

**HAGAMOS
UN TRUEQUE**

TRADE LAW
& CUSTOMS

arquitectura
diseños

TLC
ASOCIADOS



5 errores a evitar en los contratos internacionales

1 DE AGOSTO 2022



Mtro. Alejandro Osuna González

Socio de Osuna González y Asociados.
Experto en derecho internacional
y mexicano.



**POLINIZANDO CON CONOCIMIENTO
PARA QUE FLOREZCA EL CUMPLIMIENTO
EXTERIOR FISCAL Y ADUANAS**



**HAGAMOS
UN TRUEQUE**

1) No investigar quien es su nuevo socio comercial

- Pida información directa, datos societarios (copias de acta constitutiva, o equivalente), referencias comerciales.
- Investigue si es fabricante o intermediario
- Pregunte a cámaras o asociaciones de comercio, representación diplomática en el extranjero.
- Realice su propia investigación (Panjiva, en general Google)

“Una tinta tenue es mejor que la memoria más brillante”

2) No hacer constar por escrito las negociaciones y acuerdos

- Resuma sus negociaciones telefónicas en un correo electrónico
- Asegúrese que comprenden (ambos) el idioma
- Elabore un contrato APROPIADO para su operación internacional

3) No informarse (usted o su asesor) sobre la ley aplicable al Contrato Internacional

- La Convención de Naciones sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CISG”) excluye la aplicación de los derechos nacionales (C.Com., C.C.F., UCC Art. 2 (USA), etc.)
- La CISG aborda aspectos fundamentales del contrato internacional: formación, derechos y obligaciones (entrega, pago, calidades, etc.), acciones en caso de incumplimiento, cálculo de daños y perjuicios

La CISG en el Mundo



- Suscrita por 95 Estados, vigente en 93

Hay diferencias importantes de la CISG frente al derecho nacional

- Formación del contrato internacional
- Avisos en caso de falta de conformidad
- Acciones a ejercer por incumplimiento
- Daños y perjuicios

La CISG incorpora prácticas establecidas entre las partes y las observadas en el comercio internacional (v.gr., Incoterms, u otros que son particulares en ciertos ramos de la industria)



4) Elegir el Incoterm equivocado, o creer que el Incoterm es “todo el contrato”



REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE

- EXW
- FCA
- CPT
- CIP
- DAP
- DPU
- DDP

REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES

- FAS
- FOB
- CFR
- CIF

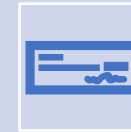
Aspectos fuera del ámbito de los Incoterms 2020



No son un contrato de compraventa



No aborda tema de calidad de las mercancías



La obligación de pago (cómo, cuándo, dónde)



Las acciones en caso de incumplimiento, ni resolución de controversias



Fuerza mayor ni la excesiva onerosidad sobrevenida



Derechos de propiedad intelectual

Un descuido en el uso de los Incoterms puede traer consecuencias

Los exportadores japoneses de electrónicos acostumbraban utilizar los términos FOB y CIF para enviar sus mercancías en contenedores hacia el exterior. Conforme a estos Incoterms, el riesgo se transmite cuando las mercaderías se colocan sobre la borda de la embarcación.

Un 11 de marzo de 2011 la terminal de contenedores de Sendai se encontraba repleta de contenedores en espera de ser cargados en sus respectivos buques. Ocurre un terremoto de 8.9 en la escala Richter, seguido por un poderoso (y aún más destructor) Tsunami.

Terminal de contenedores de Sendai, Tsunami del 2011

De haber utilizado Incoterms como FCA, CPT o CIP (cualquier modo de transporte), el riesgo se hubiera transmitido al comprador una vez fueran entregados al porteador los contenedores.



Interacción entre los Incoterms y la CISG. Defecto descubierto después de la transmisión del riesgo

ABC (México) compra de XYZ (Chile) cuatro contenedores de fruta enlatada. La venta se celebra bajo el Incoterm CIF/Manzanillo, México.

Una vez que el comprador XYZ descarga la mercancía y la inspecciona, descubre que el embalaje viene húmedo, que las latas viene oxidadas y con etiquetas desprendidas, ya que las cajas estaban hechas de cartulina, y no de cartón corrugado.

El comprador XYZ reclama a ABC por la mala calidad de las mercaderías, pero este le dice que no es su problema, que al ser contrato CIF transmitió a partir de que las mercaderías fueron cargadas al transporte. ABC exige que XYZ le pague.

Interacción entre los Incoterms y la CISG. Defecto descubierto después de la transmisión del riesgo

¿Está el comprador obligado a pagar por las mercaderías?

CIF- Riesgo se transmite cuando la mercadería es puesta sobre la borda del buque, sin embargo:

- El vendedor cumple si entrega mercaderías conformes, envasadas en la forma habitual, o en la forma adecuada para conservar y protegerlas (CISG 35(2)(d))
- El vendedor responde de toda falta de conformidad que exista al momento de la transmisión del riesgo, aunque ésta se manifieste posteriormente (CISG 36(1))

CIF- Riesgo se transmite cuando la mercadería es puesta sobre la borda del buque, sin embargo:

- **El comprador** queda exento de pagar si la pérdida o deterioro se deben a un acto u omisión del vendedor (CISG art. 66), y tiene derecho a daños y perjuicios

5) No prever la forma de resolución de controversias



¿Qué pasa si no lo defines desde el inicio?

¿Puedo demandar en mi propio país?

Analizar los hechos del caso a la luz de las reglas de fijación de competencia en el Cod.Com.

- Domicilio del demandado
- Lugar donde obligación debe cumplirse

Opciones para resolver controversias contractuales internacionales

Cláusula de competencia judicial.

Ventajas:

Familiaridad con las practicas judiciales locales, apoyo en nuestros propios abogados, control de costos, familiaridad con el idioma, bajo costo judicial (justicia es gratuita, en algunos países, se pagan derechos módicos)

Desventajas:

Desconocimiento de prácticas locales, necesario apoyarnos en abogados extranjeros, idioma, costos, temor de que el juez favorezca al “de casa”. Dificultades para lograr la cooperación procesal internacional (emplazar, obtener pruebas, o ejecutar una sentencia en otro país)

Opciones para resolver controversias contractuales internacionales

El Acuerdo Arbitral

Ventajas

Reconocimiento internacional, gracias a la Convención de Nueva York de 1958 (cláusula, laudo, requisitos para ejecución). Proceso uniforme gracias a la Ley Modelo de Arbitraje y a reglamentos arbitrales institucionales que son similares.

Proceso flexible, confidencial, expertos, notificaciones son por mensajería; partes eligen el idioma, ley aplicable, el lugar de las audiencias.

Desventajas –

Puede ser costoso, no hay apelación. Es caro, pero es más caro no tenerlo.

Opciones para resolver controversias contractuales internacionales

La Mediación

Ventajas

Proceso de negociación asistida por un tercero neutral. Un proceso rápido y de bajo costo, flexible, confidencial, en el que las partes diseñan su solución y mediador los encamina

Puede utilizarse como paso previo al proceso judicial o arbitral (para evitarlos)

Desventajas –

Temas de eficacia internacional. Hay nuevo tratado, Convención de Singapur sobre reconocimiento de Transacciones provenientes de una Mediación, pero México aun no es parte. Leyes nacionales no contemplan reconocimiento de transacción derivada de una mediación celebrada en el extranjero o internacional.



Conclusiones

- 1) Hagan su tarea e investiguen con quien hacen negocios
- 2) Documenten la negociación y el contrato por escrito (Contratos modelo de INTRACEN y de la ICC pueden ser buenos modelos)
- 3) Infórmense o insistan que lo hagan sus áreas de comercio exterior y/o sus asesores sobre la CISG
- 4) Elijan el INCOTERM 2020 correcto, tomando en cuenta no solo costo, sino el impacto en cuanto a la transmisión del riesgo, aunado a las implicaciones comerciales que la elección pueda tener
- 5) Elijan la forma de elección de controversias. El arbitraje es una forma que se adecúa a las disputas contractuales internacionales



Por su atención muchas gracias

Mtro. Alejandro Osuna González

alejandro@osunalegal.com

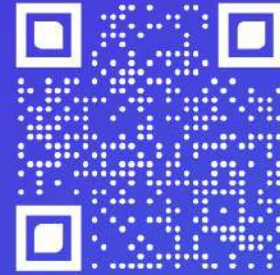
Tel: 52 664 6080503

TLC MAGAZINE MÉXICO



HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx

