

# 1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional / Linguistic structures and vocabulary of offers and international commercial documentation.

Antes de desarrollar este epígrafe relacionado con documentación, consideramos que es importante que quede claro el concepto de gestión comercial. En un mercado donde existe una amplia variedad de productos y donde la competencia es cada vez más fuerte, la gestión comercial es aquella herramienta que utilizan las empresas y que permite establecer de forma correcta las actividades comerciales de la misma, promocionar adecuadamente un producto y conseguir los objetivos establecidos.

Durante ese proceso se utilizarán diferentes documentos relacionados con la gestión comercial, los cuales sirven como comprobantes de todas las operaciones que se han llevado a cabo y establecen una relación jurídica entre el comprador y el vendedor, estableciendo los derechos y obligaciones de cada uno de ellos.



Además, debemos considerar que en estos casos será necesario utilizar el lenguaje jurídico en determinadas ocasiones. Puesto que su última finalidad es informar, este tipo de lenguaje tiene sus propias características como un lenguaje más cuidado, con una estructura rígida, es conciso, claro y poco subjetivo. A esto

debemos sumar que a nivel internacional la lengua más usada es el inglés, lo cual hace que la redacción de este tipo de documentos sea todo un desafío para aquellas personas cuya lengua

materna no sea esta. Por último, algunos de estos documentos, serán simples formularios que habrá que rellenar, pero en otras ocasiones debemos enfrentarnos al hecho de redactar un documento completo.

Por estos motivos, el objetivo que persigue este primer epígrafe, es el de exponer diferentes modelos contractuales en lengua inglesa y que son utilizados en el comercio internacional, además de mostrar las estructuras más comunes que aparecen en ellos, de manera a facilitar al alumno la labor de redacción de este tipo de documentos.

## 2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional / *Drafting of agreements in international trade transactions.*

Ya hemos mencionado en el punto anterior, la importancia que adquiere una buena redacción documental cuando una empresa decide entrar en el mercado internacional. Existen diferentes tipos de contratos y acuerdos a este respecto, en los cuales no vamos a entrar a explicar ya que no es la finalidad del punto. En su lugar, nos vamos a ocupar de analizar la estructura de un acuerdo comercial.

A la hora de redactar un acuerdo comercial es de vital importancia que las condiciones generales queden claramente expuestas, ya que dicho acuerdo sirve para exponer la relación jurídica y económica entre las dos partes. Por este motivo, la función principal de un acuerdo es establecer las obligaciones y derechos de ambas partes.

De esta forma, el comprador acepta todo el proceso de venta, dando lugar a la finalización del acuerdo de venta entre vendedor (*seller*) y comprador (*buyer*). A pesar de que se puede llegar a un acuerdo verbal, el proceso habitual es que todo el acuerdo quede reflejado por escrito, de forma que quede constancia y sirva como prueba de la relación comercial entre ambas partes. Existen diferentes tipos de acuerdos comerciales que se expondrán más adelante en este manual.

Algunas de las condiciones o cláusulas (*clauses*) que deben aparecer son las siguientes:

1. Partes contratantes / *Parties to the contract.*

Deben aparecer todos los datos relacionados con la empresa: nombre, dirección, representantes, etc.

2. Naturaleza del producto / *Description of goods.*

Debe figurar información relacionada con la descripción del producto, de manera que sea fácilmente identificable a efectos de evitar malentendidos.

3. Precio y pago / *Price and payment.*

Se detalla el precio (tanto del producto como del servicio) e incluso la moneda a usar además de las condiciones relativas al pago.

4. Transporte y entrega / *Transport and delivery*.

Información sobre la forma del transporte, destino, lugar, tiempo.

5. Cláusula de fuerza mayor e imprevistos/ *Force Majeure*.

Este punto hace referencia a todos los imprevistos que puedan surgir durante la transacción y las medidas a tomar en dicho caso.

6. Idioma / *Language*.

Debe especificarse el idioma en el que se va a redactar el contrato. Ya hemos mencionado que en estos casos se utilizará principalmente el inglés.

7. Resolución de disputas / *Jurisdiction in case of legal dispute*.

Queda expuesta la ley que se seguirá en caso de abrir una disputa.



**Exercise 1. Relate de following clauses with the correct definition.**

1	<i>Parties to the contract.</i>	A	Debe especificarse el idioma en el que se va a redactar el contrato. Ya hemos mencionado que en este caso se utilizará principalmente el inglés.
2	<i>Description of goods.</i>	B	Debe figurar información relacionada con la descripción del producto, de manera que sea fácilmente identificable a efectos de evitar malentendidos.
3	<i>Price and payment.</i>	C	Deben aparecer todos los datos relacionados con la empresa: nombre, dirección, representantes, etc.
4	<i>Transport and delivery.</i>	D	Este punto hace referencia a todos los imprevistos que puedan surgir durante la transacción y las medidas a tomar en dicho caso.
5	<i>Force Majeure.</i>	E	Información sobre la forma del transporte, destino, lugar, tiempo.
6	<i>Language.</i>	F	Queda expuesta la ley que se seguirá en caso de abrir una disputa.
7	<i>Jurisdiction in case of legal dispute.</i>	G	Se detalla el precio (tanto del producto como del servicio) e incluso la moneda a usar además de las condiciones relativas al pago.

Para redactar este manual, se han tomado como referencia diferentes entidades, organizaciones y eventos oficiales que regulan el mundo del comercio, y las cuales consideramos que el alumno debe conocer. Algunas de ellas son:

- a) ITC. *International Trade Centre* (Centro Comercio Internacional). Es el encargado de coordinar el sistema de las Naciones Unidas de forma que proporciona la ayuda técnica necesaria en el área comercial.
- b) WTO. *World Trade Organization* (Organización Mundial del Comercio). Centro donde se negocian y se aplican las normas multilaterales que conforman el comercio internacional de bienes y servicios. Además, pone en marcha proyectos de forma que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) incrementen su desarrollo a nivel de mercado global.
- c) UNCTAD. *United Nations Conference on Trade and Development* (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). Su objetivo son la investigación y las políticas comerciales.



Teniendo en cuenta que los términos de contratación pueden variar mucho dependiendo del país, condiciones, etc., existen diferentes leyes supranacionales, nacionales e internacionales que se encargan de regular todo este proceso. Sin embargo, cada vez con más asiduidad, encontramos una propensión a las leyes internacionales entre las que se encuentran las siguientes:

**INCOTERMS**

*International Commerce Terms / Términos de Comercio Internacional.*

Términos publicados por la Cámara de Comercio Internacional que establecen las obligaciones y responsabilidades de la dos partes.

**NORMAS ISO**

*International Organization for Standardization / Organización Internacional de Normalización.*

Documentos que especifican normas sobre calidad y gestión de las diferentes organizaciones para asegurar que el producto o servicio cumplan con la expectativa.

**CIGS**

*Contracts for International Sale of Goods / Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.*

Tratado establecido por la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) redactado para que las empresas no se encuentre con inconvenientes en la legislación.



Existe un sinfín de modelos de contratos internacionales. Por ese motivo, a continuación, se expondrán diferentes tipos de contratos internacionales existentes con su equivalencia en inglés. Más adelante, nos centraremos en los más significativos, de manera que se facilitará una pequeña definición de ellos junto con un ejemplo representativo en inglés.

<b>ESPAÑOL</b>	<b>INGLÉS</b>
Contrato de Agencia Comercial Internacional	<i>International Commercial Agency Contract</i>
Contrato de Agente de Compras Internacional	<i>International Buying Agent Contract</i>
Contrato de Agente Inmobiliario Internacional	<i>International Real Estate Agent Contract</i>
Contrato de Alianza Estratégica Internacional	<i>International Strategic Alliance Agreement</i>
Contrato de Comisión Mercantil Internacional	<i>International Sales Commission Agreement</i>
Contrato de Compraventa Internacional	<i>International Sale Contract</i>
Contrato de Distribución Internacional	<i>International Distribution Contract</i>
Contrato de Exportación	<i>Export Contract</i>
Contrato de Franquicia Internacional	<i>International Franchise Contract</i>
Contrato de Importación	<i>Import Contract</i>
Contrato de Intermediación Comercial Internacional	<i>Intermediary Contract for Trade Operations</i>
Contrato de <i>Joint Venture</i> Internacional	<i>International Joint Venture Contract</i>
Contrato de Máster Franquicia	<i>Master Franchise Contract</i>
Contrato de Representación Comercial Internacional	<i>International Sale Representative Agreement</i>



Contrato de Servicios Logísticos	<i>Logistics Services Contract</i>
Contrato de Trabajo para Expatriado	<i>Expatriate Contract of Employment</i>
Contrato Internacional de Confidencialidad	<i>International Confidentiality Agreement</i>
Contrato Internacional de Construcción	<i>International Construction Contract</i>
Contrato Internacional de Consultoría	<i>International Consulting Contract</i>
Contrato Internacional de Distribución de Software	<i>International Software Distribution Agreement</i>
Contrato Internacional de Fabricación	<i>International Manufacturing Contract</i>
Contrato Internacional de <i>Know How</i>	<i>International Know-How Agreement and Contract</i>
Contrato Internacional de Licencia de Fabricación	<i>International Manufacturing License Agreement</i>
Contrato Internacional de Licencia de Marca	<i>International Trademark License Agreement</i>
Contrato Internacional de Licencia de Software	<i>International Software License Agreement</i>
Contrato Internacional de Mantenimiento	<i>International Maintenance Contract</i>
Contrato Internacional de Servicios	<i>International Services Contract</i>
Contrato Internacional de Suministro	<i>International Supply Contract</i>
Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología	<i>International Technology Transfer Agreement</i>

Contrato NCND No-Elusión y No-Divulgación	<i>NCND Non-Circumvention &amp; Non-Disclosure Contract</i>
Contrato para Proyectos Llave en Mano	<i>Contract for Turnkey Project</i>
Memorándum de Entendimiento para Distribución Internacional	<i>Memorandum of Understanding for International Distribution</i>
Memorándum de Entendimiento para <i>Joint Venture</i>	<i>Memorandum of Understanding for Joint Venture</i>



**Exercise 2. Relate de following contracts ´names with their translations in English.**

<b>1</b>	Contrato Internacional de Fabricación	<b>A</b>	<i>Intermediary Contract for Trade Operations</i>
<b>2</b>	Contrato de Comisión Mercantil Internacional	<b>B</b>	<i>International Commercial Agency Contract</i>
<b>3</b>	Contrato de Compraventa Internacional	<b>C</b>	<i>International Confidentiality Agreement</i>
<b>4</b>	Contrato de Intermediación Comercial Internacional	<b>D</b>	<i>International Manufacturing Contract</i>
<b>5</b>	Contrato Internacional de Servicios	<b>E</b>	<i>International Sale Contract</i>
<b>6</b>	Contrato Internacional de Confidencialidad	<b>F</b>	<i>International Sales Commission Agreement</i>
<b>7</b>	Contrato Internacional de Suministro	<b>G</b>	<i>International Services Contract</i>
<b>8</b>	Contrato de Agencia Comercial Internacional	<b>H</b>	<i>International Supply Contract</i>

## 2.1. Modelos en inglés de acuerdos comerciales entre empresas / *Sample commercial agreements between companies.*

Un acuerdo comercial es un pacto o alianza entre dos o más partes, en este caso con residencia en diferentes estados, cuya finalidad es ajustarse a los intereses de ambos mediante un intercambio comercial. Teniendo en cuenta que existe una amplia gama de acuerdos, vamos a intentar exponer en este punto un modelo que contenga los rasgos más generales, de forma que el alumno pueda tomarlo como referencia y adaptarlo a cada una de las situaciones que necesite.

Con este motivo, vamos a tomar como referencia el modelo de contrato que da el CCI para la pequeña y mediana empresa. En dicho manual se recogen los contratos comerciales internacionales más representativos entre los cuales se encuentra el contrato de Alianza Contractual Internacional<sup>1</sup>, el cual vamos a desarrollar un poco más adelante en este punto.

Analicemos a continuación algunas de las características de estos contratos.

1. Destinatarios. Estos contratos están especialmente diseñados para PYMES (*Small and medium-sized enterprises - SMEs*) puesto que ellas tienen más dificultad a la hora de solicitar asesoramiento legal, en caso de necesitar lidiar con un contrato internacional para su negocio.
2. Estructura. Debemos considerar que todos los contratos son homogéneos en cuanto a estructura y contenido por lo que es deber de las partes, o del alumno en este caso, tomar ese modelo como base para darle después una forma personalizada en función de las características propias de esa alianza y el objetivo final que se busca.
3. Finalidad. El objetivo final de estos contratos es conseguir estabilidad entre los intereses de cualquiera de las partes involucradas en el contrato, evitando las desventajas en alguno de estos. Estas partes pueden ser:

---

<sup>1</sup> Contratos Modelo para la Pequeña Empresa. Guía Legal para Hacer Negocios Internacionales. Centro de Comercio Internacional. Ginebra: ITC, 2010. xi, 160 págs.

<b>Comprador</b>	<i>Buyer</i>
<b>Vendedor</b>	<i>Seller</i>
<b>Proveedor</b>	<i>Supplier</i>
<b>Distribuidor</b>	<i>Distributor</i>
<b>Principal</b>	<i>Principal</i>
<b>Agente</b>	<i>Agent</i>

4. Las cláusulas. Con el objetivo de lograr armonía en la redacción de las cláusulas, podremos observar cómo algunas de ellas se repiten consiguiendo así un lenguaje más homogéneo. Entre ellas se encuentran:
  - a. Fuerza mayor / *Force majeure*
  - b. Derecho aplicable / *Applicable law*
  - c. Solución de controversias / *Dispute resolution*
5. Estructura. En los contratos de derecho anglosajón, es usual encontrar que los Contratos Modelos se dividen en dos partes:
  - a. Disposiciones particulares / *Special provisions.*
  - b. Disposiciones generales / *General provisions.*

De esta forma, los participantes del contrato son conscientes que además de un conjunto de términos generales, los contratos pueden incluir aspectos que han sido desarrollados con mayor puntualización.

Alianza Contractual Internacional / International Contractual Alliance

Como se comentó anteriormente en este manual, pasemos ahora a exponer las características más representativas de este Contrato Modelo, también conocido como *Joint Venture Contractual*, que recordemos es un acuerdo entre los participantes. Sus características principales son:

1. *Each Alliance is different.* Cada colaboración es diferente por lo que lo que el Contrato Modelo ofrece son diferentes posibilidades que cambiarán en función del objetivo final de la alianza.
2. *Management Committee on which the two Parties must be represented.* El Contrato Modelo determina que debe existir un Comité de Gestión, el cual sirva como representación de ambas partes.
3. *The two Parties will share 50-50 in costs.* Las dos partes de la alianza deben hacerse cargo de los gastos al 50%.
4. *Areas of responsibility.* Ambas partes son responsables de cooperar para conseguir el éxito de la alianza.
5. *Sharing of knowhow and technical development.* Las partes deben compartir tanto el conocimiento como el desarrollo tecnológico, de una forma sencilla.
6. *Duration of the Alliance.* Debe aparecer claramente expuesto el tiempo de duración de la Alianza y sus condiciones: vigencia, renovación, etc.
7. *No involvement of the creation of a separate profit-making business.* Una Alianza no obliga a crear otra empresa diferente que genere ingresos, donde las partes compartirían tanto los beneficios como el coste.
8. *Creation of a separate profit-making business.* En caso de que exista esta otra empresa, ésta debe tener un contrato formal de sociedad o un *joint venture* corporativo.

A continuación, el alumno podrá consultar el Contrato Modelo en inglés ofrecido por el CCI.:

**PARTIES:**

Name (name of company)

Legal form (e.g. limited Liability Company)

Country of incorporation and (if appropriate) trade register number

Address (place of business, phone, fax, e-mail)

Represented by (name, position, address)

**Referred to as “ABC”**

Name (name of company)

Legal form (e.g. limited Liability Company)

Country of incorporation and (if appropriate) trade register number

Address (place of business, phone, fax, e-mail)

Represented by (name, position, address)

**Referred to as “XYZ”**

ABC and XYZ are together referred to as “the Parties” and individually as a “party”.

[Add any further information required e.g. the Parties’ fiscal identities]

Tras estas consideraciones generales, vamos a establecer los puntos que pueden incluirse y los cuales facilitamos tanto en español como su equivalente en inglés. Recomendamos al alumno la consulta de la guía con el objetivo de ampliar los conceptos y las definiciones que a continuación exponemos.

En primer lugar, se hace referencia a los antecedentes / *background*.

1. *ABC is primarily based in [specify] and has particular technical expertise in the field of [specify].*
2. *XYZ is primarily based in [specify] and is engaged principally in the field of [specify].*
3. *The Parties believe that there are mutual benefits to be achieved by working together and have agreed to establish a collaborative Alliance in the field of [specify] on the terms of this contract.*

A continuación, se exponen las disposiciones operativas / *operative provisions*.

1	Objetivos y principios clave	<i>Objectives and key principles</i>
2	Comité de Gestión	<i>Management Committee</i>
3	Aporte de las Partes	<i>Contributions of the Parties</i>
4	Proyectos conjuntos	<i>Joint Projects</i>
5	Gastos de la Alianza	<i>Alliance costs</i>
6	Propiedad Intelectual	<i>Intellectual Property</i>
7	Proveedor/distribuidor	<i>Preferred supplier/distributor</i>
8	Intercambio temporal y empleados	<i>Secondments and personnel</i>
9	Confidencialidad y anuncios	<i>Confidentiality and announcements</i>



10	Restricciones a las Partes	<i>Restrictions on the Parties</i>
11	Responsabilidad	<i>Liability</i>
12	Vigencia y terminación	<i>Duration and termination</i>
13	Fuerza mayor	<i>Force majeure</i>
14	Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)	<i>Change of circumstances (hardship)</i>
15	No hay sociedad o agencia	<i>No partnership or agency</i>
17	Cesión y subcontratación	<i>Assignment and subcontracting</i>
18	Avisos	<i>Notices</i>
19	Cláusula de integración	<i>Entire Agreement</i>
20	Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables	<i>Effect of invalid or unenforceable provisions</i>
21	Autorizaciones	<i>Authorizations</i>
22	Procedimiento de solución	<i>Dispute resolution procedure</i>
23	Derecho aplicable	<i>Applicable law</i>

***Exercise 3. With your partner, try to write a simple Model Contract following the instructions and features of the International Contractual Alliance.***