

# ARBITRAJE COMERCIAL: INSTRUMENTO IDÓNEO PARA EL CONTROL DE RIESGOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Por Dr. Lic. Herfried Wöss

## I. Introducción

Las transacciones de comercio internacional se caracterizan por un incremento exponencial de riesgos, comparado con un negocio doméstico. Esto se debe a factores como la distancia, la falta del conocimiento del socio, diferentes culturas (diferentes conceptos de la «buena fe»), diferentes sistemas legales y estructuras de garantías, y la necesidad de financiamiento. Dichos riesgos se pueden minimizar a través de un contrato de compraventa o comercial internacional bien estructurado. El compromiso arbitral juega un rol importante en esto.

## 2. Solución de Controversias

Los conflictos en contratos internacionales pueden versar sobre problemas de pago, la falta de cantidad o calidad de productos, el cumplimiento tardío u otras violaciones del contrato, así como sobre sus consecuencias, como es el derecho a daños y perjuicios.

Una vez surgida una desavenencia hay dos opciones para lograr una decisión obligatoria y vinculante para las partes: (1) un juicio ante tribunal estatal, o (2) el arbitraje. Por regla general el arbitraje se recomienda en controversias sobre cuestiones de calidad y cantidad, incumplimiento (tardío o defectuoso), y en particular en cuestiones técnicas. Un juicio civil es recomendable en caso de una acción de pago basada en pagarés que se ejecuten



Justitia.

Foto: Pixelquelle

en juicio ejecutivo mercantil, el cual inicia con el embargo de los bienes del deudor. Lo mismo es válido para el caso de juicios especiales para lograr la devolución de bienes vendidos bajo cláusula de reserva de dominio debidamente registrada en el Registro Público de la Propiedad.

En ocasiones se recomienda estable-

cer el arbitraje y un juicio civil en el mismo contrato, para garantizar que cualquier desavenencia sobre cuestiones técnicas se revela en un procedimiento arbitral, mientras que los problemas de pago se persiguen en un juicio ejecutivo mercantil, por lo que se requiere de una estructuración cuidadosa del contrato.

El juicio civil en México se caracteriza por ser «gratis» sin embargo, es sumamente formal y, por la sobrecarga del aparato judicial, no necesariamente idóneo para asuntos de cierta sofisticación. El arbitraje a su vez es profesional, cuenta con un marco legal internacional y provee protección en contra de acciones arbitrarias judiciales, aunque en caso de incumplimiento por la parte vencida con el laudo arbitral se requiere su reconocimiento y la ejecución ante un juzgado estatal. Por lo tanto, el arbitraje es indispensable en convenios de índole técnica (contratos llave en mano), joint ventures, fusiones y adquisiciones, y cada vez más en el área financiera y bancaria.

La ventaja principal en un arbitraje es que garantiza el «derecho de ser escuchado» (y entendido) en el fondo del asunto y de no perder tiempo, esfuerzos y dinero sobre puras formalidades, particularmente en los que se refiere a la fase probatoria del proceso. Esta es la razón por la que un porcentaje significativo de desavenen-



cias sometidas al arbitraje terminan en un arreglo o en laudos cumplidos de forma voluntaria.

En lo que sobresa le arbitraje sobre cualquier juicio en el contexto internacional, es la posibilidad de ejecutar un laudo arbitral en todos los países que han firmado tratados internacionales, como la Convención sobre el Reconocimiento de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de Nueva York de 1958 («Convención de Nueva York») donde la parte vencida tenga bienes. A su vez, la ejecución de sentencias judiciales en otros países sigue siendo un juego de azar por la falta de tratados internacionales.

### 3. Conclusiones

Los principales errores en contratos internacionales con respecto a México son: (1) elegir un fuero judicial en un país tercero o en el país extranjero donde está domiciliado el acreedor; (2) abrogar el derecho uniforme como es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980), y (3) no poner atención a la redacción de cláusulas de solución de controversias.

El arbitraje es un instrumento idóneo para lograr resultados correctos en la solución de desavenencias a un relativo menor costo. Sin embargo, en ocasiones puede ser recomendable combinar el arbitraje con juicios civiles en forma alternativa o acumulativa (medidas provisionales, juicios paralelos, juicios ejecutivos mercantiles, etc.). En todo caso, la estructuración de una cláusula de controversia debe realizarse por un experto y no a media noche al cierre de una negociación.

*Dr. Lic. Herfried Wöss, LL.M. (Exeter),  
MCI Arb. (hwoess@woessetpartners.com)  
Wöss & Partners, S.C.  
(www.LatinLawyer.com)*

# LOS PORQUÉS DEL ARBITRAJE COMERCIAL

*Por José A. Rodríguez Márquez,  
Chartered Arbitrator*

La actividad del ser humano cada día es más intensa y requiere de respuestas prontas a sus necesidades. Se habla de la aldea global. Los negocios ya no se mueven a la velocidad de las carabelas, como cuando se descubrió América; el mundo ahora se mueve a la velocidad de los «megahertz» y al impulso de los «megabytes». El comercio no es ajeno a esta vorágine de un comportamiento nuevo, una manera diferente para hacer negocios, y de alternativas diversas para resolver controversias. Frente a lo estrictamente formal, el comercio requiere soluciones jurídicas efectivas y eficientes.

En este contexto de negocios, el arbitraje se presenta como esa opción diferente, diversa, y en muchas ocasiones efectiva y eficiente. El arbitraje no es nuevo. El arbitraje nació como una forma de recurrir a un tercero, particular, para resolver una controversia, incluso antes de la existencia e institucionalización de la impartición de justicia a través de los tribunales estatales.

Adicionalmente, tampoco es novedad el exceso de trabajo que tienen los tribunales estatales de cualquier país; la falta de presupuesto para crear nuevos tribunales; y la desconfianza de los extranjeros a los tribunales de cualquier país diferente al propio, o de un estado distinto dentro de un mismo país.

El arbitraje comercial surge como una opción diferente para resolver controversias en las actividades mercantiles. El arbitraje comercial existe por que la ley de los diferentes países faculta a los particulares a que las controversias de carácter mercantil que pudieran surgir entre ellos sean resueltas por otro particular, que no es un juez estatal, y la resolución final que dicte ese otro particular, ese árbitro, tenga un carácter obligatorio, vinculante para las partes.

A lo largo de la segunda mitad del siglo veinte, el movimiento de unificación del derecho mercantil internacional generó diversos instrumentos jurídicos para implementar el arbitraje comercial internacional y el reconocimiento y ejecución de los laudos o resoluciones emitidas por un tribunal arbitral. El primero, de esos instrumentos, es la Convención para el Reconocimiento y Ejecución de Laudos Extranjeros, conocida como la «Convención de Nueva York». Otro más es la «Ley Modelo de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional» o la «Ley Modelo de UNCITRAL» por sus siglas en inglés. Actualmente la gran mayoría de los países de mundo, son partes de la «Convención de Nueva York» y sus legislaciones arbitrales siguen la «Ley Modelo de UNCITRAL».

Para un desarrollo armónico del arbitraje comercial se requiere un sistema jurídico que lo implemente (que ya existe); árbitros, abogados y jueces, con conocimiento y experiencia en la materia (que constantemente están en proceso); y el sector de hombres de negocios y empresas que lo establezcan en sus contratos y conozcan sus resultados.

*José A. Rodríguez Márquez, Bufete Rodríguez Márquez, E-mail: jarodz@brmlex.com*