



Por un comercio exterior
diverso e incluyente,
donde cada voz cuente y
cada puerta se abra.

2

Contratos Internacionales: Elementos y Regulaciones



HAGAMOS
UN TRUEQUE



**Dr. Juan Ilich
Pérez García**

General Counsel Samsung SDS
México y Catedrático en T&L
College - CUEJ Baja California.



(56) 2752 1798

www.tlcmagazinemexico.com.mx
www.tlcasociados.com.mx



6:00 PM
Hora Centro

5:00 PM
Hora Noroeste





INTRODUCCIÓN

Los contratos internacionales constituyen acuerdos jurídicamente vinculantes celebrados entre partes situadas en diferentes jurisdicciones nacionales.

Se rigen por normas de derecho privado internacional, tratados, principios generales y prácticas uniformes.

-  Objetivo: analizar los elementos jurídicos esenciales, mecanismos de interpretación, principios supletorios (como UNIDROIT) y obligaciones típicas bajo un enfoque normativo y práctico..



FASES DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Negociación abierta: diálogo preliminar libre y bilateral.

- ◆ Negociación cerrada: condiciones impuestas unilateralmente.
- ◆ Negociación limitada: opciones predefinidas, usualmente en contratos de adhesión.
- 📌 Se deben considerar:
 - El principio de autonomía de la voluntad.
 - Buena fe precontractual.
 - Posibles declaraciones de intenciones (Letters of Intent, MoU).



S U J E T O S Y O P E R A D O R E S

Las partes deben tener capacidad jurídica y legitimación para obligarse válidamente.

 Sujetos:

- Personas naturales o jurídicas domiciliadas en diferentes Estados.
- Sujetos públicos o privados (incluyendo Estados y empresas estatales).

 Operadores y auxiliares:

- Agentes: actúan por cuenta ajena con o sin representación.
 - Distribuidores: actúan por cuenta propia.
 - Comisionistas, consignatarios y freight forwarders: figuras reguladas en distintos ordenamientos.
-  Se debe verificar la existencia de poderes, mandatos y su validez transfronteriza.

.



OBLIGACIONES BÁSICAS DE LAS PARTES

Basadas en instrumentos internacionales como la CISG (Convención de Viena de 1980) y los Principios UNIDROIT:

- ◆ Vendedor:
 - Entregar bienes conforme a lo pactado.
 - Transmitir la propiedad.
 - Entregar documentos (factura, certificado de origen, conocimiento de embarque, etc.).
- ◆ Comprador:
 - Pagar el precio conforme a lo estipulado.
 - Recibir los bienes.
 - Realizar inspección y notificación oportuna de defectos.
- ❑ Las partes pueden establecer cláusulas de incumplimiento, penalidades, intereses moratorios y garantías contractuales.

1. OFERTA - Declaración de voluntad que puede ser verbal o escrita.
2. ACEPTACIÓN - La persona destinataria de la propuesta, manifiesta el asentimiento a dicha proposición de manera clara e incondicionada.

INICIACIÓ
N

NEGOCIACIÓ
N

PERFECCIONAMIENT
O

IMPLEMENTACIÓ
N

PERFECCIONAMIENT



CONTRATOS TÍPICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Contrato de compraventa internacional (CISG).
- Suministro internacional (entregas periódicas, cláusulas take or pay).
- Distribución internacional (con o sin exclusividad territorial).
- Agencia comercial (directiva 86/653/CEE, en Europa).
- Franquicia internacional (modelo y know-how).
- Licencia de propiedad intelectual (marcas, patentes, software).
- Joint Venture (acuerdo de cooperación empresarial).
- Contrato de transporte internacional (CMR, CIM, convenios OMC).
- Consultoría, outsourcing, NDA, MoU.



Por un comercio exterior diverso e incluyente,
donde cada voz cuente y cada puerta se abra.

ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO

- Consentimiento válido y libre de vicios.
- Objeto lícito, posible y determinado.
- Precio claro y en moneda determinada.
- Plazos de entrega y pago.
- Garantías y condiciones.
- Ley aplicable y jurisdicción.
- Cláusulas de fuerza mayor, arbitraje o mediación.
- Idioma del contrato y traducción oficial si es necesario.



TIPOS COMUNES DE CONTRATOS INTERNACIONALES

- Contrato de suministro (Supply Agreement): entrega continua o periódica de productos.
- Contrato de distribución: distribución exclusiva o no exclusiva en un territorio.
- Contrato de agencia: intermediación sin asumir riesgos.
- Contrato de franquicia: cesión de marca y modelo de negocio.
- Joint Venture: asociación empresarial para un objetivo común.
- Contrato de transporte/logística: movimiento internacional de mercancías.
- Contrato de consultoría internacional: servicios técnicos o profesionales.
- NDA (acuerdo de confidencialidad) y licencias de uso de propiedad intelectual.
- MoU (Memorandum of Understanding): acuerdo preliminar no vinculante.



PRINCIPIOS UNIDROIT

Los Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales son normas generales redactadas por expertos internacionales. No son obligatorios, pero tienen gran aceptación práctica.

Aplicaciones:

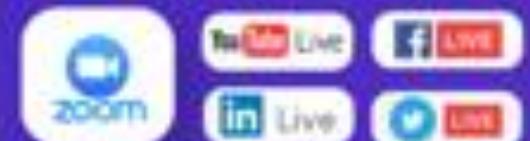
- Si las partes acuerdan aplicarlos expresamente.
- Si hacen referencia a "principios generales del derecho" o "lex mercatoria".
- En ausencia de elección de ley aplicable.
- Para interpretar instrumentos internacionales (como CISG).
- Como complemento o guía interpretativa del derecho nacional.
- Como modelo para reformas legislativas nacionales o internacionales.

HAGAMOS UN TRUEQUE

EN VIVO

6:00 PM
Hora Centro

4:00 PM
Hora Noroeste



Escúchanos en:





TRADE LAW & CUSTOMS

magazine[®]

EL ADN DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx