



# KSI Atea

Conceptos básicos de la contratación internacional

8ª Píldora de Formación Virtual



## Nazioarteko kontratazioaren oinarritzko kontzeptuak

### 8. Formakuntza pilula birtuala



# Contenido

<b>1. El contrato internacional, conceptos básicos</b>	<b>3.</b>
<b>2. Tipologías de contrato internacionales</b>	<b>8.</b>
<b>3. Principales aspectos a tener en cuenta en la contratación internacional</b>	<b>15.</b>
<b>4. Algunas recomendaciones practicas</b>	<b>21.</b>
<b>5. Conclusiones</b>	<b>22.</b>



# 1. El contrato internacional: conceptos básicos

## ¿Qué es un contrato?

- Un contrato es un **acuerdo de voluntades** por el que dos o más partes se comprometen y **se obligan recíprocamente** a respetar y cumplir una serie de condiciones.
- Los contratos nacen de la **libre voluntad de las partes**, otorgada a través del consentimiento.
- Un **contrato mercantil** es todo acuerdo de voluntades suscrito entre partes que tiene como finalidad realizar una transacción comercial.
- Un **contrato de compraventa** es el acto mediante el cual el vendedor entrega una cosa y transmite su propiedad a cambio de un precio.

## ¿Qué es un contrato internacional?

El **contrato es internacional** cuando presenta un elemento llamado “de extranjería” (en contraposición a “contrato doméstico”):

- Objetivo: **el contrato se firma en un país extranjero.**
- Subjetivo: la internacionalidad viene determinada por el hecho de tener **las partes sus establecimientos en Estados diferentes.**



# 1. El contrato internacional: conceptos básicos

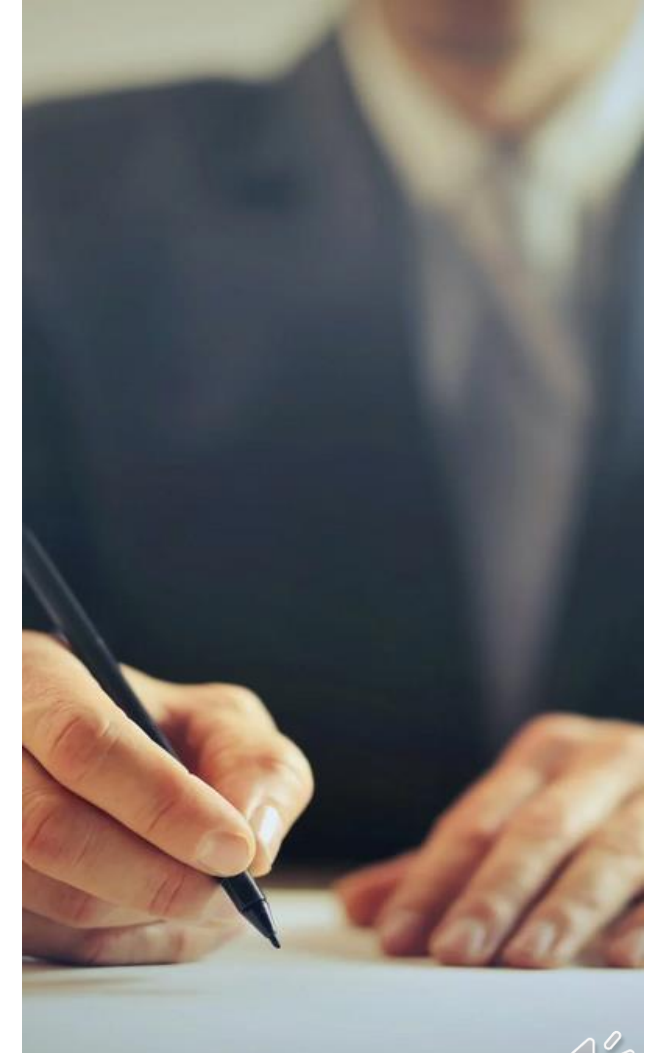
## ¿Cuáles son los principios básicos de la contratación internacional?

**El principio de libertad de forma:** los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en la que se hayan celebrado.



El **contrato puede ser verbal, aunque esto es desaconsejable**: “*El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos*” (artículo 11 del Convenio de Viena de 1980). Esto implica que cualquier forma de otorgar el consentimiento puede llegar a implicar que se ha formalizado un contrato: praxis habitual, conversación oral, emails...

**El principio de “pacta sunt servanda”:** lo pactado obliga. Asumida la obligación por las partes, ambas deben cumplirla.



# 1. El contrato internacional: conceptos básicos

## ¿Qué elementos tienen que aparecer siempre en un contrato?

En un contrato se deben plasmar los siguientes elementos:

- **Sujetos (las partes):** Personas físicas o jurídicas, con capacidad legal para otorgar el consentimiento. La manifestación de la voluntad debe hacerse de forma libre, sin vicios (dolo, error o violencia).
- **Objeto:** Productos o servicios, prestación que debe cumplirse. Ésta debe ser lícita, posible y conforme a las buenas costumbres. En el caso de que no se cumplan estas premisas, y dependiendo del ordenamiento jurídico, los contratos podrían ser declarados nulos o anulables.
- **Causa:** Motivo o título por el que se constituye la contratación, es decir, el fin hacia el que las partes se obligan, el cual ha de ser lícito.
- **Forma:** Soporte del contrato. Los contratos pueden ser verbales y escritos, documentos privados o públicos (en este caso, cuando la voluntad se otorga ante un fedatario público).
- **Consentimiento:** se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y causa que han de constituir el contrato. El consentimiento será nulo cuando haya sido prestado por error, violencia, intimidación o dolo.



# 1. El contrato internacional: conceptos básicos

## ¿Qué otros aspectos son también importantes?

En un contrato, es necesario dejar claro cuatro puntos de vital importancia:

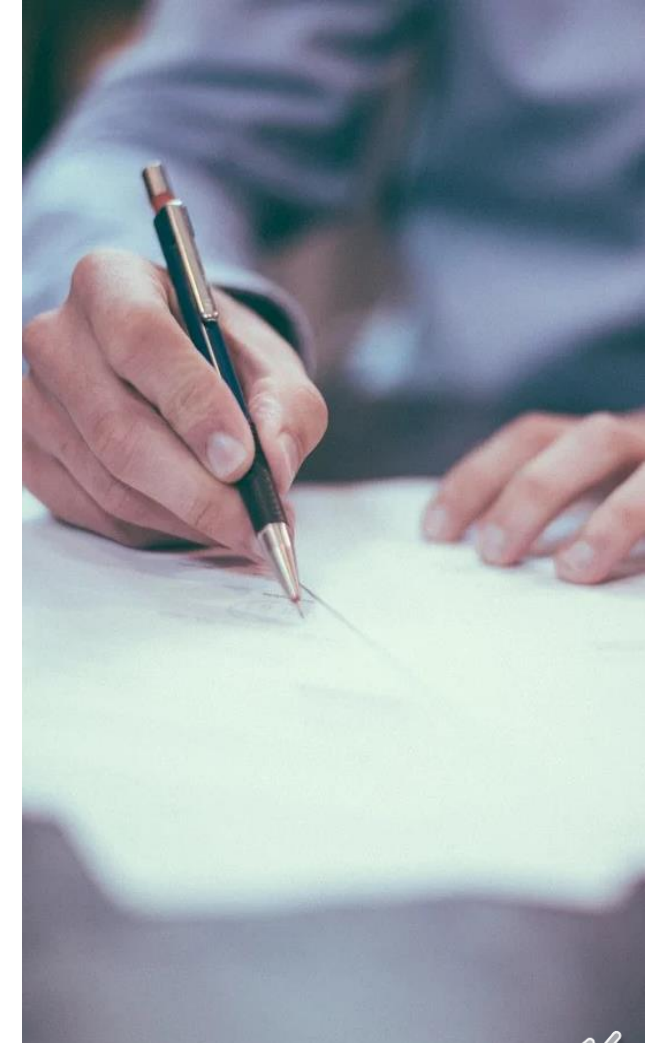
- A. Legislación aplicable**, en función de la voluntad de las partes.
  - Normalmente se elige la legislación de una de las partes, pero se puede aludir a una ley de carácter internacional, por ejemplo, el Convenio de Viena de 1 de abril de 1980 o los Principios Unidroit para los Contratos Internacionales.
  - Si no se establece la legislación aplicable: en el caso de Europa, aplica el Reglamento 593/2008 del Parlamento Europeo (Roma I)
- B. Jurisdicción Aplicable** a la que acogerse para resolver cualquier conflicto: Corte de Arbitraje, tribunales de una ciudad, etc.
- C. Causas de extinción/resolución/ suspensión de nuestros contratos: de mutuo acuerdo, por incumplimiento de las obligaciones, etc.**
- D. Responsabilidades por incumplimiento: caso fortuito, fuerza mayor.** Las **clausulas de fuerza mayor**, definen los casos que nos impiden cumplir con lo pactado de forma definitiva (guerra, tornados, inundaciones, pandemias, etc.); no son previsibles, no se pueden evitar. Toman especial relevancia en el contexto de la COVID-19.



# 1. El contrato internacional: conceptos básicos

## ¿Qué estructura puede adoptar un contrato internacional?

- A. **Título del contrato**
- B. **Fecha y Lugar** de celebración del contrato
- C. **Partes:** personas físicas o jurídicas implicadas
- D. **Derechos y Obligaciones de las partes**
  - Bienes o servicios a intercambiar por las partes, o la causa del contrato (que sean posibles, lícitos y determinados)
  - Obligaciones de las partes: suministros, contrataciones, publicidad, etc.
  - Derechos de propiedad intelectual
  - Formas y plazos de pago
  - Cláusulas de protección de datos.
- D. **Cláusulas de resolución** del contrato (por mutuo acuerdo, por fuerza mayor, caso fortuito, etc.)
- E. **Cláusulas de limitación de responsabilidad por incumplimiento** (por ejemplo, en el caso de cumplimiento parcial) y **penalizaciones por incumplimiento**.
- F. **Cláusula de determinación de la legislación aplicable**, así como de la jurisdicción competente.
- G. **Cláusula de determinación de la jurisdicción aplicable** en el caso de conflictos
- H. **Firma (consentimiento)**



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?

Gogora dezagun: nazioarteko kontratu bat atzerriko **herrialde baten sinatzen dena dela, edota alderdiek beren finkapena estatu desberdinetan daukatenean.**

**Nazioarteko hainbat kontratu mota** daude, ohikoenak honako hauek dira::

- Merkantzien/ salgaien nazioarteko **salerosketa** kontratua.
- **Nazioarteko zerbitzuen prestaziorako** kontratua.
- Merkataritza-bitartekaritzako, ordezkarietzako edota agentziako kontratua
- Nazioarteko **banaketa-kontratua**
- Nazioarteko **Joint Venture kontratua**
- Bestelakoak: frankizia-, ikerketa- eta garapen-kontratuak, transferentzia teknologikokoak, aseguru-kontratuak, etab.





## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



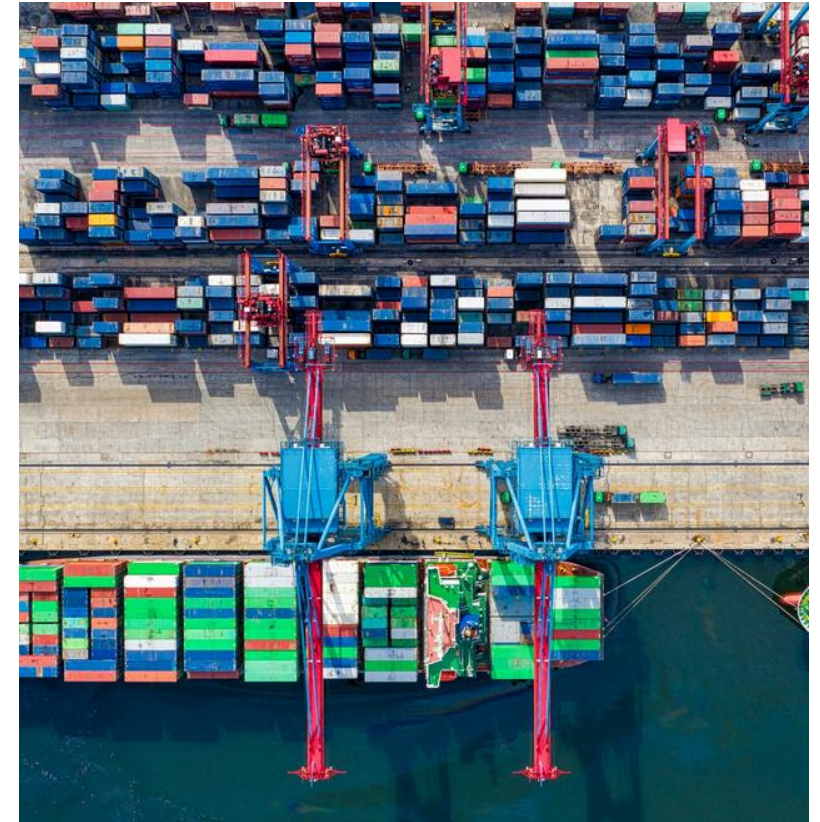
#### Salgaien nazioarteko salerosketa kontratua

##### Zer da?

Saltzaileak prezio baten truke ondasunen jabetza eskualdatu eta entregatzeko kontratua.

##### Funtsezko elementuak

- **Esportatzailea** (saltzailea) behartuta dago produktuak/zerbitzuak entregatzera, eta **inportatzailea** (eroslea), berriz, ordainketa, entrega eta hitzartutako epean erostera.
- **Nazioz gaindiko legedi baten mende** (Vienako Hitzarmena, 1980koa).
- **Produktuak** merkaturatzen dituzten sektoreei aplikatzen zaie.



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



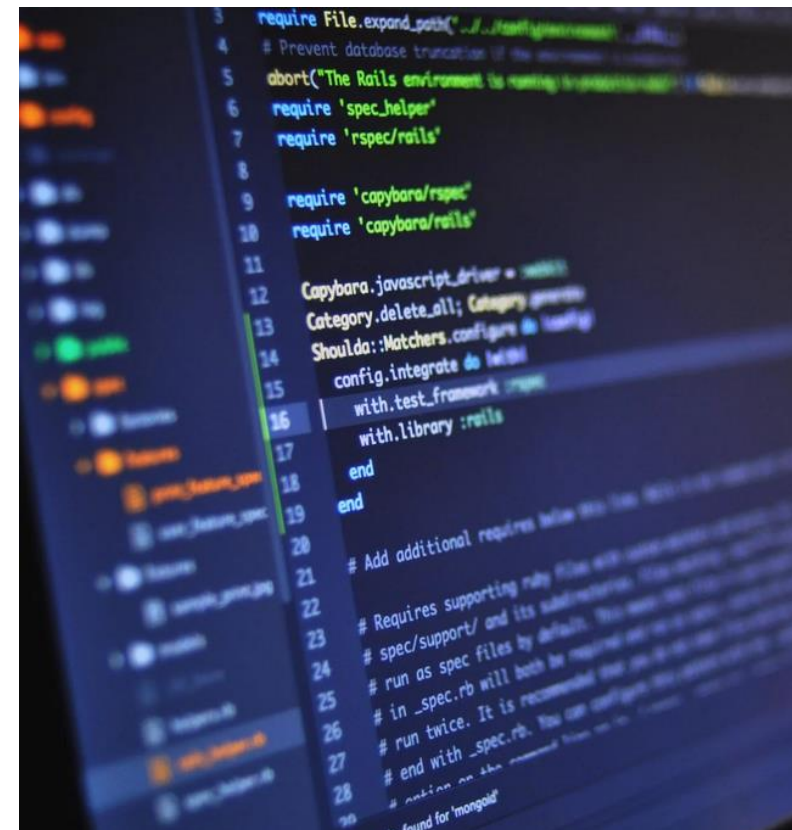
#### Nazioarteko zerbitzuen prestaziorako kontratua

##### Zer da?

Nazioarteko zerbitzuen prestaketa arautzen duen kontratua. Zerbitzua ematen duen zatia (**emailea**) eta jasotzen duena (**bezeroa**) herrialde desberdinetan daudenean gertatzen da.

##### Funtsezko elementuak

- **Arkitekturan, aplikazioen eta softwaren esparruan, publizitatean eta marketinean, diseinuan, aholkularitzan** eta antzeko sektoreetan erabiltzen da.
- Horrelako kontratuetan **jabetza intelektualeko klausulek** garrantzi berezia dute.



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



#### Agentzia kontratua

##### Zer da?

Kontratu honen bidez, pertsona natural edo juridiko batek (**agenteak**) bere burua behartzen du, modu egonkorrean edo jarraituan, ordainsari baten truke, **nagusi baten negozio-ekintzak edo -eragiketak sustatzera, bitartekari independente gisa**, eragiketa horien **arriskua bere gain hartu gabe**, kontrakorik hitzartu ezean.

##### Funtsezko elementuak

- **Salmenten gaineko komisioen** sistema batekin lan egiten da, tarifa finko batez gain.
- Ondasunak eta zerbitzuak banatzeko praktika eraginkorra da **musikan, arte eszenikoetan** eta abarretan.



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



#### Banaketa kontratua

##### Zer da?

Kontratu honetan, alderdietako batek (**hornitzaileak**) bere produktuak/zerbitzuak lurralde jakin batean merkaturatzeko eta/edo saltzeko eskubideak uztiko dizkio besteari (banatzailea), epe jakin baterako.

##### Funtsezko elementuak

- Banatzailea **bitartekaria** da, eta hornitzailearen produktuak “birsaltzen” dizkie azken bezeroei.
- Oso garrantzitsua da **banaketaren esklusibotasuna eta gure marka eta izen komertziala erabiltzeko baldintzak ondo mugatzea**.
- Salmenta geografikorako **esklusibotasuna eman daiteke, salmenta-helburu jakin batzuei lotuta**.



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



#### Joint Venture

##### Zer da?

Kontratu honen bidez, bi enpresak **sozietate berri bat osatzen dute**, enpresa horietako baten bizileku-herrialdean oro har, **jarduera zehatz bat elkarrekin garatzeko**.

##### Funtsezko elementuak

- Helburuaren arabera, bazkide bakoitzaren **ekarpenak** diruzkoak, ondasunak, teknologia, zerbitzuen hornidura, etab. izan daitezke. Kontratuak bazkideen ekarpen guztiak jaso beharko ditu.
- **Ad-hoc izaera** izan ohi du, hau da, proiektu eta helburu jakin baterako bakarrik, merkatu jakin batean.



## 2. Tipologías de contratos internacionales

### Zein dira nazioarteko kontratu mota ohikoenak?



#### BESTE NAZIOARTEKO KONTRATU MOTA BATZUK

##### Frankizia



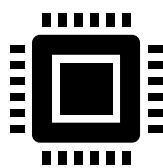
Kontratu honen bidez, enpresa batek (frankiziatzaileak) beste herrialde bateko beste enpresa bati (frankiziatua) jabetza intelektual edo industrialeko eskubideen pakete bat ustiatzeko eskubidea ematen dio (know-how, marka, etab.), eta laguntza teknikoa eta komertziala eskaintzen dio konpentsazio ekonomiko baten truke.

##### Nazioarteko patzuergoa



Kontratu horren bidez, hainbat herrialdetako enpresek beren burua behartzen dute helburu jakin batekin elkarrekin zenbait merkataritza-ekintza, ekintza operacional eta abar garatzera.

##### Transferentzia teknologikoa



Enpresa batek ("Licenciante" edo "Lizentziaduna") beste herrialde batean kokatutako beste bati ("Licenciario") erregistratutako jabetza intelektual edo industrialeko eskubideak (patenteak), know-how-a eta laguntza komertziala eta teknikoa dakarten ezagutza zientifiko eta teknologikoak edo teknologiak lagatzeko kontratua.

## 3. Principales aspectos a tener en cuenta

### Instrumentos previos

Antes del contrato, en la “**fase de negociación o de actos preparatorios**” podemos reforzar nuestra protección con los siguientes instrumentos:

- **Carta de Intenciones (MoU):** Documentos escrito donde se plasman las voluntades recíprocas, aunque normalmente no tiene un efecto jurídico vinculante.
- **Acuerdos precontractuales:** Dos o más partes se comprometen a celebrar en un futuro un definitivo contrato, en base a las cláusulas que se establecen en este contrato inicial.
- **Acuerdo de confidencialidad:** Ambas partes se comprometen a mantener el secreto de la información que se hayan entregado durante el tiempo que dure la negociación del contrato o hasta el tiempo que se determine una vez finalizada la relación contractual entre las partes.

### ¿Cómo aseguramos la identidad de nuestra contraparte?

- Poderes notariales, documentos con **Apostilla de la Haya**.
- **Certificaciones notariales**
- **Opinión legal**, búsqueda de opinión/referencias en despachos del país extranjero.

### 3. Principales aspectos a tener en cuenta:

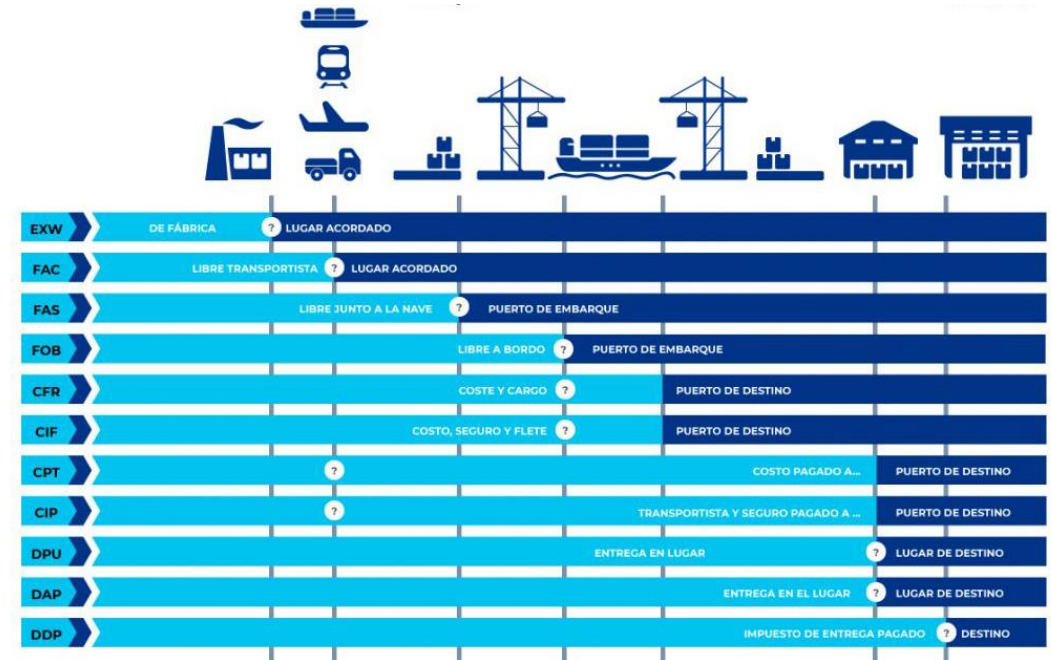
#### Incoterms

En el caso de las mercaderías y bienes que traspasan aduanas, los Incoterms son términos estandarizados que regulan las condiciones sustanciales de la compraventa internacional: un conjunto de 11 normas reconocidas internacionalmente que definen las responsabilidades de los vendedores y los compradores.

Los Incoterms especifican quién es responsable de pagar y gestionar el envío, el seguro, la documentación, el despacho de aduanas y otras actividades logísticas.

Se utiliza para determinar cuestiones tales como:

- El **alcance del precio**
- **Momento y lugar en el que se produce la transferencia de riesgos** sobre la mercancía objeto del contrato.
- **Lugar de entrega** de la mercancía.
- La parte que contrata y paga el **transporte**.
- La parte que contrata y paga el **seguro**.
- Los **documentos que tramita cada país**.



Fuente: <https://grupmet.com/news/incoterms-2020>



### 3. Principales aspectos a tener en cuenta:

#### Arbitraje

Durante el desarrollo del contrato puede que surjan posibles **controversias o problemas en la relación entre las partes**. En este sentido existen varias posibilidades para resolver los conflictos, destacando:

 **La Jurisdicción ordinaria**

 **El arbitraje**

El **arbitraje** es siempre **voluntario y responde a un acuerdo entre las partes**, quienes elegirán el/los árbitros, idioma, el lugar y la ley. Es un procedimiento simple, rápido, flexible y confidencial. No obstante, suele tener un coste elevado.

**Organismos internacionales:** la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, la Cámara de Comercio Internacional(CCI), etc.



### 3. Principales aspectos a tener en cuenta:

#### Medio de pago: tipología

La modalidad de pago se ha de explicitar en el contrato y puede depender del conocimiento que se tenga del comprador/vendedor, del tamaño y frecuencia de las operaciones, de la praxis habitual, de la seguridad de cobro, etc.

Algunas de las **modalidades más comunes de pago en operaciones internacionales** son:

- **Pago anticipado:** pago antes del envío, arriesgado para el cliente.
- **Pago directo:** la empresa proveedora de productos o servicios se compromete a enviar sus productos al cliente, emitiendo una factura. En general, se aplica un periodo de crédito, por ejemplo, 30 días desde la fecha de emisión, para la realización del pago. Esta modalidad depende mucho de la confianza y de la buena relación de los socios.
- **Carta de crédito:** instrumento mediante el cual el banco emisor hace un pago a un tercero (vendedor/exportador) contra la entrega de una serie de documentación que evidencia el embarque de una mercancía (factura, certificado de aduanas, etc.)



### 3. Principales aspectos a tener en cuenta

#### Ordainbidea: dibisa

Dibisei dagokienez, eta izan ditzaketen gorabeherak edo fluktuazioak kontuan hartuta, nazioarteko erakundeekin kontratatzerakoan honako alderdi hauek hartu behar dira kontuan:

- **Transakzioetarako aukeratutako moneta:** nazioartean egonkorak diren txanponak erabiltzea gomendatzen da (euroa, dolarra)
- **Kanbio-tasa** kalkulatzeko metodoa, beharrezkoa balitz.
- **Monetaren fluktuazio-arriskua estaltzen duten tresnak kontratatzeko aukera** aztertzea (kanbio-aseguruak).



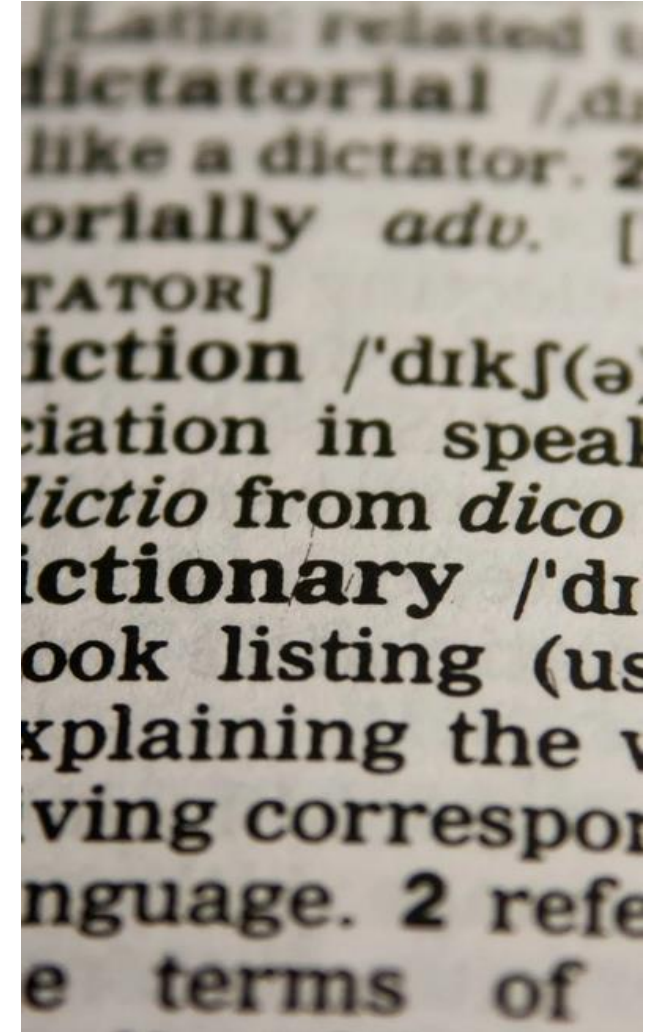
### 3. Principales aspectos a tener en cuenta

#### Hizkuntzak

Kontratuaren xedea eta irismena idazterakoan, eta kontratua gauzatzekoan liskarren edo gatazkaren bat egonez gero, hizkuntzak oso eginkizun garrantzitsua du.

Jarraian, alderdien exekuzio- eta interpretazio-arazoak saihesteko zenbait gomendio ematen dira:

- **Klausula batean**, gatazkarik egonez gero, **nagusituko den bertsioa ezartzea gomendatzen da** (ingelesezko, gaztelaniakoa, euskarakoa, etab.).
- **Bi zutabetan idazteko aukera** dago interpretazio-arazoak saihesteko, edo bertsio elebiduneko kontratuen erabilera ere gomendatzen da.
- Oro har **ezagunak diren kontratu-terminoak erabili behar dira**, hala nola Incotermak salgaien kasuan.



## 4. Algunas recomendaciones prácticas

Akatz nagusiak	Gomendioak
<p><b>Alderdien betebeharren eta deskribapen ez zehatzak, anbiguo eta nahasiak, bai eta osatu gabeko informazioak ematea.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idazketan zehatzak izatea.</li> <li>• Kontratuaren xede zehatza argitzea: kantitateak eta kalitateak, zehaztapen teknikoak, etab.</li> <li>• Ordainketen prezioa, dibisa, modua eta epea adierazi beti.</li> <li>• Entrega-epeak eta -baldintzak zehaztea, ahal dela produktuak badira Incoterms-ak erabiliz.</li> <li>• Data, akordioa gauzatzeko tokia eta betebeharrak betetzeko tokia zehaztea.</li> <li>• Erantzukizunaren mugak, ez-betetze osoak eta partzialak eta abar ondo zehaztea.</li> </ul>
<p><b>Beste alderdiarekiko gehiegizko konfiantza</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alderdien identitatea/nortasuna behar bezala egiaztatzea: nor ari da akordioa sinatzen? Negoziazioak mantendu ditudan enpresa al da?</li> <li>• Kontratuan sinatzaileen izena eta nortasun datu guztiak idaztea.</li> <li>• Nazioarteko esperientzia duten abokatu-langelei aholkua eskatzea.</li> <li>• .</li> </ul>
<p><b>Kobrantzak eta kontrapartidak ez aseguratzea</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Betebeharrak betetzen direla ziurtatzeko mekanismoak aurreikustea.</li> <li>• Ez-betetzeen kasuan erantzukizunak zehaztea..</li> </ul>
<p><b>Hizkuntza arazoak</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontratuak ele bitan erabili edo idaztea.</li> <li>• Interpretazioari buruzko zalantzetan nagusituko litzatekeen hizkuntza izendatzea.</li> <li>• Garrantzitsua da beste alderdiaren kultura juridiko eta kontratu-eragiketara egokitzea.</li> </ul>
<p><b>Internetetik deskargatutako txantilo generikoen erabilpena</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesionalen laguntza izatea kontratua kasu zehatzera egokitzeko</li> </ul>
<p><b>Hitzezko akordioak, formen aniztasuna</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idatzizko kontratu bat egitea, alderdi hauek jasoko dituen: alderdien nortasuna, hauen betebeharrak, aplikatu beharreko legeria eta jurisdikzioa, ezinbesteko klausulak eta kontratua suntsiarazteko klausulak.</li> </ul>

## 5. Conclusiones

- Nazioarteko kontratazioa konplexua da, eta, beraz, gomendagarria da laguntza profesionala edo aditua izatea, kontratua gure kasu zehatzera egokitzeko eta, horrela, etorkizunerako arazoei aurrea hartzeko.
- Nazioarteko kontratazioan oinarriko bi printzipio daude: forma-askatasuna eta "pacta sunt servanda" printzipioa.
- Forma askatasuna badago ere, kontratu batek oinarriko zenbait elementu izan behar ditu, hala nola alderdien identifikazioa, xedea, arrazoia eta adostasuna. Beste gai batzuk ere sartu behar dira: aplikatuko den legeria eta jurisdikzioa, azkentzeko, ebazteko eta eteteko arrazoiak edo ez betetzeagatiko erantzukizunak.
- Nazioarteko hainbat kontratu-tipologia daude, baina ohikoenak honako hauek dira: salgaien nazioarteko salerosketa, zerbitzuena, agentziarena, banaketarena eta Joint Venture kontratuak.
- Nazioarteko kontratu-harremanak ezartzerakoan kontuan hartu beharreko alderdi batzuk honako hauek dira: aurretiazko tresnak (MoU-ak, kontratatu aurreko akordioak, konfidentzialtasun-akordioak), incoterms-ak, tartekaritza, ordainbideak edo erabilitako hizkuntza.
- Nazioarteko kontratazioan ohikoenak diren akatsen artean honako hauek daude: deskribapen nahasiak eta anbiguoak sartzea, kontrako alderdian gehiegizko konfiantza izatea, hizkuntzaren erabilera okerra, kobrantzak ez aseguratzea, akordioak erabiltzea edo gure kasu zehatzera egokitzen ez diren kontratuen plantilla aurredefinituak erabiltzea.



# KSI Atea

¡MUCHAS GRACIAS!



**MILA ESKER !**

**NOTA:** Esta presentación tiene fines formativos y es meramente expositiva y divulgativa. Antes de ejecutar cualquier tipo de contratación internacional, se recomienda acudir a profesionales para un asesoramiento especializado en la materia.

**OHARRA:** Aurkezpen honek prestakuntza helburuak ditu eta azalpen eta dibulgazio lan batbesterik ez da. Nazioarteko edozein kontratazio mota egin aurretik, profesionalengana jotzea gomendatzen zaituztegu, arlo horretako aholkularitza espezializatua jasotzeko.

