

## EL CONTRATO INTERNACIONAL: CARACTERÍSTICAS Y MODELOS

Un contrato internacional se caracteriza porque afecta a dos o más ordenamientos jurídicos diferentes. Esto es así porque los elementos que conforman el contrato (las partes, el objeto del contrato y el lugar de conclusión) se encuentran en países distintos.

Como definición general se puede decir que un contrato internacional es un acuerdo de voluntades pactado entre dos o más partes que tienen su domicilio o residencia en Estados distintos.

Los elementos o requisitos fundamentales de un contrato internacional son de tres tipos:

- **Elementos personales:** se trata de las partes o personas físicas o jurídicas que intervienen en la relación contractual. Con respecto a éstos, será necesario conocer su capacidad para contratar y su representación legal o voluntaria por otras personas. Es importante que en un contrato internacional se identifiquen las partes con precisión en cuanto a datos de localización (nombre completo, tipo de sociedad, dirección, ciudad y país) como fiscales y de los representantes que firman en nombre de la empresa. Todo ello conviene verificarlo con escrituras de constitución y de apoderamiento aportadas por las partes respectivas.
- **Elementos formales:** no existe ninguna obligatoriedad en cuanto a la forma de los contratos internacionales. Así se deduce del Convenio de Viena sobre venta internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, al establecer que los contratos no están sometidos a ningún requisito de forma, ni siquiera el escrito, y que podrán probarse por cualquier medio, incluso por testigos.
- **Elementos reales:** son los bienes o servicios a intercambiar por las partes. El objeto del contrato serán cosas y servicios que estén dentro del comercio y que sean posibles, lícitos y determinados.

### CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO INTERNACIONAL

Los contratos internacionales, al ser un medio de creación de obligaciones entre las partes deben de cumplir una serie de características de entre las cuáles las más importantes son las siguientes:

- **Redacción precisa** en cuanto a claridad, concisión, congruencia y concreción, eliminando y excluyendo los términos ambiguos, genéricos y equívocos en la asunción de las obligaciones. Este aspecto es esencial en la redacción de contratos internacionales ya que las diferencias culturales e idiomáticas entre las partes implican siempre dificultades de comunicación y entendimiento que deben reducirse al máximo a la hora de interpretar los términos del contrato.



- **Adaptación a la cultura jurídica de la otra parte**, especialmente cuando quien inicia la relación comercial busca clientes, distribuidores, o socios, desde una posición de menor poder de negociación. Así por ejemplo en países de cultura anglosajona (Reino Unido, Alemania, Estados Unidos), los contratos suelen ser más extensos y prolijos que países asiáticos o de América Latina.
- **Búsqueda de la cooperación entre las partes**, tratando de redactar el contrato más desde una perspectiva de acuerdo en cuanto a la forma de proceder y regular las relaciones comerciales, que como un instrumento de cobertura jurídica en los riesgos que puedan acaecer. Esta característica es especialmente importante cuando se hacen negocios con empresas de ciertos países emergentes en los que no existe la cultura de respeto a los pactos que se realizan en contratos con empresas extranjeras, ni tampoco protección legal al respecto.
- **Uso de contratos en versión bilingüe** (español-inglés, español-francés, español-alemán) cuando no exista un idioma común entre las partes. En el caso de países como China o Rusia es habitual que las empresas extranjeras realicen contratos en inglés-chino o inglés-ruso. Por el contrario en India, prácticamente la totalidad de los contratos que se realizan con empresas extranjeras son únicamente en inglés. Cuando se hacen contratos bilingües debe incluirse una cláusula de "idioma" en la cual se determina cual es el idioma prioritario para la interpretación del contrato en caso de conflicto.
- **Formación del contrato:** la realización de un contrato internacional implica cumplir una serie de fases entre las que se encuentran, la preparación, oferta, formación y ejecución.

## CONTRATOS INTERNACIONALES MÁS UTILIZADOS

En las relaciones comerciales entre empresas de distintos países se utilizan una serie de modelos de contratos que cubren la mayor parte de las operaciones. Estos modelos, salvo excepciones (Arabia Saudí, Irán) pueden aplicarse en la mayoría de los países. Los más utilizados son los siguientes:

- **Contrato de Compraventa Internacional:** lo utilizan empresas situadas en diferentes países para vender y comprar mercancías. El exportador (Vendedor) se obliga a entregar determinados productos y el importador (Comprador) a adquirirlos en las condiciones de pago, entrega y plazo que se pacten. Es el único contrato internacional que está sometido a una legislación supranacional como es la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.
- **Contrato de Distribución Internacional:** cuando la empresa exportadora nombra a un distribuidor para que distribuya sus productos en un determinado país o zona geográfica. El distribuidor actúa como intermediario, revendiendo los productos a los clientes

finales. Normalmente en el ámbito internacional se concede la exclusividad al distribuidor, si bien sometida al cumplimiento de unos objetivos de venta.

- [Contrato de Agencia Comercial Internacional](#): en este contrato una parte (Principal) encarga a otra, bien sea persona física o jurídica (Agente), la promoción de operaciones de comercio exterior de forma continuada, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo de las operaciones. La remuneración del agente se establece mediante comisiones sobre ventas, si bien, en algún caso, pueden acordarse ciertos gastos en concepto de viajes o actividades de promoción. En la Unión Europea este contrato está sometido a la Directiva 86/653 de la Comisión Europea sobre contratos de agencia, en la que se establecen unas indemnizaciones para el agente en caso de resolución anticipada.
- [Contrato de Representación Comercial Internacional](#): similar al contrato de agencia, si bien en este contrato existe la posibilidad de que el Representante negocie y concluya operaciones en nombre de la empresa. No obstante, al negociar con los clientes, el Representante ofrecerá los productos o servicios, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que la empresa le haya indicado.
- [Contrato Internacional de Servicios](#): que regula las relaciones comerciales en la prestación de servicios entre una parte que presta el servicios (“Prestador”) y otra que lo recibe (“Cliente”), situadas en países diferentes. Se utiliza para la exportación de una amplia gama de servicios (gestión empresarial, ingeniería, tecnología, software y servicios web, publicidad y diseño, investigación de mercados, enseñanza y formación, etc.) en mercados internacionales.
- [Contrato de Alianza Estratégica Internacional](#): regula las relaciones entre dos empresas que desean lograr beneficios mutuos mediante la creación de una Alianza Estratégica que puede tener distintos objetivos: llevar a cabo un proyecto de investigación, diseñar y fabricar nuevos productos, prestar servicios complementarios, compartir clientes y redes comerciales, etc. La Alianza se basa en un acuerdo de colaboración que no implica la creación de una sociedad ya que en ese caso sería más adecuado utilizar un contrato de Joint Venture.
- [Contrato de Joint Venture Internacional](#): se utiliza cuando dos empresas de diferentes países que constituyen una sociedad, generalmente en el país de residencia de una de ellas, para realizar conjuntamente una actividad que puede tener distintos objetivos: investigación, comercialización, producción, etc. En el contrato se establecen todos los acuerdos necesarios para poner en marcha y gestionar la Joint Venture, y en aquellos aspectos que tienen mayor trascendencia (objeto y capital social, valoración de aportaciones, organización y administración, toma de decisiones, solución de controversias, etc.).

## **LA LEY APLICABLE EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES**

Un tema específico que se plantea cuando se realizan contratos internacionales es el derecho que va a regir la transacción. La existencia de distintas leyes aplicables es un factor de

complicación e incertidumbre que dificulta la conclusión del contrato. Esto se agrava más aún ya que las soluciones propuestas por las disposiciones internas de los ordenamientos jurídicos de los países resultan muchas veces inadecuadas para regular las operaciones internacionales.

Por ello, al no existir tampoco una ley universal propia para el comercio internacional, asistimos a un proceso de unificación y aproximación de la legislación comparada por medio de la acción de organizaciones como la ONU, a través de la Comisión de Derecho Mercantil Internacional (UNICITRAL/NCUDMI), de la acción de la Unión Europea o del Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).

La elección de la ley aplicable a un contrato internacional puede hacerse de una forma expresa (es lo más aconsejable) o deducirse razonablemente de las circunstancias y términos de negocio entre las partes. Cuando más clara sea esa elección mejor. Así se evitarán más tarde problemas de interpretación.



Pueden obtenerse distintos modelos de contratos de contratos en ocho idiomas en el siguiente enlace: [CONTRATOS INTERNACIONALES](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

## Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

**TradeLibrary**  
Información y Suscripciones

