

EL CONTRATO COMO UNA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE LAS OBLIGACIONES.

“Un acuerdo de dos o más partes para crear o transmitir derechos y obligaciones.”

**Convenio / Acuerdo Comercial
Alianza Estratégica / Orden de Compra**

En el Derecho Mexicano existe una sutil diferencia entre “convenio” y “contrato” (además de señalar que el Convenio es el género y contrato es la especie):

Ambos crean y/o transfieren derechos y obligaciones pero solo el convenio las modifica y/o extingue.

ELEMENTOS ESENCIALES DE TODO CONTRATO

- **Consentimiento de las partes contratantes.**
- **Objeto materia del contrato**
(conducta que las partes deberán observar).
- **Perfeccionamiento del contrato**
(momento).

ELEMENTOS DE VALIDEZ DE LOS CONTRATOS

- **Capacidad para contratar.**
- **Ausencia de vicios en el consentimiento**
(error, dolo, violencia, lesión – suma ignorancia, notoria inexperiencia, extrema necesidad).
- **La licitud en el objeto o fin.**
- **La forma (en algunos casos).**

CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS O SUMINISTRO

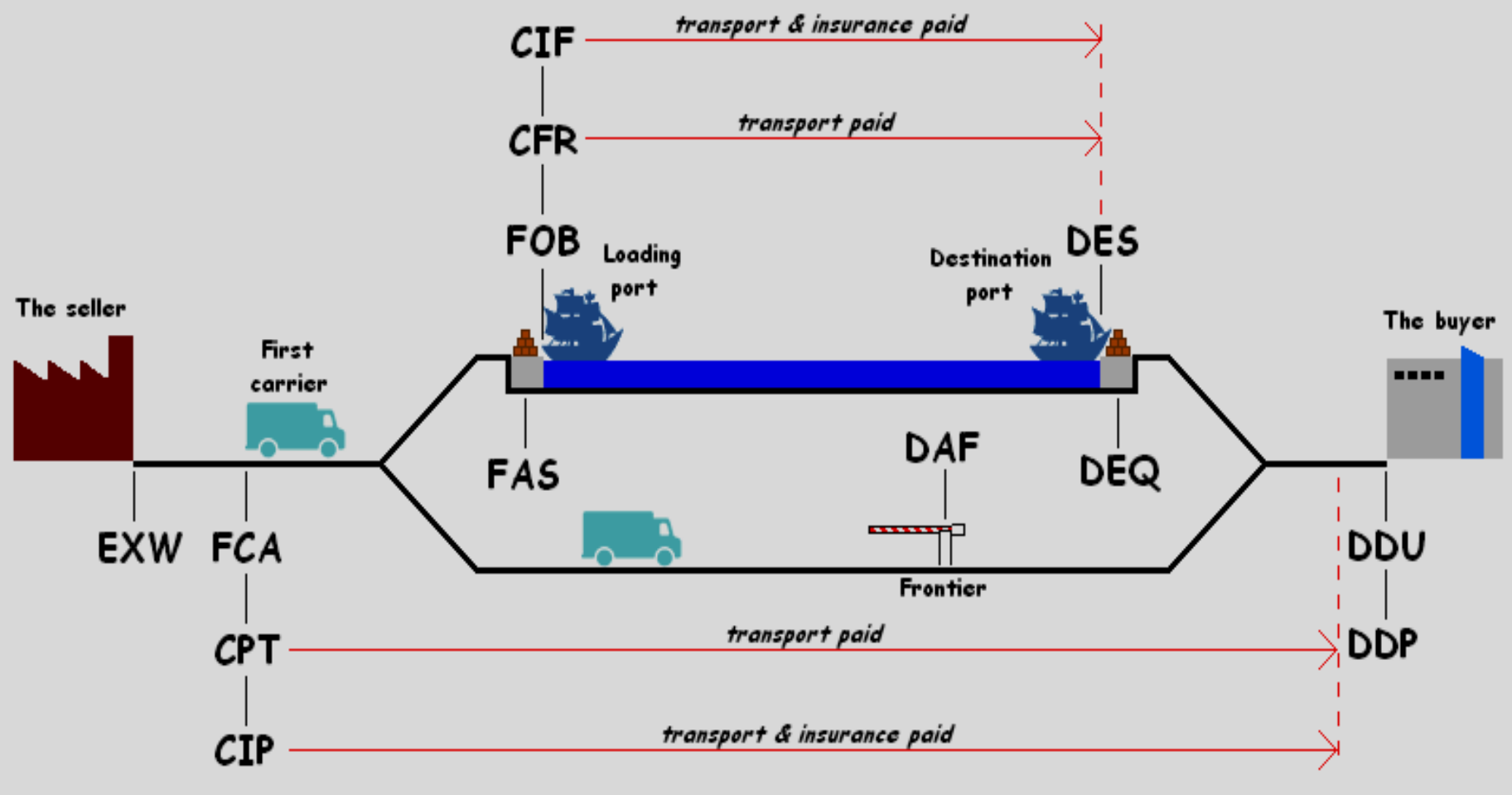
- **Clara identificación de las Partes.**
- **Precio – forma y tiempo de pago, ajuste periódico.**
- **Clara descripción del producto; volumen.**
- **Exclusividad; “requirements contract”; “take or pay”.**
- **Especificaciones del producto; calidad.**
- **Programación de pedidos (estimado semestral, orden en firme).**

CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS O SUMINISTRO

- **Términos y condiciones de entrega**
(“punto de entrega”, empaque)
- **Inspección; procedimiento para reclamar.**
- **Garantía de los productos. NOM’s, Ley Fed. de Protección al Consumidor.**
- **Seguro de cobertura amplia contra riesgo de responsabilidad civil**
(que cubra “product liability”)



Incoterms 2000: Transfer of risk from the seller to the buyer



CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS O SUMINISTRO

- **Prácticas monopólicas relativas/absolutas.**
- **Plazo; renovación automática** (“evergreen”).
- **Propiedad Intelectual**
(protección, licencia).
- **Exclusividad.**
- **Cláusula de Salida ? Notificación en caso de incumplimiento, oportunidad de subsanar.**

CONTENIDO DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS O SUMINISTRO

- **Consecuencias del incumplimiento**
 - 1. Pena convencional**
 - 2. Mora**
 - 3. Rescisión o cumplimiento, y en cualquier caso, daños y perjuicios.**
- **Cambio de Control.**
- **Ley Aplicable.**
- **Tribunales competentes, arbitraje.**

**UN CONTRATO CONFUSO DE
POCO NOS SIRVE Y EN CAMBIO
SI NOS PUEDE GENERAR
PROBLEMAS AL
INTERPRETARLO.**

¿CÓMO SE NEGOCIA UN CONTRATO?

- 1.** Que nosotros propongamos un proyecto de contrato.
- 2.** Que la contraparte proponga un proyecto de contrato.

¿CÓMO SE NEGOCIA UN CONTRATO?

- 1.** Es importante realizar la negociación con la anticipación debida.
- 2.** Todas las comunicaciones deben ser sobre bases estrictamente confidenciales.
- 3.** Todas las negociaciones y acuerdos deben ser considerados como preliminares.
- 4.** Antes de proceder a la firma, se debe contar con los anexos listos, aprobados y completos.
- 5.** Los contratos deben ser formalizados por un representante legal debidamente autorizado.



Lic. Patricio Galván Salinas
Correduría Pública 1
Nuevo León