

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
MERCADOTECNIA	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

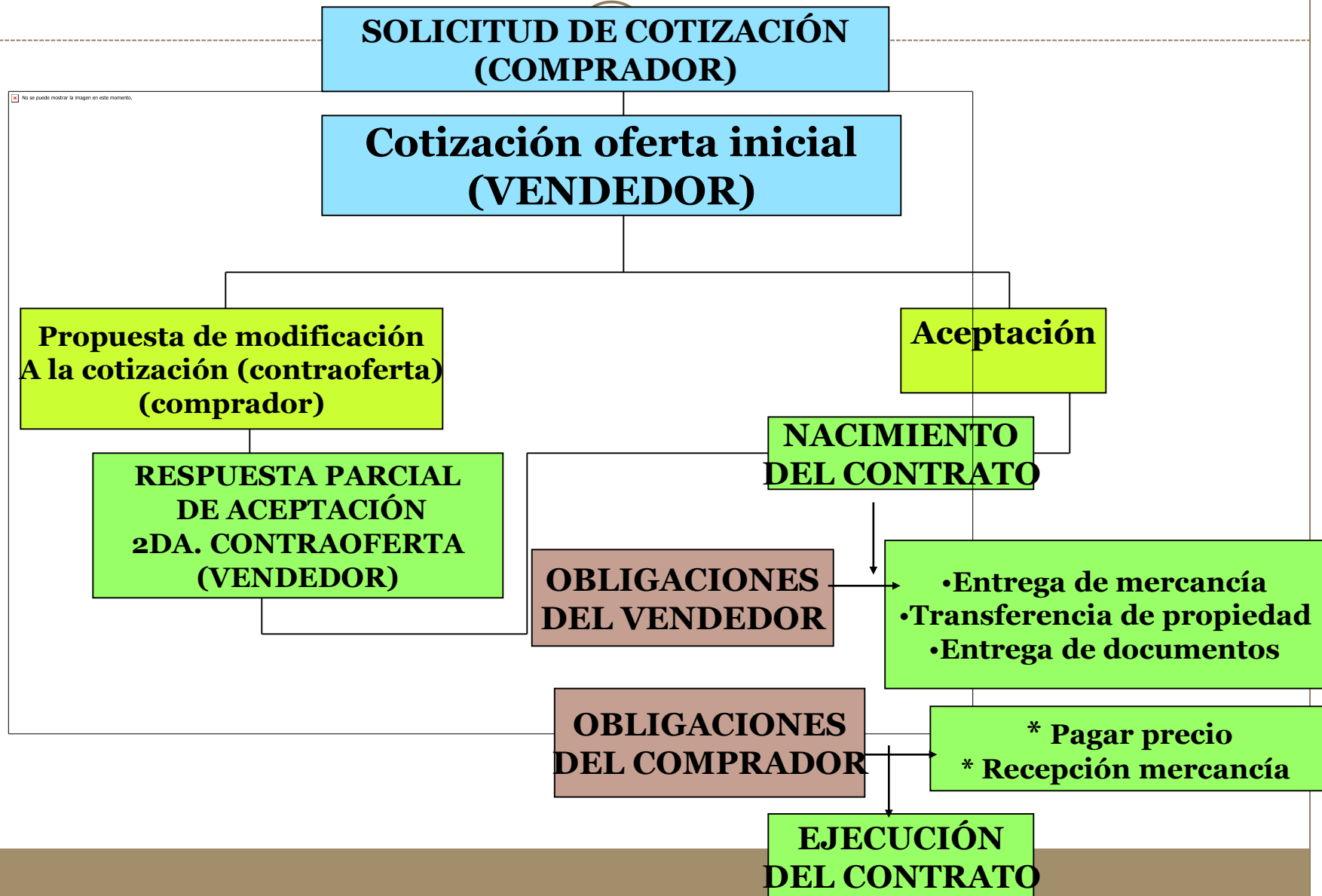
**AMBITO DE APLICACIÓN  
Y  
DISPOSICIONES GENERALES**

**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

- **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

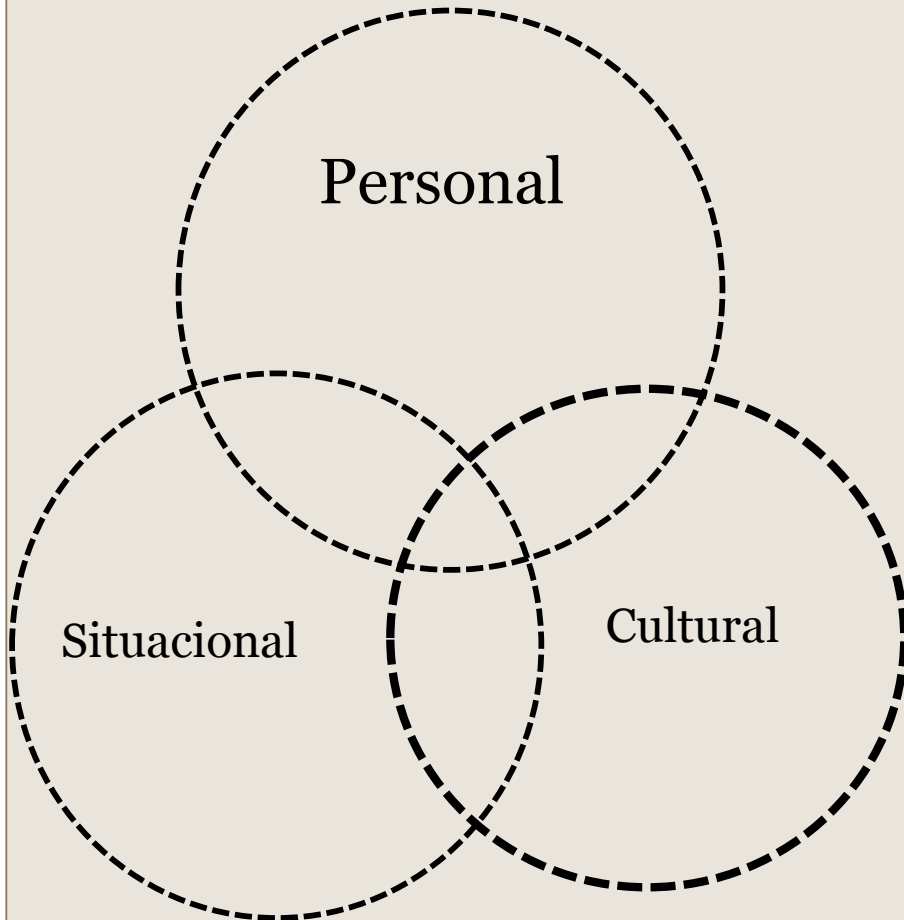
“La tensión entre dos o más entidades sociales (individuos, grupos u organizaciones) que proviene de la incompatibilidad de respuestas reales o deseadas”.  
Raven, Kruglanski, “Power and conflict” (1970)

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

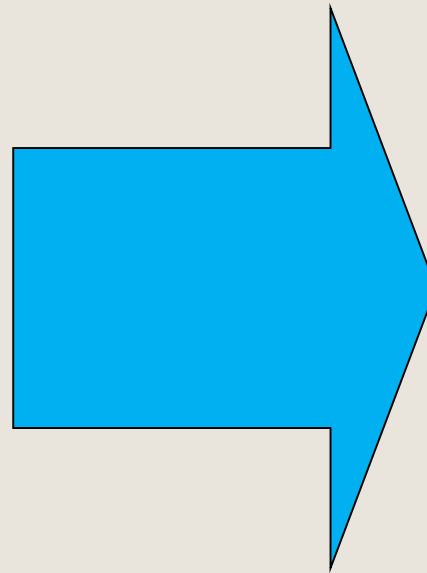
➤ Legalidad

➤ 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](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>