

¿Qué es un contrato internacional? ¿Por qué de su existencia?

El objetivo de la internacionalización empresarial consiste en continuar creciendo cuando el espacio doméstico se ha quedado pequeño aunque, en otras ocasiones, el motivo es la necesidad de seguir a los clientes allá donde vayan y evitar así que algunos de los competidores se crucen en el camino.

Por regla general, **toda operación comercial con el exterior quedará plasmada en un contrato**; pues bien, la negociación de ese contrato internacional planteará una serie de complejidades, derivadas de las obligaciones exigidas por los instrumentos jurídicos existentes en relación con la materia, que las partes deberán conocer y saber gestionar.

Un contrato es internacional cuando es susceptible de afectar intereses de agentes económicos de varios países por presentar conexiones con la normativa de los mismos.

Los contratos internacionales pueden estar reflejados **tanto por escrito como verbales**.

Características necesarias:

- 1.- Un contrato internacional debe ser **claro**, en el sentido de claridad en cuanto al lenguaje
- 2.- Un contrato internacional debe ser **sencillo**, en cuanto a la extensión del mismo
- 3.- Un contrato internacional debe ser **congruente** es decir debes comprometerte sólo a aquello que puedas cumplir.

Los contratos internacionales, por ser un medio de creación de obligaciones, deberán redactarse en términos de **claridad, concisión, congruencia**, excluyendo los términos ambiguos, genéricos y equívocos, y la asunción de obligaciones imposibles.

Cuando los documentos se redacten en un idioma diferente al de una de las partes, es muy recomendable que vayan acompañados de la pertinente traducción.

Características principales de la contratación internacional:

- 1) En los países de influencia del derecho anglosajón existe una tendencia a detallar el contenido de los contratos internacionales, mientras que en los países de la órbita del derecho continental los contratos son menos casuísticos.
- 2) Los contratos internacionales pueden suponer, según el caso, mayores riesgos, mayores incertidumbres o mayor libertad contractual.
- 3) La forma escrita será siempre una constancia de lo pactado (es la forma recomendable).

4) El contrato internacional es un instrumento de cooperación entre las partes, al mismo tiempo que un método de previsión y cobertura de riesgos.

5) Las etapas graduales de un contrato internacional son las siguientes: preparatoria, oferta, formación y ejecución.

6) Los contratos internacionales se interpretan: por la común intención de las partes, por el sentido global del contrato y por la buena fe.

Principios fundamentales en la contratación internacional:

-Principio de mala fe: Ponerte en la situación de que la otra parte no va a cumplir lo pactado en el contrato

-Principio de autonomía de la voluntad: Se puede pactar lo que se quiera, pero siempre dentro de la ley. Hemos de tener claro qué ley está detrás de cada operación de contratación internacional.

-Principio de libertad de forma: Un contrato puede ser verbal o escrito, aunque el verbal no es para nada aconsejable dado que presenta problemas de prueba en caso de incumplimiento por alguna de las partes, es decir en el caso de que tuvieras un problema legal con la otra parte te sería muy difícil demostrar ante un juez que la otra parte incumple el contrato.

Debemos recordar que la factura es un contrato aceptado a nivel internacional, ya que en la contratación internacional no se te exige la existencia de un contrato con una forma específica.

Cláusulas generales de un contrato internacional:

Cláusulas formales:

A) Encabezamiento y título del contrato:

B) Identificación de las partes contratantes:

C) Lugar y fecha del contrato:

D) Preámbulo del contrato: Las partes expresan cuál es el motivo que les ha llevado a contratar.

E) Definiciones: Tras el Preámbulo, suelen insertarse en los contratos internacionales unas cláusulas que tienden a definir los conceptos que se van a manejar a lo largo del propio contrato.

F) Validez del contrato:

Cláusulas materiales:

G) Obligaciones de las partes: Hay que determinar las obligaciones asumidas por las partes contratantes, siempre en estrictos términos de «claridad, sencillez, congruencia

y concreción». Se deberán concretar las condiciones de entrega de la mercancía, el precio, las condiciones de pago, etc.

H) Cláusula de fuerza mayor: La existencia de circunstancias excepcionales que alteren el equilibrio inicial del contrato, impidiéndole a alguno de los contratantes el cumplimiento de sus obligaciones habilita la posibilidad de solicitar bien la suspensión de la ejecución del contrato, o bien la resolución del contrato sin responsabilidad alguna.

I) Cláusula penal: La cláusula penal supone la indemnización tasada de daños y perjuicios en el caso de incumplimiento contractual.

J) Reserva de dominio: La propiedad de la mercancía vendida permanecerá en manos del vendedor hasta que el comprador no haya satisfecho el importe total del precio pactado.

K) Revisión de precio: El riesgo de que el precio pactado en el contrato pueda cambiar si se verifica una variación súbita y excesiva del coste de los bienes o servicios objeto del contrato

L) Resolución de controversias: La determinación por las partes contratantes del órgano competente para resolver las controversias que puedan surgir derivadas de la firma del contrato, y la determinación de la ley aplicable al fondo del asunto.

M) Elección de Ley: La cláusula de elección de Ley evita problemas y reduce costes, pues el juez o el árbitro ya saben qué Ley debe regir el contrato: la Ley elegida por las partes y esta cláusula permite a los contratantes elegir el Derecho que más convenga, por su contenido, a sus intereses.

Otras cláusulas:

N) Entrada en vigor:

Ñ) Terminación del contrato:

O) Rescisión contractual: Lo habitual es la rescisión contractual por incumplimiento de una de las partes.

P) Cláusulas finales:

Modificación por forma escrita: Esta cláusula señala que la información que se han proporcionado recíprocamente para la conclusión del contrato es confidencial.

Notificaciones entre las partes: Esta cláusula tiene como objetivo repartir de manera equitativa los impuestos y gastos realizados con ocasión de las negociaciones necesarias para celebrar el contrato.

Idioma: Se determina la lengua o lenguas oficiales del contrato.

Cláusula “número de copias” y firma de las partes: Con esta cláusula los contratantes indican en cuantas copias oficiales ha sido redactado el contrato, y que todas ellas integran y forman parte del contenido del contrato.

El contrato finaliza con la firma de las partes o de sus representantes legales.

