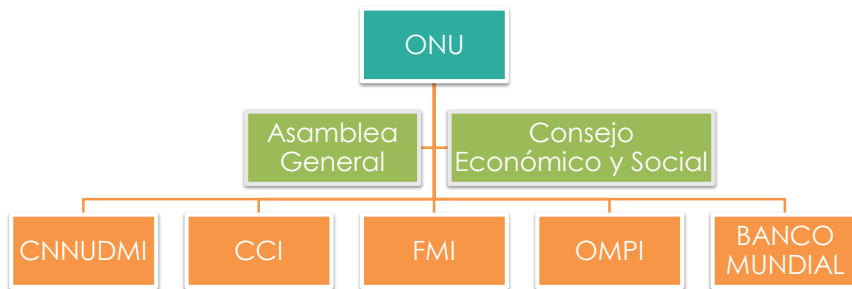
Jurisprudencia internacional

Dentro del comercio internacional se ha cuidado cada detalle unificando criterios para poder proteger las actividades entre países.

Es interesante saber que hay reglas internacionales que dictan el procedimiento para identificar cuál ley se debe de aplicar a cada caso en concreto y gracias a la unificación de Derechos Internos, se guarda la equidad e imparcialidad de actividades dentro de la comunidad internacional.

La ley debe ser justa, honesta, posible, no contraria a la naturaleza, conforme a las costumbres, conveniente al lugar y tiempo, útil, clara y dirigida, no al bien privado, sino a la utilidad común de los gobernados.

Así como cada país tiene sus principios generales de Derecho, en la comunidad internacional y particularmente en los actos de comercio se han plasmado criterios unificatorios de prácticas comerciales llamándolos principios generales de comercio internacional.



Los principios de la **UNIDROIT** tienen por **objetivo** básicamente lo siguiente:

"... estudiar los medios de armonizar y coordinar el derecho privado entre los Estados o entre grupos de Estados y preparar gradualmente la adopción por parte de los distintos Estados de una legislación de derecho privado uniforme". A tal fin, el Instituto:

Prepara proyectos de leyes o convenciones con miras a establecer un derecho interno uniforme.

Prepara proyectos de acuerdos tendientes a facilitar las relaciones internacionales en materia de derecho privado.

Emprende estudios de derecho comparado en materia de derecho privado.

Se interesa por las iniciativas ya tomadas por otras instituciones en todos esos campos con las cuales puede, en caso necesario, mantenerse en contacto.

Organiza conferencias y publica los estudios que juzga dignos de amplia difusión."



Hemos podido estudiar a lo largo de este tema factores importantísimos para los contratos internacionales, ya que como has podido constatar, un contrato necesita de la garantía vinculatoria y de su exigibilidad; los organismos internacionales aportan ese soporte que requieren las partes para que sus intereses estén protegidos.

Así mismo, el contar con principios como los de la UNIDROIT y de la OMC, aseguran que cualquier omisión o bien, aplicación de alguna ley internacional estará de acuerdo al marco de internacionalización de los países involucrados generando igualdad de oportunidades para ambos.

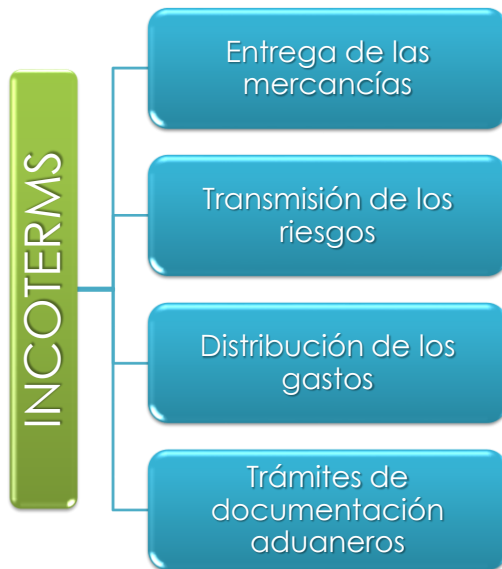
¿Has escuchado hablar sobre los INCOTERMS?

Son términos comerciales internacionales para la entrega de mercancías entre una compraventa internacional por ejemplo. Facilitan la logística y la determinación de responsabilidades en la misma.

¿Quién crees que emite los INCOTERMS? Estos términos han sido creados por la **CCI**, así como muchas otras herramientas de uso fundamental en la comercialización mundial.

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es una organización que se encarga de brindar protección a las empresas de los diferentes países del mundo en lo que se refiere a las operaciones comerciales. Se creó en 1919 en Francia, constituida con personalidad propia y naturaleza jurídica asociativa.

¿Qué regulan los INCOTERMS en general?



- **Servicios de Resolución de Controversias:** es el sistema que más se encarga de la resolución de las disputas comerciales y dentro de ello se incluye a la **Corte Internacional de Arbitraje**.
- **El Instituto de Derecho Mercantil Internacional:** se encarga de la formación y el intercambio de conocimientos y experiencia en cuestión de arbitraje y de derecho mercantil internacional.
- **La Federación Mundial de Cámaras:** es la red mundial más grande de cámaras de comercio y se encarga de administrar el sistema del Carnet ATA, documento aduanal que facilita la admisión temporal de mercancías, se puede decir que es el resultado de varios acuerdos mundiales para la liberación de algunos impuestos y demás restricciones arancelarias.
- **Servicios de Prevención de Delitos Comerciales:** su función es la prevención de los delitos contra las empresas, es decir, la lucha contra la piratería, el fraude financiero y las falsificaciones, entre otros.

¿Te das cuenta cómo el sistema internacional de comercio ha tratado de cuidar cada detalle en las operaciones entre países? Para la comunidad mundial es fundamental fortalecer la economía global y las relaciones político-comerciales entre todas las entidades participantes.

¿Sabías que con la acertada firma de México en el TLCAN (Tratado de Libre Comercio con América del Norte) México-Canadá- Estados Unidos de América, nuestro país se posicionó en el año 2012 como uno de los países de Latinoamérica de mayor prestigio obteniendo el 1er lugar y posicionándose en la escala mundial en el puesto número 8?

México cuenta con una red de:

- 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLCs).
- 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs).
- 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- Participa activamente en 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 ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).
- Ha sido miembro de paneles internacionales para la mejora del Comercio.

¿ Que contiene la Lex Mercatoria?

Regulaciones de organismos internacionales

Modelos de leyes internacionales

Principios generales internacionales

Decisiones arbitrales

Usos y costumbres no contrarios a la ley

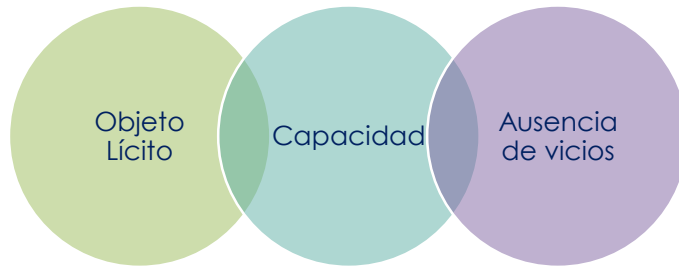
Artículo 8. UNIDROIT

(...) 3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualquier práctica que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes"

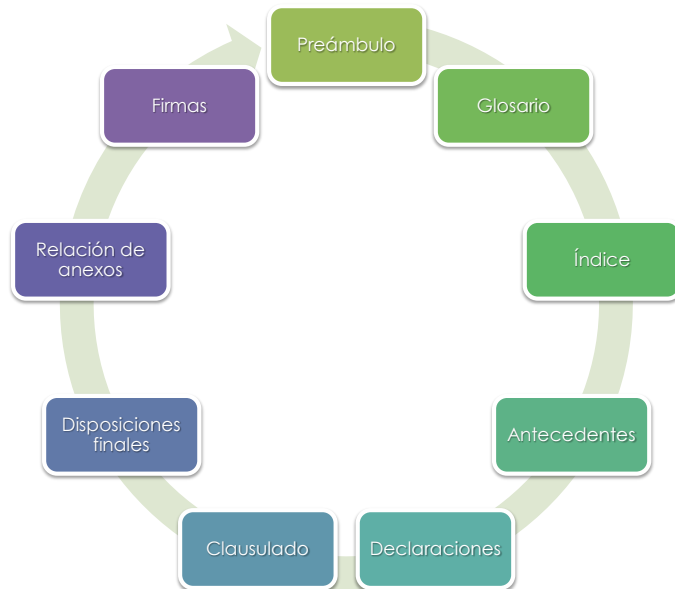
Entre los usos comerciales internacionales, los tratados y convenciones, así como la lex mercatoria, podemos encontrar el conjunto perfecto para desarrollar con éxito el comercio internacional.

El instrumento más importante para garantizar cualquier operación comercial es el **Contrato**, y cuando nos referimos al ámbito Internacional es fundamental.

Primero debemos cuidar:



Las partes generales de un contrato internacional



Este módulo es de gran importancia para el curso ya que analiza los elementos más importantes para crear con éxito un contrato internacional.

La importancia de firmar siempre un contrato elaborado a la luz de regulaciones mundiales garantiza los derechos de los países involucrados así como sus futuras relaciones comerciales.

Dentro de este tema veremos conceptos importantísimos, como la Carta de Intención, los distintos 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.

Principales contratos internacionales y sus características primordiales:

Compraventa

- Aquella relación donde una parte entrega a otra un bien o servicio y esta abona un precio.
- En caso de ser mercancías se puede definir como Ley Aplicable la CISG.
- Hay que prestar particular interés en: Clase de producto que se entrega, cantidad, especificaciones y calidad, modo de embalaje y etiquetado. Fecha de entrega. Establecer el precio y las condiciones de pago. **Documentos para la importación**, siendo los más usuales la factura comercial, los certificados de origen de la mercancía y la póliza de seguros. **Riesgos a tener en cuenta**, nos fijamos en los incoterms, "normas exclusivas que pactan expresamente las partes".

Franquicia

- El franquiciador que cede al franquiciante, a cambio de unas contraprestaciones económicas, el uso de la marca y su "Know How".
- **Se debe** ajustar el contrato a la legislación donde se desarrolle la actividad franquiciada.
- **Principales cláusulas:** Reflejar el acuerdo entre partes y establecer con exactitud y rigor las obligaciones de las mismas en ámbitos como la marca, la formación, la no competencia o las condiciones de suministro. Hay que incluir en el clausulado el calendario de aperturas y la subrogación de la figura franquiciadora ante los miembros de la cadena local.
- **Riesgos:** Registro de la marca asociada en el territorio de explotación. Manejo de la marca para factor de imagen comercial.

Distribución

- El fabricante que sella una alianza con una firma comercial para que esta adquiera el producto y lo comercialice en una zona o área geográfica, con el compromiso de asumir el riesgo de las operaciones.
- **Principales cláusulas: Pacto de exclusividad y de no competencia:** el primero obliga a conceder un territorio o manejo de marca en exclusiva. El segundo punto establece que, una vez extinta la relación contractual, el distribuidor no actuará como competidor, con un plazo determinado.
Condiciones de compra: modo de entrega, el plazo de pago o el periodo de garantía concedido a la mercancía.
Objetivo mínimo de ventas: para constatar la efectividad.
Servicio posventa: para detallar el servicio de reparaciones y garantías del distribuidor, así como el stock y recambios mínimos que debe poseer en todo momento. **Daños colaterales:** un seguro de responsabilidad civil en el país importador.
- **Riesgos a considerar:** No asignar un territorio –o hacerlo de manera imprecisa- puede generar conflictos cuando el empresario opera con varios distribuidores.

Join Venture

- Regula la relación entre varias empresas que se unen para alcanzar objetivos comerciales comunes.
- **Principales cláusulas: Obligación de dar:** Precisar qué aporta cada parte, ya sea capital, materia prima, saber hacer, producto, tecnología. **Derecho que recibe:** Establecer las obligaciones fiscales de los firmantes y la distribución de beneficios; el procedimiento y las reglas de reparto, en función de las aportaciones de cada actor. **Especificar medios o sistema de financiación. Definir las obligaciones de confidencialidad y de prohibición de competencia entre los firmantes. Dejar constancia de prohibición de cesión de derechos u obligaciones. Quórum para adoptar decisiones en la junta general.**
- **Riesgos a considerar:** El perfil idóneo de los socios, es importante la solvencia económica, su reputación ante bancos y proveedores o la relación con las entidades públicas del mercado destino.

Ejemplos de cláusulas modelo

CLÁUSULAS MODELO

HARDSHIP: Prevención de acontecimientos futuros

COMPROMISORIA: Regula el arbitraje internacional



LAST SHOT: Importadores envían con sus pedidos impresos de 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

Dentro del comercio internacional se manejan muchas situaciones de riesgo, recuerda que estamos enfrentando diversas culturas, sistemas económicos distintos, igualmente estamos frente al desarrollo político y social de países en niveles de crecimiento no iguales.

- Menin, F. (2015). *Lex Mercatoria y Arbitraje Comercial Internacional*. Rosario.
- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México DF: Tax Editores.
- Saldaña, J. (2010). *Comercio Internacional régimen jurídico y económico*. México DF: Porrúa-Universidad Panamericana.
- Witker, J. (2014). *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*. México DF: Porrúa - UNAM.

- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*.
- Organización de Estados Americanos. (2015). *Convención Interamericana sobre derecho aplicable a los Contratos Internacionales*. Recuperado de <http://www.oas.org/juridico/spanish/tratados/b-56.html>
- González, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Saldaña, J. (2010). *Comercio Internacional régimen jurídico y económico*. México DF: Porrúa-Universidad Panamericana.

- BM (2015). *Banco Mundial*. Recuperado de <http://www.bancomundial.org/>
- FMI (2015). *Bases Monetarias Internacionales FMI*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/spanish/>
- ONU (2015). *Naciones Unidas*. Recuperado de <http://www.un.org/es/>
- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Saldaña, J. (2010). *Comercio Internacional régimen jurídico y económico*. México: Porrúa-Universidad Panamericana.
- UNCITRAL (2015). *Uncitral*. Recuperado de <http://www.uncitral.org/>
- UNIDROIT (2010). *Principios comerciales UNIDROIT*. Recuperado de <http://www.unidroit.org/>
- WTO (2015). *Principios OMC*. Recuperado de <http://www.wto.org>

- CCI. (2015). *INCOTERMS 2010*. Recuperado de <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>
- González, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Menin, F. (2015). *Lex Mercatoria y Arbitraje Comercial Internacional*. Rosario: Ed. de autor.
- Saldaña, J. (2010). *Comercio Internacional régimen jurídico y económico*. México DF: Porrúa-Universidad Panamericana.

- Menin, F. (2015). *Lex Mercatoria y Arbitraje Comercial Internacional*. Rosario: Ed. de autor.
- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Saldaña, J. (2010). *Comercio Internacional régimen jurídico y económico*. México: Porrúa-Universidad Panamericana.
- Witker, J. (2014). *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*. México DF: Porrúa - UNAM.

- Alejandro Ozuna González. (2014). *Compraventa Internacional*. México DF: Tax Editores.
- CCI. (2015). REGLAS UNIFORMES RELATIVAS A LA COBRANZA, BROUCHER 522 CCI. 2015, de CCI Sitio web: <http://www.comexpand.com/es/portafolio-brochure-552-cci-reglas-uniformes-relativas-cobranzas/>
- UNIDROIT. (2010). Principios UNIDROIT. 2015, de UNIDROIT Sitio web: <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>
- CCI. (2015). CISG. 2015, de UNCITRAL Sitio web: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- CCI. (2015). INCOTERMS 2010. CCI, <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/>
- ICC. (2007). Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP 600, (ICC Publication No. 600). 2015, de ICC Sitio web: <http://www.iccwbo.org/news/articles/2006/icc%E2%80%99s-new-rules-on-documentary-credits>

- González, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- CCI. (2015). *Cláusula Anticorrupción. 2015*. Recuperado de <http://www.iccmex.mx/uploads/ICC.Anti-corruption-Clause-ebook.pdf>
- UNIDROIT. (2010). *Principios UNIDROIT*. Recuperado de <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>
- UNCITRAL. (2015). *CISG*. Recuperado de <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

Universidad Tecmilenio®

Desarrollo de contenido

MDC Vannessa María Valle Yves

Coordinación académica de área

Lic. Sylvia Yemille Noguez Alfaro

Universidad Tecmilenio

Producción

Vicerrectoría de Profesional