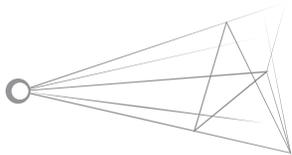
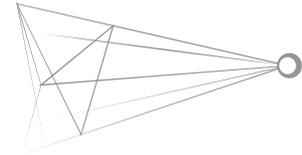

La contratación internacional: una herramienta que ayuda a las buenas prácticas en negociaciones de un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano



Katerinne Calle Arboleda
Katerin0308@hotmail.com
Negocios Internacionales
Institución Universitaria Esumer
Medellín – Colombia



47

Resumen

La globalización ha incidido en diversos cambios como el libre flujo de bienes, la poca participación por parte del Estado, dejando de lado el proteccionismo y modernizando su economía para que Colombia pueda enfrentarse de forma segura y equitativa a las exigencias del mundo de hoy. Por esto, en el presente artículo se describen las herramientas que ayudan a mejorar las prácticas a la hora de efectuar un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano.

Para este artículo se realizó un estudio acerca de la apertura económica en Colombia, seguido de los cambios que trajo consigo el ordenamiento jurídico en temas de contratos de compraventa internacional de mercancías, en los cuales se evidencia la Convención de Viena y los Principios Unidroit. Con lo anterior se efectuó un cuadro de similitudes y diferencias entre estas dos herramientas que buscan un “régimen equitativo a los contratos de compraventa internacional de mercancía” (Londoño, 2014); todo lo anterior, tuvo presente lo que es un contrato, sus obligaciones y un contrato de compraventa internacional para definir la importancia del mismo al momento de efectuar una negociación para los comerciantes colombianos, y los beneficios que traería para ellos; pues esto le aporta a Colombia seguridad y confiabilidad a la hora de hacer negocios nacionales e internacionales, favoreciendo no solo el crecimiento del país sino también contribuyendo a la globalización.

Palabras clave:

Contrato, Convención de Viena, Principios Unidroit, contrato de compraventa internacional de mercancías.

Introducción

Este artículo se realiza con el fin de identificar las falencias en las negociaciones dentro de un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano de modo nacional e internacional, con el fin de identificar los instrumentos que brindan mayores beneficios en temas de negociación.

Este artículo cuenta con cuatro secciones: primero, un estudio de las tendencias internacionales, pues esto genera interdependencia entre naciones, pues a medida que se expande el comercio internacional, se generan relaciones más estrechas entre Estados. Por esto para que Colombia llegue de forma exitosa a mercados extranjeros y no repetir errores del pasado, debe realizar mejoras para así lograr ser competitivo y brindar aspectos positivos para las generaciones futuras; para esto Colombia busca cumplir dos objetivos: Perfeccionar el intercambio por medio de la ventaja comparativa y generar más dinamismo del comercio.

Segundo, aquí se muestran los cambios y mejoras que la apertura económica produjo al ordenamiento jurídico de Colombia donde se dio aprobación a 2 tipos de contratos de compraventa internacional, convención de Viena y posteriormente Principios Unidroit. Los cuales buscan un régimen equitativo y uniforme dentro de los contrato de compraventa internacional. Conjuntamente se realiza un cuadro comparativo entre ambos regímenes y se definen los Principios Unidroit como los más actuales y los que prestan mejores implementaciones.

Tercero, en este texto se da cuenta de la importancia de lo que es un contrato al momento de realizar cualquier tipo de negociación, y lo su importancia en una negociación internacional (Contrato de compraventa internacional de mercancías), pues es un soporte para que las partes reconozcan sus obligaciones, derechos e incluso el tipo de legislación que debe aplicarse.

Cuarto, con base en lo anterior, se toman los Principios Unidroit como los más convenientes para los comerciantes colombianos, debido a son más modernos y se someten a las exigencias de mundo de hoy, favoreciendo a Colombia en los ámbitos nacionales e internacionales en lo que respecta a los negocios.

Este artículo pretende mostrar los aspectos positivos que ofrecen los Principios Unidroit a Colombia, con el fin de no incumplir lo que se ha acordado dentro de un contrato de compraventa internacional de mercancías porque el hecho de que Colombia aplique este tipo de régimen ayuda a su crecimiento.

Desarrollo

Apertura económica

Hoy en día, la apertura económica se ha convertido en una tendencia internacional, que ha generado variedad de discusiones en torno a las diferentes oportunidades que pueden perderse al no adoptar dicho modelo. También cabe resaltar que si una economía no se encuentra preparada para afrontar la globalización puede provocar la ruina de sus empresas, aumentar el desempleo, ocasionar un atraso en la industrialización y dependencia frente a las importaciones.

Colombia no ha sido ajena a adoptar una política comercial de corte aperturista. De hecho, tal proceso inició a principios de la década de los 90 del siglo XX, pero los resultados de este primer intento de inserción internacional no fueron los esperados, generando un panorama desolador como el descrito anteriormente. Después de cerca de una década de ensimismamiento, Colombia, a mediados de la primera década del actual siglo, inicia un nuevo intento de apertura e inserción internacional, esta vez no de forma unilateral como en los años 90, sino, básicamente por medio de acuerdos comerciales bilaterales.

Por lo tanto, para que Colombia llegue de forma satisfactoria a mercados externos, y no repetir los errores del pasado, debe realizar mejoras notables en su infraestructura comercial, industrial, vial, bancaria, cultural, con el fin de poder competir con otras naciones y generar resultados positivos para las futuras generaciones (Ortega Cárdenas, 2011).

< La contratación internacional: una herramienta que ayuda a las buenas prácticas en negociaciones de un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano >



Con la apertura económica, basada en acuerdos comerciales, se busca básicamente, en teoría, dos objetivos. El primero de ellos es que cada país se especialice en lo que mejor sabe hacer (ventaja comparativa) con el fin de estimular el intercambio y con sus ganancias comprar los bienes a terceros con precios más rentables a los propios; teniendo en cuenta los aspectos que posee una ventaja relativa (mejor tiempo de producción) para perfeccionar el intercambio (Carbaugh, 2009). El segundo objetivo es generar comercio y no su desviación.

En el caso de Colombia para entrar en este nuevo modelo tuvo que permitir que existiera libre flujo de bienes sobre todo y poca participación por parte del Estado, dejando de lado el proteccionismo, denominado modelo de sustitución de importaciones, con el que venía décadas atrás. Colombia con el proteccionismo estaba afectando de manera directa la industria nacional con alta producción, haciendo que la oferta fuese mayor que la demanda de los consumidores y también generando una especie de “zona de confort” de la industria nacional, que al momento de verse enfrentadas al mundo externo, se vieron poco competitivas y rezagadas. La apertura presumió modernizar la economía a través del uso de diversos instrumentos de política económica sobre capacidad productiva del país, se mejoró el sistema financiero, incitando la inversión productiva y facilitar el comercio exterior (Machado Andrade, 1990).

La apertura se enmarca dentro de un proceso mayor denominado globalización. Esta genera interdependencia entre las naciones a través de diferentes políticas comerciales, pues a medida que se expande el comercio internacional se generan relaciones entre diferentes Estados, donde deben llegar a [un acuerdo] para llevar una buena relación y así obtener resultados positivos de forma bilateral en aspectos de políticas comerciales, con el fin de ver la globalización como una oportunidad y no como una amenaza; puesto que dichos acuerdos pueden generar equidad o desigualdad entre los países en vía de desarrollo y los desarrollados, tanto en la estabilidad de sus economías como en su bienestar.

Cabe resaltar que en la mayoría de las situaciones la globalización no brinda beneficios a las partes por igual, realmente solo se gana de forma unilateral; por esto es necesario establecer reglas, normas o estatutos que regulen, controlen y ofrezcan seguridad jurídica en los intercambios comerciales para que así se ofrezcan mejores resultados en las operaciones de intercambio (Carbaugh, 2009); además se debe tener presente que con la globalización cambia a manera de realizar las cosas y tanto los países como las personas deben cambiar y acoplarse a nuevas prácticas normativas y demás.

Ordenamiento jurídico

Con los cambios y mejoras elaboradas por Colombia con la apertura económica a causa de las exigencias del mundo que cada vez es más globalizado, se realizó una modificación en el ordenamiento jurídico, donde se aprobó la Convención de Viena de 1980, el cual busca un régimen uniforme y equitativo a los contratos de compraventa internacional de mercancías. Luego se dio paso a los Principios Unidroit de 1994 (Instituto para la Unificación de Derecho Privado) el cual busca satisfacer y unir el derecho privado internacional a partir del libre comercio y la integración económica (Londoño, 2014).

Convención de Viena

Dentro de este contrato los Estados que lo acogen disponen de una ley para toda operación de compraventa internacional realizada en distintos Estados. Dentro de los países del tercer mundo, las empresas son débiles, ya que no se brinda el asesoramiento jurídico adecuado para tratar un contrato, provocando desequilibrio entre las partes que firman el contrato, por esto la convención ofrece equidad dentro del contrato (Londoño, 2014).

Principios Unidroit (En adelante P.U)

Su objetivo principal es constituir un equilibrio entre las diferentes normas que existen en el mundo sin importar las condiciones políticas, económicas y jurídicas para así buscar soluciones efectivas en las diferentes relaciones que se generan dentro de un contrato de compraventa in-

ternacional (Gutierrez, 2009). Las relaciones comerciales no se ven limitadas, pues gracias a la globalización y a las diferentes tendencias que traen consigo. Igualmente, el uso de los principios es esencial tanto para las partes que lo pactan como la que no acuerdan que derecho aplicar (Londoño, 2014).

Es importante destacar que el Convenio de Viena y los Principios Unidroit poseen diferencias y similitudes, haciendo que cada Estado defina cuales son los más pertinentes a aplicar para los contratos de compraventa internacional de mercancías bajo las normas de derecho privado internacional. Similitudes y diferencias entre Convención de Viena y Principios Unidroit.

Al momento de realizar este comparativo se evidencia que tanto los Principios Unidroit y la Convención de Viena son dos regímenes aplicable en contratos de compraventa internacional, más los principios son mucho más actuales y prestan mejores implementaciones (Ver tabla N°1).

Cuadro 1. Similitudes y diferencias entre La Convención de Viena y los Principio Unidroit

<i>Similitudes</i>	<i>Diferencias</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Buscan presentar un derecho integral y similar en los contratos de Compraventa Internacional. <ul style="list-style-type: none"> • Ambos proponen seguridad jurídica en los intercambios comerciales y reducen los gastos de las operaciones. • Pueden hacerse explícitos tanto para el comprador como para el vendedor, en obligaciones y derechos en ambos contratos. <ul style="list-style-type: none"> • Ambos plantean que se opte también en caso de juicio, una cláusula de arbitraje como audiencia para la resolución de diferencias. Ambos contratos excluyen los servicios de mercadería compradas para uso personal, familiar o doméstico. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Convención de Viena se limita a contratos de compraventa internacional de mercaderías, mientras que los Principios Unidroit son aplicables son aplicables a todo tipo de contrato de mercancía nacional e internacional. • La Convención de Viena tienen fuerza obligatoria de la ley mientras que los Principios Unidroit fuerza voluntaria. • La Convención de Viena es producto de la voluntad legislativa que inicio a principios del siglo XX mientras que los Principios de Unidroit son reglas más actuales demostrando que se apropian a las condiciones modernas del mercado internacional.

Fuente: Elaboración propia, a partir de Londoño (2014)

< La contratación internacional: una herramienta que ayuda a las buenas prácticas en negociaciones de un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano >

Todo lo anterior, demuestra la necesidad que suple un contrato al momento de realizar cualquier tipo de negociación, pues este se convierte en un soporte para que exista un cumplimiento de deberes, derechos; inclusive el reconocimiento de prácticas desleales y/o algún incumplimiento para brindar soluciones para enfrentarlos.

Contrato

Es importante definir lo que es un contrato, y el derecho lo define como: “Acuerdo de voluntades que aceptan ciertas obligaciones y derechos sobre las partes que lo firman” (Am-Abogados, 2008), el cual se convierte en internacional al momento de traspasar fronteras; es aquí donde se denomina contrato de compraventa internacional, pues las partes están en Estados diferentes; para este tipo de contrato ambas partes deben estar de acuerdo con las condiciones y cláusulas pactadas.

Cabe resaltar, que al momento de firmar un contrato se deben cumplir alguna de las tres (3) clasificaciones en obligaciones, las cuales nacen de la ley (Londoño, 2014). Son las siguientes:

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Clasificación: | 2. Clasificación: | 3. Clasificación: |
| • Hacer | • Civiles | • Optativas |
| • No Hacer | • Naturales | • Facultativas |
| • Dar | | • Condicionales |

Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías (CVI)

Tal como se mencionó anteriormente, un contrato se convierte en internacional desde el momento en el que trasciende fronteras. Un contrato de compraventa internacional de mercancías es un contrato firmado por importador y exportador, estipulando condiciones de entrega, seguro, transporte, forma de pago e incluso el tipo de Incoterm en el que se realizará la operación. Cabe resaltar que este contrato debe estar regulado por una de las legislaciones de los países que harán parte de dicha acción, es decir que es regulado por la normatividad del país importador o país exportador en común acuerdo (Castro, 2013).

Herramientas prácticas dentro de una negociación en un contrato de compraventa de mercancías para el comerciante colombiano.

A medida que la globalización ha sido parte de las diferentes culturas del mundo, los países han ido incursionando sus

operaciones a las tendencias no solo nacionales sino también internacionales, en temas de globalización, tecnología, etc. Pues no solo se acelera el cambio de culturas sino también las negociaciones y actividades mercantiles; provocando numerosas formas o maneras de pactar un acuerdo o incluso comportamientos ante diferencias.

A diferencia de otros países, Colombia por medio de la sentencia C-155-07 define a los principios como reglas de derecho porque “no satisfacen las reglas de reconocimiento y, por ende, no hacen parte del ordenamiento pues no son materialmente reductibles a la constitución” (Corte Constitucional, 2007); pero siempre teniendo claro que no tiene como meta crear restricciones, al contrario, por ser una de las reglas más modernas tiene una gran ventaja a diferencia de otras normas o convenciones demostrando que se acomodan a las actuales normas internacionales del mercado actual.

Como se ha mencionado inicialmente, los contratos de compraventa internacional de mercancías es un acuerdo entre exportador e importador que busca equidad y cumplimiento. En Colombia, las empresas exportadoras requieren un gran apoyo que les brinde todas las posibilidades y comodidades que le permitan ejercer el comercio de manera legal y bilateral para las partes con el fin de prevenir e incluso eliminar las prácticas ilegales.

Colombia ha buscado instrumentos y herramientas rentables que faciliten buenas soluciones a los negociantes y por esto, en el año 1999 se dio el aval a la Convención de Viena, que aunque en el país no ha sido una normativa de mucho análisis ha ayudado a los comerciantes colombianos a tener más comprensión, claridad al momento de realizar negociaciones con otras naciones para que fuera bilateral para ambos. Como se ha hablado la apertura económica de la mano de la globalización ha hecho que hasta el rincón más escondido del mundo se expanda y obliga directa o indirectamente a la personas y a las cosas a realizarse de una forma más evolutiva aprovechando los avances tecnológicos, la cual agiliza los procedimientos.

Debido a esos cambios que trae consigo la globalización, se abre paso a una nueva normatividad, generando modificaciones constantes, y es allí donde aparece el Contrato Unidroit que al igual que la Convención de Viena, tiene como objetivo establecer obligaciones en el intercambio de bienes a cambio de dinero pero esta vez, aprovecha los recursos más modernos que ofrece la época.

En el caso de Colombia, los principios Unidroit son los más adecuados, pues son los más modernos y se someten a lo que exige el mundo de hoy, y no solo beneficiando los negocios de modo internacional y también nacional, cabe resaltar que los P.U permiten reforzar las falencias que existan, sea internamente del país y/o a nivel internacional (Londoño, 2014). Adicional a esto, los Principios Unidroit no requieren tanto protocolo y proporcionan diversas facilidades al momento de firmar un contrato de compraventa basado en los principios Unidroit. Para Colombia se hace más sencillo, puesto que con los P.U se tiene fuerza voluntaria y no obligatoria de la ley, teniendo la plena libertad de ampararse a otras normas de derecho internacional privado (Londoño, 2014), algo que la Convención de Viena no permite en su totalidad; con esto los P.U permiten fijar con plena autonomía lo que se quiere y no se quiere acordar en el contrato de compraventa internacional de mercaderías e incluso en contratos a nivel interno del país.

Al acogerse a estos principios, Colombia recibe a parte de libertad un beneficio de acordar con la otra parte del contrato fechas y plazos de pago, teniendo en cuenta los festivos y demás, con el fin de no incurrir en tropiezos y así no incumplir con lo acordado; ya que ese gran beneficio que ofrece los P.U buscan principalmente cuidar el bienestar, seguridad y protección de las partes que intervienen en dicha negociación pero siempre aclarándoles y recordándoles sus responsabilidades y derechos (Londoño, 2014).

Por ser Colombia una economía emergente estas normas modernas (P.U) le permiten un mayor conocimiento de las diferentes culturas y civilizaciones en aspectos jurídicos, económicos y sociales, lo cual les ofrece a los comerciantes nacionales que deseen exportar e incluso a los que no, tener una mayor aproximación en mejoras a la jurisprudencia Colombiana y la diversas formas de comerciar del país de una forma más innovadora. Todo esto, le obsequia a Colombia seguridad y confiabilidad a la hora de hacer negocios de nacionales e internacionales, favoreciendo no solo el crecimiento del país sino también contribuyendo a la globalización.

Conclusiones

- La apertura económica abrió a Colombia grandes oportunidades a nivel internacional para generar estabilidad económica y bienestar, pues la globalización hizo que el país cambiará su forma de hacer las cosas y por ende las personas poco a poco se acoplan a nuevas prácticas normativas y demás.
- Los cambios que trajo consigo la globalización generó variaciones en el ordenamiento jurídico de Colombia con la Convención de Viena y hace poco tiempo con los Principios Unidroit en temas de contratos de compraventa internacional de mercancías.
- La Convención de Viena busca dar seguridad jurídica a los intercambios comerciales y disminuir gastos dentro de operaciones.
- Los Principios Unidroit permiten fortalecer las posibles falencias que existan a nivel nacional e internacional en aspectos de normatividad. Adicional, los P.U buscan el bienestar, seguridad y protección de las partes que intervienen dentro de una negociación.

< La contratación internacional: una herramienta que ayuda a las buenas prácticas en negociaciones de un contrato de compraventa de mercancías al comerciante colombiano >

- Ambas normas (Convención de Viena y Principios Unidroit) tienen grandes similitudes, pero los P.U son más completos; pues al estar a la par con lo que se vive hoy día la globalización pueden ser aplicables de modo nacional e internacional.
- Un contrato se convierte en internacional cuando trasciende fronteras y cuando se habla de compraventa de mercancías se denomina Contrato de compraventa internacional de mercancías. Y al momento de firmar un CVI de común acuerdo se debe regular por la legislación de una de la partes.
- Los Principios Unidroit le ofrecen a Colombia mayor conocimiento en normas, culturas, economías y demás cosas, para realizar un acuerdo de compraventa internacional correcto para no incurrir en tropiezos y no incumplir con lo acordado dentro del mismo.
- El que Colombia aplique los Principios Unidroit favorece no solo el crecimiento del país sino que también contribuye a la globalización.

Referencias

Am-Abogados. (30 de Abril de 2008). Blog: “El contrato”. Definición y tipos. Obtenido de <http://www.am-abogados.com/blog/el-contrato-definicion-y-tipos/110/>

Carbaugh, R. (2009). *Economía internacional*. México: Cap 1.

Castro, G. (2013). Contrato de compraventa internacional de mercancías. Obtenido de <http://comerciointernacionalylogistica.blogspot.com.co/2011/03/el-contrato-de-compraventa.html>

Corte Constitucional. (2007). *Sentencia C-155/07*. Obtenido de Sentencia C-155/07: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2007/C-155-07.htm>

Gutierrez, E. G. (2009). *Tesis: “Manual para la contratación internacional”*. Obtenido de Tesis: “Manual para la contratación internacional”: <http://repository.upb.edu.co:8080/js-pui/bitstream/123456789/100/1/MANUAL%20PARA%20LA%20CONTRATACION%20INTERNACIONAL.pdf>

Londoño, G. (2014). *Contratación Internacional*. Medellín, Colombia: Centro Editorial Esumer.

Machado Andrade, H. (1990). Entorno al proceso el apertura económica. *Mercatec*, 5-6.

Ortega Cárdenas, A. (2011). *Economía colombiana*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.