

# **CONTRATACION INTERNACIONAL**

**FERNANDO GANDINI AYERBE**





# NEGOCIACIÓN

## CONCEPTO (Diccionario RAE: )

- **NEGOCIAR:** Ajustar el traspaso, cesión o endoso de un vale, de un efecto o de una letra. || **2.** Descontar valores. || **3.** intr. Tratar y comerciar, comprando y vendiendo o cambiando géneros, mercancías o valores para aumentar el caudal. || **4.** Tratar asuntos públicos o privados procurando su mejor logro. U. t. c. tr. || **5.** Tratar por la vía diplomática, de potencia a potencia, un asunto, como un tratado De alianza, de comercio, etc.
- **NEGOCIACION:** Acción y efecto de negociar. || **2.** *Der.* Tratos dirigidos a la conclusión de un convenio o pacto. || ~ **colectiva.** f. *Der.* La que llevan a cabo los sindicatos de trabajadores y los empresarios para la determinación de las condiciones de trabajo y que, normalmente, desemboca en un convenio colectivo.



# ASPECTOS GENERALES

- **¿Qué es negociar?**

Gestionar un asunto, realizando una operación con otras personas, intentando lograr la resolución del mismo.

- **¿Qué se pretende con la negociación?**

La obtención de un objetivo determinado.

- **¿Elementos?**

- Intereses en juego

- Recursos de las partes

- Valores con los que cada uno se enfrenta al proceso (Aspectos éticos y morales)

- Normatividad vigente (Existencia o ausencia de normas pertinentes).

- Voluntad



# ASPECTOS GENERALES

- **Formas que asume:**

Toda negociación involucra dos o mas partes que se entregan a la búsqueda de un acuerdo, lo cual puede ocurrir de cuatro formas:

- a) Simple Compromiso: Solución mínima. Las partes no obtienen la satisfacción total de sus objetivos.
- b) Concesiones mutuas: Solución es mayor al compromiso. Pretende la búsqueda de un punto medio en los requerimientos de las partes.
- c) Adjudicaciones de contrapartidas: Creación de nuevos elementos negociables y en consecuencia se amplía el objeto inicial de la negociación.
- d) Creación de nuevas alternativas: El antiguo problema se transforma en uno más adecuado para ofrecer una solución.



# ASPECTOS GENERALES

- **Tipos De Negociación**
  - Negociación integrativa. Los negociadores manifiestan deseos de ganancias mutuas y una alta cooperación. Se orienta en el respeto aspiraciones del negociador con el objeto de que la parte contraria considere el resultado igualmente satisfactorio.
  - Negociación distributiva. Los negociadores demuestran una débil cooperación e que en algunos casos incluso, no existe. Se le da importancia a la ganancia personal, incluso en detrimento de los objetivos contrarios comunes. Lo que una de las partes gana, la otra lo pierde.



# ASPECTOS GENERALES

- **¿Qué es lo más importante al iniciar una negociación?**
  - Tener claridad respecto de lo que se pretende
  - Tener suficiente información acerca de las características del objeto y sujetos del negocio
  - Evaluar la relación concesión-pérdida-ganancia



# NEGOCIACION VS CONTRATO

- **¿La negociación hace parte del proceso de conformación de un contrato?**

Si, es la etapa previa, lo que generalmente se llama etapa precontractual.

- **¿Esto quiere decir que toda iniciativa dirigida a formar un contrato produce consecuencias jurídicas?**

No, solamente cuando esta iniciativa reúne ciertas características que la convierten en oferta contractual.








# OFERTA CONTRACTUAL

- **Noción**

Es un acto jurídico unilateral, dirigido al perfeccionamiento de un contrato.

- **Requisitos**

- Declaración de voluntad 
  - Expresa (verbal o escrita)
  - Tácita (Actos concluyentes. No da lugar a opinión contraria)
- Encaminada a celebración negocio jurídico  Debe ser vinculante para el oferente en caso de que sea aceptada por el destinatario. La afirmación “sin compromiso” deja sin efecto la oferta y la convierte en simple invitación a contratar
- Que sea completa.  Debe comprender todos los elementos esenciales del negocio que se quiere celebrar. Si este es solemne, también deberá serlo la oferta.





# OFERTA CONTRACTUAL

## PRESUPUESTOS

- **Destinatarios** ➡
  - Determinadas
  - Indeterminadas (en general). En este caso serán obligatorias cuando se realicen a través de vitrinas o mostradores, etc con indicación del precio y la mercancía ofrecida.

- **Revocabilidad**

Puede darse cuando se retira durante el lapso de tiempo comprendido entre su formulación y el tiempo de que disponga el destinatario para aceptarla. (En Colombia es revocable)

Si el oferente muere o pierde su capacidad después de efectuar la oferta y antes de la aceptación del destinatario sus herederos deben respetarla y mantenerla. Esto se llama el principio de la autonomía de la oferta (Este mismo principio se aplica al caso en que la oferta se decida con el destinatario)



# OFERTA CONTRACTUAL

## Definición

Es un acto jurídico unilateral mediante el cual el destinatario de una oferta se adhiere a las condiciones estipuladas por el oferente en su oferta.

## Aceptación

## Características

- Debe ser voluntaria (vale la aceptación por dejar vencer el término como con los celulares?)
- Debe ser pura y simple (solo decir "sí"). Debe existir coincidencia temática o de contenido entre la oferta y la aceptación. Si no existe tal coincidencia y se lleva a cabo la aceptación, se entenderá a que esta constituye una nueva oferta.
- Debe ser oportuna (Debe ser hecha a tiempo, pues la propuesta no es de duración indefinida). Si la aceptación se lleva a cabo vencido el término dependerá del oferente aceptarla. (Se considera ineficaz).



## ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA ETAPA DE NEGOCIACIÓN

- **Suscribir cartas de intención** ➡ O memorandos de entendimientos anteriores a la celebración misma del contrato que están dirigidos a reflejar un acuerdo previo para contratar

El objeto de estas es determinar la seriedad de ciertas negociaciones, dejar “memoria” de las mismas o garantizar antes instituciones financieras un futuro compromiso.



## ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA ETAPA DE NEGOCIACIÓN

- **Acuerdos de confidencialidad** ➡ Generalmente se utilizan al inicio de una negociación de contratos a largo plazo, para facilitar el intercambio de información estratégica, al garantizar que la misma no será divulgada por las partes.
- **Idiomas** ➡ Cuando las partes se expresan en varios idiomas, es aconsejable indicar de manera expresa el idioma en el cual se obligan. Esto incidirá fuertemente en la interpretación posterior del contrato



# ETAPA PRECONTRACTUAL

- Obligaciones especiales

**Información** ➡ Consiste en advertir al contratante profano de los riesgos existentes que le permitan tener elementos de juicio suficientes para contratar

**Consejo** ➡ Informar de las características del producto o servicio, significa aconsejar al consumidor sobre la conveniencia de adquirirlo.



# ETAPA PRECONTRACTUAL

- **El deber de información y la publicidad**

La publicidad busca captar una primera atención del público y no debe incluir detalles específicos sobre la calidad del producto o servicio, aunque en muchos casos se entiendan como condiciones incorporadas al contrato, las promesas realizadas por el anunciante.



# ETAPA PRECONTRACTUAL

- ¿Para qué se celebra un contrato?
  - Para regular un negocio
  - Para administrar riesgos (de la actividad negocial – del contrato mismo)





# PRINCIPIOS GENERALES

- Autonomía privada (límites)
- Buena fe contractual
- “El contrato es ley para las partes”
- Equilibrio contractual (todos ganan)



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- ¿Cómo se elabora un contrato?
  - Responsabilidad compartida
  - Jurídico – técnica
  - Abogado - empresario



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- La forma del contrato

**Verbal** → Es posible, pero acarrea inconvenientes probatorios.

**Escrito** → Es la más conveniente, ofrece mayores garantías a los contratantes.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **Elementos a tener en cuenta al momento de la elaboración del contrato**
  - Indicar el nombre completo o la denominación de los contratantes.
  - Identificar por completo la persona natural que firmará el documento, la cual debe estar facultada para ello, indicando en qué calidad actúa.
  - Identificar el país a los que pertenecen los contratantes.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- Indicar la fecha de constitución y el domicilio principal de los contratantes.
- La actividad de los contratantes (objeto social) debe ser coherente con el contrato.
- Indicar el costo de la operación. También se podrá establecer el procedimiento para fijar el precio de las mercancías objeto de la transacción.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- Determinar con claridad la forma de pago (carta de crédito, giro a la vista, cheque).
- Precisar los documentos necesarios que se requieran para la importación y pago de mercancías y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma.
- Especificar las condiciones especiales de embalaje de acuerdo con el tipo de mercancía y los riesgos del transporte.
- Proteger debidamente lo referente a propiedad industrial



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **¿Cuándo un contrato es internacional?**
  - Las partes son de diferentes Estados.
  - Las partes tienen sus domicilio principal en Estados diferentes.
  - La obligación más importante del contrato (prestación característica) se lleva a cabo en un Estado diferente al de las partes.
  - Los efectos del contrato se producen en un Estado distinto al de las partes.





# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **Inconvenientes de los contratos internacionales**

Ley aplicable (ley de un país determinado, principios unidroit, lex mercatoria, tratado internacional, incoterms)

Competencia jurisdiccional (tribunales de un país en particular, arbitraje)



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- Cláusulas importantes al momento de celebrar un contrato internacional

**Preámbulo** ➡ Donde se determinan las razones por las cuales las partes contratan.

**Glosario** ➡ Contiene las definiciones de los términos ha utilizar, que evitan conflictos interpretativos en asuntos técnicos o jurídicos.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

## Cláusula relativa al precio

Generalmente el precio se pacta en función de circunstancias económicas y jurídicas cambiantes. Por esto es importante determinar si el precio es variable, así como la moneda a través de la cual debe llevarse a cabo el pago y, si se trata de una compraventa, del incoterm sobre el cual se lleva a cabo el contrato.

Cláusula de variación automática o de escala móvil ➡

Se estipula la variación de las obligaciones de acuerdo con la variación de los índices estadísticos.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **Alternativas a la dificultad de cumplimiento**

Cuando esto se produzca con ocasión de circunstancias de imprevisión, fuerza mayor o caso fortuito (hardship). Con estas se libera al deudor de la responsabilidad.

- **Cláusula de resolución de controversias**

Son muy variadas y van desde el arbitramento, hasta la aplicación de la jurisdicción ordinaria de un determinado lugar, pasando por figuras como la renegociación.



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **Arbitraje**

- Cláusula compromisoria (en el contrato, antes del surgimiento del conflicto)
- Compromiso (con posterioridad al surgimiento del conflicto, en documento separado)



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- **¿Cómo pactar un arbitraje?**
  - Debe existir coherencia entre el tamaño y la naturaleza del contrato y la del tribunal que se pretende conformar.
  - Debe haber claridad respecto al tipo de fallo que se pretende obtener. (en derecho, técnico, en equidad)
  - Deben siempre tenerse en cuenta las alternativas a las disposiciones inicialmente pactadas



# TÉCNICA CONTRACTUAL

- Se debe determinar con claridad, el centro de arbitraje que administrará el tribunal de arbitramento .CCI, Bogotá, Ciac, (comisión interamericana de arbitraje comercial) Ciadi (Centro internacional de diferencias relativas a inversiones).
- Las disposiciones que permitan el funcionamiento del tribunal, deben ser sensatas e ir acorde con la naturaleza de la figura, que busca la eficacia y la celeridad procesales





# TIPOS CONTRACTUALES

- **Compraventa Internacional**
  - Transferencia del dominio de un bien de una parte a otra
  - Elemento de internacionalidad



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Obligaciones generales**
  - **Vendedor** (Entrega material de los bienes y de la documentación respectiva, respetando cantidades, volúmenes y especificaciones de los mismos)
  - **Comprador** (Pago y recepción de los bienes, en las condiciones previamente establecidas. Informar de manera inmediata al vendedor de cualquier inconveniente surgido)



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Elementos básicos**

- Reglas relativas a cobros (principales reglas a observar por los bancos en sus operaciones de cobro).
- Reglas relativas a los créditos documentarios (determinan las prácticas bancarias a utilizar al momento del pago del precio).



## **TIPOS CONTRACTUALES**

- Incoterms (Reglas internacionales que permiten determinar con claridad las obligaciones y riesgos asumidos por las partes. Determinan la responsabilidad)
- Ley aplicable (Convención de Viena)



# TIPOS CONTRACTUALES

## Convención de Viena

- Compraventa internacional de mercaderías
- Celebrada en 1980.
- Se aprueba mediante la ley 518 de 1999
- Definición compraventa → Sentido amplio (suministro – prestación de servicios).
- Definición mercaderías → “Bien económico que por sus características pueden ser objeto de compraventa en el mercado”.
- Concepto de internacionalidad → Diferentes Estados – prestación característica



# TIPOS CONTRACTUALES

## Compraventas excluidas

- Subastas
- Por orden judicial
- De valores mobiliarios
- De aeronaves y buques
- A consumidores



# TIPOS CONTRACTUALES

## Cláusulas a incluir

- Objeto
- Obligaciones de las partes
- Precio
- Condiciones de pago
- Plazos de entrega
- Incoterms
- Posibilidad y modalidad de cancelación de pedidos





# TIPOS CONTRACTUALES

## **Cláusulas a incluir**

- Condiciones de reclamos
- Garantía
- Responsabilidad
- Rescisión
- Idiomas
- Ley aplicable
- Jurisdicción competente
- Fecha



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Distribución internacional**
- **Partes** ➡ Distribuidor – Productor
- **Concepto** { Contrato por el cual el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final – producto determinado - al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización.



# TIPOS CONTRACTUALES

## Características

- La relación entre fabricante y distribuidor la conforman sucesivas compraventas o suministros.
- Se enmarcan dentro de la distribución
- Se pueden comercializar bienes o servicios
- El distribuidor actúa a nombre propio
- Riesgo (En cabeza del distribuidor)



# TIPOS CONTRACTUALES

## **Características**

- Deterioro, pérdida de la mercadería
- Falta de pago por parte de los clientes
- Debe asumir el cobro de la cartera vencida
- Usualmente, los bienes objeto de la distribución tienen un precio establecido por el productor o fabricante



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Aspectos a tener en cuenta**
  - Duración (relación directa con los fines económicos pretendidos por las partes)
  - Delimitación geográfica (determina la zona de acción de cada distribuidor)
  - Exclusividad (el distribuidor podría distribuir en si zona otros bienes o servicios, no constitutivos de competencia, si no existe pacto expreso que lo prohíba)



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Obligaciones del productor**
  - Entregar los bienes en el tiempo, manera y condiciones previstas.
  - Responsabilidad por la idoneidad del producto (responsabilidad del fabricante)
  - Informar al distribuidor el valor de venta del producto



# TIPOS CONTRACTUALES

- **Obligaciones del distribuidor**
  - Respetar la limitación geográfica
  - Promover las ventas





# TIPOS CONTRACTUALES

***FIN***