



¿Cómo sería una internacionalización sin herramientas financieras que permitan comercializar entre países? Definitivamente, los métodos de pago internacionales han contribuido a que los países se vean beneficiados con la libre circulación económica, acentuando la importancia de colaborar entre sí para que las partes involucradas puedan tener la garantía de pago y de recepción de beneficio contratado.

Diversos tipos de documentos

Documentos financieros

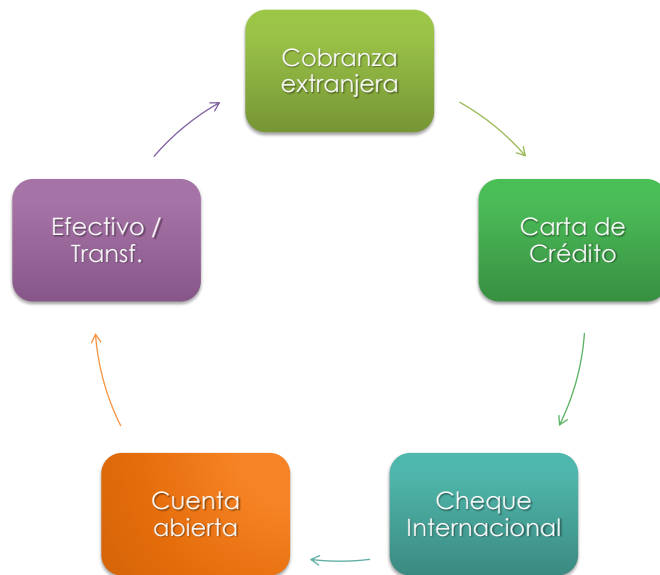
**Documentos
comerciales**

Documentos operativos

El **cheque personal** es una forma de pago por el que el emisor del mismo autoriza a una persona física o jurídica a disponer de unos fondos que el mismo tiene depositados en una entidad financiera, que es la pagadora del cheque.

El **cheque bancario** es un documento mercantil emitido por una entidad financiera, a petición de uno de sus clientes, importador, y a favor de un beneficiario, exportador, y pagadero en la propia entidad financiera que lo emite, o pagadero en otra entidad financiera, normalmente en el país del exportador, donde se ha efectuado una provisión de fondos previa.

Comunes métodos internacionales de pago



Es de mayor garantía establecer en un contrato que la moneda de pago será en dólares, pero al tipo de cambio de un día específico, evitando así que haya fluctuaciones importantes en los sistemas financieros de los países celebrantes.

Sabemos que existen cheques internacionales, transferencias, cobranza extranjera, apertura de cuenta o cuenta abierta, sin embargo, estarás convencido de que ninguno de estos medios te serviría totalmente para dejar en plena tranquilidad a tu proveedor de enviarte la mercancía antes de pagarla, para poder revisar que se encuentre en estado óptimo según tus intereses.

Logística de la Carta de Crédito:



Criterios para que las cartas de crédito puedan ser particulares

Transferible

Rotativa

De anticipo

Back To Back

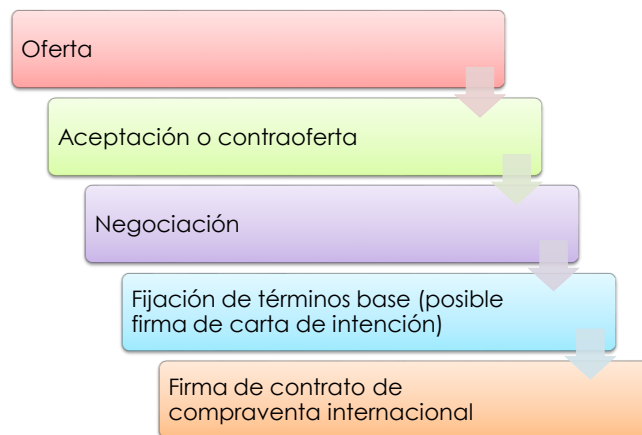
Comunes métodos internacionales de pago

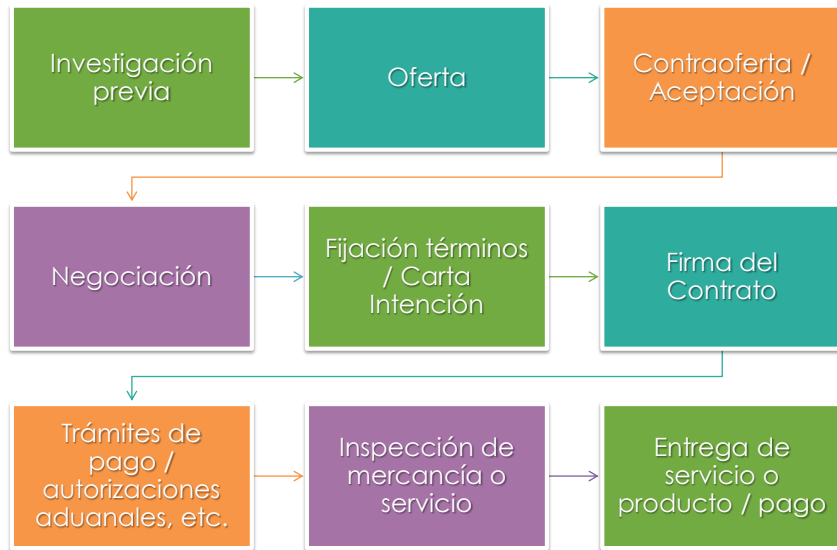


Los organismos internacionales en materia de comercio se han empeñado en garantizar a los países exportadores e importadores sus necesidades; cada día se vuelve más sencillo y protegido hacer tratos transfronterizos; por ende, la economía y desarrollo han crecido de manera exponencial en los últimos tiempos.

La compraventa está catalogada como una de las más importantes, ya que ésta ha sido quien, 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.

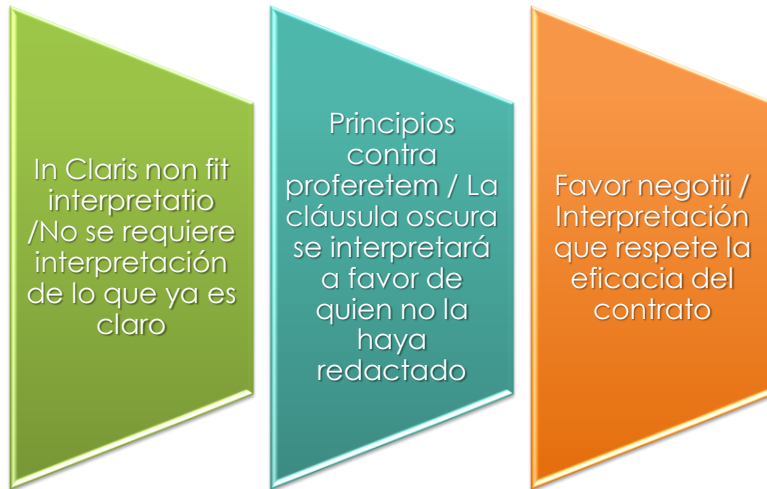
Proceso de compraventa internacional



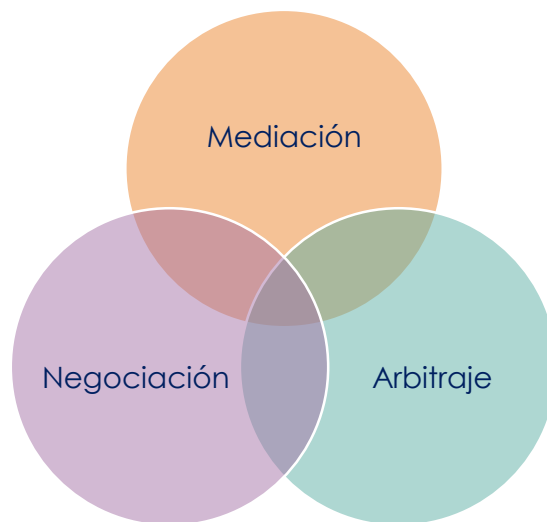


Más allá de poder llevar a cabo una compraventa internacional de manera satisfactoria, se encuentra el hacer prevalecer la relación comercial de manera sustentable.

Principios base para la Interpretación de un contrato internacional.



Principales MASC / Métodos Alternos de Solución de Controversias



Este módulo es de gran importancia ya que observa dos cosas fundamentales:

A.

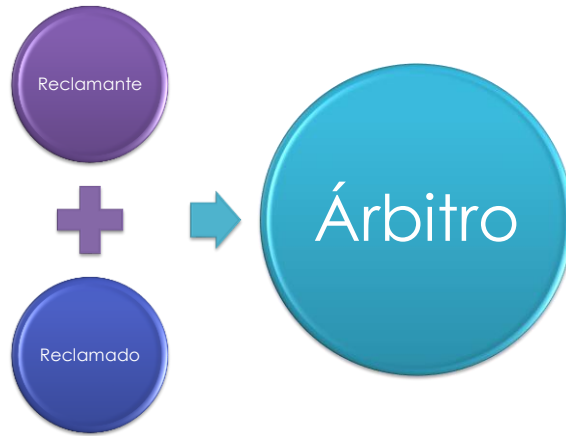
Por un lado nos muestra cómo los derechos y las obligaciones de las partes internacionales en el comercio están sujetas a autoridades que verán por su cumplimiento.

B.

Nos proporciona una figura sumamente conveniente como lo es el Agente aduanal para poder apoyar la logística del despacho de mercancías en una operación transnacional.

En nuestro país existen los Métodos Alternos para Solución de Controversias, 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.

Quiénes son las partes que intervienen:



Tipos de arbitraje internacional:



Cláusula Compromisoria de Arbitraje Internacional según:

Español

"Todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento."

Principio de Independencia de la Cláusula Compromisoria:

Aún cuando el contrato quedara sin efectos, sigue permaneciendo, independiente al contrato, la cláusula compromisoria donde las partes se sujetan al arbitraje de su elección.

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.

La mediación lidia con las necesidades básicas de las partes celebrantes no desde el negocio en sí, sino desde la base de “La necesidad, detrás de la necesidad aparente”; recordemos que todo contrato nacional o internacional es celebrado entre personas, firmado por éstas y analizado a través de los intereses de las mismas

Características de la Mediación Internacional:

Imparcialidad:
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 cognoscitivas, académicas y profesionales.

Existen dos tipos de mediadores:



La mediación internacional cuenta con ventajas y desventajas:

Ventajas

- Privado y Confidencial.
- Informal y Flexible.
- Expedito y 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).

Desventajas

- Se incurre en costos sin seguridad de llegar a un acuerdo (posiblemente reduzca el costo del futuro litigio).
- No hay precedentes ni normatividad específica.
- Es indispensable convencer a la contraparte de que participe en el proceso.
- Pueden exponerse ciertas debilidades.

Es sumamente importante comprender los pros y contras de la utilización de un MASC como la mediación, conocer a la parte contraria es fundamental, no hablamos de cantidad de tiempo, sino de analizar sus características conductuales para identificar el nivel de riesgo en que se está cayendo al momento de tomar una decisión.

La negociación favorece o enfría 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 ello es tan importante no perder de vista el objetivo de origen.

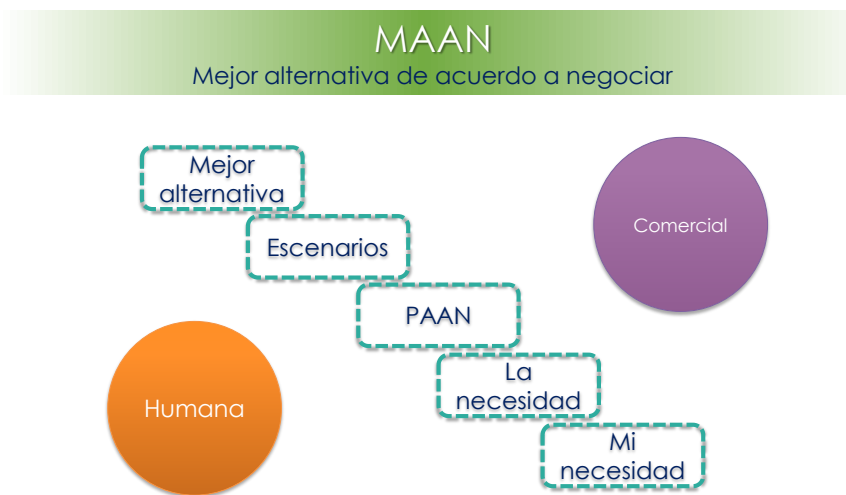
Pasos para una Negociación Ganar-Ganar:



Algunas de estas herramientas son las siguientes:



Dentro del proceso de La Nube, existen pasos para poder llegar a un MAAN:



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

De qué serviría haber cuidado cada detalle para cerrar el negocio si el objeto del mismo no puede ser concretado. Es fundamental comprender la importancia de un Agente Internacional o Aduanal, fundamental formar un contrato de Agencia que permita garantizar la terminación de nuestra operación con éxito. Al final del camino será quien nos represente frente a las autoridades internacionales; por ello debemos considerar todas las vertientes.

Contrato de Agencia:

El Contrato de Agencia, es un contrato en virtud del cuál se determinan las formas en las que las partes IMPORTADOR / EXPORTADOR y el Agente Aduanal podrán delimitar las responsabilidades de cada quién, garantías, expectativas, formas de cómo llevar a cabo el despacho de la mercancía, tiempos, y demás por menores de la parte operativa del negocio.

Las obligaciones del agente aduanal, sin menoscabo de aquellas que las partes acuerden dentro del contrato respectivo para la diligencia, se basan en lo siguiente:

- Cumplir con las instrucciones del importador o exportador necesarias para la prestación de los Servicios.
- Contar con personal para la adecuada prestación de los servicios.
- 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.
- Declarar correctamente la clasificación arancelaria de las mercancías, con base en la información y documentación proporcionada por el importador o exportador para tales efectos de conformidad con las disposiciones aplicables.
- Elaborar y presentar los pedimentos a nombre del importador o exportador en términos de las disposiciones aduaneras aplicables, así como realizar los trámites relacionados con el despacho de las mercancías.

En un contrato de agencia es muy importante cuidar:

1. Que todas las actividades y responsabilidades conferidas a un agente aduanal se encuentren expresadas explícitamente.
2. Los gastos estén detallados clarificando los conceptos de cada uno; respecto al despacho de mercancías y a honorarios.
3. Asegurarse de que el agente aduanal cuente con el prestigio y la licencia que le permitan ostentarse como tal.
4. Delimitar las responsabilidades de cada parte para poder asegurar la correcta diligencia del negocio internacional.

El tema del 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 demás tomar todas las medidas necesarias para lograr el mejor equilibrio entre el costo/beneficio que se presentará para un negocio internacional.

- Gonzalez, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- 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>

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

- Alejandro Ozuna González. (2014). *Compraventa Internacional*. México DF: Tax Editores.
- CCI. (2015). *CISG*. 2015, de UNCITRAL Sitio web: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- UNCITRAL. (2015). Reglamento de arbitraje. 2015, de UNCITRAL Sitio web: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-s.pdf>
- CCI. (2015). Reglamento de arbitraje. 2015, de CCI Sitio web: <http://www.iccmex.mx/uploads/uploads/arbitraje2015/ReglamEntodeArbitajeICC.pdf>
- SICE. (2015). Trado del NAFTA: Solución de Controversias. 2015, de SICE Sitio web: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP20.asp
- Cabeza, Domingo. (2014). *Negociación Intercultural*. 2ª edición. México DF: AlfaOmega.
- Roger Fisher. (2011). *Getting to yes.*: Editorial PENGUIN
- Ley Aduanera Vigente (2014). CDDHDCU. 2015. Sitio: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_291214.pdf

- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- 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>
- UNCITRAL. (2015). *Reglamento de arbitraje*. Recuperado de <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/arb-rules-revised/arb-rules-revised-s.pdf>
- CCI. (2015). *Reglamento de arbitraje*. Recuperado de <http://www.iccmex.mx/uploads/uploads/arbitraje2015/ReglamentodeArbitrajeICC.pdf>
- SICE. (2015). *Tratado del NAFTA: Solución de Controversias. 2015*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP20.asp

- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- UNIDROIT. (2010). *Principios UNIDROIT*. Recuperado de <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>
- SICE. (2015). *Tratado del NAFTA: Solución de Controversias*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/CAP20.asp

- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Roger Fisher. (2011). *Getting to yes*. Editorial PENGUIN.

- Ozuna, A. (2014). *Compraventa Internacional*. México: Tax.
- Ley aduanera vigente y actualizada a las reformas del 2014.

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