

Universidad Autónoma del Estado de México
Facultad de Economía
Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales
Unidad de aprendizaje: Política Comercial

1

**CONTROVERSIAS EN EL CONTRATO DE COMPRA
VENTA INTERNACIONAL**

**SARA QUIROZ CUENCA
2017**

Índice

2

| | |
|--|----|
| Guion de uso | 3 |
| Mapa curricular | 6 |
| Antecedentes | 8 |
| El contrato de compra venta internacional | 9 |
| Cláusula del arbitraje comercial internacional | 21 |
| Génesis de la controversia | 24 |
| Medios de solución de conflictos | 26 |
| Ámbito de aplicación de la mediación | 27 |
| Ámbito de aplicación de la conciliación | 35 |
| Etapas del proceso de arbitraje | 39 |
| Bibliografía | 50 |

Guión de uso

3

- **Presentación**

- El contenido de este material se refiere a la unidad de desempeño IV: Negociación Internacional, de la Unidad de Aprendizaje de Política Comercial, en el apartado de Contrato de Compra Venta Internacional y Solución de Controversias.
- El intercambio comercial internacional implica el conocimiento de leyes, normas, etc. que facilitan la interacción de los agentes económicos.
- Las transacciones económicas internacionales con el movimiento de mercancías y servicios intercambiados entre las empresas, ubicadas en diferentes territorios, se rigen por lineamientos inscritos en un marco internacional, aceptado por los países signantes. El contrato de compra venta internacional es el documento por medio del cual dos empresas o agentes económicos acuerdan llevar a cabo un intercambio comercial, sea de mercancías o servicios.
- La negociación de los términos que componen este contrato es una parte importante en el manejo del comercio internacional, de ahí la importancia de que los alumnos de la Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales conozcan y apliquen los conceptos relacionados con él, de tal forma que estén capacitados para entender y aplicar la legislación en la elaboración de contratos de compra-venta internacional, así como analizar y comprender las técnicas elementales del arbitraje internacional, logrando los mejores resultados con el mínimo de inconvenientes o controversias.
- Con el fin de proporcionar los elementos e instrumentales necesarios la presente unidad de aprendizaje contribuirá en su formación profesional mediante la adquisición de conocimientos y conceptos relativos a la aplicación y efectos de la política comercial y su relación con la política económica así como sus consecuencias en la economía mundial.

- Conocimiento de la legislación del arbitraje internacional que regula los contratos de compra-venta internacional.
- Postulados de la convención de la ONU sobre los contratos de compra-venta internacional.
- Estructura y elementos de los contratos de compra-venta.
- El arbitraje Comercial Internacional.
- La negociación internacional de las empresas.
- Identificar los postulados principales sobre los contratos de compra-venta internacional.
- Comprender los elementos y la forma en que se estructura un contrato de compra-venta.
- Conocer los beneficios del arbitraje internacional como método de solución de controversias en materia de comercio internacional.
- Explicar el procedimiento de negociación internacional de las empresas.

¿Que muestra?

- La amplitud del contenido de la UA permite dividir el contenido en cuatro unidades de competencia: I. Teoría de los aranceles, II. Reglamentación del comercio exterior mexicano, III. Negociación comercial internacional, IV. Programas para la promoción de la exportación mexicana.
- Específicamente la unidad IV se refiere a los programas de promoción para las exportaciones mexicanas, entre los cuales se consideran los programas de apoyo a la producción sectorial (Prosec) y los de promoción. Estos últimos son los que se están abordando en este material.
- El conocimiento de los programas que aplica el gobierno mexicano a través de instituciones como Bancomext y ProMéxico es importante para poder llevar a cabo las actividades de comercio exterior de las empresas mexicanas.

¿Como utilizarlo?

- La presentación del material se hace en función de los lineamientos establecidos para la operación del Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) y el Programa de Devolución del Impuesto General de Importación (Draw Back), de acuerdo al contenido de la UA.
- El material está actualizado bajo los lineamientos de la Secretaría de Economía al mes de Agosto de 2011, sin embargo es conveniente que el profesor identifique previamente si hay cambios.
- El uso de hechos y datos sobre empresas es un elemento más para apoyar la el material a fin de hacerlo práctico y asequible al alumno para desarrollar el análisis de situaciones concretas.

Mapa Curricular

6

Lic. en Relaciones Económicas Internacionales. Mapa Curricular

- Ideal: 10 periodos

| PRIMERO | SEGUNDO | TERCERO | CUARTO | QUINTO | SEXTO | SEPTIMO | OCTAVO | NOVENO | DECIMO |
|---|---|---|---|--|---|---|---|---|--------------------------------|
| MICROECONOMIA I CR10 | MICROECONOMIA II CR10 | MACROECONOMIA CR10 | MACROECONOMIA DE ECONOMIAS ABIERTAS CR10 | TEORIA MONETARIA Y FINANCIERA CR10 | TEORIA DE JUEGOS CR7 | POLITICA COMERCIAL CR10 | TEORIA DE DECISIONES CR10 | TALLER: LIDERAZGO Y CULTURA DE CALIDAD CR5 | TALLER DE TITULACION CR5 |
| INTRODUCCION A LAS MATEMATICAS PARA LA ECONOMIA CR10 | MATEMATICAS APLICADAS A LA ECONOMIA CR10 | MATEMATICAS FINANCIERAS CR10 | ESTADISTICA INFERENCIAL CR10 | COMERCIO INTERNACIONAL CR10 | SERIES DE TIEMPO CR10 | ECONOMIA INDUSTRIAL CR10 | ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE ASIA, AFRICA Y OCEANIA CR8 | MERCADOTECNIA CR8 | OPTATIVA CR10 |
| INTRODUCCION A LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CR10 | ESTRUCTURA ECONOMICA MUNDIAL CR10 | PROBABILIDAD Y ESTADISTICA CR8 | ORGANISMOS INTERNACIONALES DE ECONOMIA Y COMERCIO CR8 | MODELOS ECONOMETRICOS CR10 | ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE AMERICA CR8 | ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE EUROPA CR8 | PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS CR8 | INGLES C2 CR6 | OPTATIVA CR6 |
| ADMINISTRACION DE EMPRESAS CR8 | OPTATIVA CR6 | TECNOLOGIA Y FORMAS DE TRANSFERENCIA CR6 | CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CR10 | ECONOMIA DEL MEDIO AMBIENTE CR6 | TALLER: NEGOCIACION Y SOLUCION DE CONFLICTOS CR5 | TALLER: FORMACION DE EMPRESAS CR5 | FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CR8 | OPTATIVA CR6 | TERCER IDIOMA CR6 |
| OPTATIVA CR6 | OPTATIVA CR6 | INGLES C1 CR6 | ANALISIS ECONOMICO DE MERCADOS CR8 | OPTATIVA CR6 | DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO CR8 | DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CR8 | LEGISLACION INTERNACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE CR8 | OPTATIVA CR10 | OPTATIVA CR6 |

| | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | TOTAL |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|
| UA | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 50 |
| CR | 44 | 44 | 40 | 46 | 42 | 38 | 41 | 40 | 35 | 33 | 403 |

OPTATIVAS NUCLEO BASICAS

| | | | | | | |
|----------------------------|--|---------------------------------|------------------------|---|-----------------------------------|---|
| CONTABILIDAD BASICA CR8 | TALLER DE REDACCION Y COMUNICACIÓN CR6 | TALLER DE COMPUTACIÓN CR6 | ETICA Y VALORES CR6 | METODOLOGIA Y TECNICAS DE LA INVESTIGACION CR6 | CONTABILIDAD FINANCIERA CR8 | TALLER DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN CR6 |
|----------------------------|--|---------------------------------|------------------------|---|-----------------------------------|---|

ACENTUACION

OPTATIVAS NUCLEO INTEGRAL

| | | | | | | |
|-----------------------------|---|--|---------------------------------------|-----------------------------------|---|--|
| COMERCIO INTERNACIONAL | ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION CR6 | CONTRATOS INTERNACIONALES CR6 | INCOTERMS Y LOGISTICA CR6 | ARBITRAJE INTERNACIONAL CR6 | PROPIEDAD INTELLECTUAL CR6 | PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO CR6 |
| MERCADOTECONIA | PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL CR6 | DEBARRILLO DE FRANQUICIAS CR6 | ADMINISTRACIÓN DE LAS PYMES CR6 | PRECIOS INTERNACIONALES CR6 | EMPRESA Y LIDERAZGO INTERNACIONAL CR6 | SIMULADOR DE NEGOCIOS CR6 |
| FINANZAS INTERNACIONALES | ADMINISTRACION FINANCIERA CR6 | MANEJO DEL MERCADO CAMBIARIO CR6 | SISTEMAS DE INFORMACION CR6 | MERCADOS FINANCIEROS CR6 | PROYECTOS DE INVERSION CR6 | CREDITO Y COBRANZAS INTERNACIONALES CR6 |

OPTATIVAS DE NUCLEO
INTEGRAL PARA LAS
TRES AREAS DE
ACENTUACIONSISTEMA ADUANERO
CR10MARCO JURIDICO
MEXICANO DEL
COMERCIO CR10

NÚCLEO BASICO

NÚCLEO SUSTANTIVO

NÚCLEO INTEGRAL

Antecedentes

8

- La existencia de negociaciones internacionales donde existe desacuerdo o controversia en materia de comercio e inversiones.
- Con el uso de sistemas judiciales independientes, el país con mayor capacidad de negociación se beneficiaba de aplicar su ley nacional por parte de sus propios tribunales nacionales, estableciendo desventaja para la otra parte.

El contrato de compra venta internacional

9



Base del contrato internacional

10

Aspectos legales

- El objeto del contrato es someter la voluntad de las partes a un marco jurídico que establezca seguridad y certeza de la operación para las partes.
- Se debe incluir todo aquello que se negocia en términos comerciales.
- Establecer las limitantes legales de los países involucrados.
- Especificar en el contrato la cláusula de arbitraje con los lineamientos a seguir.
- Penalizaciones
- Duración

Arbitraje comercial

- Fuente del arbitraje
- Alcance del arbitraje

ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA: CONVENCIÓN DE VIENA

11

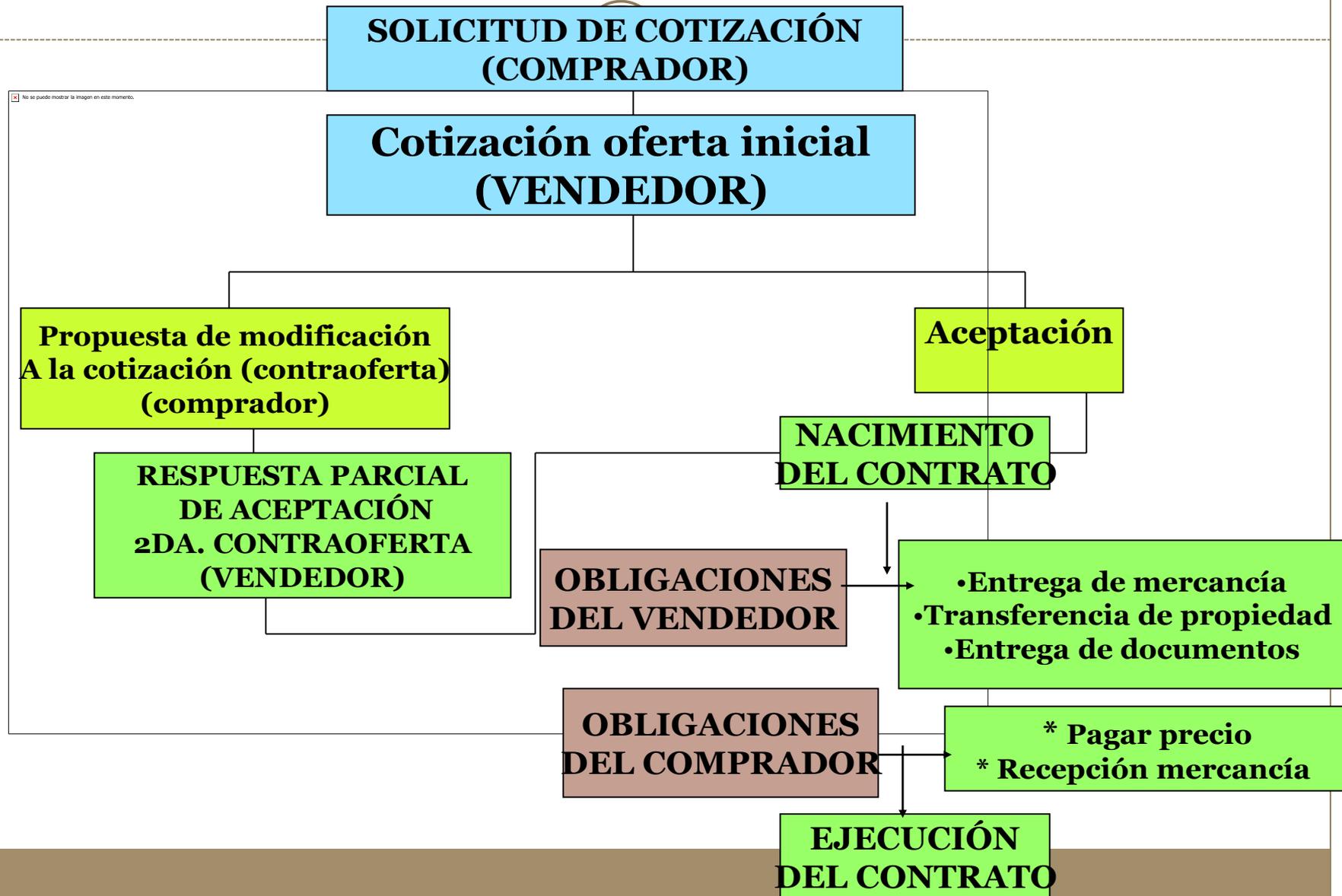
**AMBITO DE APLICACIÓN
Y
DISPOSICIONES GENERALES**

**FORMACIÓN DEL
CONTRATO**

**COMPRAVENTA DE
MERCADERÍAS : Obligaciones
del vendedor y comprador,
transferencia de riesgos**

**DISPOSICIONES
FINALES**

ESQUEMA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL



Elementos del Contrato de Compra venta Internacional

13

- Identificación de los contratantes
- Del objeto del contrato
- Del precio y condiciones de venta
- De las condiciones de pago
- De los plazos y condiciones de entrega
- Del medio de transporte y seguro
- De las garantías
- De las responsabilidades
- De la resolución del contrato
- Del arbitraje y la legislación aplicable
- De las alteraciones
- De la vigencia del contrato
- De la jurisdicción y poderes de los representantes
- Signatarios firmantes sometidos a legislaciones nacionales e internacionales.

Conceptualización del Contrato de Compra Venta Internacional

14

- **El Contrato de Compra Venta Internacional es el documento central en las operaciones de importación y exportación, constituye el punto de partida del comercio internacional como manifestación del acuerdo de voluntades con fines lucrativos, e instrumento jurídico de la actividad económica mundial, entre partes cuyos centros operativos se encuentran en países distintos, sobre una mercancía lícita que debe pasar por Aduanas.**

Operadores de la Compra Venta Internacional

15

Es importante identificar el canal de comercialización con sus variantes:

- **I. Tipo de operador : directo, indirecto o intermediario.**
- **II. Personas moral o física.**
- **III. Independientes o por cuenta propia o por un tercero y bajo riesgos propios o por cuenta del tercero.**

I. Operadores directos



➤ I. Son operadores directos:

- *El exportador (vendedor)* quien emite la factura comercial y puede ser: el fabricante, un distribuidor o dealer, un comerciante, un comisionista (a nombre propio) y un franquiciado.
- *El Importador (comprador)* quien para el mismo efecto debe declarar la condición de su vendedor, por ejemplo si es el fabricante, etc. el que factura. El importador según los formularios aduaneros, puede ser: un fabricante, un mayorista, un minorista, un usuario.

II. Operadores indirectos

17

- **Operadores Indirectos o intermediarios** son aquellos que facilitan el acceso a un determinado mercado del exterior y que puede asegurar mejores condiciones de eficacia, durabilidad, rentabilidad, presencia del producto y de la marca en dicho mercado, actúan en virtud de un contrato de intermediación comercial en representación de otro.

Estos pueden ser:

- ***Broker***
- ***Comisionista***
- ***Agente Comercial***
- ***Sucursal***

II. Operadores indirectos

18

- **Broker**, actúa en mérito a un contrato de corretaje o mediación por el cual pone en contacto al comprador con el vendedor a quienes les vende información comercial cobrándoles la comisión pactada.
- **Comisionista**, actúa en mérito a un contrato de comisión celebrado con una de las partes, por el cual participa por cuenta del comitente (quien lo contrata), cobra una comisión. Los comisionistas pueden ser: De venta (coloca pedidos) o de compra (comisionista por una sola transacción)
- **Agente Comercial**, actúa en mérito de un contrato de agencia suscrito con el vendedor, por el cual puede colocar pedidos (intermediario) o vender por su cuenta y riesgo, estando facultado para prestar servicios de postventa.
- **Sucursal**, es la empresa que actúa vinculada financieramente con su matriz, quien tiene acciones en la sucursal y le dicta la política a seguir.

Proceso de Negociación en la Compra Venta Internacional

19

En la negociación se requiere tener:

- Información detallada y confianza, para concertar e implementar el contrato con las siguientes fases operativas:
 - a) *La iniciación*, solicitud de un pedido de cotización del importador o su representante al proveedor extranjero para conocer (y dar a conocer) las condiciones comerciales en que se está dispuesto a concertar. También puede corresponder a una oferta que expresa una propuesta sobre el bien que se ofrece al comprador.
 - b) *La negociación*, a través de la oferta del vendedor, se busca la conformidad de las partes. El comprador puede hacer una contra oferta y si el vendedor la acepta se produce una nueva oferta que reemplaza a la anterior y debe contar con la conformidad del comprador.

Fases operativas del proceso de negociación

(20)

- c) *El perfeccionamiento*: con una Orden de Compra o Nota de Pedido, dentro del plazo de la oferta, el comprador acepta la oferta (teoría de la recepción), no requiere un contrato de compraventa, salvo que las partes lo consideren necesario.
- d) La implementación de la compraventa: donde se expiden los documentos financieros y/o comerciales, participando los operadores indirectos para determinar el condicionamiento de la mercancía hasta la ejecución del contrato (concertado o suscrito).

Cláusula de Arbitraje Comercial Internacional

21

“Todas las disputas que surjan de o que guarden relación con el presente contrato, se resolverán mediante arbitraje, de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje Comercial Internacional del Centro de Arbitraje y Mediación, vigente al momento de su inicio.” (Bancomext, 2011)

Recomendación

22

- Se recomienda a las partes considerar lo siguiente para ser incorporado a la cláusula anterior:
- a. El número de árbitros será _____ [uno o tres].
- b. La sede del arbitraje será _____ [la Ciudad y el País].
- c. El idioma del arbitraje será el _____.
- d. La ley aplicable al contrato será la ley sustantiva de _____

Ámbito de Aplicación del Arbitraje Internacional

Artículo 91 de la Ley General de Aduanas:

- a) Si las partes en un convenio arbitral tienen domicilios diferentes al momento de su celebración.
- b) Si el lugar del arbitraje, determinado en el convenio arbitral o con arreglo a éste, está situado fuera del lugar en el que las partes tienen sus domicilios.
- c) Si el lugar de cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación jurídica, está situado fuera de los Estados en el que las partes tienen sus domicilios.

Génesis de la controversia

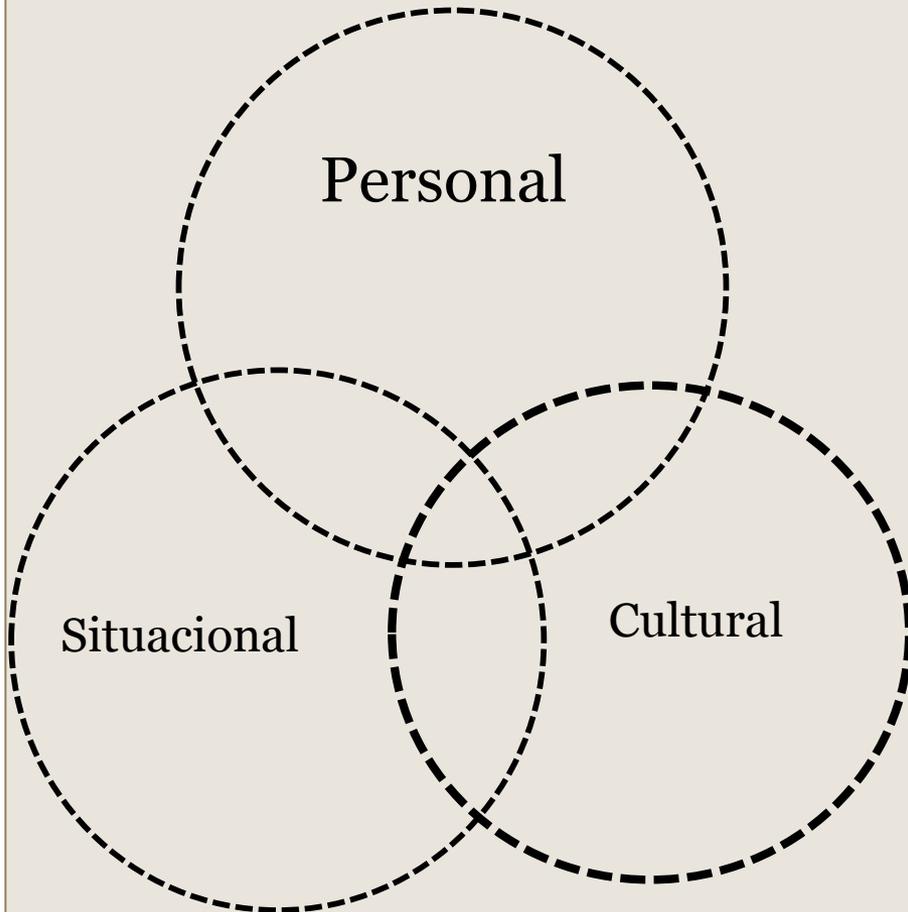
24

“La tensión entre dos o más entidades sociales (individuos, grupos u organizaciones) que proviene de la incompatibilidad de respuestas reales o deseadas”.
Raven, Kruglanski, “Power and conflict” (1970)

1. Diversidad y diferencias
2. Necesidades
3. Percepciones
4. Poder
5. Valores y principios
6. Sentimientos y emociones
7. Conflictos internos

Factores del conflicto

25



- **Personal:** Cuestiones de orden ideológico, individual o psicológico.
- **Situacional:** Incluyen aspectos que se refieren a una cuestión o hecho circunstancial o permanente.
- **Cultural:** se refiere al conjunto de costumbres, percepciones, y significados.

Medios de solución de conflictos

Mediación: Procedimiento voluntario por el cual dos o más personas involucradas en una controversia, asistidas por un tercero imparcial, conjuntamente participan en dirimirla y elaboran un acuerdo que le ponga fin, debido a la comunicación que este propicia.

La participación de una tercera persona que ayuda a los adversarios a solucionar su conflicto y que facilita el hecho de que sean ellos mismos quienes tomen las decisiones para los acuerdos (Pérez Fernández y Rodríguez Villa, 2003).

Arbitraje: las partes acuerdan someterse a la decisión de un tercero, denominado árbitro, quien, en un proceso similar al de un juicio, dicta el laudo correspondiente, conforme a derecho, que se impone de manera coercitiva a aquellas.



Ámbitos de aplicación de la mediación



- Mercantil
- Penal
- Laboral
- Civil
- Comunitario
- Escolar
- Familiar...

Principios de la Mediación

28

➤ Voluntariedad

➤ Confidencialidad

➤ Flexibilidad

➤ Neutralidad

➤ Imparcialidad

➤ Equidad

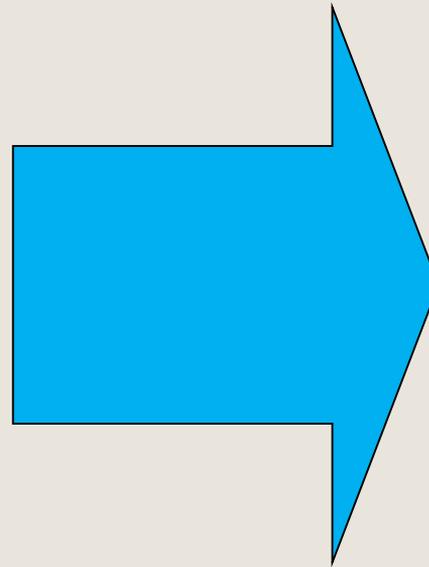
➤ Legalidad

➤ Honestidad

¿Por qué la mediación?

29

- Buscar el contacto con “el otro”
- Reducir la amenaza
- Establecer normas de conflicto
- Prevenir nuevos conflictos



Relaciones de cooperación

El mediador

30

Perfil

- Honestos
- Intuitivos
- Asertivos
- Empáticos
- Confiables
- Creativos
- Perseverantes
- Flexibles
- Conocedores del conflicto
- Pacientes
- Sentido del humor

Funciones

- Facilitar el proceso
- Distinguir posiciones de necesidades
- Reconocer el comportamiento humano al negociar
- Generar Opciones
- Manejar Emociones
- Mejorar la Comunicación

Ventajas de la mediación

- Reducción de gastos judiciales.
- Reducción de tiempo utilizado en litigio.
- Control sobre quien resuelve el conflicto.
- Aumento de intervención de las partes.
- Potencial para la resolución creativa de
➤ problemas.

Etapas de la mediación

32

- ✓ Presentación de las partes
- ✓ Apertura de la sesión de mediación
- ✓ Reglas del procedimiento
- ✓ Acuerdo de confidencialidad (en su caso)
- ✓ Exposición individualizada del conflicto
- ✓ Detección de Intereses y Necesidades
- ✓ Generación de Opciones
- ✓ Selección de Opciones y propuesta
- ✓ Acuerdo

Diferencias entre mediar y juzgar

| PROCESO | MEDIACIÓN | JUICIO |
|-------------------------|----------------|-------------------------------------|
| ¿Quién decide? | Las Partes | El Juez |
| ¿Quién controla? | Las Partes | El Juez/Los Abogados |
| Procedimiento | Informal | Formal, con base en la Ley |
| Tiempo para resolución | Días o semanas | De meses a años |
| Reglas para las Pruebas | No existen | El acordado o la Ley Procesal Civil |
| | | |

PROCESO

MEDIACIÓN

JUICIO

Publicidad

Confidencial

Normalmente
Público

Relación entre
las partes

Cooperación

Antagonista

Enfoque

Acento en el
futuro

Mira al pasado

Método de
negociación

Compromiso

Endurecimiento
de posturas

Comunicación

Se fomenta

Bloqueada

Resultados

Ganar/Ganar

Ganar/Perder

Cumplimiento

Generalmente
respetado

Impugnado, por lo
regular

Ámbito de la conciliación

35

- Conciliación en materia administrativa
- Conciliación laboral
- Conciliación Judicial
- Ámbito de las leyes de Justicia Alternativa (Conciliación extra-judicial)



Concepto legal de Conciliación

Procedimiento voluntario por el cual dos o más personas involucradas en una controversia, logran solucionarla, a través de la comunicación dirigida mediante recomendaciones o sugerencias de solución facilitadas por un tercero que interviene para tal efecto.

Reglamento del Centro de mediación y conciliación del Estado de México (2011)

Características de la Conciliación

1. Es una negociación asistida.
2. Las partes buscan soluciones mutuamente satisfactorias.
3. Intervención de un tercero neutral.
4. Todos (incluyendo al tercero) pueden proponer fórmulas de arreglo.
5. Las partes deciden.
6. Manejo racional de la información.

Ventajas de la Conciliación

- Reducción de gastos judiciales (tanto en la conciliación judicial como en la extra-judicial).
- Ayuda a partes que tienen problemas para tomar decisiones informadas.
- Es pragmática, pues se enfoca en el acuerdo.
- Es más ágil que la mediación.

Características del Arbitraje Comercial Internacional

39

- Autonomía de las partes: las partes acuerdan por escrito someter sus posibles controversias a un tribunal arbitral.
- Es un proceso privado de resolución de controversia
- Tribunal arbitral, normalmente compuesto por uno o tres árbitros expuestos (antes un sistema de tribunal nacional)
- Ley que se aplicará
- Lugar en que se llevarán a cabo los procedimientos (seleccionados mediante una jurisdicción neutral)
- Reglamentos arbitrales que regirán los procedimientos
- Idioma

- Administrado por instituciones reconocidas sobre arbitraje internacional
 - Cámara de Comercio Internacional (CCI)
 - Centro Internacional para la Resolución de Controversias (ICDR, por sus siglas en inglés)
 - Corte de Arbitraje Internacional de Londres (LCIA, por sus siglas en inglés)

- Decisión se da en forma de laudo por escrito (debe cumplir con la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras)

- Se puede ejecutar y hacer cumplir en muchos países alrededor del mundo.

Autonomía de la voluntad de las partes

41

- a) Libertad para sustraerse de la jurisdicción estática y someterse a arbitraje.
- b) Libertad para determinar el contenido del convenio arbitral.
- c) Libertad para establecer el procedimiento de designación de árbitros.
- d) Libertad para establecer las reglas del proceso.
- e) Obligación de realizar los actos necesarios para que el arbitraje se desarrolle y pueda tener plenitud de efectos. Buena fe.

Etapas del proceso de conciliación

42

- **Preparación:** Comprende los actos previos que el conciliador realiza para crear un clima de confianza y de las mejores condiciones.
- **Presentación o fase inicial:** El conciliador realiza un monólogo donde se busca identificar a las partes y presentarlas.
- **Versiones parciales:** es la fase donde se discuten hechos y se escuchan las versiones de ambas partes.
- **Redefinición del conflicto:** se elabora una especie de lista donde se plasman los puntos controvertidos, se redefine el conflicto y se determina cuáles son los intereses de las partes.
- **Búsqueda de soluciones:** esto promueve la creatividad entre las partes y el conciliador. Aquí se articulan intereses y se propicia el logro de soluciones satisfactorias.
- **Acuerdo:** es el resultado que pone fin al conflicto entre las partes.

Roles

43

➤ ARBITROS:

Conducir el proceso, dirimir divergencias y resolver el fondo de la controversia. Derecho de defensa vs. discrecionalidad.

➤ INSTITUCIONES:

Organización y administración, control y fiscalización.

➤ JUECES:

Designación residual de árbitros, colaboración para actuar medios probatorios, ejecutar medidas cautelares y laudos y control jurisdiccional sobre la validez de los laudos.

Designación de expertos

44

Se nombran expertos probados en materias comerciales internacionales y a profesionales idóneos que no formen parte del mismo.

Deberán someterse a las reglas procesales y tarifas de la institución

Etapas del Proceso de Arbitraje Comercial Internacional

45

➤ Establecer disposiciones generales

Definiciones,

Ámbito de aplicación

Notificaciones.

➤ Inicio del Arbitraje

Presentación de la solicitud de inicio del arbitraje comercial internacional

Formulario de contestación a la solicitud

Composición del Tribunal

Designación del tribunal arbitral que conocerá y resolverá la controversia objeto del arbitraje:

- número de árbitros que componen un tribunal arbitral
- el procedimiento de nombramiento y recusaciones.

Competencia del Tribunal Arbitral

Facultad de decidir sobre su propia competencia, la independencia del acuerdo de arbitraje y otros.

Sustanciación de las Actuaciones Arbitrales:

47

Se establecen los procedimientos para la selección de la sede del arbitraje, el idioma, la tramitación de los escritos de demanda, contestación y demanda reconvenicional y normas acerca de las audiencias y la prueba.

Pronunciamiento del Laudo y Terminación del Procedimiento Arbitral:

Tramitación y reconsideraciones posteriores, normas relacionadas con los costos y gastos del arbitraje.

Laudo o sentencia arbitral

48

El tribunal puede otorgar en el laudo:

- **Compensación por daños y el interés aplicable;**
- **En ningún caso multas de carácter punitivo.**
- **Aclaración**
- **Revisión**

***LOS LITIGIOS NACEN POR LA AVARICIA,
VIVEN POR EL AMOR PROPIO,
Y MUEREN POR CANSANCIO. (Todd, 2009)***

Bibliografía

50

- Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional (2011) Arbitraje y conciliación comercial internacional
<http://www.uncitral.org/uncitral/es/index.html>
- Proméxico (2011) Modelo de contrato de compra venta internacional
http://www.promexico.com.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/269/3/Contrato_Compraventa/Espanol.pdf
- Reglamento del Centro de Mediación y Conciliación del Poder Judicial del Estado de México (2003)
<http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Estado%20de%20Mexico/w030269.pdf>
- Resolución alternativa de conflictos (2005)
<http://sistemasjudiciales.org/content/jud/archivos/notaarchivo/713.pdf>
- Todd, (2009) Experiencias de Abogados de Empresa en Procesos Arbitrales Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Colegio de Abogados, A.C.
<http://www.anade.org.mx/demo1/admin/publicaciones>