

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
MODALIDADES DE
CONTRATOS
INTERNACIONALES**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Indicaciones generales	1
¿Dónde nos encontramos en el curso?	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
5. Modalidades de contratos internacionales	2
5.1. El contrato de compraventa internacional	2
5.2. Otras modalidades de contratación internacional	3
Referencias bibliográficas	7
Sobre PROMPERÚ	8
Contáctanos	8

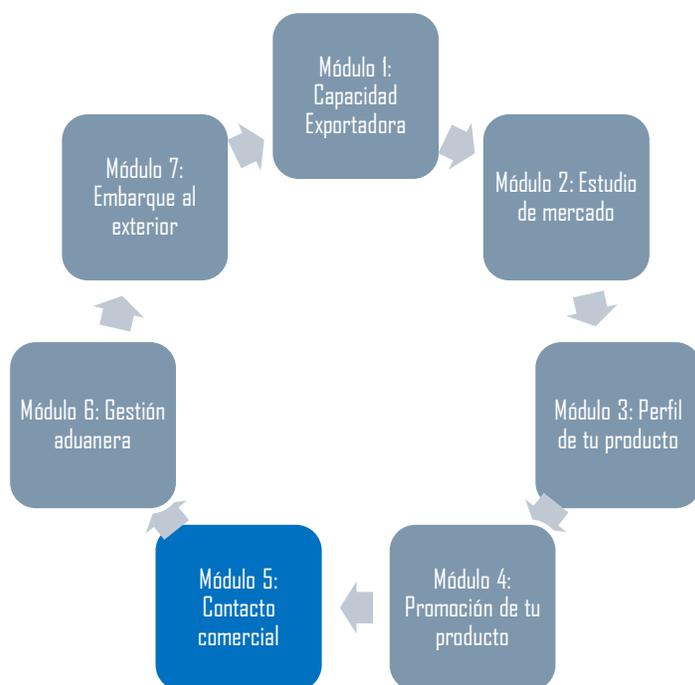
Indicaciones generales



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

¿Dónde nos encontramos en el curso?



Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los conceptos asociados a los contratos internacionales.

Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del tema “Modalidades de contratos internacionales”, podrás:

- Identificar el concepto de contrato internacional y contrato de compra venta internacional, y reconocer las principales cláusulas y el contenido general modelo.
- Identificar otras modalidades de contratación internacional y las principales cláusulas.

5. Modalidades de contratos internacionales

Uno de los elementos importantes en el desarrollo de las actividades empresariales de las personas naturales o jurídicas que se dedican al comercio internacional constituye el conocimiento de los mecanismos de contratación internacional.

En una relación comercial pueden ocurrir variadas formas de materializar una operación comercial y la suscripción de un contrato, no siempre suele suceder o no forma parte de las prácticas de determinados importadores o exportadores, pero sin embargo las transacciones comerciales de venta o compra de bienes y servicios se desarrollan contractualmente, con mayor relevancia en el comercio internacional.

Cabe resaltar que el contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial. También se define como un convenio por el cual una o varias personas se obligan, frente a una u otras varias, a dar, hacer o no hacer algo.

5.1. El contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa internacional, es aquella modalidad contractual, que permite a una persona natural o jurídica de un determinado país, comprar mercaderías a otra persona jurídica o natural de distinta nacionalidad, a cambio de un precio convenido, es decir, es una convención mutua en virtud de la cual se obliga el vendedor a entregar la cosa que vende y el comprador el precio convenido por ella. Es un vínculo entre la producción y el consumo internacional de bienes y servicios.

Es importante destacar que el 11 de abril de 1980 se aprobó en la ciudad de Viena, capital de la República de Austria, la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y consta de 101 artículos, con el objetivo de definir un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional que sea aplicable en lugar de las legislaciones nacionales sobre la materia, esto es, un derecho que rige relaciones entre personas privadas de diversa nacionalidad. Es importante esta norma por las consecuencias prácticas de facilitar los intercambios de bienes, capitales y servicios en el contexto de la mundialización económica, precisando que la Convención sólo regula la compraventa de mercaderías.

El contrato de compraventa internacional generalmente contiene los siguientes elementos:

- Objeto del contrato.
- Identificación de las mercancías, cantidades y calidades.
- Precio de las mercancías.
- Forma de envío de las mercancías.
- Momento y forma de pago.
- Entrega de las mercancías.
- Entrega de los documentos.
- Certificación del producto.
- Obligaciones de las partes.
- Patentes y marcas.
- Vigencia del contrato.
- Legislación aplicable.
- Sometimiento a arbitraje.
- Firma del contrato.

En la actualidad el uso de los INCOTERMS en la compraventa internacional es frecuente e importante porque permite que las relaciones comerciales de las partes sean mucho más claras. Los INCOTERMS regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales.

5.2. Otras modalidades de contratación internacional

Existen adicionalmente otras modalidades de contratación internacional, dependiendo de la relación comercial existente entre las partes. Entre los más importantes se encuentran:

- **Contrato de Distribución:** es un contrato atípico, ya que no cuenta con una norma legal que la regule; permite al fabricante de diversos productos venderlos a una persona denominada distribuidor, el cual se encargará de las ventas al menudeo. El distribuidor cumple una función de intermediación entre los fabricantes y los consumidores.
- **Contrato de Joint Venture:** es un contrato donde dos o más empresas (personas naturales o jurídicas, nacionales y/o extranjeras), acuerdan asociarse, para combinar conjuntamente sus recursos y actividades para la ejecución y concreción de un negocio específico, para lo cual compartirán riesgos y responsabilidades.

- **Contrato de Know How:** es un contrato donde el licenciante (titular de un Know how) autoriza a otra persona (denominada el licenciatario o receptor) a explotarlo durante un tiempo determinado, obligándose a satisfacer un precio en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con el empleo del know how licenciado.
- **Contrato de Comisión Mercantil:** es un contrato que se realiza entre un comerciante, llamado comisionista, y otra persona, denominada comitente, obligándose el primero a realizar a nombre propio y por cuenta del segundo, uno o más negocios comerciales individualmente determinados.
- **Contrato de Licencia de Marcas:** es un contrato en el que una empresa ("Principal" o "Licenciante") otorga una serie de derechos a otra parte llamada el "Licenciatario". Este contrato puede abarcar todos o solamente algunos de los siguientes asuntos: uso, fabricación, distribución, promoción, comercialización y venta de los productos de propiedad del Principal, en un territorio determinado por un plazo establecido, a cambio de un porcentaje de participación de los negocios logrados.
- **Contrato de Agente Intermediario:** es un contrato que establece la relación de una persona o empresa que actuará como gestor comercial de ventas en nombre de la empresa exportadora (principal), presentando el producto de ésta a potenciales compradores en el mercado exterior, y a cambio recibirá una comisión sobre el valor de los negocios efectivamente realizados y pagados al principal. A este contrato en otros países conocen como bróker de negocios.
- **Contrato de Factoring:** es un contrato mediante el cual una persona titular de determinados valores mobiliarios los vende por un precio convenido, a otra persona jurídica denominada Factor, a fin de que ésta se encargue de efectivizarlos.
- **Contrato de Franchising – Franquicia:** es un contrato por el cual se otorga licencia a un comerciante independiente, para que pueda vender productos o prestar servicios de reconocido prestigio y eficiencia, a cambio del pago de un canon que se obtiene por este privilegio, más usualmente una regalía sobre las ventas.
- **Contrato de Leasing:** es un contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso de la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

DATOS DE INTERÉS	
	<p>La guía Modelos de Contratos Internacionales brinda información sobre los conceptos más importantes, características y recomendaciones para la elaboración de los principales contratos internacionales, incluyendo modelos de los siguientes contratos:</p> <p> Contrato de Compra Venta Internacional Contrato de Distribución Contrato de Joint Venture Contrato de Know How Contrato de Comisión Mercantil Contrato de Licencia de Marcas Contrato de Agente Intermediario Contrato de Franchising – Franquicia Contrato de Factoring Contrato de Leasing </p>
	<p>La guía Contratos Modelo para la pequeña empresa. Guía Legal para hacer negocios internacionales elaborada por el Centro de Comercio Internacional (ITC) brinda modelos de contratos genéricos que incorporan las normas y leyes internacionalmente reconocidas para la mayoría de las situaciones en que pueden encontrarse las pequeñas empresas. Los ocho modelos de contratos cubren las principales actividades comerciales como la compraventa de productos, la distribución, los servicios y las empresas mixtas, entre otras.</p>

Es importante revisar cada uno de estos contratos y tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Los contratos en general presentan una diversidad de formas o modelos, desde lo más simple hasta lo más complejos, lo importante es determinar el objeto, precio, obligaciones, derechos y responsabilidades de las partes y naturalmente los demás elementos de cada contrato en particular.
- Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, si es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio. Asimismo, el proceso de confección del contrato implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos.
- Cada contrato tiene su propia particularidad hasta terminología, por tanto se debe prestar suma atención al momento de vincularse en una relación contractual.
- Entre los puntos importantes que no se pactan con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denominan “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduaneros, condiciones de entrega, etc.). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional; en consecuencia se debe asociar los diferentes servicios complementarios y sus correspondientes costos y definir a cuál de las partes corresponde pagar.

- En dicho sentido se deberá considerar que, para trasladar las mercancías, será necesario contratar los servicios de las compañías transportistas, aseguradoras y agentes aduaneros, lo que significa tener que celebrar otros tantos contratos.
- Es recomendable formalizar por escrito toda contratación de operaciones de gran envergadura.
- No existe ninguna regla sobre quién debe redactar el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es decir que cualquiera de las partes puede proponer el contrato. Es recomendable elaborar un proyecto y proponerlo a su contraparte, una vez que se cuenten con los términos y condiciones de la operación.
- En determinados contratos de comercio internacional es importante prever determinadas particularidades especiales del producto, como conservación de los productos, fecha de vencimiento, determinar si son restringidas, prohibidas, de autorizaciones previas a la importación o exportación, etc.
- Para concluir en una buena negociación es importante conocer el antecedente de la contraparte; por ejemplo en el contrato de franquicia, informarse de la experiencia de negocio del franquiciante, si tiene poco tiempo en el mercado, el franquiciado podrá exigir a su par mayores ventajas y mejores precios, mientras se consolide en el mercado. En cambio, cuando el franquiciante tiene un alto nivel de desarrollo y experiencia vasta, el franquiciatario podrá proyectar mayores zonas o territorios y mayores locales de negocio, a fin de buscar su rentabilidad.
- En general es importante tomar en consideración el nivel de informalismo del país de residencia de la parte contratante, ello permitirá que los contratos tengan mayor minuciosidad al momento de realizar los pactos.
- Determinados contratos suelen celebrarse ante Notario Público, ello merece mayor garantía de los derechos y exigencia de las obligaciones.
- Finalmente, antes de concluir con una negociación se debe observar de manera general las condiciones legales para la importación o exportación de bienes o servicios; éstos pueden alterar los costos proyectados, por barreras administrativas o las tasas tributarias que gravan las operaciones de comercio exterior.

Referencias bibliográficas

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (ITC) (2010) Contratos Modelo para la Pequeña Empresa: Guía legal para hacer negocios internacionales. Suiza: ITC (<https://intracen.org/es/media/12080>)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2012) Modelos de contratos internacionales. Perú: PROMPERÚ (<https://recursos.exportemos.pe/modelo-contrato-internacional-2012.pdf>)

Sobre PROMPERÚ

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.

En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.

Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:+51990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:+516045601) | [604-5602](tel:+516045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

