

“CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA LAS VENTAS INTERNACIONALES”

Por Lic. Romelio Hernández, Hernández, Mérito & Hurtado S.C.

Si su empresa vende al extranjero, es probable que en algún momento de la transacción algún conflicto surja derivado del incumplimiento de obligaciones. La diferencia de culturas y de sistemas jurídicos al que pertenecen comprador y vendedor, hacen que cada uno tenga una concepción distinta de lo que sus obligaciones representan.

Aunado a ello, pareciera ser que hoy en día el comerciante moderno busca nuevas y mejores maneras de eludir sus compromisos a través de una práctica de negocios desleal y en base a principios contrarios a la buena fe. En todos estos casos, cuando nuestras operaciones de comercio no han sido reglamentadas y un posible conflicto no ha sido anticipado, lo mas seguro es que nuestra transacción comercial resulte en una pérdida, sobre todo cuando nos encontramos en un escenario internacional.

A fin de evitar este tipo de situaciones desfavorables, es preciso prever en nuestra venta internacional tres cuestiones fundamentales: 1) derecho aplicable a nuestra operación; 2) tribunal competente para conocer de un posible conflicto; y 3) remedios a nuestro alcance que podremos hacer valer. Si su propósito es la venta de mercancías hacia México, es necesario que usted tenga en cuenta las siguientes consideraciones.

Aunque recientemente nuestro sistema judicial ha visto grandes avances en la administración de justicia y nuestras leyes han evolucionado a fin de hacer posible y garantizar la seguridad del comercio moderno, en el caso de contratar con empresas de reconocida solvencia económica y se trate de asuntos de gran cuantía (generalmente superiores a los \$100,000.00 dólares americanos); cuando se involucre la explotación de derechos de propiedad intelectual que se consideren esenciales; o cuando el pago de la operación ya esté garantizado (mediante carta de crédito), lo más recomendable es sujetar cualquier controversia derivada del contrato al arbitraje.

El arbitraje en estos casos brindará una mejor respuesta en eficacia y rapidez, cuyos costos serán compensados eventualmente considerando la importancia y cuantía del asunto.

Fuera de estos supuestos, creemos que deberá considerarse un tribunal en México como la mejor opción para resolver cualquier controversia.

En la mayoría de las ventas a crédito, es indiscutible que el incumplimiento del contrato venga por parte del deudor. Ello nos obliga a buscar remedio en el país o domicilio de éste, obligándolo a cumplir forzosamente, o ejecutando sobre los bienes del mismo.

Una resolución proporcionada por un tribunal de arbitraje, podrá ser ejecutada a través de un tribunal local, sin embargo, el proceso llevado a cabo para ejecutarla es uno análogo al de un juicio en general, en el que el demandado tendrá nuevamente oportunidad de defensa (aunque limitadamente), y en el que una vez mas, se prolongará la ejecución. En muchos de los casos es precisamente tiempo lo que busca un deudor para eludir sus compromisos, ya sea resguardando sus bienes fraudulentamente, o mudando su domicilio o el de su empresa.

Si se considera un tribunal mexicano como aquel competente para resolver un posible conflicto, será importante considerar igualmente el derecho aplicable a la transacción, su reglamentación, y habilitar de antemano un remedio eficaz que nos garantice el pago.

Esto solo puede ser posible si se conoce perfectamente y se toma en cuenta el entorno legal internacional, pero principalmente, tomando en consideración la legislación mexicana que afecta las operaciones de comercio y de crédito, además de la regulación procesal que habilita remedios y medidas eficaces en juicio para asegurar el pago.

Si está planeando en llevar a cabo ventas directas de tipo internacional hacia México, ya sea a través de un contrato formal por escrito o sin él, debería asegurar que todas estas consideraciones sean tomadas en cuenta a fin de evitar un escenario desfavorable en el proceso de cobranza de sus créditos, o en general con cualquier acción de cumplimiento de contrato.

El presente material ha sido proporcionado como un servicio educacional por Hernández, Mérito y Hurtado S.C. Le invitamos a que nos llame para cualquier pregunta o comentario o para una consulta gratuita a los teléfonos: +52 (6) 685-1387 y 685-9196; o puede escribirnos a la dirección de correo electrónico siguiente: hlmexlaw@telnor.net. Si desea obtener mas información sobre nuestra agrupación o sobre el autor, puede visitarnos en <http://www.hmh-law.com>