

Clases de contratos internacionales.

Los podemos clasificar atendiendo a dos criterios básicos: las partes contratantes; y, el objeto del mismo.

Según las partes contratantes podemos diferenciar los contratos públicos –cuando una de las partes contratantes, o bien, las dos son organismos públicos–, y los contratos privados, cuando las partes contratantes, ya sean personas físicas o jurídicas, son privadas.

Según el objeto del mismo.

Las posibilidades son infinitas, aunque algunas de las figuras contractuales más «habituales» serían:

- El **contrato de compraventa internacional de mercaderías**: cuando una de las partes se compromete a entregar una cosa, y la otra un precio cierto en dinero o signo que lo represente.
- El **contrato de agencia comercial internacional**: aquél contrato en virtud del cual una de las partes, denominada «agente», ya sea una persona física o jurídica, se obliga frente a otra, llamada «principal», de manera continuada o estable y a cambio de una remuneración, a promover en un determinado territorio actos y operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir el riesgo y ventura de tales operaciones.
- El **contrato internacional de transferencia tecnológica**: aquel contrato por el que una persona física o jurídica proporciona a otra acceso a una tecnología o know-how, a cambio de una remuneración en forma de importe global, o royalties periódicos, o una participación accionarial.
- El **contrato de concesión o distribución exclusiva internacional**: a través del contrato de distribución una empresa, denominada «concedente», se compromete a vender sus productos en exclusiva a otra empresa, denominada «concesionario», en un determinado territorio y con fines de reventa de los mismos.
- El **contrato de franquicia internacional**: aquella relación jurídica por medio de la cual un empresario, denominado «franquiciador» o «franquiciante», pone a disposición de otro empresario independiente, denominado «franquiciado», la posibilidad de explotar en un determinado territorio una «concepción global de empresa», con el

objeto de producir y/o comercializar los productos o servicios del primero, recibiendo a cambio una contraprestación económica.

- El **contrato de joint venture internacional**: aquel contrato por el que dos o más socios convienen, prosiguiendo su actividad, crear una empresa común para una actividad determinada, estable o provisional, dotandola de apoyo técnico, financiero o comercial de sus propias empresas.

Negociación y redacción de un contrato internacional

Existen dos grandes técnicas de negociación y redacción de un contrato internacional: por un lado, la que consiste en diseñarlo de forma muy detallada (contrato complejo y exhaustivo); por otro, la que se centra en la redacción de un documento que contenga exclusivamente sus elementos esenciales:

- **Estandarizar los contratos de una empresa**: De forma que todos los que firme tengan las mismas cláusulas o muy similares y que, de esta manera, dichas cláusulas sean objeto de una misma interpretación y no haya que negociar los contratos uno por uno.
- **Contratos ad hoc**: Se preparan, redactan y negocian para una transacción comercial internacional concreta. Se recurre a ellos cuando se trata de contratos que la empresa no realiza habitualmente, sino de forma muy esporádica y/o en el caso de contratos muy complejos, de difícil redacción y negociación y que no responden a un esquema de contrato internacional-tipo.

El uso (y abuso) de contratos tipo no debe ser el camino a seguir, ya que, al tratarse de documentos estandarizados, no suelen acomodarse por completo a una operación comercial específica.

Principios rectores de la contratación internacional:

1º) Principio de autonomía de la voluntad de las partes: Las partes desarrollan su propio contrato, siempre de acuerdo a la ley, es decir se podrá realizar todo aquello que no se encuentre expresamente prohibido o que atente contra el orden público, las buenas costumbres y los derechos de terceros.

2º) Principio de buena fe contractual: Es un principio general del Derecho, consistente en el estado mental de honradez, de convicción en cuanto a la verdad o exactitud de un asunto, hecho u opinión, título de propiedad, o la rectitud de una conducta. Exige una conducta recta u honesta en relación con las partes interesadas en un acto, contrato o proceso.

3º) Principio de pacta sunt servanda (cumplimiento de lo pactado legalmente):

Este principio establece que los tratados deben ser cumplidos. Es considerado como el principio fundamental del derecho internacional.

Sin embargo se aceptan tres excepciones al principio Pacta sunt servanda.

1. Imposibilidad física:

Esta tiene efecto cuando las condiciones físicas, aplicación del tratado hacen imposible su cumplimiento.

La convención de Viena establece que una parte podrá alegar la imposibilidad de cumplir un tratado, si esa imposibilidad resulta de la desaparición o destrucción del objeto mismo tratado. Si la imposibilidad es temporal, solamente se podrá alegar como causal para suspender el tratado, no para terminarlo.

2. Imposibilidad moral o “carga excesiva”:

Esta tiene lugar cuando su ejecución puede poner en peligro la existencia misma del estado. En este caso es físicamente posible el cumplimiento de la obligación, pero no lo es desde el punto de vista moral.

3. Cláusula “Rebus sic stantibus”:

Un tratado puede quedar sin efecto cuando determinadas circunstancias históricas o políticas aceptan su denuncia.