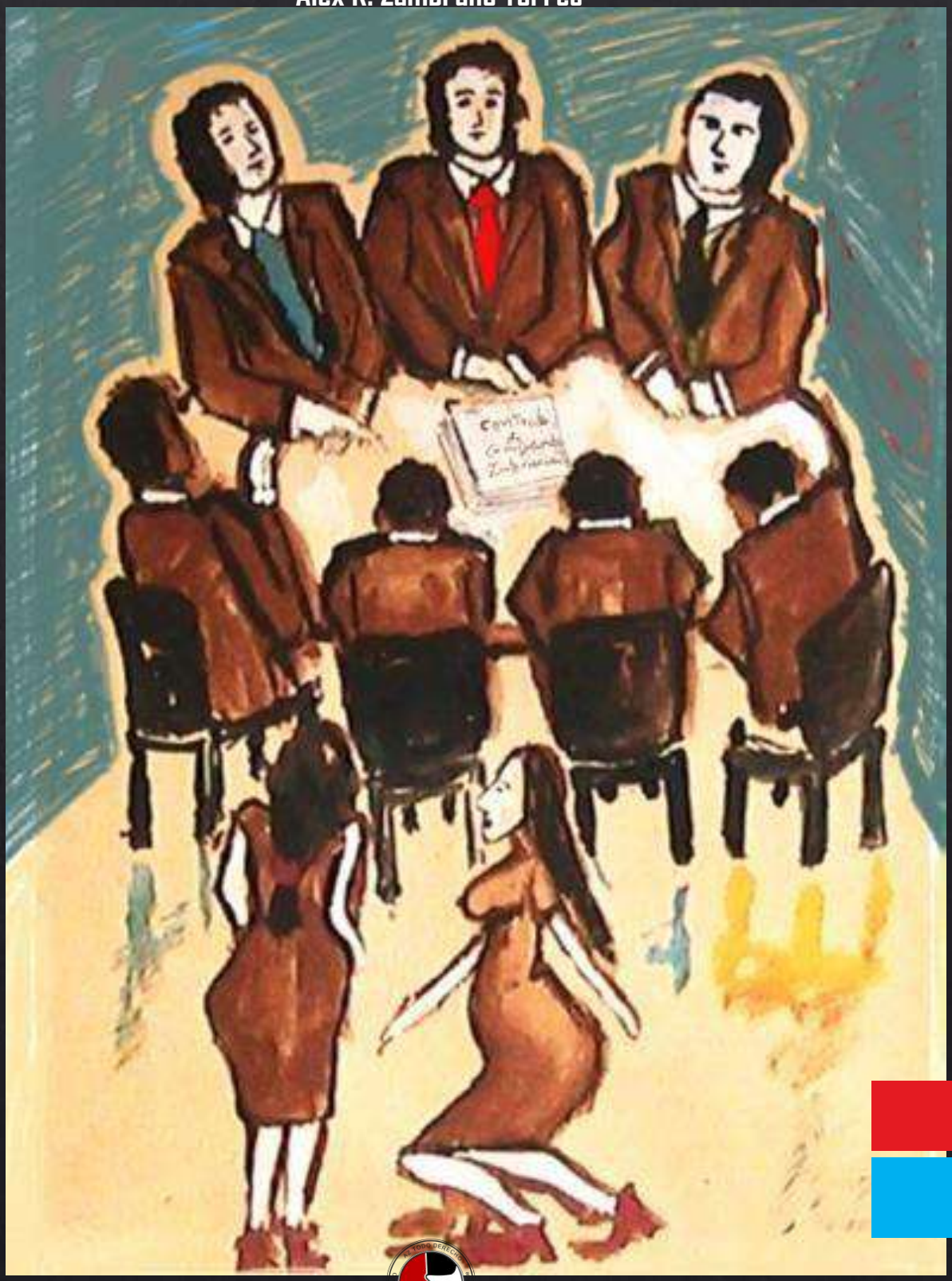
COMERCIO INTERNACIONAL

Derecho Comercial y Contratos Internacionales

Alex R. Zambrano Torres



Alex R. Zambrano Torres

COMERCIO INTERNACIONAL

Derecho comercial y contratos internacionales

Editorial
AZ Todo Derecho

COMERCIO INTERNACIONAL
Derecho comercial y contratos internacionales

Autor:
Alex Ricardo Zambrano Torres

Primera edición digital, septiembre 2026
Editado por:
AZ Todo Derecho E.I.R.L.
Alfa Centauro 173, La Calera, Surquillo, Lima
RUC: 20602641091

Diseño y pintura de cubierta:
Alex Ricardo Z.T.
Libro electrónico disponible en:
https://librosalexzambrano.webnode.pe

Hecho el Depósito Legal
en la Biblioteca Nacional del Perú N°

RUL: DC.CE18092026

© Derechos de Autor:
Queda autorizada la reproducción
total o parcial del siguiente libro
previa mención al autor

INDICE

SECCIÓN: NOCIONES GENERALES SOBRE EL DERECHO COMERCIAL Y CONTRATOS 31

DERECHO Y METODO EN EL MERCADO: ECONOMÍA PLANIFICADA Y ECONOMÍA AUTÓNOMA. 33

DERECHO COMERCIAL Y CONTRATOS: UN TIPO DE RIESGO..... 34

DERECHO COMERCIAL Y EL CONTRATO.-..... 36

EL CONCEPTO JURÍDICO DEL CONTRATO Y EL DERECHO COMERCIAL:..... 42

DERECHO COMERCIAL MODERNO: ¿CONTRATOS MODERNOS?.... 42

MERCADO Y FINALIDAD DEL CONTRATO.- 51

.- PODER Y RELACIONES COMERCIALES 52

PODER COMO FUNDAMENTO DE LAS RELACIONES INTERSUBJETIVAS COMERCIALES 56

Capítulo: EL COMERCIO 65

Capítulo: EL CÓDIGO DE COMERCIO 69

DERECHO INTERNACIONAL 77

Sección..... 79

COMERCIO INTERNACIONAL 79

Capítulo: EL COMERCIO INTERNACIONAL..... 80

Capítulo: DERECHO Y COMERCIO INTERNACIONAL 83

Capítulo: CONCEPTO DE COMERCIO INTERNACIONAL 89

capítulo: HISTORIA Y CONCEPTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL 91

Capítulo: LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO..... 97

Los tratados de libre comercio firmados por el Perú.-..... 97

Capítulo NORMAS QUE REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL 101

1. Entre Estados (Comercio Multilateral e Intergubernamental) 104

2. Entre Inversores Privados y Estados (Inversión Internacional) 104

3. Entre Empresas Privadas (Comercio Internacional B2B) . 105

4. Organismos Marco y Facilitadores Normativos 105

1. Organización Mundial del Comercio (OMC) 108

2. Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales 108

3. Acuerdos y Normas de Propiedad Intelectual 109

4. Acuerdos y Normas de Facilitación del Comercio 109

5. Normas sobre Normas Técnicas y Reglamentaciones 109

6. Normas y Acuerdos Aduaneros 110

7. Normas sobre Comercio y Medio Ambiente 110

8. Normas Financieras y Cambiarias 110

9. Normas de Responsabilidad Social Corporativa 111

10. Derecho Internacional Humanitario y Comercio 111

TRIBUNALES O CORTES DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL 113

"1. Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) 114

2. Corte Internacional de Justicia (CIJ) 115

3. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) 115

4. Corte Permanente de Arbitraje (CPA) 115

5. Cortes de Arbitraje Internacionales Privadas 116

6. Tribunales de Integración Regional 117

7. Cortes Nacionales Especializadas 117

8. Mecanismos de Solución de Controversias en Tratados de Libre Comercio (TLC) 118

9. Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos (ADR) 118

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE PERÚ 119
PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN 123
"Principales Productos de Importación: 124
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE PERÚ 127
"Principales Socios Comerciales: 127
EMPRESAS PERUANAS QUE REALIZAN COMERCIO INTERNACIONAL 129
"1. Minería 130
2. Agroexportación 131
3. Pesca 132
4. Textiles y Confecciones 132
5. Energía 133
6. Sector Industrial 133
7. Tecnología y Servicios 134
8. Comercio y Distribución 134
INSTRUMENTOS FINANCIEROS, TÍTULOS, VALORES, DINERO U OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL 137
1. Cartas de Crédito (Letters of Credit - LC) 138
2. Cobranza Documentaria (Documentary Collection) 139
3. Crédito Documentario 140
4. Financiación Pre-embarque y Post-embarque 140
5. Factoring Internacional 140
6. Forfaiting 141
7. Letras de Cambio (Drafts) 141
8. Pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación 141
9. Bonos de Exportación 142
10. Derivados Financieros 142
11. Dinero en Efectivo y Transferencias Electrónicas 143
12. Acuerdos de Pago Diferido y Planes de Leasing 143
13. Títulos de Propiedad (Bills of Lading) 143

PROBLEMAS Y CONTROVERSIAS LEGALES MÁS COMUNES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL 145
1. Disputas Contractuales 148
2. Problemas de Cumplimiento Normativo 149
3. Disputas sobre Propiedad Intelectual 149
4. Riesgo Cambiario y Financiero 150
5. Resolución de Disputas y Jurisdicción 150
6. Controversias sobre Transporte y Logística 150
7. Disputas sobre Inversión Extranjera 151
8. Problemas de Fraude y Corrupción 151
9. Disputas de Comercio Digital y E-Commerce 152
10. Problemas Ambientales y de Sostenibilidad 152
11. Sanciones y Restricciones Comerciales 153
SECCIÓN: 155
LOS CONTRATOS INTERNACIONALES 155
Capítulo: LOS CONTRATOS 157
LOS CONTRATOS.- 157
EL CONTRATO EN LA CONSTITUCIÓN.- 160
CAPÍTULO: LOS CONTRATOS INTERNACIONALES 175
CONCEPTOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES 197
CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES 203
1. Según la Naturaleza de la Transacción 203
2. Según el Objeto del Contrato 203
3. Según la Regulación Jurídica 203
4. Según el Mecanismo de Resolución de Disputas 204
5. Según el Tipo de Obligaciones 204
6. Según el Tipo de Propiedad 204
7. Según el Mecanismo de Financiamiento 204
8. Según la Naturaleza del Riesgo 204
9. Según el Tipo de Relación 204
10. Según el Tipo de Bienes 204

11. Según el Alcance del Acuerdo 205
12. Según la Duración del Contrato 205
13. Según el Tipo de Producto o Servicio 205
14. Según la Forma de Pago 205
15. Según el Tipo de Documentación 205
CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.- 205
1. Según la Naturaleza de la Transacción 206
2. Según el Objeto del Contrato 207
3. Según la Regulación Jurídica 208
4. Según el Mecanismo de Resolución de Disputas 209
5. Según el Tipo de Obligaciones 210
6. Según el Tipo de Propiedad 211
7. Según el Mecanismo de Financiamiento 211
8. Según la Naturaleza del Riesgo 212
9. Según el Tipo de Relación 213
10. Según el Tipo de Bienes 214
11. Según el Alcance del Acuerdo 215
12. Según la Duración del Contrato 215
13. Según el Tipo de Producto o Servicio 216
14. Según la Forma de Pago 217
15. Según el Tipo de Documentación 218
LOS CONTRATOS INTERNACIONALES EN DETALLE 219
1.- EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL 223
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 229
2. Doctrina y Cita de Autores 229
3. Elementos del Contrato 231
4. Características del Contrato 232
5. Normatividad Nacional Aplicable 233
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 234
7. Derecho Comparado 235
8. Jurisprudencia 237

9. Análisis Jurídico y Filosófico 238
2.- CONTRATO DE AGENTE INTERMEDIARIO INTERNACIONAL .. 241
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 241
2. Doctrina y Cita de Autores 242
3. Elementos del Contrato 243
4. Características del Contrato 244
5. Normatividad Nacional Aplicable 245
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 246
7. Derecho Comparado 247
8. Jurisprudencia 248
9. Análisis Jurídico y Filosófico 249
3.- CONTRATO DE ALIANZA ESTRATÉGICA INTERNACIONAL 251
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 251
2. Doctrina y Cita de Autores 252
3. Elementos del Contrato 253
4. Características del Contrato 255
5. Normatividad Nacional Aplicable 256
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 258
7. Derecho Comparado 258
8. Jurisprudencia 260
9. Análisis Jurídico y Filosófico 261
4.- **CONTRATO DE ALMACENAMIENTO INTERNACIONAL** 263
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 263
2. Doctrina y Cita de Autores 264
3. Elementos del Contrato 265
4. Características del Contrato 267
5. Normatividad Nacional Aplicable 267
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 269
7. Derecho Comparado 270
8. Jurisprudencia 271
9. Análisis Jurídico y Filosófico 272

5.- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO INTERNACIONAL 275
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 275
2. Doctrina y Cita de Autores 276
3. Elementos del Contrato 277
4. Características del Contrato 279
5. Normatividad Nacional Aplicable 280
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 281
7. Derecho Comparado 281
8. Jurisprudencia 283
9. Análisis Jurídico y Filosófico 283
6.- CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL INTERNACIONAL 285
2. Doctrina y Cita de Autores 286
3. Elementos del Contrato 287
4. Características del Contrato 289
5. Normatividad Nacional Aplicable 290
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 291
7. Derecho Comparado 292
8. Jurisprudencia 293
9. Análisis Jurídico y Filosófico 294
7.- **CONTRATO DE CONSULTORÍA INTERNACIONAL** 297
"Contrato de Consultoría Internacional 297
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 298
2. Doctrina y Cita de Autores 298
3. Elementos del Contrato 300
4. Características del Contrato 302
5. Normatividad Nacional Aplicable 302
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 304
7. Derecho Comparado 304
8. Jurisprudencia 306
9. Análisis Jurídico y Filosófico 306
8.- CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL 309

Contrato de Distribución Internacional 309
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 310
2. Doctrina y Cita de Autores 311
3. Elementos del Contrato 312
4. Características del Contrato 314
5. Normatividad Nacional Aplicable 314
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 315
7. Derecho Comparado 316
8. Jurisprudencia 318
9. Análisis Jurídico y Filosófico 319
9.- CONTRATO DE FABRICACIÓN INTERNACIONAL 321
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 321
2. Doctrina y Cita de Autores 322
3. Elementos del Contrato 323
4. Características del Contrato 325
5. Normatividad Nacional Aplicable 325
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 327
7. Derecho Comparado 328
8. Jurisprudencia 329
9. Análisis Jurídico y Filosófico 331
10.- CONTRATO DE FACTORING INTERNACIONAL 333
"Contrato de Factoring Internacional 333
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 334
2. Doctrina y Cita de Autores 335
3. Elementos del Contrato 336
4. Características del Contrato 338
5. Normatividad Nacional Aplicable 339
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 340
7. Derecho Comparado 341
8. Jurisprudencia 343
9. Análisis Jurídico y Filosófico 344

11.- CONTRATO DE FIDEICOMISO INTERNACIONAL 347
"Contrato de Fideicomiso Internacional 347
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 348
2. Doctrina y Cita de Autores 349
3. Elementos del Contrato 350
4. Características del Contrato 352
5. Normatividad Nacional Aplicable 353
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 355
7. Derecho Comparado 356
8. Jurisprudencia 357
9. Análisis Jurídico y Filosófico 358
12.- CONTRATO DE FRANQUICIA INTERNACIONAL 361
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 361
2. Doctrina y Cita de Autores 363
3. Elementos del Contrato 364
4. Características del Contrato 366
5. Normatividad Nacional Aplicable 366
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 368
7. Derecho Comparado 369
8. Jurisprudencia 370
9. Análisis Jurídico y Filosófico 371
Capítulo: Franquicias en el mundo. 372
**1. Taco Bell 372
**2. Wendy's 373
**3. Subway 373
**4. Marriott International 373
**5. Holiday Inn 374
**6. Domino's Pizza 374
**7. Papa John's Pizza 374
**8. Hertz 374
**9. RE/MAX 375

**10. Anytime Fitness 375
**11. 7-Eleven 375
**12. Great Clips 376
**13. The Coffee Bean & Tea Leaf 376
**14. Jamba Juice 376
**15. Denny's 376
Capítulo: Las franquicias en el Perú. 377
1. McDonald's 377
2. Subway 377
3. KFC (Kentucky Fried Chicken) 378
4. Burger King 378
5. Pizza Hut 378
6. Dunkin' 378
7. Starbucks 378
8. L'Occitane en Provence 378
9. The Coffee Bean & Tea Leaf 379
10. Juan Valdez Café 379
11. 7-Eleven 379
12. Crispy Crème 379
13. Re/Max 379
14. Auto 2000 380
15. Bodytech 380
13.- CONTRATO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D INTERNACIONAL) 381
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 381
2. Doctrina y Cita de Autores 382
3. Elementos del Contrato 383
4. Características del Contrato 385
5. Normatividad Nacional Aplicable 386
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 387
7. Derecho Comparado 388

8. Jurisprudencia 389
9. Análisis Jurídico y Filosófico 390
14.- CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL 393
"Contrato de Joint Venture Internacional 393
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 394
2. Doctrina y Cita de Autores 395
3. Elementos del Contrato 396
4. Características del Contrato 398
5. Normatividad Nacional Aplicable 398
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 400
7. Derecho Comparado 400
8. Jurisprudencia 402
9. Análisis Jurídico y Filosófico 402
CAPÍTULO: TIPOS DE CONTRATO DE JOINT VENTURE 404
1. Joint Venture Corporativo (o Joint Venture Incorporada) 404
**2. Joint Venture Contractual (o Joint Venture No Incorporada) 405
**3. Joint Venture de Proyectos Específicos 405
**4. Joint Venture de Marketing 406
**5. Joint Venture Tecnológico 406
**6. Joint Venture de Distribución 407
**7. Joint Venture Financiero 408
15.- CONTRATO DE KNOW HOW INTERNACIONAL 409
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 409
2. Doctrina y Cita de Autores 410
3. Elementos del Contrato 412
4. Características del Contrato 414
5. Normatividad Nacional Aplicable 414
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 416
7. Derecho Comparado 417
8. Jurisprudencia 418
9. Análisis Jurídico y Filosófico 419

16.- CONTRATO DE LEASING INTERNACIONAL 421
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 421
2. Doctrina y Cita de Autores 422
3. Elementos del Contrato 424
4. Características del Contrato 425
5. Normatividad Nacional Aplicable 426
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 428
7. Derecho Comparado 429
8. Jurisprudencia 430
9. Análisis Jurídico y Filosófico 431
17.- CONTRATO DE LICENCIA DE MARCAS INTERNACIONAL 433
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 433
2. Doctrina y Cita de Autores 434
3. Elementos del Contrato 436
4. Características del Contrato 438
5. Normatividad Nacional Aplicable 438
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 440
7. Derecho Comparado 441
8. Jurisprudencia 442
9. Análisis Jurídico y Filosófico 443
18.- CONTRATO DE OUTSOURCING INTERNACIONAL 445
"Contrato de Outsourcing Internacional 445
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 446
2. Doctrina y Cita de Autores 447
3. Elementos del Contrato 449
4. Características del Contrato 451
5. Normatividad Nacional Aplicable 452
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 453
7. Derecho Comparado 455
8. Jurisprudencia 456
9. Análisis Jurídico y Filosófico 457

19.- CONTRATO DE REPRESENTACIÓN DE VENTAS INTERNACIONAL 459
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 459
2. Doctrina y Cita de Autores 460
3. Elementos del Contrato 462
4. Características del Contrato 464
5. Normatividad Nacional Aplicable 464
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 466
7. Derecho Comparado 467
8. Jurisprudencia 468
9. Análisis Jurídico y Filosófico 469
20.- CONTRATO DE SEGURO INTERNACIONAL 471
"Contrato de Seguro Internacional 471
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 472
2. Doctrina y Cita de Autores 473
3. Elementos del Contrato 474
4. Características del Contrato 476
5. Normatividad Nacional Aplicable 477
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 479
7. Derecho Comparado 480
8. Jurisprudencia 481
9. Análisis Jurídico y Filosófico 482
CAPÍTULO: EMPRESAS QUE REALIZAN CONTRATOS DE SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL MÁS IMPORTANTES 485
1. Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS) 485
2. AIG (American International Group) 485
3. Zurich Insurance Group 485
4. Chubb 486
5. Lloyd's of London 486
6. Munich Re 486
7. SCOR 486
8. Euler Hermes (ahora parte de Allianz Trade) 487

9. Tokio Marine HCC 487
10. The Hartford 487
11. Aon 487
12. Willis Towers Watson 487
14. Swiss Re 488
15. Generali 488
21.- CONTRATO DE SERVICIOS INTERNACIONALES 489
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 489
2. Doctrina y Cita de Autores 490
3. Elementos del Contrato 492
4. Características del Contrato 493
5. Normatividad Nacional Aplicable 494
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 496
7. Derecho Comparado 497
8. Jurisprudencia 498
9. Análisis Jurídico y Filosófico 499
22.- CONTRATO DE SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL 501
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 501
2. Doctrina y Cita de Autores 502
3. Elementos del Contrato 504
4. Características del Contrato 506
5. Normatividad Nacional Aplicable 506
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 508
7. Derecho Comparado 509
8. Jurisprudencia 510
9. Análisis Jurídico y Filosófico 512
23.- CONTRATO DE SUMINISTRO INTERNACIONAL 515
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 515
2. Doctrina y Cita de Autores 516
3. Elementos del Contrato 518
4. Características del Contrato 519

5. Normatividad Nacional Aplicable 520
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 521
7. Derecho Comparado 523
8. Jurisprudencia 524
9. Análisis Jurídico y Filosófico 525
24.- CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA INTERNACIONAL 527
"Contrato de Transferencia de Tecnología Internacional 527
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 528
2. Doctrina y Cita de Autores 529
3. Elementos del Contrato 531
4. Características del Contrato 532
5. Normatividad Nacional Aplicable 533
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 534
7. Derecho Comparado 536
8. Jurisprudencia 537
9. Análisis Jurídico y Filosófico 538
25.- CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL 541
"Contrato de Transporte Internacional 541
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 542
2. Doctrina y Cita de Autores 543
3. Elementos del Contrato 544
4. Características del Contrato 546
5. Normatividad Nacional Aplicable 547
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 548
7. Derecho Comparado 549
8. Jurisprudencia 550
9. Análisis Jurídico y Filosófico 552
CAPÍTULO: EMPRESAS MÁS IMPORTANTES QUE REALIZAN CONTRATOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL 554
1. Maersk Line 554
2. Mediterranean Shipping Company (MSC) 554

3. CMA CGM 554
4. Hapag-Lloyd 555
5. DHL Global Forwarding 555
6. FedEx Logistics 555
7. UPS Supply Chain Solutions 555
8. DB Schenker 556
9. Kuehne + Nagel 556
10. Yang Ming Marine Transport Corporation 556
11. Evergreen Marine Corporation 556
12. ZIM Integrated Shipping Services 556
13. Nippon Express 557
14. Panalpina (ahora parte de DSV) 557
15. DSV Panalpina 557
26.- CONTRATO DE TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL 559
"Contrato de Transporte Multimodal Internacional 559
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual 560
2. Doctrina y Cita de Autores 561
3. Elementos del Contrato 563
4. Características del Contrato 565
5. Normatividad Nacional Aplicable 566
6. Convención de Viena de 1980 (CISG) 567
7. Derecho Comparado 568
8. Jurisprudencia 570
9. Análisis Jurídico y Filosófico 571
La Convención de Viena de 1980 según la doctrina digital (IA Gemini Notebook): 577
1. Ámbito de Aplicación y Naturaleza de la Convención de Viena (CISG de 1980) 577
2. Aspectos Sustanciales y Mecanismos Clave de la CISG 578
3. Conexión con el Derecho Comparado y el *Soft Law* Internacional 579

4. Marco Nacional Peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X) 580

Capítulo: EL CONTENIDO DE LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980.- 583

Parte I: Disposiciones Generales 583

Parte II: Formación del Contrato 583

Parte III: Obligaciones de las Partes 584

Parte IV: Disposiciones Finales 585

CAPÍTULO: LOS INCOTERMS 587

1. McDonald's 591

2. Subway 592

3. Starbucks 592

4. KFC (Kentucky Fried Chicken) 592

5. Burger King 593

6. Pizza Hut 593

7. Dunkin' (anteriormente Dunkin' Donuts) 593

8. Marriott International 594

9. 7-Eleven 594

10. The UPS Store 594

CAPÍTULO: ELEMENTOS ADUANEROS ESENCIALES PARA LA IMPORTACIÓN Y LA EXPORTACIÓN EN EL PERÚ 597

Elementos Aduaneros Esenciales para la Importación 597

Elementos Aduaneros Esenciales para la Exportación 599

CAPÍTULO: LOS ELEMENTOS ADUANEROS ESENCIALES PARA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN EL MUNDO 603

Elementos Aduaneros Esenciales para la Importación 603

Elementos Aduaneros Esenciales para la Exportación 605

LAS COBRANZAS Y MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES 609

CAPÍTULO: LAS COBRANZAS Y MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES 611

1. Cobranzas Internacionales 611

2. Medios de Pagos Internacionales 613

CAPÍTULO: MÁS SOBRE TIPOS DE COBRANZAS INTERNACIONALES 617

1. Cobranzas Documentarias (Documentary Collections) 617
2. Cobranzas Directas 619
3. Cobranza con Cartas de Crédito (Letters of Credit - LC) 620
4. Cobranza por Factoring Internacional 621
5. Cobranza con Seguro de Crédito 621

CAPÍTULO: MÁS SOBRE LOS TIPOS DE MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES 623

1. Transferencia Bancaria (Wire Transfer) 623
2. Carta de Crédito (Letter of Credit - LC) 624
3. Pagaré o Letra de Cambio (Promissory Note or Draft) 625
4. Cheque Internacional 626
5. Pago por Tarjeta de Crédito 626
6. Sistema de Pago Electrónico (e.g., PayPal, Stripe) 627
7. Pago con Criptomonedas 628

CAPÍTULO: MODELOS SOBRE LOS DOCUMENTOS PARA LA COBRANZA INTERNACIONAL 629

1. Factura Comercial 629
2. Letra de Cambio (Draft) 631
3. Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) 632
4. Certificado de Origen 633
5. Certificado de Seguro 634
6. Confirmación de Pago (Payment Confirmation) 635
7. Certificado de Pago (Payment Certificate) 636
8. Proforma Invoice (Factura Proforma) 637
9. Confirmación de Carta de Crédito (Letter of Credit Confirmation) 638
10. Confirmación de Recepción de Documentos (Document Receipt Confirmation) 639

CAPÍTULO: EL ARBITRAJE INTERNACIONAL. 643

Concepto: 643

Características Clave: 644
CAPÍTULO: TIPOS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL Y DETALLES. 647
1. Arbitraje Comercial Internacional 647
2. Arbitraje de Inversiones 648
3. Arbitraje de Construcción 648
4. Arbitraje Institucional 649
5. Arbitraje Ad Hoc 649
6. Arbitraje en Materia de Derechos Humanos 650
7. Arbitraje Laboral Internacional 650
CAPÍTULO: MÁS TIPOS DETALLADOS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL.- 651
8. Arbitraje de Propiedad Intelectual 651
9. Arbitraje Deportivo 652
10. Arbitraje de Seguros 652
11. Arbitraje Ambiental 653
12. Arbitraje en Contratos de Energía 653
13. Arbitraje de Transporte 654
14. Arbitraje en Contratos de Franquicia 654
15. Arbitraje de Derechos Humanos 655
Capítulo: MODELOS SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL 657
1. Acuerdo de Arbitraje Internacional 657
2. Solicitud de Arbitraje 659
3. Notificación de Laudo Arbitral 660
CAPÍTULO: NORMATIVIDAD SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL 662
1. Convención de Nueva York (1958) 662
2. Ley Modelo de la UNCITRAL (1985) 663
3. Convención de Ginebra (1927) 663
4. Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) 664

5. Reglamento de Arbitraje de la Corte de Arbitraje Internacional (LCIA) 664

6. Ley de Arbitraje Comercial Internacional de EE. UU. (Federal Arbitration Act - FAA) 664

7. Reglamento de Arbitraje del Instituto Americano de Arbitraje (AAA) 665

8. Ley de Arbitraje Internacional de Inglaterra y Gales (Arbitration Act 1996) 665

9. Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC) 665

10. Reglamento de Arbitraje de la Asociación Internacional de Arbitraje (IAAA) 666

Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS EL PERÚ SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL 668

1. Convención de Nueva York (1958) 668

2. Convención de Ginebra (1927) 669

3. Convención sobre Arbitraje Comercial Internacional (Convención de 1958 sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras) 669

4. Ley Modelo de la UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985) 669

5. Tratados Bilaterales de Inversión (BITs) 670

6. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Cláusulas de Arbitraje.. 670

7. Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1986) 670

8. Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (1980) 671

Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS POR PERÚ SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL 672

1. Convenio de Nueva York (1958) 672

2. Convenio de Ginebra (1927) 673

3. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1947) 673

4. Organización Mundial del Comercio (OMC) (1995) 673

5. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (2006) 674

6. Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (2012) 674
7. Tratado de Libre Comercio (TLC) con China (2010) 674
8. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá (2008)..... 674
9. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Japón (2011) 675
10. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Australia (2018)..... 675
11. Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) (2016)..... 675
12. Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) (2018) 676
13. Acuerdo de Libre Comercio con México (2011)..... 676
14. Acuerdo sobre Facilidades de Comercio (Trade Facilitation Agreement - TFA) (2021) 676
Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS EL PERÚ SOBRE CONTRATOS INTERNACIONALES..... 678
Según la doctrina digital (IA Perplexity):..... 678
1. Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) (1980)..... 678
2. Convención de Nueva York (1958) 679
3. Convención sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1986) 679
4. Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (1927) 679
5. Tratados Bilaterales de Inversión (BITs)..... 680
6. Tratados de Libre Comercio (TLCs) con Cláusulas Contractuales 680
7. Acuerdo sobre Facilidades de Comercio (Trade Facilitation Agreement - TFA) (2021) 680
8. Convención sobre la Protección y la Promoción de Inversiones (1978) 681
Capítulo: CONCILIACIÓN INTERNACIONAL. 682
CAPÍTULO: TIPOS DE CONCILIACIÓN INTERNACIONAL..... 684
1. Conciliación Formal..... 684
2. Conciliación Informal 685
3. Conciliación Judicial 685

4. Conciliación Administrativa..... 686
5. Conciliación Corporativa..... 686
6. Conciliación en el Contexto de Tratados Internacionales..... 687
7. Conciliación Mediática 687
Capítulo: PROBLEMAS MÁS COMUNES QUE SE PRESENTAN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL 688
**1. Discrepancias en Normativas y Regulaciones..... 688
**2. Diferencias Culturales y de Idioma 689
**3. Problemas en el Transporte y Logística 690
**4. Problemas con el Financiamiento y los Medios de Pago 690
**5. Riesgos Políticos y Económicos..... 691
**6. Problemas de Cumplimiento de Contratos..... 691
**7. Problemas de Protección de la Propiedad Intelectual..... 692
Capítulo: NORMATIVIDAD SOBRE CONCILIACIÓN INTERNACIONAL 694
**1. Convención de las Naciones Unidas sobre Conciliación en el Comercio Internacional (2018) 694
**2. Reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) sobre Conciliación (2002) 695
**3. Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para Conciliación (2001) 695
**4. Reglas de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) para Conciliación (2014) 695
**5. Reglas del Centro de Resolución de Disputas del Instituto de Arbitraje Internacional de Estocolmo (SCC) para Conciliación.... 696
**6. Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Organización Mundial del Comercio (OMC) 696
**7. Reglamento del Centro Internacional para la Resolución de Disputas (ICDR) para Conciliación 697
**8. Reglas del Centro de Resolución de Disputas de la Corte Permanente de Arbitraje (PCA)..... 697
Capítulo: PROBLEMAS EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES 698
**1. Diferencias en Sistemas Legales..... 698
**2. Problemas de Traducción e Interpretación..... 699

**3. Cumplimiento y Ejecución del Contrato 699
**4. Riesgos de Inestabilidad Política y Económica 700
**5. Disputas sobre Jurisdicción y Ley Aplicable..... 701
**6. Problemas de Cultura y Negociación 701
**7. Cumplimiento de Normativas y Regulaciones Internacionales 702
**8. Protección de la Propiedad Intelectual..... 702

Capítulo: RESOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS EN EL PODER JUDICIAL, EN LOS CENTROS DE ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS CONTRATOS INTERNACIONALES..... 704
**1. PODER JUDICIAL 704
**2. CENTROS DE ARBITRAJE 706
**3. CENTROS DE CONCILIACIÓN 707
"Los centros de arbitraje y conciliación más importantes en el mundo y en el Perú": 710
II.- Centros de Arbitraje y Conciliación en Perú: 711
Según la doctrina digital (IA Perplexity): 711
I.- Centros de Arbitraje y Conciliación Internacionales 711
Centros de Arbitraje y Conciliación en Perú..... 713

INTRODUCCIÓN
Los contratos internacionales

---------- & ----------

El Comercio Internacional es, sino la más antigua de las actividades, una de ellas.

El texto tiene como temas centrales: 1) Comercio internacional; 2) Derecho y comercio internacional; 3) Los contratos internacionales; 4) Clasificación de los contratos internacionales; 5) La Convención de Viena 1980: Compraventa internacional; 6) Contrato de Transporte Internacional; 7) Contrato de Seguro en el comercio internacional e Incoterms; 8) Contrato de Franquicia; 9) Contrato de Join Venture; 10) Elementos aduaneros esenciales para la importación y la exportación; 11) Cobranzas y medios de pagos internacionales; 12) Arbitraje y conciliación internacional.

Otros temas tratados son las normas que regulan el comercio internacional, las instituciones que resuelven los conflictos sobre contratos internacionales.

Por último, cabe señalar que se ha utilizado doctrina jurídica digital, internet, así como las aplicaciones de IA para gran parte del texto, porque el presente es más una especie de manual y lo que pretende es servir para comprender de forma fácil el tema del comercio internacional y los contratos internacionales.

SECCIÓN: NOCIONES GENERALES SOBRE EL DERECHO COMERCIAL Y CONTRATOS

---------- ---------

El Derecho Comercial es la disciplina que trata sobre el comercio. Así, Alonso Morales Acosta señala que el Derecho Mercantil tiene tres modalidades: a) como Derecho de los actos de comercio; b) como derecho del empresario; b) como derecho de la empresa. El Derecho Comercial integra de alguna forma todos estos elementos. El eje central está en los actos de comercio que se realizan, pero también en su finalidad, en su naturaleza jurídica.

Nosotros queremos darle un punto de apoyo exclusivo: el mercado, el uso del mercado, para el tráfico jurídico, tráfico comercial. Este tráfico comercial se realiza a través de los contratos, produciéndose el comercio jurídico, que, según reseña Ihering utilizando la expresión alemana Verkehr, implica una "idea central: la idea del cambio de las cosas de un lugar a otro". Ahora bien, "La expresión latina correspondiente: *commercium,* está tomada del nombre de la mercancía:

merx, mercari. Refleja el elemento de la comunidad de las partes (com-mercium), que es el "resultado". "Verkehr" equivale a comercio de cambio.

El mercado como punto de referencia del Derecho comercial es nuestra matriz de pensamiento. ¿Qué es el mercado, entonces? No es ese satánico fenómeno que se traga a las gentes de bajos recursos económicos, no es el arma del salvaje capitalismo, aunque se le haya colocado como "punto exterior de satanización". El mercado, sin embargo, es ese conglomerado de relaciones intersubjetivas, relaciones de contraprestación (relaciones de interés). En realidad, el mercado "somos nosotros haciendo negocios". Personas que se relacionan todos los días motivados por sus necesidades, intereses y expectativas. El mercado no es esencialmente un lugar; son nexos o vínculos entre "seres de carne y hueso."; o en términos del ingenioso jurista alineado a la Teoría Económica del Derecho, Alfredo Bulard: "el mercado no es otra cosa que un inmenso conglomerado de transacciones (contractuales)". Y el derecho comercial, o mercantil, actúa específicamente dentro del radio de acción del mercado. Por eso nuestra preocupación por analizar este asunto, no desde una visión económica del derecho, sino desde una perspectiva del mercado. Eso significa que nuestra cosmovisión intenta no desentrañar las acciones o respuestas dadas a un fenómeno económico, un interés patrimonial, un contenido patrimonial, sino a un fenómeno del mercado: la interrelación de personas para lograr un interés, tenga este interés contenido

económico, moral, sexual, político, o cualquier otro tipo de interés.

Queremos hacer también hincapié en la teoría de la autonomía de la voluntad privada, que es ese poder que tenemos para gobernar nuestros intereses privados; poder que nos da el ordenamiento jurídico. Queremos codificar (no en un cuerpo normativo) el mensaje que resulta de los fenómenos del mercado, de la relación de esos actos comerciales; poder transformar un determinado mensaje o información al sistema convencional de signos y símbolos, que es el Derecho.

DERECHO Y METODO EN EL MERCADO: ECONOMÍA PLANIFICADA Y ECONOMÍA AUTÓNOMA.

Puede decirse, sin temores, que todo contrato no es más que un método, método cognoscitivo y método predictivo, o que pretende ser predictivo. Un contrato es método por que supone fórmulas, camino y pasos. Contrato es métodos normados, establecidos, acuerdo de voluntades.

El Método es un concepto que alude al orden, como contraposición al caos, al desorden. El significado puede ir desde el dado por José Ferrater Mora, quien define al método como el "orden manifestado en un conjunto de reglas", hasta los dados por Friedrich Nietzsche: "el método, el cual tiene que ser esencialmente economía de principios". Hemos de usar más bien el concepto que da Claude Du Pasquier, que entiende al método como el "conjunto de procedimientos intelectuales de que hace uso el jurista para descubrir la verdad jurídica". Es en

este último sentido en el cual parece incidir James Goldschmidt. Lo importante de tener "método" es que ello nos permite "afrontar un determinado problema", y darle tratamiento; en términos de Umberto Eco, se diría, que el método no es nada más que "adquisición de una capacidad para localizar los problemas, para afrontarlos…, y para exponerlos siguiendo ciertas técnicas de comunicación". Eso significaría que los contratos -sean modernos o no- son un método, cierta capacidad para el tratamiento de los problemas jurídicos y solución, o resolución de los mismos a través de los medios permitidos por ley, o sea a través de técnicas de comunicación (formas). El método en los contratos es determinado por las formas, pero los que usan el método no tienen que ser forma (concepción cuadrada y matemática de la relación jurídica patrimonial) sino "*forma y";* este "y" indica el uso de las formas con el matiz humano, con la plasticidad que permiten las relaciones humanas; así el método en los contratos se convierte en la "elección ordenada de los medios más adecuados para llegar a las metas", que son, en esta materia, las prestaciones recíprocas. La efectivización de los intereses contractuales.

DERECHO COMERCIAL Y CONTRATOS: UN TIPO DE RIESGO

Me aventuro a decir que todo acto comercial implica siempre riesgo, y riesgo compartido. Un acto mercantil supone un contrato.

Lo que Rousseau quería con su contrato social era determinar cierta seguridad jurídica, cierta estabilidad.

Hasta Hobbes pretendía, en base a este postulado de la certeza y del orden, que el Estado fuera el todo, y todos fueran para el Estado. Dentro de ese contexto no había nada pasible de ser si no fuera a través del Estado.

Los más grandes riesgos compartidos que conocemos son las aventuras de Cristóbal Colón y de Francisco Pizarro. Ellos sí que tuvieron un 'riesgo compartido'. Su naturaleza, por supuesto, fue de otra índole que un contrato moderno. Pero fue sí, un riesgo compartido su aventura explorativa. Cristóbal o Chistóphoro, que significa "el que lleva a Cristo", y Colon, o Colomba, que significa: "paloma", que significa el símbolo de aquel animalito que encuentra la rama verde con la cual se pretende decir que había sido hallada de nuevo la tierra. Cristóbal Colón viene cargado de todas esas significaciones, el hombre que lleva la cruz de un continente a otro, de una orilla a otro. Y Francisco Pizarro, aquel hombre, que llegó a las Tierras de los Incas, que hizo también un riesgo compartido al realizar sus expediciones marinas y terrenales, y al atreverse a conquistar, apresar al Inca y su imperio, con un acto -el secuestro- que lo pone como un gran hombre de "energía sobrehumana que le animaba y que tocando casi en el lindero de la locura es, precisamente, la única forma razonable de salvarse que tiene a su alcance"[1].

Todo es riesgo compartido. ¿qué diferenciaría, luego, al Join Venture de los otros riesgos? Lo primero es que el Join Venture es un contrato, y es moderno.

[1] Uslar Pietri, Auturo. Valores Humanos. Tomo II, Ediciones Edime. Caracas-Madrid. 1972. Pág. 91.

DERECHO COMERCIAL Y EL CONTRATO.-

Decir que los actos comerciales implican un contrato es referir una relación intersubjetiva, una relación entre dos o más partes, personas, naturales o jurídicas. En el centro de estas relaciones, el nexo vinculante es siempre la voluntad, así que debemos decir qué es la voluntad.

VOLUNTAD.-

"En un sentido estricto, el usual, la voluntad supone la determinación libre y la facultad de elegir entre distintas posibilidades. "Querer -dice Ribot- es elegir para obrar". Creemos ser la causa de nuestros actos voluntarios; nos atribuimos toda la responsabilidad en su formación y sus efectos. La voluntad aparece, pues, en aquellos fenómenos de los que somos o creemos ser nosotros mismos la causa."[2]

La voluntad es el fenómeno más importante para el Derecho, si le creemos a Marco Aurelio Risolia en su libro *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil*. Y más si empieza parafraseando a Portalis: "El derecho es la voluntad". Pero no es cualquier voluntad es la voluntad coordinada con la voluntad de los demás. Y, entonces, ¿qué es la voluntad? Habría que problematizar el asunto para entenderlo, para disolverlo. La voluntad es un hacer o no hacer, podría decirse en términos del código. Pero a qué responde este hacer o no hacer? Un hacer o no hacer que nace de nosotros, que depende de nosotros. Somos nosotros la causa. Pero la voluntad, como es un fenómeno interno, un proceso mental interno, se puede

[2] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 21.

teorizar por medio de la psicología, pero jurídicamente sólo se puede apreciar mediante sus efectos. Somos la causa, pero son los efectos los que podemos tratar jurídicamente.

La voluntad es difícil de reconocer objetivamente. No se sabe de ella más que de sus efectos. Son estos efectos los que la configuran, las que permiten una apreciación objetiva. Sólo se "sabe reconocer la voluntad jurídica sobre todo por sus efectos, de los que la ley habla con detalle. Relega, pues, la determinación y la estimación del acto voluntario al dominio de la psicología; el estudio de sus conexiones con el juicio, al de la lógica."[3]. Causas y Efectos separados inevitablemente. El estudio del proceso interno de la voluntad no está en el campo del derecho. No si entendemos al derecho como regulador de conductas, pero de las conductas como fenómeno externo. La medicina mental, sicología y psicoanálisis, son más bien las que se encargan de estudiar y tratar los fenómenos internos, complejos de la voluntad, etc. Sin embargo, cabe recalcar que en el Derecho Penal lo más cercano al estudio de la voluntad es el dolo. Esta configura la intención del autor de hacer o no hacer algo. Pero esta intención sólo se puede probar objetivamente mediante representaciones externas de la voluntad, mediante aproximaciones, o indicios que, operacionalizadas a través del razonamiento lógico, puedan conducirnos a una conclusión posible de culpabilidad, de consecuencia de una determinada voluntad, intención, o dolo. Cuando se habla de dolo se cree estar hablando de la voluntad:

[3] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 17.

capacidad para decidir hacer o no hacer algo. Facultad para elegir y decidir nuestras conductas. El dolo es un elemento del delito. Pero lo que se castiga en el Derecho Penal no es el dolo, sino la consecuencia de esta. El dolo es sólo el nexo, la relación, indispensable, para determinar la culpabilidad responsable. Si el dolo se queda en la configuración mental, en un simple "yo quise o tenía la intención de hacerlo", no surte efectos jurídicos. No es el querer, sino la obra, la exteriorización de nuestro dolo, lo organizado por el derecho. El dolo en materia civil, en el Derecho civil es "la Voluntad maliciosa que persigue deslealmente el beneficio propio o el daño de otro al realizar cualquier acto o contrato, valiéndose de argucias y sutilezas o de la ignorancia ajena; pero sin intervención ni de la fuerza ni de amenazas, constitutivas una y otra de otros vicios jurídicos." (Guillermo Cabanellas). Curioso inicio de la definición del dolo en el Derecho civil: "Voluntad maliciosa…". Pero ¿puede ser malicioso buscar el beneficio propio? En estricto sensu creo que no. Lo malicioso es un convenio por el cual se pretende involucrar al otro como medida de nuestros actos, de la permisibilidad de nuestra voluntad. Es en referencia al otro, a los otros como puede configurarse social y jurídicamente nuestra voluntad. Nuestra voluntad, entonces, ya no es hacer lo que uno quiere, sin limitación alguna, sino hacer lo que nos está permitido hacer, esto jurídicamente hablando. O mejor, puede nuestra voluntad querer, pero este querer, esa exteriorización de nuestro querer siempre ha de ser medida por la propia exterioridad, por el mundo de afuera. Es el mundo de afuera, entonces, el que intenta

determinar nuestra voluntad, quienes intentan decirnos qué voluntad debemos tener. Pero como escribe Luis Diez Picazo no se puede imponernos deberes (tu voluntad debe ser); el derecho sólo impone sanciones. El derecho es normativo justamente por eso, porque impone sanciones frente a determinadas conductas. Olvidémonos, mediante una operación de abstracción, de los diferentes tipos de normas, como por ejemplo, las prescriptivas, dispositivas, etc. Aquellas sólo se refieren a los tipos de leyes, y no de normas. Porque la norma es más una consecuencia determinada, es más imputación que hecho, que supuesto de hecho. El Derecho es también consecuencia, respuesta a un fenómeno social determinado. No es un hecho, sino consecuencia, otra vez, imputación kelseniana si se quiere. El Derecho es normativo porque es indicativo de las conductas intersubjetivas. Estas conductas tienen una causa. La causa es la voluntad, si hablamos del mundo consciente. El azar o las circunstancias, si hablamos desde otra perspectiva. ¿Y el contrato? ¿Donde queda el contrato? El contrato es un mini derecho, construido, fabricado, como pequeños moldes, chiquititos y modestos, fabricados en la voluntad, en el querer consciente. Ese contrato surte efectos de norma jurídica, ¿por qué? Porque la norma jurídica es un mandato con eficacia social de organización (Luis Diez Picazo), ¿y no es precisamente lo que pretende ser un contrato? Lo que se puede decir es que el contrato es norma jurídica por querer, o pretender organizar socialmente a las partes, eficazmente. Y que estos acuerdos, acuerdos de voluntades de las partes, son tomados como mandatos, es decir como obligatorios. Son susceptibles de ser

impuestos por la función coactiva del Estado. Creada ya una relación jurídica patrimonial, en caso de ser incumplida esta relación, el Estado tiene la facultad para usar de su fuerza coactiva. El fin, hacer que el contrato se cumpla.

No obstante, cuando la voluntad es representada, o exteriorizada en un contrato, el Derecho no se encarga de hacer cumplir estas voluntades concertadas, sino de imponer sanciones en caso de no cumplir con esas voluntades concertadas. Esta afirmación parece salir de Luis Diez Picazo que explica que la norma jurídica nunca impone deberes, sino sanciones: "No existen deberes, sólo existen sanciones". "Las normas jurídicas únicamente pueden imponer sanciones". "Los particulares no están obligados por las normas, sino simplemente expuestos a sufrir una sanción, si se presenta la hipótesis expuesta por la norma.". "Las normas de derecho no pueden imponer conductas, porque el comportamiento humano es algo enteramente voluntario y libre. Las normas de derecho pueden únicamente imponer sanciones"[4]. Diez Picazo aplica aún más este razonamiento y dice que "en rigor, jurídicamente, no se debe, sino que se es responsable.". Vaya lío. El contrato sería la voluntad como representación, el mundo como representación de la voluntad.

* * *

Si continuamos con la idea planteada por Marco Aurelio Risolia, que parafraseando a Stammler escribe: "…la noción misma del derecho no es más que un aspecto del

[4] Diez Picazo, Luis. *Experiencias jurídicas y teoría del derecho.* Editorial Ariel. Pp. 78.

problema de la voluntad; … el derecho es pura y simplemente una voluntad que tiende a la consecución de determinados fines, valiéndose de determinados medios aptos para su realización; que la génesis psicológica de la noción de derecho radica en el germen común de toda voluntad"

"La voluntad, como elemento de la psicología, sólo es determinable por abstracción. Ni conocemos su esencia individualizada ni nos es dado precisar sus caracteres genéricos y diferenciales. Nuestras observaciones se ciñen, en suma, a la consideración objetiva del acto voluntario y de los seres dotados de voluntad."[5]

"No existe, arguye Höffding, y Roustan lo ratifica, ningún estado que sea pura representación, puro sentimiento, o pura voluntad. Conocimiento, sensibilidad, voluntad, aparecen en cada acto de conciencia y se condicionan sin materializarse. La voluntad, sin embargo, que es como la síntesis -no la suma- de todas las fuerzas que implican los estados de conciencia, reúne lo diverso, y hace del conjunto, por su unión, 'el contenido de una sola y misma conciencia'"[6].

"De cualquier modo, la voluntad es el aspecto activo de la vida consciente. El signo que la denuncia es la acción; su manifestación objetiva, el acto voluntario."[7]

[5] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 20.
[6] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 20, 21.
[7] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 22.

"Prescindiremos de los actos espontáneos, reflejos, instintivos, habituales, que algunos autores hacen caber dentro del concepto de la *voluntad automática,* con el que especula a veces el derecho, sobre todo en los casos de responsabilidad delictual. A nosotros nos interesa la voluntad como fórmula superior de la vida psíquica; la voluntad que elige y prefiere entre distintos impulsos; la voluntad que delibera y obra con eficacia. Nos interesa, pues, la voluntad reflexiva, …"[8]

EL CONCEPTO JURÍDICO DEL CONTRATO Y EL DERECHO COMERCIAL:

El contrato es la concertación de voluntades, con eminente fin patrimonial. Una relación con fin patrimonial implica determinar qué es patrimio. Antes insertaremos el concepto de contrato que da nuestro código civil:

Art. 1351.- "El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial."

¿Dónde está aquí la voluntad? En el acuerdo. El acuerdo supone voluntad concertada.

DERECHO COMERCIAL MODERNO: ¿CONTRATOS MODERNOS?

Para que un contrato sea calificado de moderno tiene que recurrirse a la diferenciación con los contratos no modernos. Pero, ¿porqué se le llama al contrato de Joint Venture "Moderno"? En realidad su conceptualización como tal es sólo producto de su aparición en el tiempo, para diferenciarlo con los contratos tradicionales. La

[8] Risolia, Marco Aurelio. *Soberanía y crisis del contrato en nuestra legislación civil.* Editorial Abeledo- Perrot. Buenos Aires. Pp. 22.

primera pregunta surge: ¿qué es lo moderno?, ¿quién es moderno?

Podemos empezar diciendo que "Marshall Berman escribió: "Ser moderno es encontrarnos en un ambiente que nos promete aventura, poder, alegría, crecimiento, transformación de nosotros mismos y del mundo y, al mismo tiempo, amenaza con destruir todo lo que tenemos, todo lo que sabemos, todo lo que somos [...] Ser moderno consiste en ser parte de un universo en el que, (...)Todo lo que es sólido se desvanece en el aire"[9]

Moderno más que un concepto es una actitud, un estado mental, una predisposición mental y física para con la vida. Una cosmovisión plural, abierta. Tal vez con Denegri, podríamos decir que ser moderno es captar o ajustarse crítica y autocríticamente a la tonalidad de los tiempos, o dicho de otra manera, aquella "capacidad para sintonizar con el ambiente espiritual y los avances teóricos de la época[10].

El termino Moderno parece que ha significado en la historia gramatical "ahora", pero también ha sido entendida como "mejora", éste último ha sido el más predominante significado en nuestra visión occidental. En realidad, de lo que se ocupa el concepto de moderno es más bien una significación, una preocupación por nuestra realidad mental, por nuestra salud mental. Es esta, nuestra salud mental, lo que determinaría nuestra condición de modernos o no. No podemos por eso quedarnos encapsulados dentro de procesos de conocimiento de macro-fenómenos que nos alejan del sentido vital, central del concepto de moderno. Ser moderno significa, también, asimilar nuestra condición

[9] Escribe Benjamín Woolley en un artículo denominado *Postmodernidad (52)*

[10] RUIZ ZEVALLOS, Augusto, *Psiquiatras y Locos,* Editado por el Instituto Pasado & Presente, pp. 17.

relativa, y dinámica, asumir al mundo en permanente mutación. O como lo escribiera Marshall Berman: "...ser moderno ... es experimentar la vida personal y social como un torbellino, encontrar el mundo de uno en perpetua desintegración y renovación; penas y angustias, ambigüedad y contradicción; es ser parte de un universo en el que todo lo que es sólido se evapora en el aire. Ser moderno es hacerse de alguna forma un lugar en este torbellino...captar y confrontar el mundo producido por la modernización y esforzarse por hacerlo nuestro. El modernismo pretende dar a las mujeres y hombres modernos el poder de cambiar el mundo, que les está cambiando a ellos, y hacerles además de objetos, sujetos de la modernización..."

Cabe aquí señalar que aún palpita en el ambiente cierta imprecisión, diversidad, y poco análisis con que se usa el término, una especie de nebulosa que rodea al concepto de "moderno". No obstante esto, por el se han entendido, en el diálogo y visión de la sociedad actual, un proceso técnico, una utilización de métodos e instrumentos nuevos. Frente a esta apreciación es necesario aclarar y distinguir entre el proceso técnico o instrumental –como ejemplo la utilización de la informática- y la mentalidad moderna. El adaptar técnicas, instrumentos u objetos nuevos, electrónicos, etc, no significa ser moderno, puede significar que estamos usando instrumentos modernos, pero nada más. Al adoptar una técnica, al cambiar un instrumento tradicional por una máquina, no se asume necesariamente el espíritu que permitió que ellas existan[11]. Para ser moderno, se tiene que tener

[11] URBANO, Henrique, *Modernidad en los Andes,* Editado por el Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de las Casas, pp. X, XI.

conciencia de ello, es una cuestión mental no instrumental. Ser moderno no es aceptar lo nuevo, sino lo mejor, lo más adecuado. Es en sí captar la tonalidad del tiempo crítica y autocríticamente, y ajustarnos a él, a eso cambios que produce la realidad. Ser moderno es un estado mental.

* * *

En términos de economía hay también todo un cambio en las estructuras, en el uso de elementos e instrumentos modernos (como los contratos modernos), en el afán por superar las limitaciones que la naturaleza impone, y en la planificación y proyección hacia el futuro. Como se sabe la economía anterior que era dirigida según administración de los señores y designio de la divinidad, se ha erosionado, no sólo por el pensamiento moderno, sino por la necesidad de los productores de adoptar nuevas formas que logran elevar el sistema de producción y de organización económica. En síntesis se puede anotar que "Económicamente hablando, la modernidad se caracteriza por un cambio en la organización del trabajo y en el espíritu de producción: uso de máquinas, incremento de la productividad, deseo de dominar la naturaleza, organización racional y previsión del futuro."[12] El hombre, en la modernidad, ha apreciado su capacidad de producción y volcándola a la práxis, inventa, construye máquinas que incrementen la productividad, que le permitan no someterse a la tiranía de la naturaleza, sino que, mediante la técnica, ataquen esas imposiciones contrarías al desarrollo productivo de los hombres. La técnica, que es simplemente

[12] Ibid. p. 23.

transformación de la naturaleza, de parte de ella, para adaptarla a las necesidades humanas, es usada con enérgica convicción. Visto ya desde este enfoque económico, la modernidad aparece y se expresa, políticamente, a través de la sociedad de mercado, puesto que está conformada por ingredientes racionales, liberalismo e individualismo.[13]

A diferencia del régimen anterior, que presuponía una ficticia protección por el bien de todos dada por la divinidad, la modernidad plantea que es más bien a través de la maximización de los bienes individuales como se lograría el bien de todos, y ninguna referencia exterior aceptada; lo que se pretende es lograr el bien objetivo, real, conciliando los intereses socialmente compatibles. Esta compatibilización fundamentará su existir, basada en la confianza en la razón humana, por la cual todo debe someterse a análisis racional, que dará veracidad y validez a los actos humanos. Hay en esta mentalidad una fuerte convicción de que todo hombre es suficientemente racional para controlar su propio destino[14]. Entonces la modernidad, aún con todas sus variantes, se muestra como un gran fenómeno de renovación y crítica social: crítica racional, individualizada y permanente.[15] Y se expresa políticamente a través de la filosofía de la Ilustración, y económicamente, a través de la sociedad de mercado.

En un orden social así, era necesario que el Derecho, con el fin de universalización y eliminación de particularismos tradicionales, fuera un organismo

[13] Ibid. p. 23.
[14] Ibid. p. 24.
[15] Ibid. p. 24.

emanado de la capacidad coercitiva del Estado central, encargado de que cualquier actividad y/o conducta no racional fuera suprimida. Cualquier acto irracional sería considerado ilegítimo, ilegal, o antisocial, y –según la concepción del pensamiento jurídico moderno del Derecho- sólo perturbarían el funcionamiento orgánico, racional de los intereses individuales. El Derecho se estaría encargando, además, de asegurar la libertad individual de acción, puesto que intervendría frente a cualquier acto de perturbación creadas entre los individuos, o entre los individuos y el Estado. Para esto, era necesario la predictibilidad del Derecho, "el Derecho debe ser predictible a fin de que no origine opacidades en la actividad racional de los individuos, por eso debe tener un carácter genérico y sistemático, es decir, constituir un orden cerrado, sin lagunas, de aplicación uniforme."[16]. De acuerdo a todo esto el Derecho habría estado conformándose por leyes y mandatos de la autoridad, eminentemente racional y coherente en esta. Hay entonces la seguridad de que, en este periodo, "paulatinamente se va sustituyendo el concepto de Derecho como un conjunto de leyes aisladas que son vistas simplemente como "mandatos" de la autoridad o como la expresión de un orden sobrenatural, por un sistema normativo que se apoya en su coherencia interna."[17]

* * *

Hay que aclarar también qué significa la época moderna hoy; es decir qué se ha venido entendiendo actualmente por época moderna. Parece que se ha identificado a la época moderna con el hoy, el ahora.

[16] Ibid. p. 26.
[17] Ibid. p. 28.

Dicho en términos más exactos, "En principio, la época moderna es la época de hoy -el adjetivo moderno viene del latín modus hodiernus que no significa otra cosa que el modo de hoy- pero el hoy se desplaza en el tiempo, corre hacia adelante momento a momento, día a día; y en esta forma no termina nunca. Por tanto, en ese sentido, no cabe hablar de nada posterior a lo moderno, no cabe hablar de postmodernidad."[18] Por eso cuando hablamos de época moderna, debemos tener en cuenta que estamos refiriéndonos a una particularidad social, es decir no estamos hablando solamente de tiempo, sino de perspectiva mental, es decir que "...cuando hablamos académicamente de época moderna o de modernidad no nos estamos refiriendo a un hoy que reactualiza su existencia día a día sino a un conjunto de valores, formas sociales de producción, técnicas, cuerpos de conocimiento, formas de organización y demás elementos que integran una cosmovisión y que se encuentran asociados a la vida de ciertos grupos humanos en determinada época histórica."[19]

Por otro lado, la modernidad al plantearse como una afirmación del hombre y de lo humano impulsa a la participación de todos en la construcción de nuestro entorno, de acuerdo a esto el mundo será el resultado de lo que nosotros hagamos de él, y es así que el hombre tiene que aceptar su responsabilidad en esta construcción, asumiendo plenamente su condición de ser humano.[20] Ya no puede ser pasivo ante el dinamismo social, ante la ebullición de la construcción social, sino

[18] TRAZEGNIES GRANDA, Fernando. "*Liberalismo y Postmodernidad"*, en: *El Perú en los albores del siglo XXI*. Ediciones del Congreso de la República del Perú,1997. *pp. 96.*

[19] Ibid. *p. 97. El subrayado es nuestro.*

[20] Ibid. *p. 100.*

que ha de buscar conquistar el mundo, y ponerlo, mediante la técnica y la ciencia, a sus pies, a su servicio. "Es de esta nueva actitud prometeica que surgirán los grandes descubrimientos geográficos del siglo XVI, los cada vez más espectaculares avances de la ciencia, el desarrollo de la industria, la participación ciudadana en la vida política. Parafraseando a Hegel podríamos decir que la modernidad es el tiempo en que el hombre entra en relación consigo mismo, se descubre a sí mismo en cuanto hombre, comprueba sus enormes posibilidades y se complace con este descubrimiento que lo dinamiza."[21] Ha de nacer así la sociedad moderna, que no es más que un nuevo tipo de organización social, donde el individuo está en la cúspide, activamente, creativamente, dispuesto a conquistar el mundo y a transformarlo, a desencadenar su libertad creativa, a hacer al hombre su propio creador de fines y ya no vivir de acuerdo a los fines y finalidades impuestas por la autoridad divina, por Dios, ni de someterse a la tradición, ni de repetir mecánicamente los rituales, sino de liberarse precisamente de todo acto no nacido de la razón propia, de la autopercepción del mundo. El hombre va a intentar inventar la vida y la sociedad en la que desea vivir. Las pautas de vida no han de ser sacadas de un libro, o de la naturaleza, a la cual debemos someter nuestras conductas de vida, sino que el ritmo de la vida debe ser el que el hombre decida que sea, el que el hombre imponga. Y por eso ha de juzgar todo con la razón crítica, intentando afirmarse frente a las fuerzas naturales y de ganar su individualidad, orientado a tener el derecho y privilegio de reivindicar

[21] Ibid. *p. 100.*

lo nuevo frente a lo pasado. El arma para todo es la razón crítica. De esta forma "Esa razón crítica se convierte en un ácido corrosivo que somete a prueba todas las tradiciones, todas las costumbres; ya no hay que hacer las cosas porque así siempre se han hecho sino preguntarse racionalmente sobre cuál es la mejor manera de hacerlas."[22]

* *

El hombre de la modernidad puede ser clasificado a partir de tres conceptos:

1) La primacía del sujeto: La modernidad habría descubierto el concepto de "sujeto", que no sería sinónimo de "persona" ni de "hombre". El sujeto es un invento moderno. La modernidad aisla al hombre al convertirlo en sujeto puro, autónomo y hermético: sólo puede conocerse la realidad desde el punto de vista subjetivo, a través de mis gafas.
2) El primado de la razon: Este era el ideal último de la ilustración, de la modernidad, que hacía al hombre libre e independiente de la paternalidad; el hombre habría llegado, con la razón, a salir de la minoría de edad, según Kant, superando esa incapacidad de valerse por la propia razón sin ayuda de otros. Hay que resaltar que hay una pretensión de exactitud, que era consecuencia de la generalización del método matemático, que acompaña a esta visión de la racionalidad humana, que pretende que todas las disciplinas se puedan traducir a códigos matemáticos. De tal forma que todas las cosas deben ser medibles, son negras o blancas.

[22] Ibid. *p. 102.*

3) La idea de un progreso ilimitado: Hay en el moderno un pensamiento final hacia donde se dirige: el progreso. Este habría de encontrarse por medio de la razón que tiene su manifestación en la tecnología[23]

Por otro lado, el concepto moderno ha sido usado en el siglo V para diferenciar entre el pasado pagano y el presente cristiano que entonces habría ganado hegemonía en la visión del mundo oficial. Por ejemplo Hegel caracterizaba, en sus lecciones sobre la historia, lo moderno como una correlación histórica en relación a su pasado, el pasado de Hegel era el sucedido antes de 1500, es decir el medioevo.

En lo moderno había una expresión de lo nuevo, en la concepción cristiana el nuevo tiempo sería aquel que daría inició con el juicio final.[24]

En fin, lo característico de lo moderno es esa insistencia en ser lo nuevo, en ser crítico de lo presente, siendo apertura del futuro, es decir el planteamiento de ser esa crítica permanente de nuestra era.

MERCADO Y FINALIDAD DEL CONTRATO.-

El hombre moderno elige los medios adecuados para llegar a sus metas. Y en la producción de bienes y servicios también se da por entendido que una empresa opta por los medios menos caros y más productivos para alcanzar sus objetivos comerciales. Conclusión: tanto la racionalidad que existe en los hechos objetivos o científicos como la que se presume norma las prácticas éticas o sociales cabe perfectamente en el

[23]

[24] Escriben Patricia Buñuelos, Pedro Vargas y Nemesio Hernández, Modernidad-posmodernidad, (61).

discurso de la modernidad."[25], El Join Venture intenta también reducir los costos.

La finalidad del contrato es diferente en cada sistema jurídico. Por ejemplo, "Lo que se busca en el sistema legal neolatino es el cumplimiento de la relación jurídica patrimonial creada por el contrato." , "En cambio, relata ATIYAH que las Cortes inglesas raramente hacen cumplir los contratos mismos, y más raramente aún ordena a las partes ejecutar sus promesas. Generalmente hablando el derecho con compete al cumplimiento del contrato, sino meramente da un medio, normalmente el pago de daños y perjuicios, por la ruptura."[26]

Para saber cuál es la finalidad del contrato podemos usar a Manuel de la Puente y Lavalle, que aclara el asunto. "Para qué se contrata? Podría obtenerse la siguiente respuesta: en el sistema legal neolatino se contrata para lograr el cumplimiento específico de la relación jurídica obligacional creada por el contrato; en el sistema legal anglosajón se contrata para obtener una compensación económica en caso de incumplimiento de dicha relación"[27]

8.- PODER Y RELACIONES COMERCIALES

"La prueba de lo que es el hombre la tenemos en su relación con su poder; sólo sabemos lo que realmente es un hombre cuando le vemos actuar políticamente, como legislador".

[25] Ibid. p. X.
[26] De la Puente y Lavalle, Manuel. Contrato y mercado. Editorial Gaceta Jurídica. Pp. 37.
[27] De la Puente y Lavalle, Manuel. Contrato y mercado. Editorial Gaceta Jurídica. Pp. 38.

"…La doctrina jurídica se ha mantenido fiel a la adscripción de la idea de derecho a la esfera del poder. El derecho es una forma de poder o de poder jurídico. Es, dice De Castro, 'una situación de poder concreto'" [28]

Podría formularse al poder como la "capacidad de afectar y ser afectado", según propone Michel Foucault.

Cabanellas, más bien, conceptualiza al Poder como la "facultad para hacer o abstenerse o para mandar algo."[29] Este concepto es útil, pero demasiado pobre para nuestras pretensiones investigatorias, por lo que tomaremos el concepto de Michel Foucault que propone al Poder como la "capacidad de afectar o ser afectado. Relación de fuerzas."

Al respecto, Giles Deleuze, explicando la Teoría de Foucault sobre el poder, escribe: "¿Qué es poder? La definición de Foucault parece muy simple, el poder es una relación de fuerzas, o más bien toda relación de fuerzas es una "relación de poder". Eso quiere decir, en primer lugar, que el poder no es una forma, por ejemplo la forma-Estado; y que la relación de poder no se produce entre dos formas, como el saber. En segundo lugar, eso quiere decir que la fuerza nunca está en singular, que su característica fundamental es estar en relación con otras fuerzas, de suerte que toda fuerza ya es relación, es decir poder: la fuerza no tiene otro objeto ni sujeto que la fuerza. Ahora bien, esto no significa un retorno al derecho natural, puesto que el derecho ya es de por sí una forma de expresión, la Naturaleza una

[28] DIEZ PICAZO, Luis. *Experiencias jurídicas y teoría del Derecho.* Madrid, Editorial Ariel, 1975, p. 72.
[29] CABANELLAS DE TORRES, Guillerno. *Diccionario.* Buenos Aires, Heliasta, 1982, p. 247.

forma de visibilidad, y la violencia algo concomitante o consecuente a la fuerza, no algo constituyente."[30]

El poder como "relación de fuerzas", fuerza como capacidad de afectar y ser afectado; capacidad de acción sobre la acción. El poder no está focalizado, no se tiene, sino que se ejerce. El poder no es una forma (figura, apariencia exterior de las personas y cosas[31]) concreta y determinada; no es la persona sino la capacidad de afectar o ser afectado (relación de fuerzas). El poder no es tampoco una institución (el Estado, iglesia, etc), no es el saber, sino el efecto de ese saber.

No existe poder si no hay sobre quien, qué, ejercerlo. El poder para ser necesita de otra fuerza que lo haga ser, es decir relación de fuerzas.

El poder, resumiendo, es la capacidad de afectar y ser afectado (relación de fuerzas) que pueden provocar acciones sobre acciones, como incitar, inducir, desviar, facilitar, etc, "Se puede, pues, concebir una lista, necesariamente abierta, de variables que expresan una relación de fuerzas o de poder y que constituyen acciones sobre acciones; incitar, inducir, desviar, facilitar o dificultar, ampliar o limitar, hacer más o menos probable...Esas son las categorías de poder.[32]

Deleuze hace una aclaración sobre el poder entendido por Foucault: "el poder no es esencialmente represivo (puesto que "incita, suscita, produce"); se ejerce más que se posee (puesto que sólo se posee bajo una forma determinable, clase, y determinada, Estado); pasa por los dominados tanto como por los dominantes

[30] DELEUZE, Gilles. *Foucault.* España, Ediciones Paidos, 1987, p. *99.* El subrayado es nuestro.
[31] CABANELLAS DE TORRES, Guillerno. *Diccionario.* Buenos Aires, Heliasta, 1982, p.135.
[32] DELEUZE, Gilles. *Foucault.* España, Ediciones Paidos, 1987, p. *99-100*

(puesto que pasa por todas las fuerzas en relación). Un profundo nietzscheísmo."[33]

El poder no está definitiva y eternamente en las cosas, fluye; el poder se ejerce más que se posee "Un ejercicio de poder aparece como afecto, puesto que la propia fuerza se define por su poder de afectar a otras"[34]. "A la vez locales, inestables y difusas, las relaciones de poder no emanan de un punto central o de un núcleo único de soberanía, sino que constantemente van "de un punto a otro" en un campo de fuerzas, señalando inflexiones, retrocesos, inversiones, giros, cambios de dirección, resistencias. Por eso no son "localizables" en tal y tal instancia"[35]

Por último podríamos agregar la siguiente cita: "Las relaciones de poder son relaciones diferenciales que determinan singularidades (afectos). La actualización que las estabiliza, que las estratifica, es una integración: operación que consiste en trazar "una línea de fuerza general", conectar las singularidades, alinearlas, homogenizarlas, serializarlas, hacer que converjan. Pero la integración total no se produce inmediatamente. Más bien se produce una multiplicidad de integraciones locales, parciales, cada una en afinidad con tales relaciones, tales puntos singulares. Los factores integrantes, agentes de estratificación, constituyen instituciones: El Estado, pero también la familia, la Religión, la Producción, el Mercado, incluso el Arte, la Moral... Las instituciones no son fuentes o esencias, no son ni esencia ni interioridad. Son prácticas,

[33] Ibid. p. *100.*
[34] Ibid. p. *100.*
[35] Ibid. p. *102.*

mecanismos operatorios que no explican el poder, puesto que presuponen las relaciones y se contentan con "fijarlas"; su función es reproductora, no productora."[36]

No olvidemos que el contrato es también una relación de fuerzas, cierta capacidad de afectar y ser afectado.

PODER COMO FUNDAMENTO DE LAS RELACIONES INTERSUBJETIVAS COMERCIALES

El contrato de los hombres como fuente del poder y del Derecho, es asumido por el temor a la guerra y al caos. Según Hobbes -parafraseado por Grondona- sostiene que: " el poder proviene de un contrato entre los hombres que aterrados ante la guerra civil, deciden que alguien mande sin limitación legal. Es que los hombres consideran mejor la dictadura de uno solo que la dictadura de todos. El orden es el valor más elemental de una sociedad, es como respirar. Cuando hay orden, uno se olvida que lo hay. Cuando no hay orden, hacemos cualquier cosa por restituirlo."(...) "Hay algo peor que el despotismo: la anarquía."[37]

El miedo al caos total, a la imposición de la ley de la selva urbana hace que los hombres cedan parte de su libertad para, por intermedio de un contrato, gozar de orden, seguridad y certidumbre. El miedo a la anarquía es mayor al de la dictadura.

La anarquía significaba, para estos hombres, una sociedad en desorden total, en la cual nadie podría tener la mínima seguridad de que se respetaran sus derechos e intereses. Una concepción muy distinta a la que nos

[36] Ibid. p. *104-105.*

[37] GRONDONA, Mariano. *Los Pensadores de la Libertad…*,. Sudamericana, 3ra. Edición, diciembre 1986, p. 14.

sugiere Manuel González Prada, que formulaba a la anarquía como la independencia del hombre de órdenes sociales, limitativos y frustrantes de la inventiva humana. González Prada pensaba por anarquía, a la capacidad del hombre de autogobernarse, de ser responsable de sus actos.

La anarquía, para otros, era como la placenta del caos; no era conveniente a los intereses permanentes de propiedad y poder. Distanciada del sentido que Prada proponía, exaltando la reivindicación de un autogobierno, de fuerza individual y propia de los hombres capaces, inteligentes e independientes.

Con el contrato hay toda una regeneración, convulsión, replanteamiento total del origen del poder. La inmanente necesidad del orden, las luchas de poder pervierten el orden anterior y dan luz a un nuevo engendro: el contrato social. Es la partida de nacimiento de la nueva sociedad en donde los monarcas son mostrados, trayendo el pensamiento de Hobbes, como déspotas y crueles que venían a poner orden con cuchillo, por lo que Hobbes propone el Contrato.

Hay desde allí un giro en la concepción del orden jurídico, una nueva concepción de cómo debe y debería ser la estructura social, política y jurídica.

Este nuevo replanteamiento del orden jurídico hace que el poder -como facultad proveniente de la divinidad, (Dios), de la naturaleza- sea negado, y nace la idea del contrato como el nuevo y mejor orden para el gobierno de las sociedades. El poder, desde ese momento sólo se podría obtener a través del Contrato, "Este giro de Dios al contrato será fundamental para el liberalismo. El origen del poder ya no es místico. No proviene de la

naturaleza -como decía Aristóteles- ni de Dios a través de la Iglesia o a través del Rey. En Locke, el contrato lo hacen hombres libres y racionales para fundar un poder limitado; el origen del poder somos nosotros mismos. "Tú tienes tanto poder cuanto yo te he dado." Lo que hay en el origen de la sociedad es el poder que yo tengo sobre mi mismo. Cada uno de nosotros tiene un poder soberano, y entre todos decidimos fundar un poder que nunca tendrá más prerrogativas que aquellas que le hayamos dado. En Locke se humaniza la idea del poder, se hace secular y "moderna". Ya no hay elementos religiosos ni despóticos en el poder. Lo que hay es el derecho de cada hombre, que cede libremente cierto poder a un gobierno para que garantice la vida en sociedad."[38]

Locke pretende demostrar, con un viso alentador e idealista, que lo mejor era entregar el poder en manos de todos, imponiendo un nuevo y suculento orden en donde todos, por voluntad propia -según la teoría- podrían elegir el tipo de gobernante y la clase de gobierno que quisieran se imponga en la sociedad en la cual viven, sometiéndose a la voluntad de la mayoría y a sus límites. La alternativa parece subyugante y razonable, los planteamientos teóricos bien argumentados, la estrategia de delegación aritmética, el cálculo de la mayoría aparentemente más equilibrado ¿qué podría fallar? La falla la hallaríamos en el propio hombre -si se concibiera al hombre como una máquina, rígida e incapaz de cambiar-, que tiene un movible instinto de negación y autonegación, de reformulación constante y permanente de su estilo de vida. El hombre

[38] Ibid. p. 16.

que no es matemáticamente programable, sino que es circunstancial y complejo. En esta medida el Derecho tiene que ser también movible, en constante dinamismo.

Triunfa, sin embargo, el contrato, y el hombre se desengarza de las cuerdas, cadenas religiosas, naturales, y se engarza en una nueva cuerda, "el contrato" que viene a cumplir la misma función que las anteriores posiciones, la de ser la nueva justificación del poder, o del porqué alguien tiene poder. Con el nacimiento del contrato surge una nueva estructura gubernamental que se consolida en el Estado.

Al aceptar la sociedad el planteamiento del nuevo orden social a través del contrato, decide por el mismo -la sociedad- delegar poder a lo que luego se denominaría Estado, que surge como ente de este nuevo régimen de poder. Su función es la de gobernar, organizar la sociedad.

El nuevo orden se efectivizará con el nacimiento y el acta de partida, y luego todos los otros actos jurídicos que registran a qué Estado pertenece uno, por ejemplo firmar un contrato de nacionalización es adecuarse a las normas de ese Estado al cual nos estamos nacionalizando, sujetarnos por voluntad propia a sus normas y reglas, y tener derecho por este mismo acto a participar de la dirección de la sociedad a la que empezamos a pertenecer.

Así nace la sociedad política que es lo que nosotros denominamos: Estado, que denota otra concepción del mundo y sus normas, otro sentido de ver el mundo, de entenderlo, de conducirlo; se da un paso de las leyes naturales a las leyes contractuales, políticas. "Lo que funda el paso de la sociedad natural a la sociedad

política es que nadie puede tener poder sobre mí si yo no se lo he dado previamente". La base del poder es el consentimiento de los futuros gobernados de delegar su poder. Por este nuevo sistema social los hombres han acordado formar una sociedad política, sociedad en la que habrá un gobierno y en la cual "la mayoría será capaz de gobernar sobre la minoría", que es el principio de la democracia, y en el cual el argumento de Locke sobre la mayoría es el siguiente: como los individuos son distintos -y ellos son la realidad final de la sociedad- va a haber naturalmente diferencias de opiniones; por lo tanto, si consintieron en vivir juntos han aceptado necesariamente el principio de la mayoría porque si no existiera este principio no podrían vivir juntos."[39]

La sociedad política, o lo que podríamos denominar el "Estado" según la descripción que nos hace Grondona sobre el Liberalismo, se forma debido a que los hombres frente a una sociedad gobernada por leyes naturales (osea donde cada cual tiene el derecho a su propiedad, pero además tiene que él mismo protegerla, sin intermediación alguna) y en donde las personas viven en estado confuso, incierto, "donde nadie conoce exactamente sus derechos y deberes", el hombre prefiere agruparse en lo que se llama "sociedad política", por que según Locke: "han querido abandonar una condición en la cual, si bien eran libres, estaban llenos de miedos y peligros".

Frente a la creación de la moneda, y a la consecuente

[39] Ibid. p. 20

acumulación de riqueza, era necesario preservar estos, y ¿qué mejor seguro que la propia sociedad -que puede atacarlo, que puede robarle- firme un contrato para decir que se respetarán los intereses individuales, o de lo contrario tendrá que ser responsable de ello y castigado? Así se forma el Estado que Grondona hablando de Locke nos explica, recordando que "alguién dijo que Locke imagina al Estado como una sociedad de seguros: nos hemos reunido para lograr que nuestros derechos estuvieran más y no menos protegidos". El consentimiento general era necesario para el contrato social.

Es tal vez necesario anotar que hubo otras formas de poder no establecidas jurídicamente, pero sí legítimamente reconocidas por la sociedad. Por ejemplo, en el renacimiento hubo una clara exposición del nacimiento de nuevas formas de poder, fuera de los reconocidos (reyes, iglesias, etc.). Por ejemplo, el poder no institucionalizado, pero tácito y vigente de una familia, la de los Médicis, que en Italia ejercían su autoridad por su gran prestigio y poder de acción. Una clara muestra de expresión de poder. Fuera de instituciones u órdenes legales se estableció el poder por consenso. "Los Médicis, sin llegar a desempeñar durante mucho tiempo ninguna función específica de gobierno, fueron convirtiéndose, paulatinamente, en los árbitros de la vida florentina. Eran, pues, gentes muy poderosas social y económicamente, muy cultas, muy influyentes, y prácticamente no se tomaba ninguna decisión sin tener la opinión de los Médicis. De este modo, paulatinamente, el jefe de la familia vino a

transformarse, sin título, sin cargo, sin función, en el jefe de hecho del Estado florentino. Eran quienes gobernaban, dominaban, dirigían, sin desempeñar ninguna función pública, y esta preeminencia fue heredándose de padres a hijos, desde Cosme "el Viejo", que fue en realidad el que llevó a su apogeo el prestigio y el poder de la familia, hasta sus descendientes, que iban sucediéndose, con interrupciones, de padres a hijos como jefes de la familia y del negocio bancario y como directores del gobierno y de la política florentina."[40]

Volviendo al contrato, éste fue para el Derecho el lineamiento moderno a seguir. El hombre había ganado independencia, y liberándose de la hegemonía de la divinidad como condición de organización social, usaba de su libertad para decidir cómo y quién iba a gobernarlo. El Derecho ya no sería más un principio metafísico, que surgía de las oscuras elucubraciones místicas o divinas, era ahora la razón, y la voluntad de los hombres, que a través de un contrato hacían su destino y creaban ellos mismo el Derecho.

9.- EL COSTO DE LAS IRRESPOSABILIDADES EN EL MERCADO

Ser irresponsable cuesta. Un pequeño ejemplo, el hecho de llegar temprano al trabajo, supone esfuerzo. Para un hombre planificado y responsable el asunto no le implica mayores gastos, pero para un individuo que no tenga una estructura mental planificada del tiempo, el fenómeno cambia. Tanto es así que veamos. El índividuo sin plan, para llegar temprano tiene que tomar taxi. Esto mueve ya un pequeño sectos de la economía, pero si

[40] USLAR PIETRI, Arturo. *Valores Humanos.* (Biografías y evocaciones), Tomo II, Editoral Mediterraneo-Diego de León, Madrid, 1972, p. 8.

tomamos en cuenta a cuantos individuos toman taxi por no ser responsables, nos daremos cuenta que es un montón. Otro ejemplo. NO pagar a tiempo las cuotas genera moras, etc.

10.- MERCADO, SOCIEDAD CIVIL, POLITICA, ETICA Y DERECHO

Nuestra sociedad del mercado se halla también en el sector público. Eso lo muestra el mismo hecho de las elecciones. Ganar las elecciones, es ganar un puesto de trabajo. Se trata de un acto económico. Eso se debe a que es el sector público el que maneja mayores recursos que el sector privado. Cosa que no ocurre en los países del primer mundo, donde el individuo prefiere intentar lograr un puesto en la empresa privada que en la empresa pública. Eso sucede porque en los países desarrollados el sector civil, la sociedad civil está altamente desarrollada, y la política pública queda en un lado mínimo. En el mercado la ética importa por ser ésta un principio de seguridad jurídica.

Capítulo: EL COMERCIO

---------- & ----------

EL CONCEPTO DE COMERCIO.-

Francesco Galgano define el comercio históricamente como el **ius mercatorum**,:

- Un derecho creado por y para los comerciantes (**mercatores**)
- Basado en la costumbre y los estatutos corporativos, superando el particularismo medieval.
- Evoluciona de un derecho subjetivo de clase a uno objetivo, enfocado en el acto de comercio y, modernamente, en la empresa como actividad organizada.
-

Origen Consuetudinario: El derecho comercial no nace del Estado, sino de los usos y costumbres de los propios comerciantes (mercatores).

Naturaleza Corporativa: Inicialmente, era un "derecho de clase" que regulaba la actividad de un grupo específico, separado del derecho civil común.

Evolución a la Empresa: Galgano destaca la transformación del derecho comercial clásico hacia el "derecho de la empresa" en la época moderna.

Universalidad: Caracterizado históricamente como un derecho "grande" y "universal", reflejo de la expansión del intercambio comercial.

La RAE define el comercio como “la compraventa o intercambio de bienes o servicios”.

1. Compraventa o intercambio de bienes o servicios.
2. Conjunto de actividades económicas centradas en el comercio.
3. Tienda, almacén o establecimiento de comercio.
4. Conjunto o clase de los comerciantes.
5. Actividad habitual y profesional de intermediación mercantil (compra para revender, servicios conexos, etc.).

I.- Constitución: Libertad de contratar

Artículo 62.- La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos

de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley.

II.- Código Civil.- Noción de contrato

Artículo 1351.- El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial.

Libertad contractual

Artículo 1354.- Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.

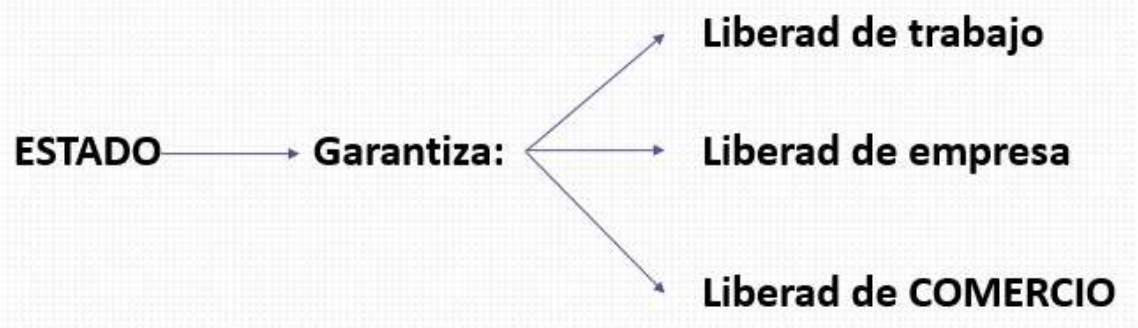
1.- LIBERTAD DE COMERCIO:

Título III: Del Régimen Económico (Constitución):

Rol Económico del Estado

Artículo 59.- El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, **comercio** e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Gráficamente:



De acuerdo con la Constitución, en el Artículo 63, señala:

"Inversión nacional y extranjera. Artículo 63.- La inversión nacional y la extranjera se sujetan a las mismas condiciones. La producción de bienes y servicios y el **comercio exterior** son libres. Si otro país o países adoptan medidas proteccionistas o discriminatorias que perjudiquen el interés nacional, el Estado puede, en defensa de éste, adoptar medidas análogas."

PROMOCIÓN Y REGULAR EL COMERCIO POR GOBIERNOS REGIONALES.-

De acuerdo con el "CAPÍTULO XIV DE LA DESCENTRALIZACIÓN. **Artículo 192.-** Los gobiernos regionales promueven el desarrollo y la economía regional, fomentan las inversiones, actividades y servicios públicos de su responsabilidad, en armonía con las políticas y planes nacionales y locales de desarrollo.

Son competentes para:

(…)

7. **Promover y regular** actividades y/o servicios en materia de agricultura, pesquería, industria, agroindustria, **comercio**, turismo, energía, minería, vialidad, comunicaciones, educación, salud y medio ambiente, conforme a ley."

Capítulo: EL CÓDIGO DE COMERCIO

----------/----------

Historia:

- Los códigos de comercio surgieron en el siglo XVIII y XIX, impulsados por la Ilustración y la necesidad de estandarizar normas, tras siglos de regulación dispersa.
- El Código de Comercio francés de 1807, promulgado por Napoleón, se considera el primer código moderno, influyendo decisivamente en la codificación europea (España 1885) y latinoamericana.

Evolución Histórica de la Codificación Comercial:

Antecedentes Pre-codificación: Durante siglos, el derecho comercial se basó en usos, costumbres y ordenanzas locales (como las de Luis XIV en 1673 y 1681), no en un cuerpo legal único.

La Codificación Francesa (1807): Napoleón Bonaparte impulsó la creación de un Código de

Comercio (1807) para regular valores negociables, sociedades comerciales, bancarrota y seguros, sentando las bases del derecho mercantil moderno y separándolo del derecho civil.

Influencia Napoleónica: Este modelo influyó en todo el mundo, destacando el Código de Comercio español de 1885, que a su vez impactó en las legislaciones latinoamericanas.

Códigos en Latinoamérica: Tras la independencia, las nuevas repúblicas adoptaron códigos basados en el francés y español, tales como:

- Brasil (1850),
- Argentina (1862),
- Chile (1865), y
- Perú (1853, 1902).

Objetivos de los Códigos de Comercio:

- Sistematizar y unificar las normas comerciales para garantizar seguridad jurídica.
- Regular los actos de comercio de manera objetiva, independientemente de la persona que los realice.

Fomentar la transparencia en el intercambio comercial y las sociedades mercantiles.

EL CÓDIGO DE COMERCIO EN EL PERÚ.-

---------- & ----------

Podríamos señalar que "El Código de Comercio es el texto legal que regula las materias concernientes al comercio y los comerciantes".

Nuestro país ha tenido los siguientes Códigos de comercio:

1) Código de Comercio de 1853, cuya referencia fue el Código de Comercio Español de 1829;
2) Código de Comercio de 1902, cuyo origen fue la propuesta para adaptar un Código extranjero, el Código de Comercio Español de 1985.

El contenido de este Código de Comercio es el siguiente:

a) Libro primero: De los comerciantes y del comercio en general;
b) Libro segundo: De los contratos especiales de comercio;
c) Libro tercero: Del comercio marítimo;
d) Libro cuarto: De la suspensión de pagos y de las quiebras de las prescripciones;

1.- En el libro primero del Código de Comercio de 1902, se titula: De los comerciantes y del Comercio en general, y en sus secciones se regula respecto de:

1) los comerciantes y los actos de comercio ((Art. 1 al 15);
2) sobre el Registro mercantil (Artículo 16 al 32);
3) respecto de los Libros de contabilidad del comercio (Art. 33 al 49);
4) sobre los contratos de comercio; (Art.50 a 63);
5) también sobre los Lugares y casas de contratación mercantil, cuya sección fue derogada;
6) sobre los Agentes mediadores del comercio y de sus obligaciones respectivas, que también fue derogada;
7) respecto de los Rematadores o Martilleros (Artículo 116 al 123).

2.- En el libro segundo del Código de Comercio de 1902, se titula De los Contratos especiales de comercio, y regula respecto de:

1) las compañías mercantiles;
2) las regalías especiales de la compañía de crédito (Artículo 182 al 183);
3) los bancos de emisión y descuento (Artículo 184 al 187);
4) las compañías de ferrocarriles y demás obras públicas (Artículo 188 al 196);
5) las compañías generales de depósito (Artículo 197 al 202);

6) las compañías o bancos de crédito territorial (Artículo 203 al 204);
7) las reglas especiales para los bancos y sociedades de crédito (Art 205 al 210);
8) el término de liquidación de las compañías mercantiles (que fue derogado);
9) respecto de la Comisión mercantil (Artículo 237 al 296);
10) sobre los Comisionistas (Artículo 237 al 274);
11) Las otra formas de mandato mercantil, factores, dependientes y mancebos (Artículo 275 al 296);
12) sobre el Depósito mercantil, regulación derogada;
13) ll) del Préstamo mercantil de la prenda, derogada;
14) sobre la prenda (Artículo 315 al 319).

3.- Además, se trata sobre:
a) la compraventa mercantil, derogado;
b) de la permuta mercantil, derogado;
c) de la transferencia de crédito no endosables; (Artículo 342 al 343);
d) sobre el Contrato mercantil de transporte terrestre (Artículo 344 al 374).

4.- También trata sobre los Contratos de seguros:
a) el Contrato de Seguro en general (Artículo 375 al 380);
b) seguro contra incendios (Artículo 381 al 410);
c) seguro sobre la vida (Artículo 411 al 422);

d) seguro de transporte terrestre (Artículo 423 al 428);
e) de las demás clases de seguros (Artículo 429).

5.- Trata también:

a) de los Afianzamientos Mercantiles, que fue derogada;
b) la Letra Comercial o de Cambio, que fue derogada;
c) los Vales y Pagarés a la Orden, y de los Mandatos de Pagos llamados Cheques, derogada;
d) sobre los efectos al Portador, y de la Falsedad, Robo, Hurto o Extravío de los mismos, derogada;
e) las Cartas-Ordenes de Crédito (Artículo 557 al 562);
f) Contrato de Cuenta Corriente Mercantil y Bancaria (Art 563 al 585).

6.- En el libro tercero se trata sobre el Comercio marítimo:

a) los Buques (Artículo 586 al 598);
b) las Personas que intervienen en el Comercio Marítimo (Art 599 al 664);
c) el propietario del buque y de los navieros (Artículo 599 al 621);
d) los capitanes y los patrones de buque (Artículo 622 al 638);
e) los oficiales y tripulación del buque (Artículo 639 al 661);
f) los sobrecargos (Artículo 662 al 664);

g) los Contratos Especiales del Comercio Marítimo (Art 665 al 818);
h) el contrato de fletamiento (Artículo 665 al 731);
i) el contrato a la gruesa, o prestamo a riesgo maritimo (Art 732 al 749);
j) los seguros marítimos (Artículo 750 al 818);
k) los Riesgos, Daños y Accidentes del Comercio Marítimo (Artículo 819 al 858);
l) las averías (Artículo 819 al 831);
ll) las arribadas forzadas (Artículo 832 al 838);
m) los abordajes (Artículo 839 al 852);
n) los naufragios (Artículo 853 al 858);
ñ) toda clase de averías (Artículo 859 al 863);
o) la liquidación de las averias gruesas (Artículo 864 al 881);
p) la liquidación de las averías simples (Artículo 882).

7.- En el libro cuarto del Código de Comercio de 1902 se prescribe sobre la suspensión de pagos y de las quiebras de las prescripciones:

a) la Suspensión de Pagos y de la Quiebra en General, derogada;
b) las Prescripciones (Artículo 953 al 966).

Operaciones transfronterizas:

- El Código regula de manera general los actos de comercio (arts. 1° al 5°), que incluyen por naturaleza operaciones transfronterizas como:
  - compra-venta internacional,
  - transporte marítimo y

- seguros, siempre que se ejerzan habitualmente.

Libro Tercero (Comercio Marítimo):
Regula aspectos conexos al comercio exterior, como:

- Fletamentos,
- conocimientos de embarque y averías (arts. aproximadamente 500 y ss.), aplicables a exportaciones e importaciones por vía marítima.

Extranjeros como comerciantes (art. 15°):
Permite a extranjeros ejercer comercio en Perú bajo las mismas condiciones que nacionales, relevante para import/export.

DERECHO INTERNACIONAL

---------- / ----------

De acuerdo con la doctrina digital: "El derecho internacional es el conjunto de normas, principios y costumbres que regulan las relaciones entre Estados soberanos, organizaciones internacionales y otros actores globales." (IA).

Sujetos Principales.-

Los sujetos en el Derecho Internacional son principalmente los siguientes:

1) Los Estados soberanos;
2) Las organizaciones internacionales (como la ONU);
3) en casos específicos, individuos.

Fuentes del Derecho:

Las fuentes del derecho en el Derecho Internacional son:

1) Los tratados internacionales;
2) La costumbre internacional;
3) Los principios generales del derecho;
4) Las decisiones judiciales.

Naturaleza Consensual.-

Por esta condición "los Estados deciden libremente someterse a estas normas, buscando la coordinación más que la subordinación".

Principios Fundamentales.-

Los principios fundamentales en el Derecho Internacional son los siguientes:

1) La soberanía estatal;
2) La igualdad entre Estados;
3) La buena fe;
4) El principio Pacta sunt servanda (los tratados deben cumplirse);
5) La solución pacífica de controversias.

Diferencias con el Derecho Interno.-

A diferencia de los sistemas legales nacionales, el derecho internacional:

1) no cuenta con un poder legislativo centralizado;
2) no cuenta con una policía coercitiva;
3) su aplicación depende del compromiso de los Estados y la presión internacional.

Ámbitos que Regula:

El derecho internacional regula:

1) La diplomacia;
2) Los derechos humanos;
3) El comercio internacional;
4) El uso de los océanos;
5) El medio ambiente;
6) La cooperación en seguridad.

Sección
COMERCIO INTERNACIONAL

Capítulo: EL COMERCIO INTERNACIONAL

----------/----------

EL COMERCIO INTERNACIONAL.-

EL Comercio Internacional es una disciplina que, según nuestro criterio, se inició cuando se crearon y definieron las fronteras y los países; no es una condición natural, sino producto de la historia y su desarrollo hacia los Estados modernos. Antes de existir fronteras, países, solo existía «comercio».

La referencia doctrinaria al origen de la palabra "internacional" aparece en el año de 1789 y fue acuñada por el filósofo Jeremy Bentham en su libro "Introducción a los principios de la moral y la legislación" (An Introduction to the Principles of Morals and Legislation), libro en donde desarrolla, entre otros factores, "la utilidad de la ética" o "utilitarismo de la ética". Bentham sería también el autor del libro "En defensa de la usura", así como del otro "Compendio de legislación civil y penal".

El comercio internacional se refiere al intercambio de bienes y servicios entre personas (naturales o jurídicas) que se encuentran en distintos países, radicando como persona natural o persona jurídica.

Entre las cualidades del comercio internacional se encuentran: 1) crear un mercado con diversidad de productos; 2) promueven la competitividad; 3) permiten la especialización en un área de producción a los países y su consecuente intercambio comercial; 4) poner en evidencia las ventajas comparativas de cada país mediante su producción; entre otras virtudes.

El comercio internacional utiliza diversos instrumentos normativos, tratados, convenios y legislación nacional que se armoniza con otras legislaciones extranjeras. Dichos instrumentos normativos permiten: 1) facilitar el comercio internacional; 2) garantizar un sistema de control para evitar prácticas desleales en el comercio internacional, como subsidios injustificados o dumping.

Entre los instrumentos normativos más relevantes tenemos:

1) La Convención de Viena de 1980, Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercadería (CISG);
2) Las normas o acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC);
3) Los tratados de libre comercio (TLC), que pueden ser multilaterales, bilaterales;
4) Los acuerdos aduaneros; entre otros.

El comercio internacional considera, dentro de sus factores de intercambio, aspectos como:

1) La protección de los derechos de propiedad intelectual, patentes, industria;
2) Normas de orden sanitario y fitosanitarias;
3) Normas sobre barreras arancelarias;
4) Mecanismos de solución de controversias.

REGULACIÓN PRINCIPAL DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior en Perú se rige principalmente por:

1) Ley General de Aduanas (DL 1053);
2) Normas de SUNAT para importaciones / exportaciones;
3) Acuerdos comerciales internacionales (TLC con EE.UU., UE, Alianza del Pacífico, etc.);

- **El Art. 63° Constitución** establece la **Libertad de comercio** exterior con reciprocidad;
- El Código de 1902 aplica supletoriamente a contratos mercantiles internacionales, pero la normativa aduanera y tratados prevalecen.

Capítulo: DERECHO Y COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

1.- EL CONCEPTO DE DERECHO.-

El Derecho es un sistema de comunicación a través de normas jurídicas o fuentes del derecho, como son la ley, la jurisprudencia, el derecho consuetudinario, los principios generales, la doctrina, mediante la cual las personas naturales y jurídicas se relacionan para lograr sus objetivos, intereses de justicia y paz social.

No es Derecho el "conjunto de normas", porque estos son sólo objetos. Derecho es sí la relación entre personas a través de ese sistema de normas jurídicas (relación jurídica intersubjetiva). Así, cuando al Derecho nos referimos hacemos alusión a las personas en relación intersubjetiva por medio de normas jurídicas o fuentes del derecho.

El Derecho en el ordenamiento jurídico interno de los Estados.-

En el orden nacional, la persona, natural o jurídica, tiene como marco las normas o fuentes del derecho nacionales, como son la ley, jurisprudencia, derecho consuetudinario, principios generales y doctrina. De esta forma la vida se realiza lícitamente siguiendo los parámetros del orden interno, como son la Constitución Política del Estado (1993), el Código Civil (1984), el Código Procesal Civil, el Código Penal (1991), el Nuevo Código Penal (1994), el Código de Comercio, entre otros.

INSTITUCIONES DEL DERECHO NACIONAL Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.-

El derecho nacional y el comercio internacional se encuentran entrelazadas, porque para realizar el intercambio de bienes o servicios entre países, personas que se encuentran en diferentes países, que tienen su residencia o establecimiento en otros países, se parte primero de la condición ciudadana, nacional, de las personas en un determinado país con un sistema normativo nacional, propio y distinto del conjunto normativo de los otros países con los que se realizan los intercambios internacionales. Así bien, "se requiere un marco legal que regule las interacciones que se realizan entre los actores económicos y se proteja los derechos de las partes contratantes o interactuantes internacionalmente, entre países.

1.- Soberanía y competencia.-

1.1.- Soberanía.-

La Soberanía es el poder absoluto y relativo que tienen los Estados sobre un determinado territorio y población. De esta forma los Estados regulan las

diversas actividades dentro de sus marcos internos y establece sus fronteras para con otros países.

Dentro de esos marcos normativos el Estado también regula la actividad económica que traspasa sus fronteras como el comercio internacional, a través de tratados, convenios o acuerdos, limitando o adecuando su soberanía para integrar, participar dentro del sistema internacional.

1.2.- Competencia internacional.-

La competencia internacional de los Estados y de sus integrantes, ciudadanos, empresarios, comerciantes, cada país armoniza sus leyes nacionales con los acuerdos internacionales para determinar qué tribunal o institución tendrá competencia para resolver los conflictos derivados del comercio internacional.

2.- Fuentes del Derecho Internacional Comercial.-

En el Derecho Internacional respecto al comercio internacional, encontramos las siguientes fuentes:

1) Tratados internacionales, como los Tratados de libre comercio (TLC), los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), etc.;
2) Costumbres internacionales;
3) Principios generales del Derecho Internacional;
4) Decisiones judiciales internacionales;
5) Doctrina internacional.

Los tratados, las costumbres, los principios, las decisiones y la doctrina internacional son usados con una jerarquía normativa distinta a las de los Estados.

3.- Los organismos de comercio internacional.-

Entre los organismos internacionales usados para el comercio internacional encontramos:

1) La Organización Mundial del Comercio (OMC), que supervisa y liberaliza el comercio, así como sirve de marco normativo para la actividad comercial internacional;
2) La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que brinda asesoría y cooperación técnica en materia de comercio internacional;
3) El Banco Mundial (BM), que tiene políticas económicas que influyen en la actividad comercial internacional;
4) El Fondo Monetario Internacional (FMI), que tiene políticas económicas y financieras que repercuten en la actividad de comercio internacional;

4.- Áreas que son reguladas en el Comercio Internacional.-

El comercio internacional regula ciertas áreas específicas, siendo las más relevantes las siguientes:

1) Aranceles y barreras no arancelarias, que son normas tributarias, por la cual cada país, Estado aplica un impuesto por importar o exportar bienes o servicios de un país a otro; así existen aranceles aduaneros, cuotas, restricciones a la importación, entre otros.

2) Medidas sanitarias y fitosanitarias, que son establecidas básicamente para prevenir cualquier problema de salud, siendo normas sobre la seguridad de los productos alimentarios, sanidad de los animales, sanidad de los vegetales que sufren un tráfico de comercio internacional.

3) Propiedad intelectual, que regula y protege los derechos de autor de los creadores o productores, a fin que sus creaciones tengan regalías, cobros o derechos de utilización en caso de uso por terceros, asegurando una contraprestación a los autores por su creación.

4) Solución de controversias, que son los mecanismos para asegurar un sistema de resolución de controversias y determinación en el mismo contrato de comercio internacional de los tribunales o centros de arbitraje o conciliación. Existen diversos órganos de solución de solución de conflictos internacionales en materia de comercio, como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Capítulo: CONCEPTO DE COMERCIO INTERNACIONAL

----------/----------

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre personas que radican en distintos países; además es la interrelación entre ordenamientos de dos países distintos.

Al respecto David Ricardo, autor del libro: “"Principios de economía política y tributación" (1817), señala: que "una nación se beneficiará del comercio internacional si se especializa en la producción de aquellos bienes en los que tiene una ventaja comparativa, aunque pueda producir otros bienes de manera más eficiente que otros países".

Paúl Krugman señala en su libro "Geografía y comercio"(1991): "el comercio internacional no sólo está impulsado por las diferencias en los recursos o en la tecnología, sino también por economías de escala y la diversificación de los productos".

John Maynard Keynes, en su obra “Teoría general de la

ocupación, el interés y el dinero" (1936), sostiene: "(…) el comercio internacional puede ser una fuente de inestabilidad si no se gestionan adecuadamente los desequilibrios en la balanza de pagos".

Michael Porter, en su obra "La ventaja competitiva de las naciones" (1990), sostiene: "las naciones alcanzan el éxito competitivo en industrias particulares porque sus entornos nacionales son los más dinámicos e innovadores", relacionando así el comercio internacional con la competitividad nacional basada en la innovación y la productividad.

De acuerdo con la doctrina digital: "El comercio internacional puede definirse como el intercambio de bienes, servicios y capitales entre diferentes países o regiones del mundo, facilitado por la eliminación o reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, y regulado por acuerdos y tratados internacionales. Este tipo de comercio se caracteriza por la globalización de los mercados, la interdependencia económica entre naciones y la especialización de la producción según ventajas comparativas, lo que permite a los países acceder a una mayor variedad de productos, mejorar la eficiencia económica y fomentar el crecimiento económico." (Gemini Notebook).

capítulo: HISTORIA Y CONCEPTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

----------/----------

Desde las historias de las rutas recorridas por Marco Polo, o las reseñas de la Ruta de la Seda, de China, el comercio internacional se ha ido expandiendo y perfeccionando, de acuerdo con su época, el uso de camellos, dromedarios, caballos, burros, mulas, llamas, bueyes, elefantes, hasta camiones, buses, barcos, aeronaves y en la actualidad, los drones.

Todas esas épocas de comercio empezando en la Edad Antigua, con los comercios de los sumerios en Mesopotamia, los egipcios en los valles del Nilo, que comerciaban los productos de la época: granos, textiles, minerales.

La Ruta de la Seda fue otra ruta del comercio en la antigüedad, que recorría Asia Oriental y Europa, transportando seda, metales preciosos, especias.

En la Edad Media se conoce el comercio islámico que conectaban Oriente Medio, África, Europa, intercambiando especias, oro, seda.

En el siglo XIII y XVII, en Europa se conoce la Liga Hanseática, que controlaban el Mar del Norte y el Báltico.

En el siglo XV-XVII, la Era de los descubrimientos, donde España y Portugal abrieron nuevas rutas comerciales al descubrir América y las rutas al Asia y África. Rutas que permitieron el comercio de bienes e incluso esclavos.

Con el Colonialismo y los Virreinatos en América, África y Asia, Europa abrió rutas para la extracción de azúcar, tabaco, café, oro.

La Revolución Industrial, siglo XVIII-XIX, originada en Gran Bretaña, trajo como consecuencia el comercio internacional expansivo, producción masiva de materias primas baratas, que aceleraron el comercio internacional.

La invención de ferrocarriles, canales, puertos, el barco a vapor, permitió el mas fácil transporte, la rapidez del traslado entre países.

El siglo XX, fueron las dos Guerras Mundiales, la de 1914 a 1918 y la de 1939 a 1945, interrumpieron el comercio internacional libre, pero al final de la Segunda Guerra Mundial, instrumentos como El Plan Marshall, el Fondo

Monetario Internacional y el Banco Mundial, ayudaron en la revitalización del comercio internacional.

En el siglo XX, segunda mitad, se aparecieron los siguientes:

a) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT);
b) Y en 1995, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que integró al GATT).

Estos instrumentos internacionales se crearon, entre otras cosas, para promover el libre comercio, reducir las barreras comerciales, etc.

En el siglo XXI se han creado las Cadenas de Valor internacionales, que han creado especializaciones y eficiencia en el comercio internacional.

El comercio internacional ha sufrido de las tensiones provocadas por competencia entre potencias mundiales como Estados Unidos y China, puesto que aquellas potencias tienen sus políticas comerciales utilizando los aranceles, los derechos de propiedad intelectual, las barreras aduaneras y comerciales.

La última forma de comercio internacional se va dando a través del comercio digital, comercio electrónico, servicios electrónicos, transferencia de tecnología digital, y todo tipo de tráfico o comercio que pueda darse en el mundo digital.

EL COMERCIO INTERNACIONAL.-

- "El comercio internacional es el intercambio de bienes, servicios y capital entre diferentes países".

Gráficamente sería:



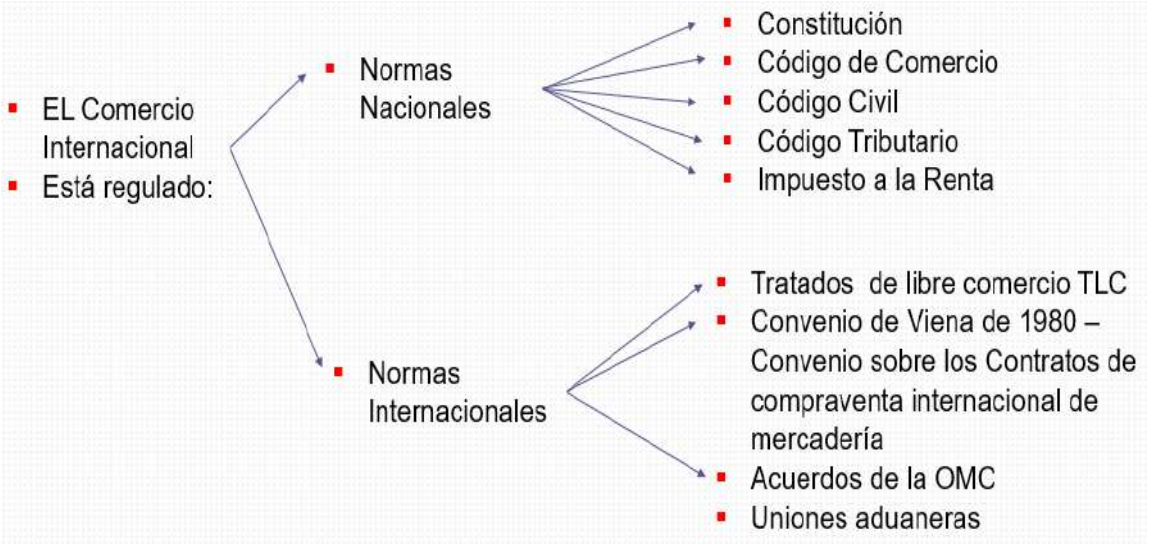
NÚMERO DE PAÍSES POR ZONAS GEOGRÁFICAS.-

El número de países por zona geográfica son los siguientes:

- América del Norte hay 3 países (EEUU, Canadá, Mëxico
- En América Central hay 7 países (El Salvador, Panamá, etc.)
- En el Caribe hay 26 países (Cuba, Jamaíca, etc.)
- En América del Sur hay 12 países (Argentina, Perú, etc.
- En Europa hay 46 países (Alemania, Francia, etc.)
- En Asia hay 49 países (China Japón
- En África hay 54 países

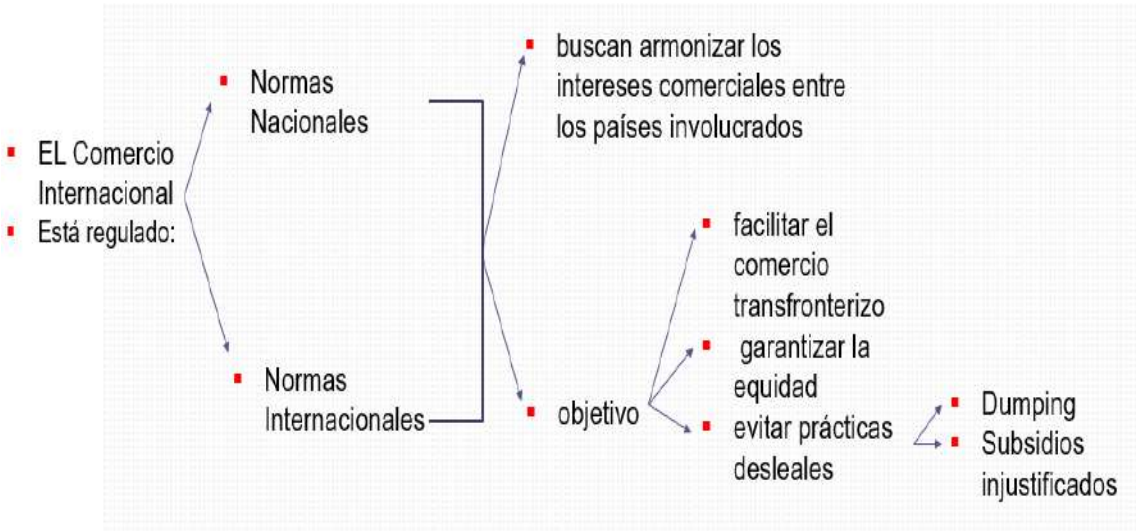
"Desde una perspectiva jurídica, el comercio internacional está regulado por un conjunto complejo de normas y tratados internacionales, así como por legislaciones nacionales que buscan armonizar los intereses comerciales entre los países involucrados."

Gráficamente:



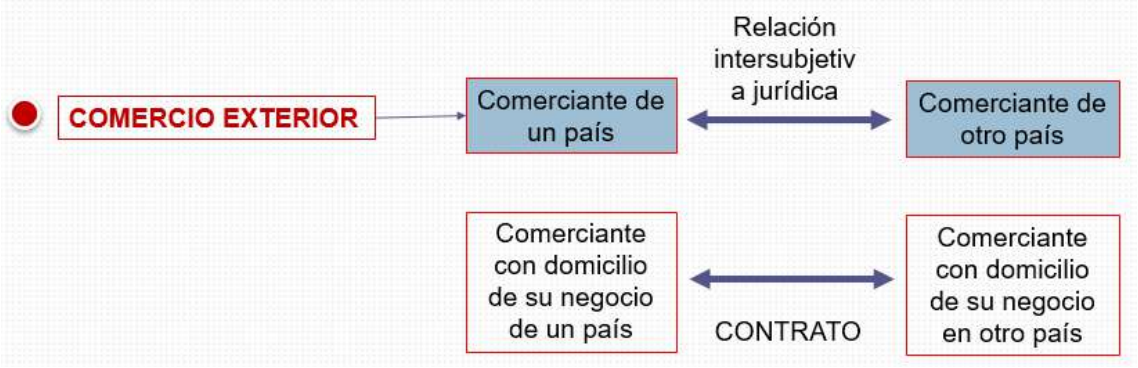
Así, "Las normas internacionales y nacionales buscan armonizar los intereses comerciales entre los países involucrados. Estas normas tienen como objetivo facilitar el comercio transfronterizo, garantizar la equidad y evitar prácticas desleales como el dumping o los subsidios injustificados".

Gráficamente sería:



EL COMERCIO EXTERIOR.-

Gráficamente sería:



Capítulo: LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

----------/----------

Los tratados de libre comercio firmados por el Perú.-

Los tratados de libre comercio (TLCs) firmados por el Perú sobre el libre comercio, tiene como finalidad, entre otras:

a) Integrarse a la economía mundial;
b) Promover las exportaciones;
c) Atraer inversiones;
d) Diversificar mercados.

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook) tenemos Tratados de Libre Comercio y Acuerdos con:

1) Estados Unidos;
2) Canadá;
3) China;
4) Singapur;
5) Corea del Sur;
6) Unión Europea;
7) Asociación Transpacífico (CPTPP); 8) Mercosur;
9) Tailandia;
10) Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).

Según la doctrina digital (IA Perplexity), el siguiente detalle de los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos son:

1. **Tratado de Libre Comercio Perú - Estados Unidos**
    - **Fecha de firma** : 2006
    - **Entrada en vigor** : 2009
    - **Beneficios** : Elimina aranceles para una amplia gama de productos y promueve la inversión y el comercio bilateral.
2. **Tratado de Libre Comercio Perú - Canadá**
    - **Fecha de firma** : 2008
    - **Entrada en vigor** : 2009
    - **Beneficios** : Facilita el acceso a mercados y promueve la cooperación en diversas áreas, incluyendo la protección ambiental.
3. **Tratado de Libre Comercio Perú - China**
    - **Fecha de firma** : 2009
    - **Entrada en vigor** : 2010
    - **Beneficios** : Abre el mercado chino para productos peruanos, especialmente en sectores como minería y agroexportación.
4. **Tratado de Libre Comercio Perú - Singapur**
    - **Fecha de firma** : 2008
    - **Entrada en vigor** : 2009
    - **Beneficios** : Fomenta el comercio y la inversión, además de establecer normas para la cooperación tecnológica.
5. **Tratado de Libre Comercio Perú - Corea del Sur**
    - **Fecha de firma** : 2010

- **Entrada en vigor** : 2011
- **Beneficios** : Elimina barreras arancelarias y promueve el intercambio comercial en productos agrícolas e industriales.

6. **Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea**
    - **Fecha de firma** : 2012
    - **Entrada en vigor** : 2013
    - **Beneficios** : Facilita el acceso a uno de los mercados más grandes del mundo y establece normas sobre derechos laborales y medioambientales.
7. **Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)**
    - **Fecha de firma** : 2018
    - **Beneficios** : Promueve el comercio entre los países miembros y establece un marco para la cooperación económica en diversas áreas.
8. **Acuerdo Comercial con Mercosur**
    - En negociación, busca fortalecer los lazos comerciales con Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay.
9. **Protocolo Comercial con Tailandia**
    - Establece un marco para el intercambio comercial y la inversión entre ambos países.
10. **Acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)**
    - Fomenta el comercio con Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.

Capítulo NORMAS QUE REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

El comercio internacional para existir, desarrollarse y mantenerse vigente está regulado por normas o reglas de diversa naturaleza, como las positivas nacionales, Constituciones, pero también por aquellas que no son positivas, o puestas, escritas en un texto, como la lex mercatoria, costumbres mercantiles, así también reguladas por normas convencionales, principios, jurisprudencia y doctrina internacional.

Las normas de derecho interno necesarias son aquellas que permiten el intercambio comercial de bienes, servicios, capital entre sujetos de diversos países. El comercio internacional no es entre Estados necesariamente, sino entre los sujetos comerciales, que pueden ser personas, naturales o jurídicas, personas públicas (Estado) o personas privadas (Empresas) de diferentes países.

Las normas de regulación del comercio internacional, en principio, son de dos tipos, 1) las normas que permiten la salida de bienes, servicios y

capital de hacia un país, y 2) las normas que permiten el ingreso de bienes, servicios y capital a un país.

Las normas que permiten la salida de bienes, servicios y capital están previamente reguladas en la Constitución, en sus artículos 58, 59, 63, 64, así como en la Ley de Facilitación del Comercio Exterior (Ley N° 28977), y en la Ley General de Aduanas.

La libertad de comercio en la Constitución.- El Artículo 59 de la Constitución (1993), titulado "Rol económico del Estado" enuncia, declara y reconoce el derecho a la libertad de empresa, comercio, industria, prescribiendo el deber del Estado de estimular la creación de riqueza y garantizar estos derechos. Reconocer el derecho a la libertad de empresa y comercio supone que no puede haber restricciones a una de las modalidades de las operaciones empresariales, entre las cuales puede encontrarse la compra venta de bienes y servicios en otros países: la libertad de comercio se entiende a estas modalidades empresariales.

Considerar la Ley de Facilitación del Comercio Exterior (Ley Nº 28977) y la Ley General de Aduanas.

LAS NORMAS Y ORGANISMOS QUE REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL.-

El comercio internacional utiliza un grupo de normas y organismos para regularse, resolver sus conflictos de interés, entre otros aspectos.

Con dichas normas e instituciones tienen como finalidad, entre otras: a) facilitar el comercio entre países de bienes y servicios; b) intenta garantizar que existe competencia leal; c) pretende la protección de los derechos de propiedad intelectual; d) establecer las normas y directrices para la resolución de las controversias y disputas comerciales internacionales.

Las normas de comercio internacional tienen su origen en: a) tratados bilaterales, b) tratados multilaterales, c) organizaciones internacionales.

Organismos internacionales según su competencia.- Los organismos internacionales que resuelven los conflictos de comercio internacional se pueden dividir de acuerdo a su ámbito de competencia, como son: 1) Entre Estados; 2) Entre inversores privados y Estados; 3) Entre empresas privadas; según el siguiente detalle:

1) Entre Estados:
    a) OSD, Órgano de Solución de Diferencias, de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
2) Entre inversores privados y Estados:
    a) CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones), del Grupo Banco Mundial;
    b) CPA, Corte Permanente de Arbitraje, sede en La Haya.
3) Entre empresas privadas:
    a) CCI, Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, sede en París;

b) LCIA, Corte de Arbitraje Internacional de Londres;
c) SIAC, Centro Internacional de Arbitraje de Singapur;
d) HKIAC, Centro de Arbitraje Internacional de Hong Kong.

El detalle se explica a continuación, de acuerdo con la doctrina digital (IA Gemini):

"Los principales organismos e instituciones internacionales encargados de prevenir, administrar o resolver controversias en materia de comercio e inversión transfronteriza se dividen según su ámbito de competencia:

1. Entre Estados (Comercio Multilateral e Intergubernamental)

- **1) Organización Mundial del Comercio (OMC) – Órgano de Solución de Diferencias (OSD):** Es el principal referente mundial. Resuelve disputas entre estados miembros relacionadas con el incumplimiento de tratados multilaterales (aranceles, subsidios, barreras no arancelarias, propiedad intelectual, entre otros).

2. Entre Inversores Privados y Estados (Inversión Internacional)

- **1) CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones):** Perteneciente al Grupo Banco Mundial, administra arbitrajes comerciales y de inversión entre

inversionistas extranjeros y estados receptores bajo Tratados Bilaterales de Inversión (TBI).

- **2) Corte Permanente de Arbitraje (CPA):** Con sede en La Haya, facilita arbitrajes en disputas donde intervienen estados, entidades estatales e instituciones internacionales.

3. Entre Empresas Privadas (Comercio Internacional B2B)

- **Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI):** Con sede en París, es la institución privada más prominente para dirimir litigios contractuales entre empresas de distintos países.

- **Corte de Arbitraje Internacional de Londres (LCIA):** Foro internacional especializado en la resolución de disputas comerciales y corporativas privadas.

- **Centro Internacional de Arbitraje de Singapur (SIAC) / Centro de Arbitraje Internacional de Hong Kong (HKIAC):** Instituciones clave para el arbitraje de comercio e inversión en el ámbito de Asia-Pacífico.

4. Organismos Marco y Facilitadores Normativos

- **CNUDMI / UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional):** No dicta fallos directamente, pero elabora el Reglamento de Arbitraje marco que

utilizan diversas instituciones y tribunales *ad hoc* para resolver litigios internacionales.

- **OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) – Centro de Arbitraje y Mediación:** Resuelve disputas internacionales en materia de propiedad industrial, tecnología, marcas y dominios de Internet".

/---------- ___ ----------/

CLASIFICACIÓN DE NORMAS Y ORGANISMOS QUE REGULAN EL COMERCIO INTERNACIONAL.-

Además, otra clasificación, de normas y organismos que regulan el comercio internacional, es:

1) OMC, Organización Mundial del Comercio:
    a. Acuerdos fundamentales:
        i. GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros;
        ii. GATS, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios;
        iii. TRIPS, Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
        iv. Mecanismo de solución de diferencias.
2) Acuerdos comerciales regionales y bilaterales:
    a. TLC, Tratados de libre comercio
    b. UE, Unión Europea
3) Acuerdo y normas de propiedad intelectual:
    a. Convenio de París para la protección de la propiedad intelectual;

   b. Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas
4) Acuerdos y normas de facilitación del Comercio:
   a. AFC, Acuerdo sobre facilitación del comercio de la OMC
5) Normas sobre normas técnicas y reglamentarias:
   a. OTC, Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio;
   b. MSF, Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.
6) Normas y acuerdos aduaneros:
   a. CK, Convención de Kioto Revisada;
   b. SA, Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías
7) Normas sobre comercio y medio ambiente:
   a. PM, Protocolo de Montreal;
   b. CITES, Convenio sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestres.
8) Normas financieras y cambiarias:
   a. FMI, Fondo Monetaria Internacional;
   b. AB, Acuerdo de Basilea.
9) Normas de responsabilidad social corporativa:
   a. Pacto Mundial de las Naciones Unidas;
10) Derecho Internacional Humanitario y Comercio:
   a. Convenio de Ginebra.

El detalle según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Algunas de las principales normas y organismos que regulan el comercio internacional:

1. Organización Mundial del Comercio (OMC)

- **Acuerdos Fundamentales:**
  - **1) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT):** Establecido en 1947, es el precursor de la OMC. Regula el comercio de bienes, promoviendo la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.
  - **2) Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS):** Regula el comercio internacional de servicios y establece principios de trato no discriminatorio entre los países miembros.
  - **3) Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS):** Protege los derechos de propiedad intelectual en el comercio internacional.
  - **4) Mecanismo de Solución de Diferencias:** Establece procedimientos para resolver disputas entre los miembros de la OMC sobre la aplicación de sus acuerdos.

2. Acuerdos Comerciales Regionales y Bilaterales

- **1) Tratados de Libre Comercio (TLC):** Son acuerdos entre dos o más países para eliminar o reducir barreras comerciales, como aranceles y cuotas, y para promover el comercio y la inversión. Ejemplos incluyen el Tratado de Libre

Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Acuerdo Comercial UE-Mercosur.

- **2) Unión Europea (UE):** La UE es un bloque económico que opera como una unión aduanera y un mercado único, con políticas comerciales comunes y acuerdos con terceros países.

3. Acuerdos y Normas de Propiedad Intelectual

- **1) Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883):** Regula la protección de patentes, marcas y diseños industriales a nivel internacional.
- **2) Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas (1886):** Protege los derechos de autor en el comercio internacional.

4. Acuerdos y Normas de Facilitación del Comercio

- **Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la OMC:** Entró en vigor en 2017 y busca simplificar, modernizar y armonizar los procedimientos aduaneros, reduciendo costos y tiempos en el comercio internacional.

5. Normas sobre Normas Técnicas y Reglamentaciones

- **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC):** Parte de la OMC, este acuerdo asegura que los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de conformidad no sean discriminatorios y no creen barreras innecesarias al comercio.
- **Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF):** Regula el uso de medidas para proteger la salud de personas,

animales y plantas, asegurando que no se utilicen como barreras comerciales injustificadas.

6. Normas y Acuerdos Aduaneros

- **Convención de Kioto Revisada (1999):** Proporciona un marco para la modernización y armonización de las leyes y procedimientos aduaneros.
- **Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA):** Es una nomenclatura internacional multipropósito utilizada para clasificar productos comercializados a nivel mundial.

7. Normas sobre Comercio y Medio Ambiente

- **Protocolo de Montreal (1987):** Regula el comercio de sustancias que agotan la capa de ozono.
- **Convenio sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES):** Regula el comercio internacional de especies de plantas y animales amenazados.

8. Normas Financieras y Cambiarias

- **Fondo Monetario Internacional (FMI):** Regula las políticas cambiarias y las balanzas de pagos, y proporciona asistencia financiera a países con problemas en sus balanzas de pagos.
- **Acuerdo de Basilea:** Establece normas internacionales para la regulación bancaria, incluyendo requisitos de capital para los bancos que operan internacionalmente.

9. Normas de Responsabilidad Social Corporativa

- **Pacto Mundial de las Naciones Unidas:** Establece principios para la responsabilidad social corporativa, incluyendo derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anticorrupción en las operaciones comerciales internacionales.

10. Derecho Internacional Humanitario y Comercio

- **Convenio de Ginebra (1949):** Regula, entre otros aspectos, el comercio de productos que puedan ser utilizados en conflictos armados."

/----------/

TRIBUNALES O CORTES DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

Los Tribunales o Cortes para la resolución de las controversias sobre comercio internacional son los siguientes:

1. OSD, Órgano de Solución de Diferencias, de la OMS, Organización Mundial del Comercio;
2. CIJ, Corte Internacional de Justicia;
3. CIADI, Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones;
4. CPA, Corte Permanente de Arbitraje;
5. Cortes de Arbitraje Internacionales Privadas:
    a. CCI, Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional;
    b. LCIA, London Corte de Arbitraje Internacional;

    c. SIAC, Centro Internacional de Arbitraje de Singupur;
6. Tribunales de Integración Regional:
    a. TJCA, Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina;
    b. Tribunal de Justicia del Mercosur;
    c. TJUE, Tribunal de Justicia de la Unión Europea
7. Cortes Nacionales Especializadas;
8. Mecanismos de Solución de Controversias en Tratados de Libre Comercio
    a. TLC, Tratados de Libre Comercio
9. ADR, Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos:
    a. Mediación
    b. Conciliación

Según la doctrina digital (IA Perplexity): los Tribunales y Cortes de resolución de conflictos de comercio internacional son:

"1. Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

- **Función:** Es el principal mecanismo para resolver disputas comerciales entre los miembros de la OMC. Las disputas pueden surgir cuando un país considera que otro está violando un acuerdo de la OMC o una obligación comercial.
- **Procedimiento:** Las disputas pasan por varias etapas, incluyendo consultas, establecimiento de un panel de expertos, un informe del panel, y la posibilidad de apelación ante el Órgano de Apelación. Las decisiones del OSD son vinculantes.

- **Relevancia:** Es uno de los mecanismos de resolución de disputas comerciales más importantes y utilizados a nivel mundial.

2. Corte Internacional de Justicia (CIJ)

- **Función:** Aunque no es específica para el comercio, la CIJ puede resolver disputas entre Estados, incluyendo aquellas relacionadas con el comercio internacional, siempre y cuando los Estados involucrados acepten su jurisdicción.
- **Relevancia:** Actúa en casos que involucran interpretaciones de tratados, disputas fronterizas con implicaciones comerciales, y otros asuntos donde los Estados buscan una resolución pacífica de conflictos internacionales.

3. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)

- **Función:** Es parte del Grupo del Banco Mundial y resuelve disputas entre inversionistas extranjeros y Estados que surgen bajo tratados de inversión bilaterales o acuerdos de libre comercio.
- **Procedimiento:** Utiliza el arbitraje internacional, y las decisiones son vinculantes y ejecutables en los Estados miembros del CIADI.
- **Relevancia:** Es crucial para la resolución de disputas que involucren inversión extranjera directa en sectores comerciales.

4. Corte Permanente de Arbitraje (CPA)

- **Función:** Ofrece servicios de resolución de disputas a nivel internacional, incluyendo

arbitrajes entre Estados, entidades privadas, y organizaciones internacionales. Puede ser utilizada en disputas comerciales y de inversión.
- **Relevancia:** Es uno de los tribunales más antiguos y reconocidos para la resolución pacífica de disputas internacionales.

5. Cortes de Arbitraje Internacionales Privadas

- **Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI):**
  - **Función:** Resuelve disputas comerciales internacionales a través del arbitraje. Es una de las instituciones de arbitraje más reconocidas globalmente.
  - **Relevancia:** Amplia gama de disputas comerciales, incluyendo contratos de comercio internacional, joint ventures, y otros acuerdos comerciales.
- **London Court of International Arbitration (LCIA):**
  - **Función:** Ofrece arbitraje y mediación para disputas comerciales internacionales.
  - **Relevancia:** Es una de las principales instituciones de arbitraje en el mundo anglosajón, utilizada en disputas de comercio internacional.
- **Centro Internacional de Arbitraje de Singapur (SIAC):**
  - **Función:** Es un foro popular para la resolución de disputas comerciales internacionales, especialmente en Asia.

- **Relevancia:** Reconocida por su neutralidad y eficiencia en la resolución de disputas comerciales.

6. Tribunales de Integración Regional

- **Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina:**
  - **Función:** Resuelve disputas sobre la interpretación y aplicación del derecho comunitario andino, incluyendo aquellas relacionadas con el comercio dentro de los países miembros (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú).
- **Tribunal de Justicia del Mercosur:**
  - **Función:** Aunque tiene un rol más limitado, este tribunal resuelve disputas entre los Estados miembros del Mercosur sobre la interpretación y aplicación de las normas del bloque, incluidas aquellas relacionadas con el comercio.
- **Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE):**
  - **Función:** Garantiza la interpretación y aplicación uniforme del derecho comunitario europeo, incluyendo los asuntos relacionados con el comercio dentro de la UE.
  - **Relevancia:** Resuelve disputas comerciales dentro de la UE y entre la UE y terceros países.

7. Cortes Nacionales Especializadas

- Algunos países tienen tribunales nacionales especializados en asuntos comerciales o

económicos que pueden abordar disputas relacionadas con el comercio internacional. Estas cortes pueden resolver conflictos en base a sus propias leyes nacionales o en relación con tratados internacionales.

8. Mecanismos de Solución de Controversias en Tratados de Libre Comercio (TLC)

- **Funcionamiento:** Muchos TLCs incluyen disposiciones específicas para la solución de controversias comerciales, que pueden incluir paneles arbitrales ad hoc, arbitrajes bajo instituciones específicas, o consultas diplomáticas.
- **Ejemplos:** Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, entre otros.

9. Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos (ADR)

- **Mediación y Conciliación:** Además del arbitraje, las partes pueden optar por mecanismos de ADR como la mediación o conciliación, que ofrecen una solución más flexible y menos formal para disputas comerciales internacionales."

/ ---------- /

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE PERÚ

---------- / ----------

Los principales productos de exportación del Perú son:

1) Minerales:
    a. Cobre
    b. Oro
    c. Zinc, plata, plomo
2) Productos agroindustriales:
    a. Café
    b. Espárragos
    c. Uvas
    d. Palta
    e. Quinua
3) Pesca:
    a. Harina de pescado
    b. Pescado
    c. Mariscos, calamar

4) Textiles:
    a. Algodón
    b. Lana de alpaca

Principales productos de EXPORTACIÓN según la doctrina digital (IA Perplexity):

1. **"Minerales:**
    - **Cobre:** Perú es el segundo mayor productor de cobre del mundo, lo que lo convierte en su principal producto de exportación.
    - **Oro:** Otro producto clave, siendo uno de los mayores exportadores a nivel mundial.
    - **Zinc, Plata y Plomo:** También se encuentran entre los minerales más exportados.
2. **Productos Agroindustriales:**
    - **Café:** Perú es uno de los principales exportadores de café en América Latina.
    - **Espárragos, Uvas y Palta (Aguacate):** Productos agrícolas que han ganado relevancia en los mercados internacionales.
    - **Quinua y otros superalimentos:** Estos productos han ganado popularidad en los mercados de Europa y América del Norte.

3. **Pesca:**
    - **Harina de Pescado:** Perú es el principal exportador mundial de harina de pescado, utilizada principalmente como alimento para animales.

    - **Pescado y Mariscos:** Productos frescos y congelados, como el calamar, también son exportados en grandes cantidades.

4. **Textiles:**
    - **Algodón y Lana de Alpaca:** Los textiles y prendas de vestir hechos con materiales como la lana de alpaca tienen una demanda significativa en los mercados internacionales."

/ ---------- /

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN

---------- / ----------

Los principales productos de importación a Perú son:

1. Maquinarias y equipos:
    a. Equipos industriales
    b. Maquinarias agrícolas
    c. Maquinarias de construcción
    d. Tecnología de telecomunicaciones

2. Combustibles y derivados de petróleo:
    a. Petróleo
    b. Gas
    c. Derivados de petróleo

3. Vehículos y partes automotrices:
    a. Vehículos
    b. Repuestos de vehículos

4. Productos químicos:
    a. Productos farmaceúticos
    b. Fertiliantes
    c. Químicos industriales

5. Bienes de consumo:
    a. Productos electrónicos
    b. Ropa
    c. Alimentos procesados

Principales productos de IMPORTACIÓN, según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Principales Productos de Importación:

1. **Maquinaria y Equipos:**
    - Equipos industriales, maquinaria agrícola y de construcción, y tecnología de telecomunicaciones son esenciales para el desarrollo del sector productivo del país.

2. **Combustibles y Derivados del Petróleo:**
    - A pesar de tener reservas de gas natural, Perú importa una parte significativa de los combustibles fósiles que consume.

3. **Vehículos y Partes Automotrices:**
    - La importación de vehículos y sus componentes es crucial para el mercado automotriz peruano.

4. **Productos Químicos:**
    - Incluye productos farmacéuticos, fertilizantes, y químicos industriales.

5. **Bienes de Consumo:**
    - Productos electrónicos, ropa, y alimentos procesados forman una parte considerable de las importaciones".

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE PERÚ

---------- / ----------

Principales SOCIOS COMERCIALES, según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Principales Socios Comerciales:

1. **China:**
    - **Exportaciones:** Principalmente minerales (cobre y oro).
    - **Importaciones:** Productos electrónicos, maquinaria, y textiles.
2. **Estados Unidos:**
    - **Exportaciones:** Minerales, café, espárragos y textiles.
    - **Importaciones:** Maquinaria, productos farmacéuticos, y tecnología.
3. **Unión Europea:**
    - **Exportaciones:** Minerales, café, y productos pesqueros.

- **Importaciones:** Maquinaria, vehículos, y productos farmacéuticos.

4. **Brasil y Chile:**
   - **Exportaciones:** Minerales y productos manufacturados.
   - **Importaciones:** Productos petroquímicos y vehículos.
5. **Japón y Corea del Sur:**
   - **Exportaciones:** Minerales y productos agrícolas.
   - **Importaciones:** Vehículos y equipos electrónicos."

/ ---------- /

EMPRESAS PERUANAS QUE REALIZAN COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

Las empresas peruanas que realizan comercio internacional son las siguientes:

1) Minería:
    a. Compañía de Minas Buenaventura
    b. Southern Copper Corporation
    c. Sociedad Minera Cerro Verde
    d. Antamina

2) Agroexportación:
    a. Camposol
    b. Danper
    c. Gloria S.A.
    d. Agroindustrial Beta

3) Pesca:
    a. TASA, Tecnológica de Alimentos S.A.
    b. Austral Group S.A.A.
    c. Pesquera Diamante

4) Textiles y Confecciones
    a. Grupo Michell
    b. Topy Top
    c. Creditex

5) Energía:
    a. Perupetro S.A.
    b. Pluspetrol

6) Sector Industrial:
    a. Alicorp
    b. Cementos Pacasmayo
    c. Corporación Lindley (Inca Kola)

7) Tecnología y Servicios:
    a. Yachay Telecom
    b. Belcorp

8) Comercio y Distribución:
    a. Intercorp
    b. Ajinomoto del Perú

Según la doctrina digital (IA Perplexity), las empresas que realizan comercio internacional en el Perú son:

"1. Minería
La minería es el sector más importante para el comercio internacional de Perú, con varias empresas liderando las exportaciones de minerales.

- **Compañía de Minas Buenaventura:**
    - Una de las mayores empresas mineras de

Perú, exporta oro, plata, cobre y otros minerales.

- **Southern Copper Corporation:**
  - Filial de Grupo México, es uno de los mayores productores de cobre del mundo, con operaciones mineras en Perú que exportan a nivel global.

- **Sociedad Minera Cerro Verde:**
  - Especializada en la extracción y exportación de cobre y molibdeno.

- **Antamina:**
  - Una de las mayores minas de cobre y zinc del mundo, con grandes volúmenes de exportación a mercados asiáticos y europeos.

2. Agroexportación

El sector agrícola ha crecido considerablemente en las últimas décadas, con empresas que exportan productos a diversos mercados.

- **Camposol:**
  - Principal exportador de frutas y vegetales, como espárragos, paltas (aguacates), arándanos y uvas, con presencia en mercados de América, Europa y Asia.
- **Danper:**
  - Exporta espárragos, alcachofas, mangos y otras frutas y vegetales procesados, principalmente a Estados Unidos, Europa y Asia.

- **Gloria S.A.:**
  - Aunque es conocida por sus productos lácteos en el mercado interno, también exporta productos agrícolas y alimentos procesados.
- **Agroindustrial Beta:**
  - Exporta principalmente uvas, cítricos, espárragos y otros productos agrícolas a mercados de Estados Unidos y Europa.

3. Pesca

El sector pesquero peruano es uno de los más importantes del mundo, con empresas que exportan productos pesqueros y mariscos.

- **TASA (Tecnológica de Alimentos S.A.):**
  - Principal productor mundial de harina y aceite de pescado, exportando a Asia y Europa.
- **Austral Group S.A.A.:**
  - Exporta harina y aceite de pescado, así como productos de consumo humano como conservas de pescado.
- **Pesquera Diamante:**
  - Exporta productos como harina de pescado, aceite de pescado y conservas de pescado a mercados internacionales.

4. Textiles y Confecciones

El sector textil peruano es reconocido por su calidad, especialmente por el algodón Pima y la lana de alpaca.

- **Grupo Michell:**
  - Especializado en la exportación de productos de alpaca, desde fibras hasta prendas de

vestir, con presencia en Europa, Asia y América del Norte.

- **Topy Top:**
  - Exporta prendas de vestir a diversas marcas internacionales y tiene presencia en mercados como Estados Unidos y Europa.
- **Creditex:**
  - Productor y exportador de textiles y prendas de algodón, con clientes en América, Europa y Asia.

5. Energía

El sector energético también tiene una participación en el comercio internacional, especialmente en gas natural.

- **Perupetro S.A.:**
  - Empresa estatal encargada de la comercialización del gas natural y otros hidrocarburos en el mercado internacional.
- **Pluspetrol:**
  - Empresa que explora, extrae y exporta gas natural, con operaciones en Perú y otros países de América Latina.

6. Sector Industrial

Empresas industriales peruanas han logrado expandir sus operaciones al exterior.

- **Alicorp:**
  - Multinacional peruana que produce y exporta alimentos, productos de higiene y cuidado personal a mercados de América Latina y el Caribe.

- **Cementos Pacasmayo:**
  - Exporta cemento y otros productos relacionados a países vecinos en Sudamérica.
- **Corporación Lindley (Inca Kola):**
  - Exporta la icónica bebida Inca Kola a mercados internacionales, especialmente en Estados Unidos y Europa.

7. Tecnología y Servicios

El sector tecnológico y de servicios también está comenzando a tener un impacto en el comercio internacional.

- **Yachay Telecom:**
  - Exporta servicios de tecnología y soluciones de telecomunicaciones a otros países de América Latina.
- **Belcorp:**
  - Empresa peruana de cosméticos con fuerte presencia en mercados de América Latina, exportando productos de belleza y cuidado personal.

8. Comercio y Distribución

Empresas distribuidoras y comercializadoras también tienen una participación activa en el comercio internacional.

- **Intercorp:**
  - Grupo empresarial que, a través de diversas subsidiarias, realiza importación y exportación de bienes de consumo, productos farmacéuticos y otros.
- **Ajinomoto del Perú:**

- Aunque es subsidiaria de una multinacional japonesa, produce y exporta alimentos y condimentos a mercados de América Latina.

/ ---------- /

INSTRUMENTOS FINANCIEROS, TÍTULOS, VALORES, DINERO U OTROS INSTRUMENTOS UTILIZADOS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

El comercio internacional utiliza ciertos instrumentos financieros, títulos, valores, dinero y otros instrumentos como los siguientes:

1) Cartas de crédito (Letters of credit – LC):
    a. Carta de crédito irrevocable
    b. Carta de crédito confirmada

2) Cobranza documentaria (Documentary Collection):
    a. Cobranza contra pago (D/P)
    b. Cobranza contra aceptación (D/A)

3) Crédito documentario
4) Financiación pre-embarque y post-embarque:
    a. Pre-embarque
    b. Post-embarque

5) Factoring internacional:
    a. Factoring con recurso

b. Factoring sin recurso

6) Forfaiting
7) Letras de cambio (Drafts):
    a. Letras de cambio a la vista
    b. Letras de cambio a plazo

8) Pólizas de seguro de crédito a la exportación:
9) Bonos de exportación
10) Derivados financieros

11) Dinero en efectivo y transferencias electrónicas
12) Acuerdos de pago diferido y planes de leasing
13) Títulos de propiedad (Bills of Lading)

Según la doctrina digital (IA Perplexity) los instrumentos financieros, títulos, valores y otros para el comercio internacional son:

"En el comercio internacional, las empresas utilizan una variedad de instrumentos financieros, títulos, valores y mecanismos para facilitar y asegurar las transacciones transfronterizas. Estos instrumentos ayudan a mitigar riesgos, asegurar pagos y financiar operaciones. A continuación se detallan los principales instrumentos utilizados en el comercio internacional:

1. Cartas de Crédito (Letters of Credit - LC)

- **Descripción:** Es un compromiso financiero de un banco en nombre del comprador, garantizando al vendedor que recibirá el pago, siempre y cuando

se cumplan las condiciones especificadas en el contrato de venta.

- **Tipos:**
  - **Carta de Crédito Irrevocable:** No puede ser modificada o cancelada sin el consentimiento de todas las partes involucradas.
  - **Carta de Crédito Confirmada:** Incluye una garantía adicional de un segundo banco, generalmente en el país del exportador.
- **Uso:** Ampliamente utilizada para asegurar pagos en transacciones internacionales, especialmente cuando el comprador y el vendedor no se conocen bien.

2. Cobranza Documentaria (Documentary Collection)

- **Descripción:** Proceso en el cual el banco del exportador (remitente) envía los documentos comerciales a un banco del importador (cobrador) con instrucciones de liberar los documentos contra el pago o aceptación de un giro.
- **Tipos:**
  - **Cobranza contra Pago (D/P):** Los documentos se entregan al importador solo después de realizar el pago.
  - **Cobranza contra Aceptación (D/A):** Los documentos se entregan al importador tras la aceptación de una letra de cambio, con pago diferido.
- **Uso:** Utilizada cuando las partes tienen cierta confianza, pero todavía desean un nivel de seguridad en la transacción.

3. Crédito Documentario

- **Descripción:** Es similar a una carta de crédito, pero se utiliza específicamente para financiar la adquisición de bienes y servicios. Puede ser usado por el importador para obtener financiamiento de su banco para pagar al exportador.
- **Uso:** Se usa para financiar operaciones comerciales en las que el comprador necesita tiempo adicional para efectuar el pago.

4. Financiación Pre-embarque y Post-embarque

- **Descripción:**
  - **Pre-embarque:** Financiación que se concede al exportador para cubrir los costos de producción y preparación de los bienes antes de su envío.
  - **Post-embarque:** Financiación otorgada una vez que los bienes han sido embarcados y los documentos correspondientes han sido presentados.
- **Uso:** Es vital para que los exportadores mantengan flujo de efectivo durante el ciclo de producción y distribución.

5. Factoring Internacional

- **Descripción:** Un factor (institución financiera) compra las cuentas por cobrar de un exportador a un descuento, proporcionando liquidez inmediata.
- **Tipos:**
  - **Factoring con Recurso:** El exportador retiene el riesgo de impago del comprador.

    - **Factoring sin Recurso:** El factor asume el riesgo de impago.
- **Uso:** Facilita la gestión de flujo de caja y reduce el riesgo de crédito del exportador.

6. Forfaiting

- **Descripción:** Similar al factoring, pero aplicado a transacciones individuales de mayor monto, generalmente de bienes de capital o proyectos de infraestructura. El forfaiter compra los títulos de crédito del exportador a un descuento, sin recurso contra el exportador.
- **Uso:** Utilizado en la venta de bienes de capital y proyectos a largo plazo, donde se requiere financiamiento a mediano o largo plazo.

7. Letras de Cambio (Drafts)

- **Descripción:** Documento financiero en el cual el exportador (librador) ordena al importador (librado) pagar una cantidad específica en una fecha futura determinada.
- **Tipos:**
    - **A la vista:** Pagadera inmediatamente cuando se presenta.
    - **A plazo:** Pagadera en una fecha futura especificada.
- **Uso:** Es común en las cobranzas documentarias como parte de la financiación del comercio.

8. Pólizas de Seguro de Crédito a la Exportación

- **Descripción:** Pólizas que protegen al exportador contra el riesgo de impago por parte del

comprador, cubriendo riesgos comerciales y políticos.

- **Proveedores:** En muchos países, estas pólizas son ofrecidas por agencias de crédito a la exportación (ECAs) como COFACE (Francia), Exim Bank (EE.UU.), y CESCE (España).
- **Uso:** Son cruciales para mitigar riesgos en mercados inestables o cuando el exportador no tiene suficiente información sobre el comprador.

9. Bonos de Exportación

- **Descripción:** Títulos de deuda emitidos por gobiernos o instituciones financieras que facilitan el financiamiento de exportaciones, garantizando a los exportadores la obtención de fondos.
- **Uso:** Son utilizados por exportadores que necesitan financiamiento a corto plazo para cubrir sus necesidades operativas.

10. Derivados Financieros

- **Descripción:** Instrumentos como futuros, opciones y swaps, utilizados para cubrir riesgos asociados al comercio internacional, como el riesgo cambiario, riesgo de tipo de interés, y riesgo de precio de materias primas.
- **Uso:** Permiten a las empresas gestionar y mitigar la volatilidad en los tipos de cambio y precios de materias primas.

11. Dinero en Efectivo y Transferencias Electrónicas

- **Descripción:** Aunque menos comunes en grandes transacciones internacionales debido al riesgo y la falta de seguridad, el dinero en efectivo y las transferencias electrónicas directas (SWIFT, ACH) todavía se utilizan en algunos contextos.
- **Uso:** A menudo utilizados en transacciones de menor valor o en contextos donde los sistemas financieros no están completamente desarrollados.

12. Acuerdos de Pago Diferido y Planes de Leasing

- **Descripción:** Facilitan la compra de equipos o bienes de capital a través de pagos diferidos o arrendamientos (leasing), donde el comprador paga en cuotas durante un período de tiempo.
- **Uso:** Es común en transacciones de bienes de capital o maquinaria pesada.

13. Títulos de Propiedad (Bills of Lading)

- **Descripción:** Documentos emitidos por el transportista que certifican la recepción de los bienes para el transporte. Estos documentos también pueden servir como títulos negociables que representan la propiedad de los bienes.
- **Uso:** Utilizados para transferir la propiedad de los bienes durante el transporte internacional y son esenciales en la logística del comercio."

/ ---------- /

PROBLEMAS Y CONTROVERSIAS LEGALES MÁS COMUNES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

Los problemas y controversias legales más comunes en las transacciones de comercio internacional son:

1) Disputas contractuales: Problemas comunes:
    a. Incumplimiento de contrato
    b. Interpretación de términos contractuales
    c. Fuerza mayor

2) Problemas de cumplimiento normativo – problemas comunes:
    a. Cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias
    b. Regulaciones aduaneras
    c. Cumplimiento de normativas de comercio justo y antidumping

3) Disputas sobre propiedad intelectual- problemas comunes:
    a. Infracción de patentes,

b. infracción de marcas comerciales,
c. infracción de derechos de autor
d. infracción de secretos comerciales
e. Disputas sobre validez y alcance de derechos de propiedad intelectual
f. Problemas sobre piratería
g. Falsificación de productos

4) Riesgo cambiario y financiero – problemas comunes:
   a. Incumplimiento de contratos de cobertura cambiaria (hedging)
   b. Disputas sobre conversión de moneda en contratos internacionales
   c. Problemas sobre financiación del comercio
   d. Problemas de incumplimiento de acuerdos de créditos documentario o factoring

5) Resolución de disputas y jurisdicción- problemas comunes:
   a. Disputas sobre elección del foro o tribunal
   b. Conflictos sobre la ley aplicable
   c. Reconocimiento y ejecución de sentencias
   d. Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales

6) Controversias sobre transporte y logística- problemas comunes:
   a. Retratos en la entrega
   b. Pérdida o daño de mercancías
   c. Controversias sobre términos de entrega (Incoterms)

7) Disputas sobre inversión extranjera- problemas comunes:
    a. Expropiación directa o indirecta de activos sin compensación
    b. Discriminación o trato injusto a inversiones extranjeros
    c. Incumplimiento de acuerdos bilaterales de inversión (BITs)
    d. Incumplimiento de cláusulas de trato justo

8) Problemas de Fraude y Corrupción- problemas comunes:
    a. Fraude en documentos comerciales (cartas de crédito, facturas)
    b. Sobornos, cohechos
    c. Corrupción en licitaciones públicas

9) Disputas en comercio digital y e-commerce- problemas comunes:
    a. Disputas sobre protección de datos
    b. Problemas en la entrega y cumplimiento de contratos en plataformas digitales
    c. Controversias sobre derechos de autor
    d. Problemas de distribución de contenido digital

10) Problemas ambientales y de sostenibilidad- problemas comunes:
    a. Responsabilidad por daños ambientales
    b. Cumplimiento de regulaciones ambientales
    c. Sostenibilidad de productos y prácticas comerciales

11) Sanciones y restricciones comerciales-problemas comunes:
    a. Legalidad y cumplimiento de sanciones internacionales
    b. Problemas derivados de embargos y prohibiciones
    c. Aplicación extraterritorial de leyes nacionales

Según la doctrina digital (IA Perplexity) los problemas o controversias legales más comunes en comercio internacional son:

"Problemas y controversias legales más comunes en el comercio internacional:

1. Disputas Contractuales

- **Descripción:** Las discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución de los términos contractuales son frecuentes en el comercio internacional.
- **Problemas comunes:**
    - Incumplimiento de contrato: Cuando una de las partes no cumple con sus obligaciones contractuales, como la entrega de bienes o el pago.
    - Interpretación de términos contractuales: Diferencias en la interpretación de cláusulas, términos de entrega (Incoterms), condiciones de pago, etc.
    - Fuerza mayor: Controversias sobre la aplicación de cláusulas de fuerza mayor en

situaciones como desastres naturales, conflictos políticos, o pandemias.

2. Problemas de Cumplimiento Normativo

- **Descripción:** Las empresas deben cumplir con una variedad de normativas y regulaciones tanto en el país de origen como en el de destino.
- **Problemas comunes:**
  - Cumplimiento de normas sanitarias y fitosanitarias: Disputas relacionadas con los estándares de seguridad y calidad para productos agrícolas, alimentos, y otros bienes.
  - Regulaciones aduaneras: Problemas relacionados con la clasificación arancelaria, valor en aduana, y cumplimiento de requisitos de importación/exportación.
  - Cumplimiento de normativas de comercio justo y antidumping: Controversias sobre prácticas comerciales desleales, como el dumping o las subvenciones prohibidas.

3. Disputas sobre Propiedad Intelectual

- **Descripción:** Las empresas que participan en el comercio internacional deben proteger y respetar los derechos de propiedad intelectual (PI).
- **Problemas comunes:**
  - Infracción de patentes, marcas comerciales, derechos de autor o secretos comerciales.
  - Disputas sobre la validez y el alcance de los derechos de PI en diferentes jurisdicciones.
  - Problemas relacionados con la piratería y falsificación de productos en mercados internacionales.

4. Riesgo Cambiario y Financiero

- **Descripción:** Las fluctuaciones en los tipos de cambio y otros riesgos financieros pueden causar pérdidas significativas y disputas entre las partes.
- **Problemas comunes:**
  - Incumplimiento de contratos de cobertura cambiaria (hedging).
  - Disputas sobre la conversión de moneda en contratos internacionales.
  - Problemas relacionados con la financiación del comercio y el incumplimiento de acuerdos de crédito documentario o factoring.

5. Resolución de Disputas y Jurisdicción

- **Descripción:** Las partes en el comercio internacional pueden enfrentar desafíos para resolver disputas debido a la complejidad de la jurisdicción y la aplicabilidad de la ley.
- **Problemas comunes:**
  - Disputas sobre la elección del foro o tribunal adecuado para resolver la controversia.
  - Conflictos sobre la ley aplicable: Cuando las partes no acuerdan qué ley regirá el contrato.
  - Reconocimiento y ejecución de sentencias o laudos arbitrales en diferentes jurisdicciones.

6. Controversias sobre Transporte y Logística

- **Descripción:** Las empresas a menudo enfrentan problemas relacionados con el transporte de mercancías a través de fronteras internacionales.
- **Problemas comunes:**
  - Retrasos en la entrega: Disputas sobre la responsabilidad por retrasos en el transporte,

especialmente en contratos con plazos ajustados.
    - Pérdida o daño de mercancías: Problemas relacionados con la determinación de la responsabilidad por daños o pérdidas durante el transporte.
    - Controversias sobre los términos de entrega (Incoterms): Interpretaciones incorrectas o incumplimiento de los términos Incoterms acordados.

7. Disputas sobre Inversión Extranjera

- **Descripción:** Las inversiones extranjeras directas (IED) pueden generar disputas entre inversionistas y Estados anfitriones.
- **Problemas comunes:**
    - Expropiación directa o indirecta de activos sin compensación adecuada.
    - Discriminación o trato injusto hacia inversionistas extranjeros.
    - Incumplimiento de acuerdos bilaterales de inversión (BITs) o cláusulas de trato justo y equitativo.

8. Problemas de Fraude y Corrupción

- **Descripción:** El fraude y la corrupción son riesgos significativos en el comercio internacional, especialmente en mercados emergentes o menos regulados.
- **Problemas comunes:**
    - Fraude en los documentos comerciales, como cartas de crédito o facturas.
    - Sobornos y prácticas corruptas para asegurar contratos o facilitar operaciones comerciales.

- Disputas relacionadas con la corrupción en licitaciones públicas o acuerdos comerciales.

9. Disputas de Comercio Digital y E-Commerce

- **Descripción:** Con el auge del comercio electrónico, han surgido nuevas áreas de controversia en el comercio internacional.
- **Problemas comunes:**
  - Disputas sobre la protección de datos y privacidad en transacciones transfronterizas.
  - Problemas relacionados con la entrega y cumplimiento de contratos en plataformas de comercio electrónico.
  - Controversias sobre derechos de autor y la distribución de contenido digital a través de fronteras.

10. Problemas Ambientales y de Sostenibilidad

- **Descripción:** Las cuestiones ambientales se han convertido en una preocupación creciente en el comercio internacional.
- **Problemas comunes:**
  - Disputas sobre la responsabilidad por daños ambientales causados por actividades comerciales internacionales.
  - Problemas de cumplimiento con regulaciones ambientales internacionales, como las relacionadas con el cambio climático o la biodiversidad.
  - Controversias sobre la sostenibilidad de productos y prácticas comerciales en los mercados internacionales.

11. Sanciones y Restricciones Comerciales

- **Descripción:** Las sanciones económicas y restricciones comerciales impuestas por gobiernos pueden afectar significativamente las operaciones internacionales.
- **Problemas comunes:**
  - Disputas sobre la legalidad y cumplimiento de sanciones internacionales.
  - Problemas derivados de embargos y prohibiciones de comercio con ciertos países.
  - Controversias sobre la aplicación extraterritorial de leyes nacionales, como la Ley Helms-Burton de EE. UU."

SECCIÓN:
LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

Capítulo: LOS CONTRATOS

---------- & ----------

LOS CONTRATOS.-

Los Contratos son instrumentos que regulan una relación obligacional recíproca; así, no es solo un acuerdo, sino lo que resulta de ese acuerdo: "la obligación recíproca", que sirve para el desarrollo y efectividad del contrato. El contrato se convierte en un sistema de control y un mecanismo para la obligatoriedad de lo pactado, acordado, pactado.

En términos comunes el contrato en el ordenamiento nacional es el acuerdo entre dos o más personas naturales o jurídicas para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial (Art. 1351 CC) y cuya validez requiere del consentimiento libre y voluntario (Art. 1359 CC), que el contrato tenga un objeto lícito y posible (Art. 1402), que el contrato tenga una causa lícita (Art. 1403) y que se observen las formas prescritas por la ley (Art. 1411).

En el orden internacional el contrato de comercio internacional es aquel acuerdo voluntario, consentido entre dos o más personas jurídicas con residencia en

países diferentes, para realizar transacciones, transferencia, intercambio de bienes y/o servicios, creando un sistema de vinculación entre las partes como garantías para su cumplimiento.

CAPÍTULO I:
CONTRATOS EN EL ORDENAMIENTO JURÍDICO NACIONAL

En la normatividad nacional encontramos los siguientes tipos o clases de contratos civiles: 1) Contratos nominados; 2) Contratos innominados:

I. CONTRATOS NOMINADOS:

Los contratos nominados civiles son:

1. Contrato de Compraventa (intercambio de bienes y/o servicios a cambio de dinero)
2. Contrato de Permuta (Intercambio de bienes por bienes)
3. Contrato de Suministro (intercambio de bienes o servicios periódica a cambio de dinero)
4. Contrato de Donación (transferencia gratuita de bienes)
5. Contrato de Mutuo (préstamo de dinero o bienes)
6. Contrato de Hospedaje (alojamiento a cambio de dinero)
7. Contrato de Comodato (Préstamo de uso)
8. Contrato de Prestación de Servicios (compra venta de los servicios)
9. Contrato de Locación de Servicios (compra venta de servicios)

10. Contrato de Obra (compra venta de obra determinada)
11. Contrato de Mandato (compra venta de actuación en representación)
12. Contrato de Depósito (compraventa de deber de cuidado y guardado de una cosa)
13. Contrato de) Secuestro (compraventa de custodia y conservación de bien en litigio)
14. Contrato de Fianza (contrato de obligación de pagar deuda ajena)

II. CONTRATOS INNOMINADOS:

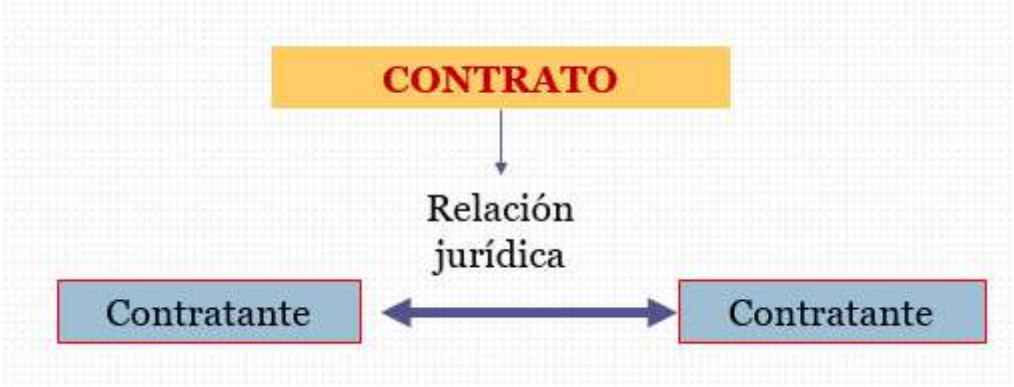
Los contratos innominados civiles son:

1. Contrato de Leasing o Arrendamiento financiero (compra de bien para arrendarlo)
2. Contrato de Factura Conformada (compraventa de título valor con derechos de cobro)
3. Contrato de Join Venture (Contrato de aventura común de negocios)
4. Contrato de Franquicia (compraventa de modelo de negocio y uso de marca)
5. Contrato de Factoring (compraventa de facturas)
6. Contrato de Know How (compra venta del conocimiento técnico)
7. Otros

DEFINICIÓN DE CONTRATO.-

- "El Contrato es el acuerdo de dos o más personas (naturales o jurídicas) para intercambiar bienes o servicios."

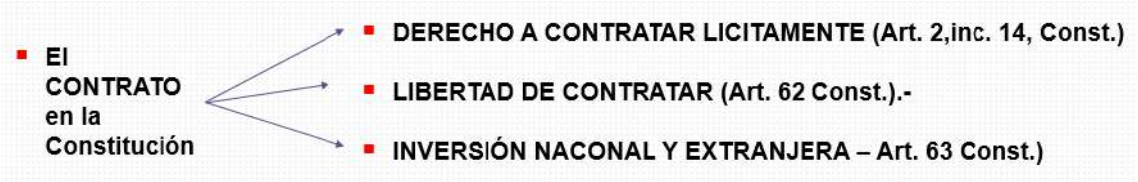
Gráficamente sería:



EL CONTRATO EN LA CONSTITUCIÓN.-

- "El Contrato es el acuerdo de dos o más personas (naturales o jurídicas) para intercambiar bienes o servicios."
- La Constitución es "la suma de los reales factores de poder": el "contrato social"

Gráficamente sería:



De acuerdo con la Constitución:

- **DERECHO A CONTRATAR LICITAMENTE (Art. 2,inc. 14, Const.)**

"Toda persona tiene derecho a CONTRATAR con fines lícitos, siempre que no se contravengan leyes de orden público"**(Derechos fundamentales de la persona.**

Artículo 2, inciso 14 Const.)

- **LIBERTAD DE CONTRATAR (Art. 62 Const.).-**

"Art. 62.- La libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas

vigentes al tiempo del contrato. Los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase. Los conflictos derivados de la relación contractual sólo se solucionan en la vía arbitral o en la judicial, según los mecanismos de protección previstos en el contrato o contemplados en la ley.

Mediante contratos-ley, el Estado puede establecer garantías y otorgar seguridades. No pueden ser modificados legislativamente, sin perjuicio de la protección a que se refiere el párrafo precedente".

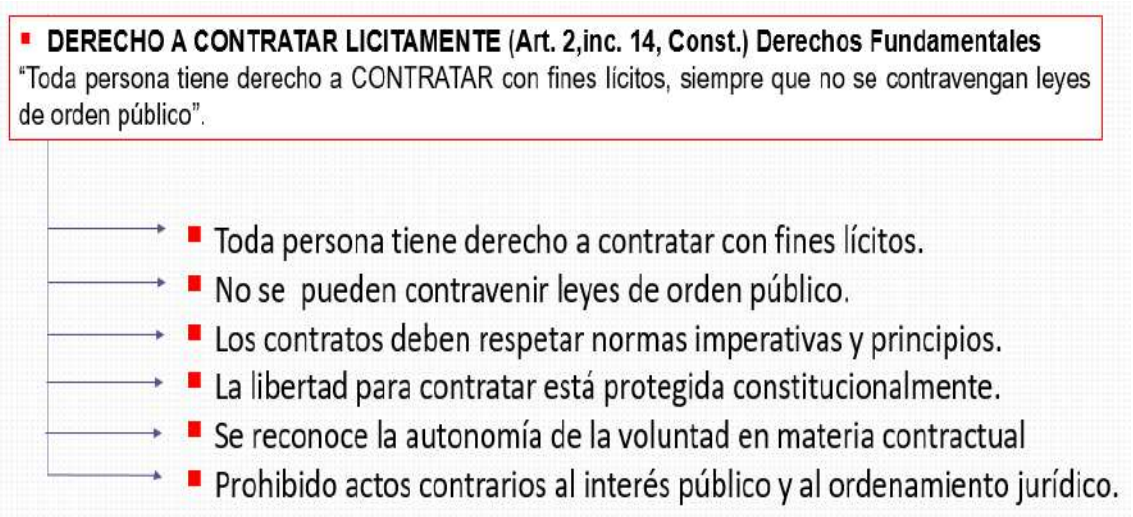
- **INVERSIÓN NACONAL Y EXTRANJERA – Art. 63 Const.)**
- Artículo 63.- La inversión nacional y la extranjera se sujetan a las mismas condiciones. La producción de bienes y servicios y el comercio exterior son libres. Si otro país o países adoptan medidas proteccionistas o discriminatorias que perjudiquen el interés nacional, el Estado puede, en defensa de éste, adoptar medidas análogas.

En todo contrato del Estado y de las personas de derecho público con extranjeros domiciliados consta el sometimiento de éstos a las leyes y órganos jurisdiccionales de la República y su renuncia a toda reclamación diplomática. Pueden ser exceptuados de la jurisdicción nacional los contratos de carácter financiero.

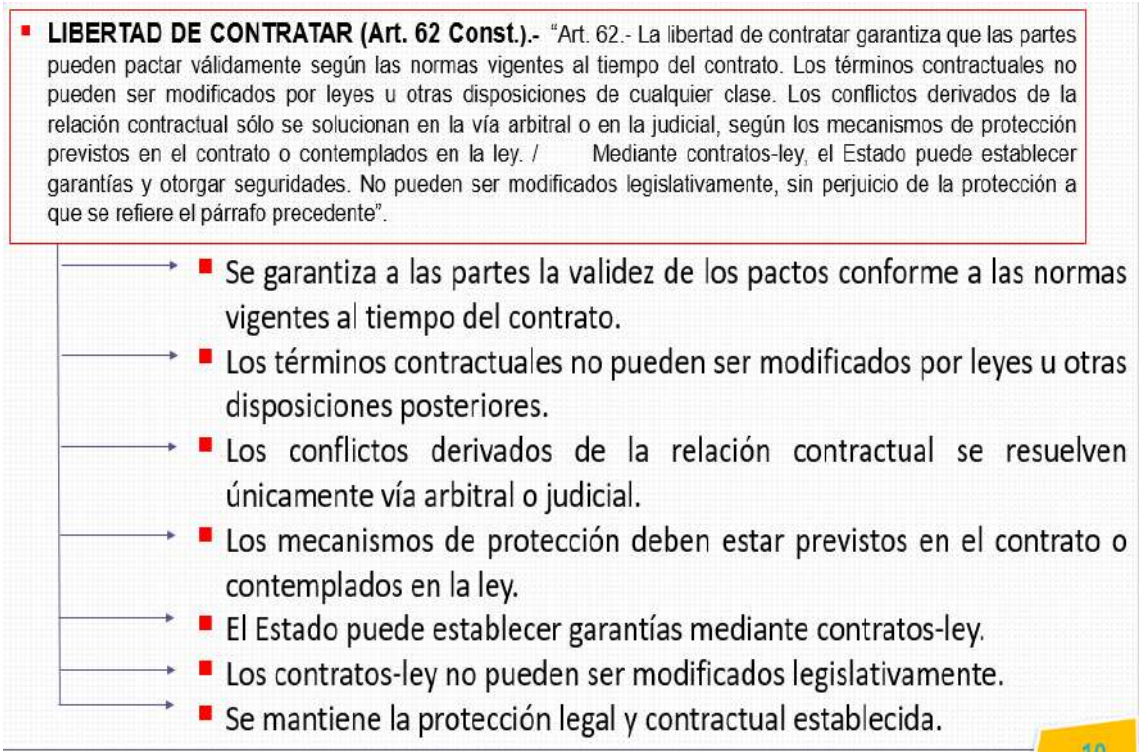
El Estado y las demás personas de derecho público pueden someter las controversias derivadas de relación contractual a tribunales constituidos en virtud de tratados en vigor. Pueden también someterlas a

arbitraje nacional o internacional, en la forma en que lo disponga la ley.

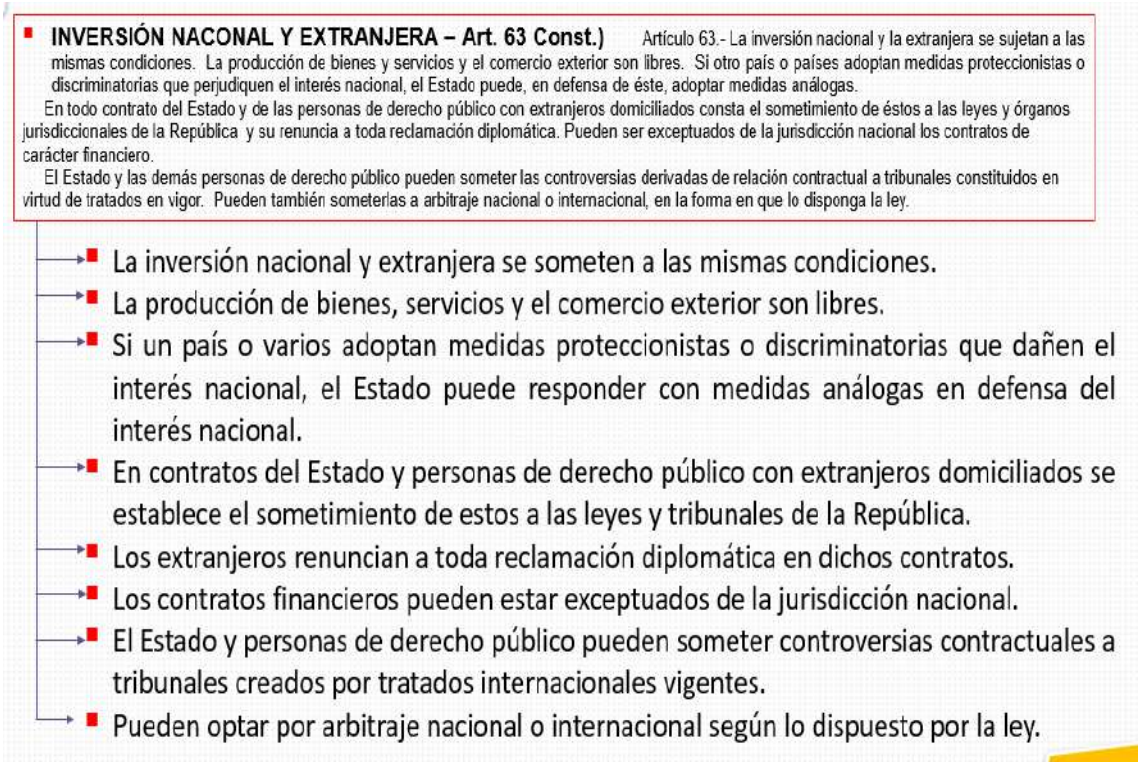
Gráficamente:



Gráficamente:

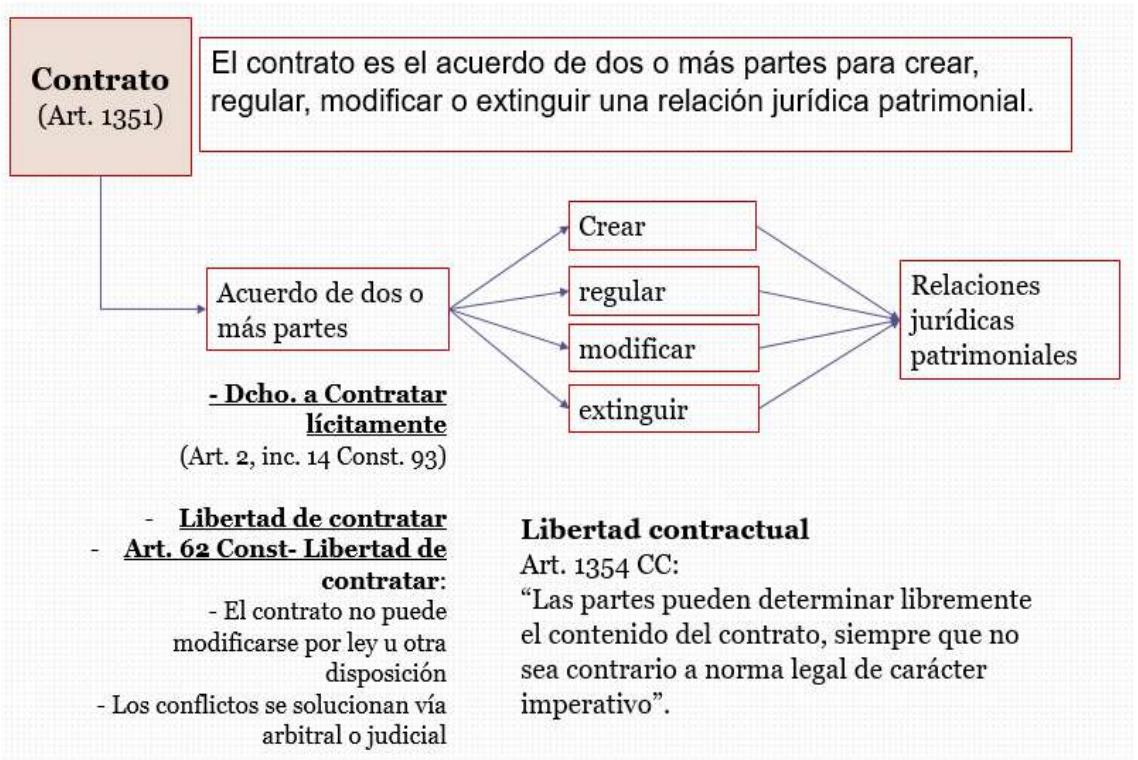


Gráficamente:

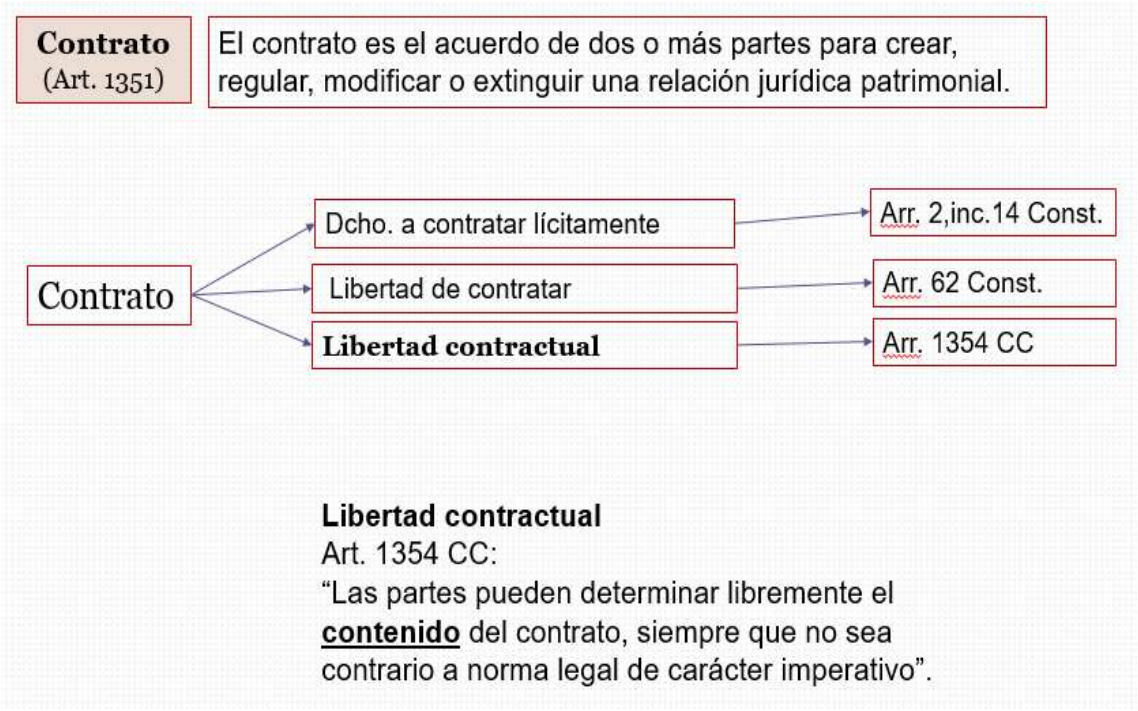


EL CONTRATO EN EL CÓDIGO CIVIL.-

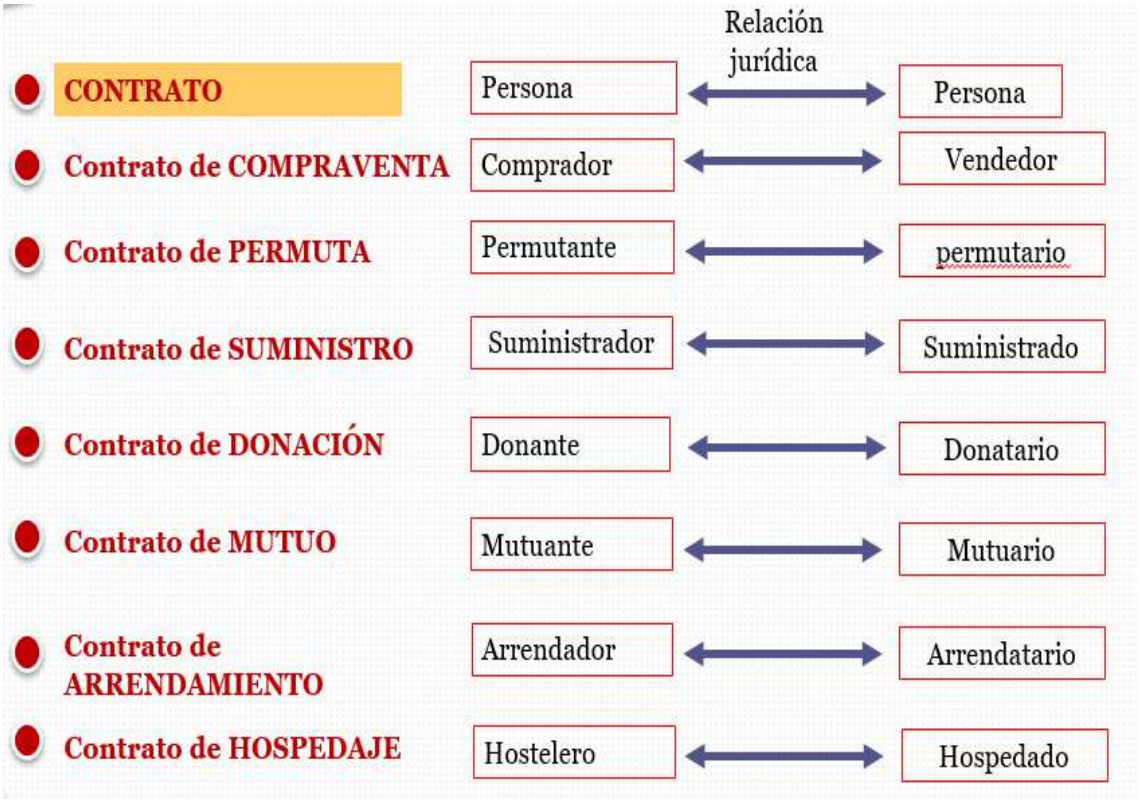
Gráficamente:



Gráficamente:



Gráficamente:





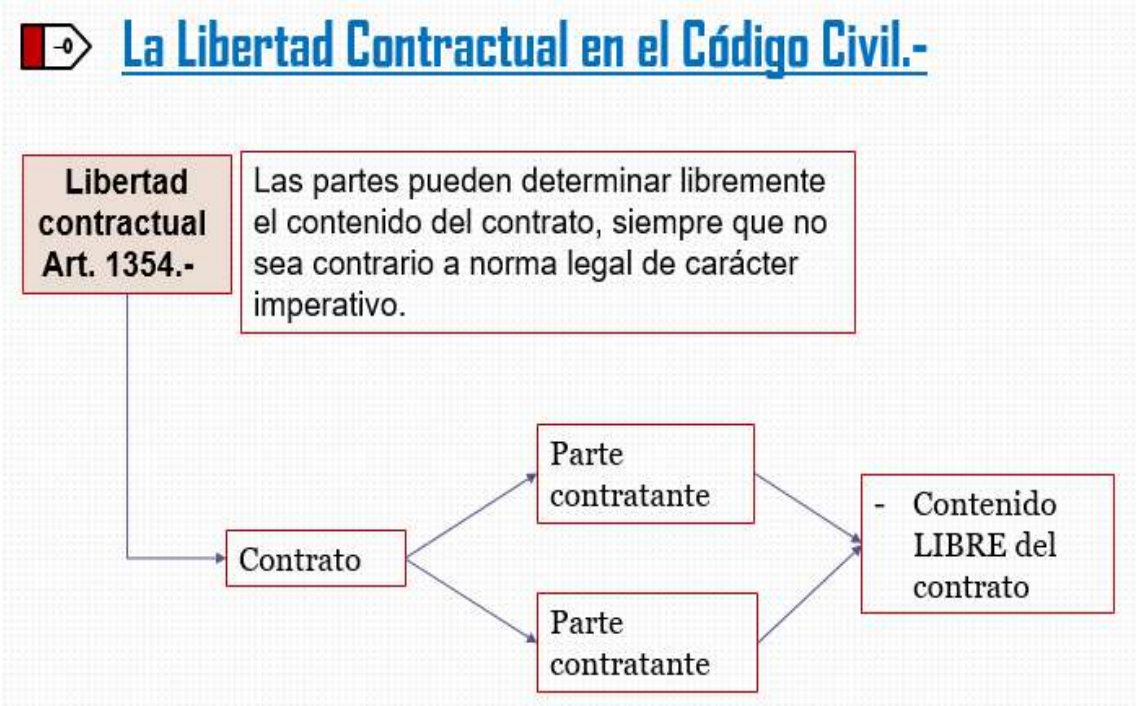
La perfección del contrato, gráficamente:



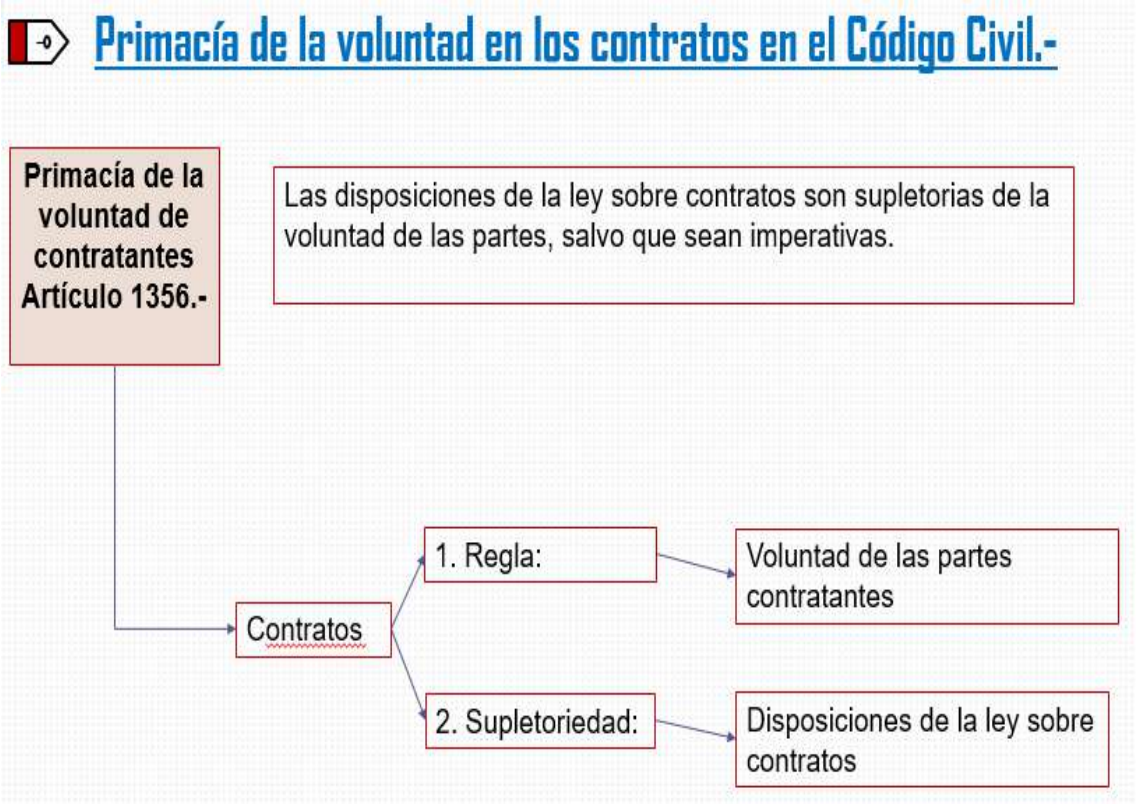
El régimen legal de los contratos en el Código Civil, gráficamente sería:



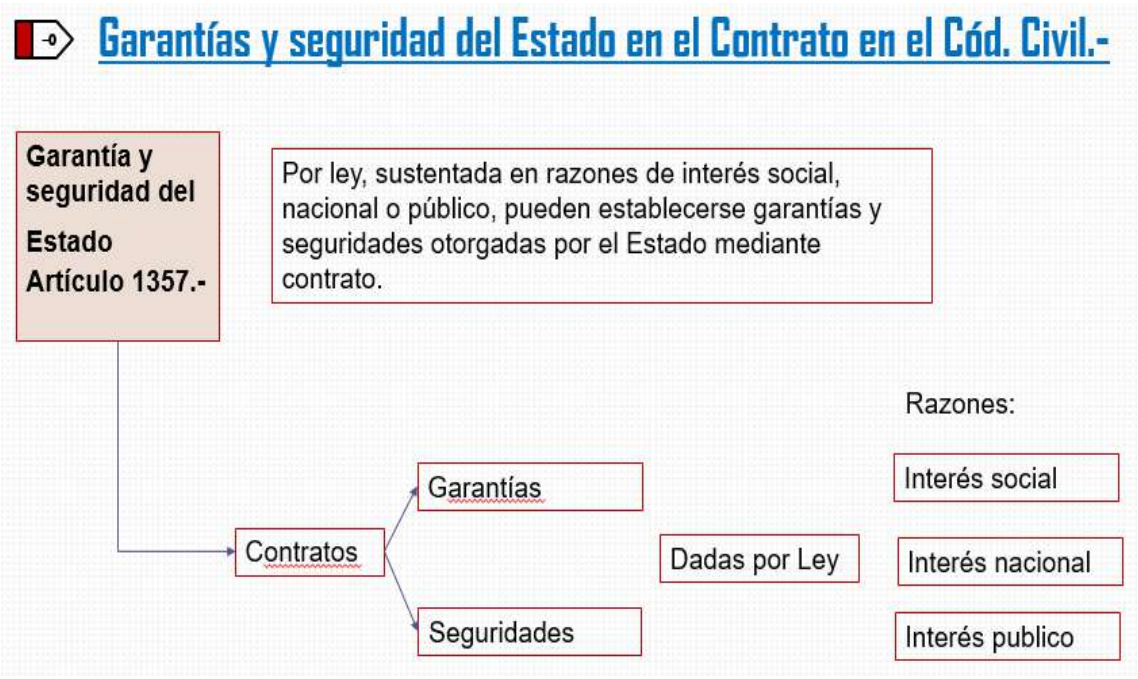
La Libertad contractual en el Código Civil, gráficamente:



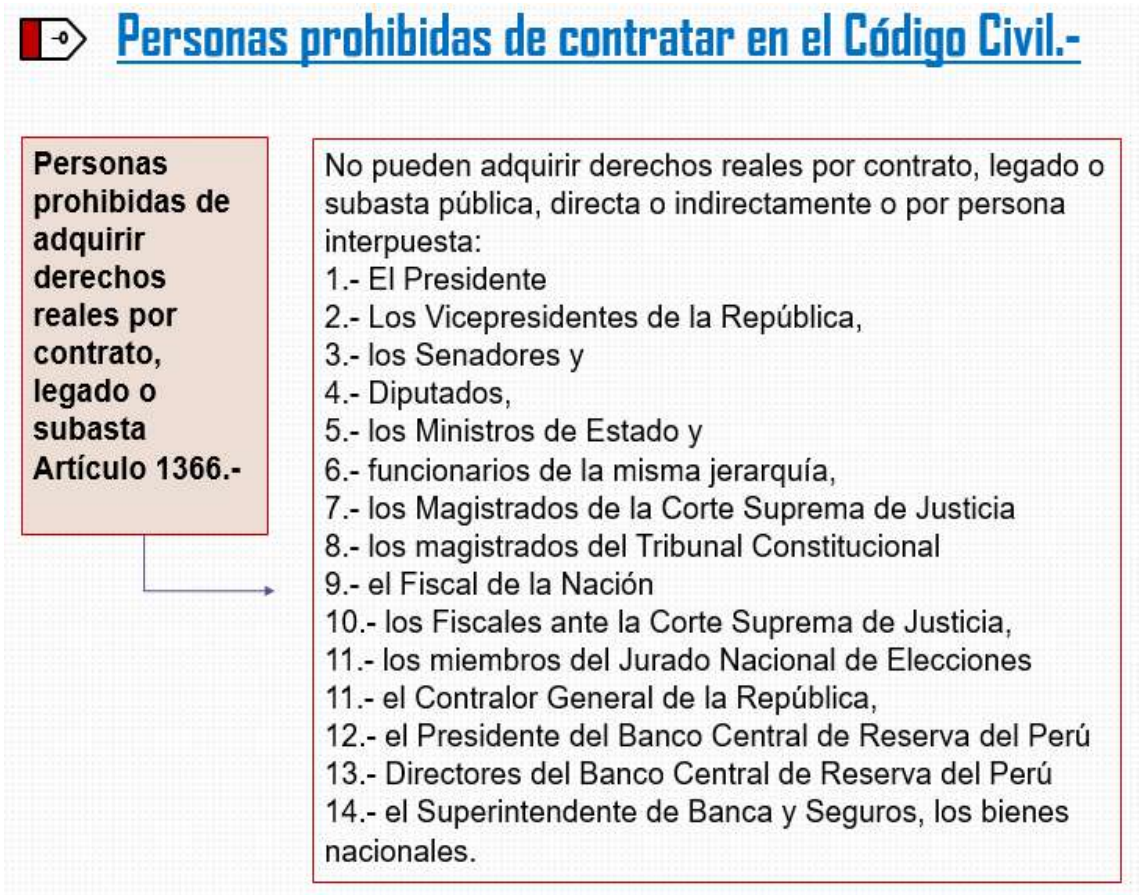
La primacía de la voluntad en los contratos en el Código Civil, gráficamente:

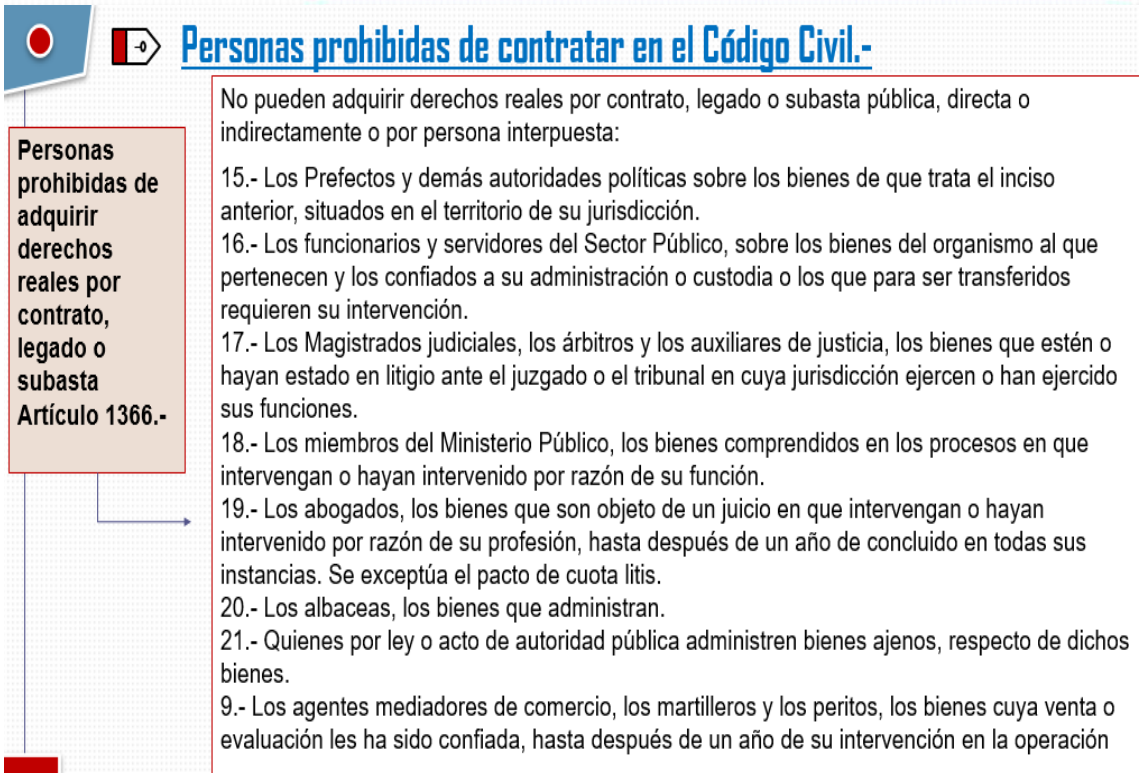


Las garantías y seguridad del Estado en el Contrato en el Código Civil, gráficamente sería:



Personas prohibidas de contratar en el Código Civil, gráficamente sería:





El contrato como Acto Jurídico, gráficamente sería:

El Contrato como Acto Jurídico

Artículo 140.- El acto jurídico es la manifestación de voluntad destinada a crear, regular, modificar o extinguir relaciones jurídicas. Para su validez se requiere:

1.- Plena capacidad de ejercicio, salvo las restricciones contempladas en la ley."
2.- Objeto física y jurídicamente posible.
3.- Fin lícito.
4.- Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad.

Artículo 141.- Manifestación de voluntad

La manifestación de voluntad puede ser expresa o tácita. Es expresa cuando se realiza en forma oral, escrita, a través de cualquier medio directo, manual, mecánico, digital, electrónico, mediante la lengua de señas o algún medio alternativo de comunicación, incluyendo el uso de ajustes razonables o de los apoyos requeridos por la persona.

Es tácita cuando la voluntad se infiere indubitablemente de una actitud o conductas reiteradas en la historia de vida que revelan su existencia.

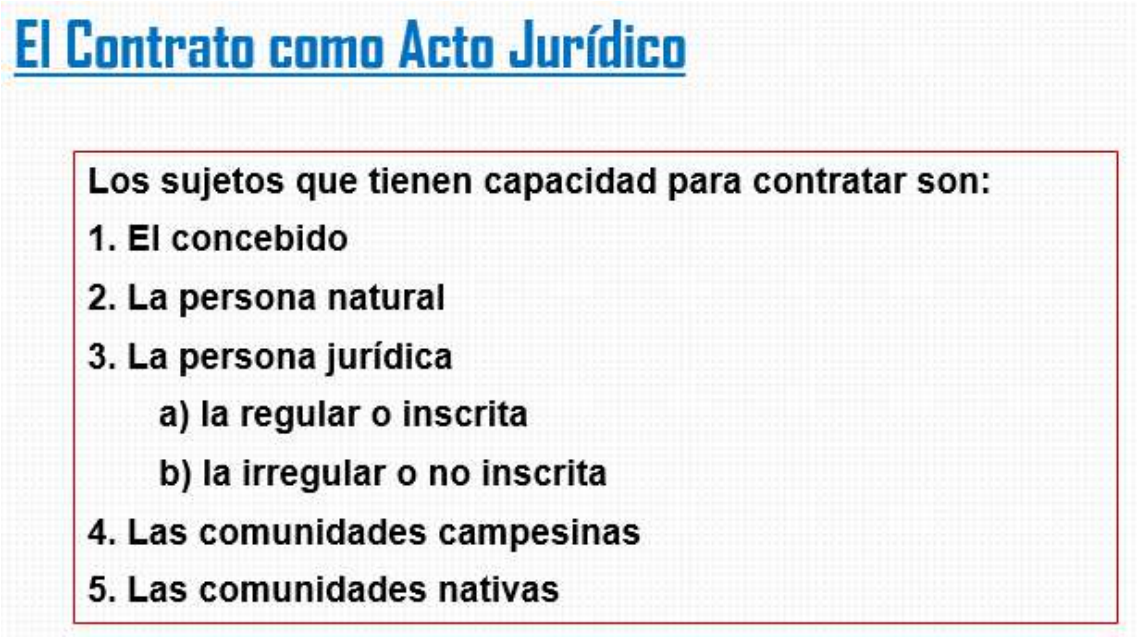
No puede considerarse que existe manifestación tácita cuando la ley exige declaración expresa o cuando el agente formula reserva o declaración en contrario."

Requisitos del contrato como acto jurídico, sería:

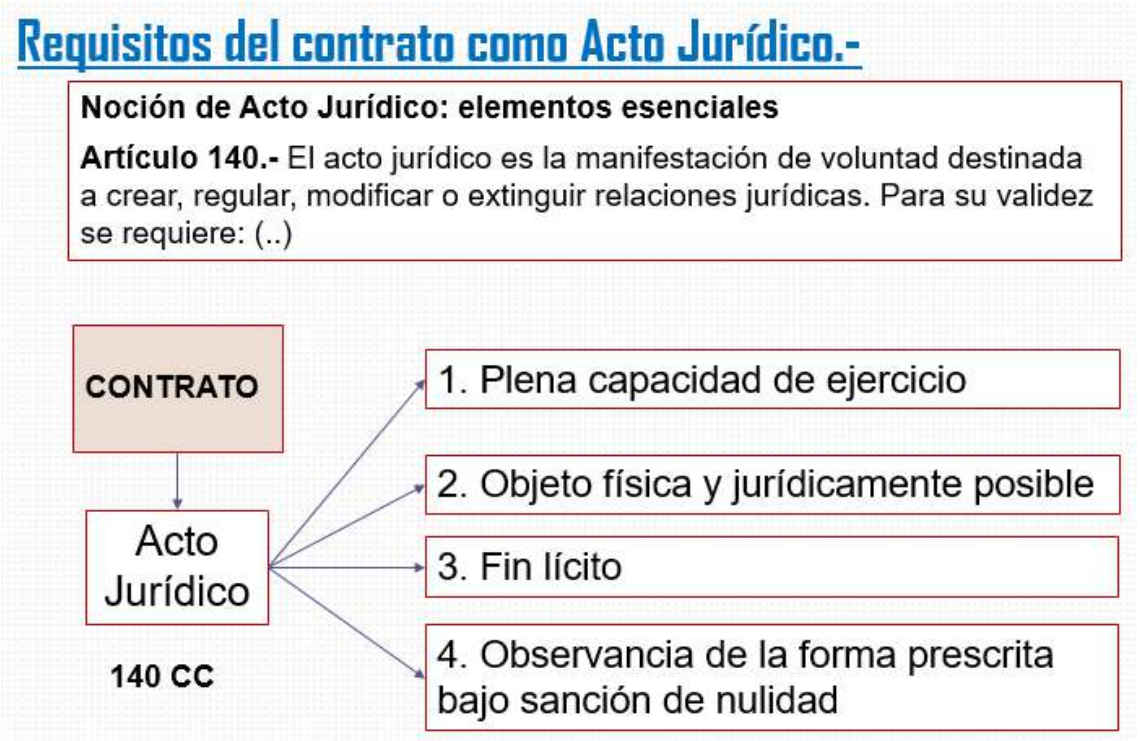
El Contrato como Acto Jurídico

1. **Debe ser celebrado por sujetos (las partes)**
2. **Las partes deben tener capacidad para contratar**
3. **Los sujetos deben emitir una declaración de voluntad común**
4. **La voluntad común debe ser concordante (lo que quieren las partes debe corresponder con lo que declaran**
5. **Debe tener un objeto**
6. **el objeto debe ser posible física como jurídicamente**
7. **El contrato debe estar encaminado hacia una finalidad**
8. **La finalidad debe ser lícita**
9. **Solo cuando la ley lo señala debe cumplir con formalidad específica, bajo sanción de nulidad**

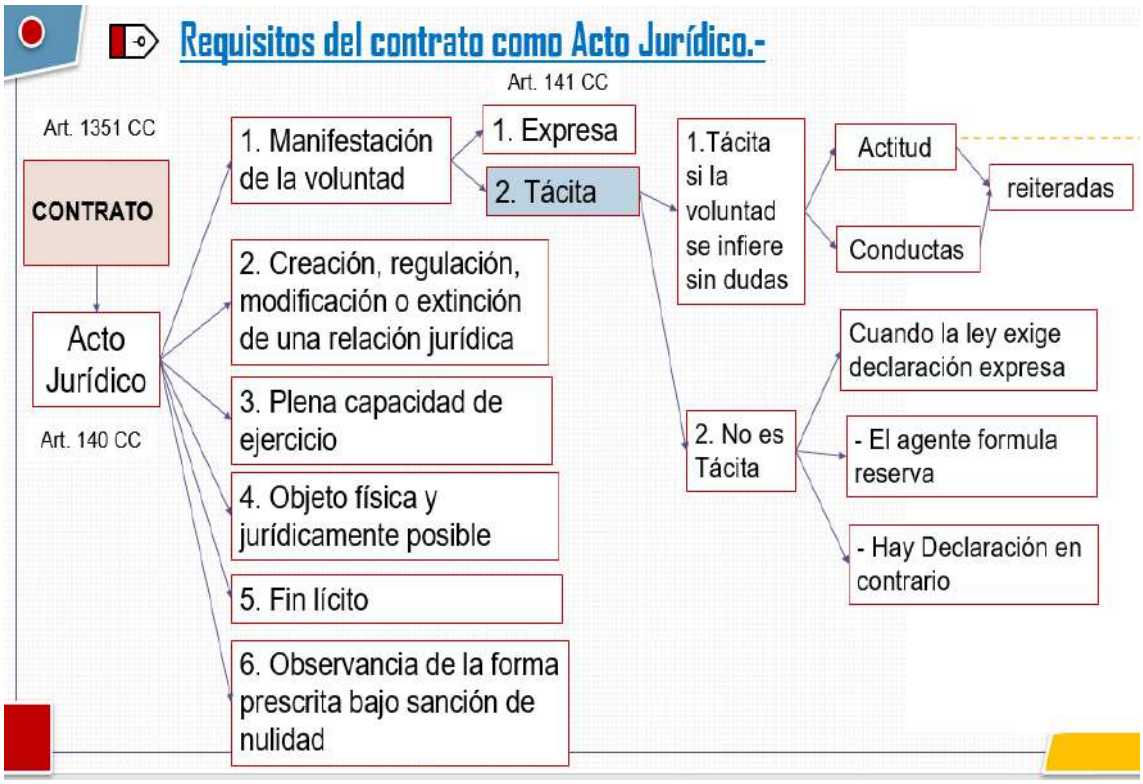
Los sujetos con capacidad para contratar, gráficamente sería:

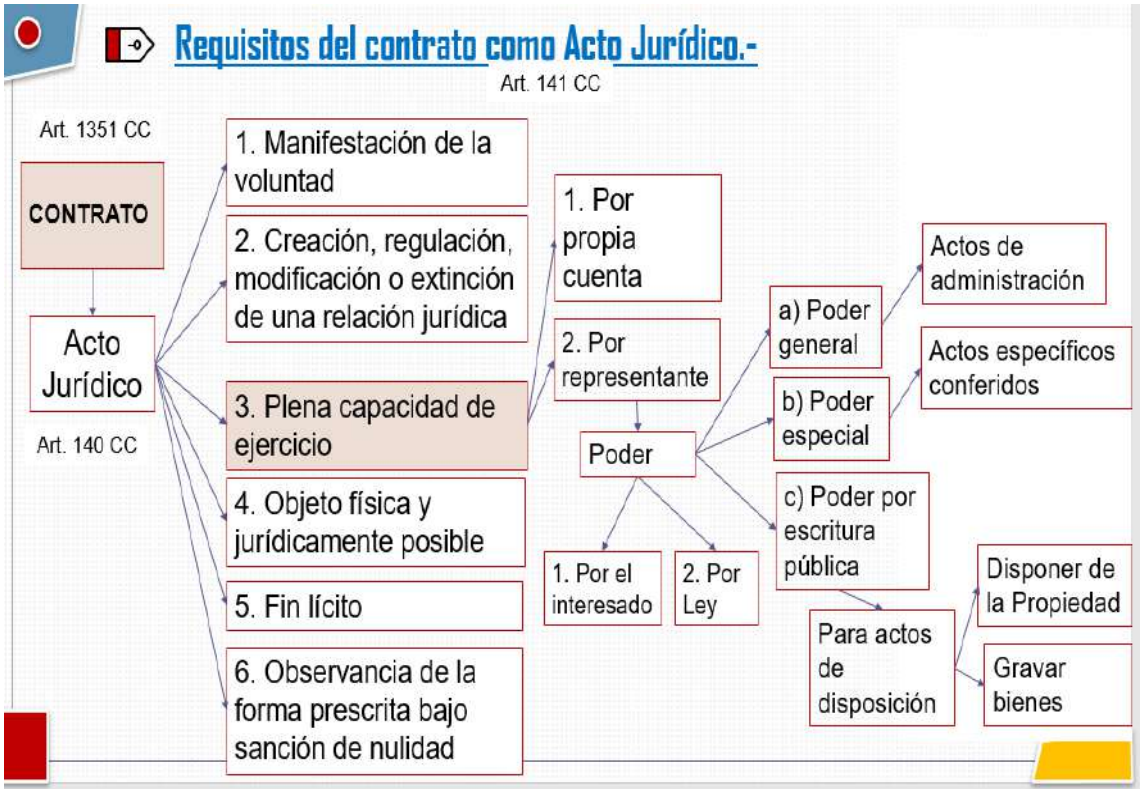


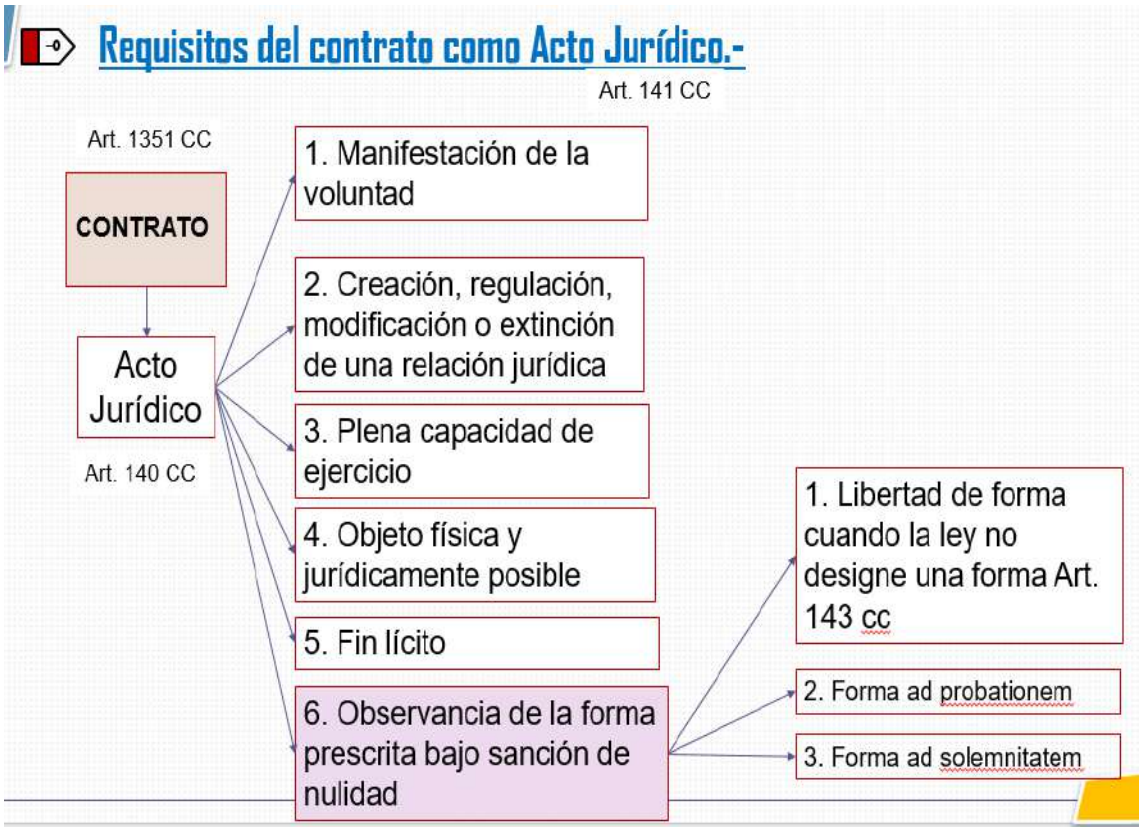
Los requisitos del contrato como Acto Jurídico, gráficamente sería:



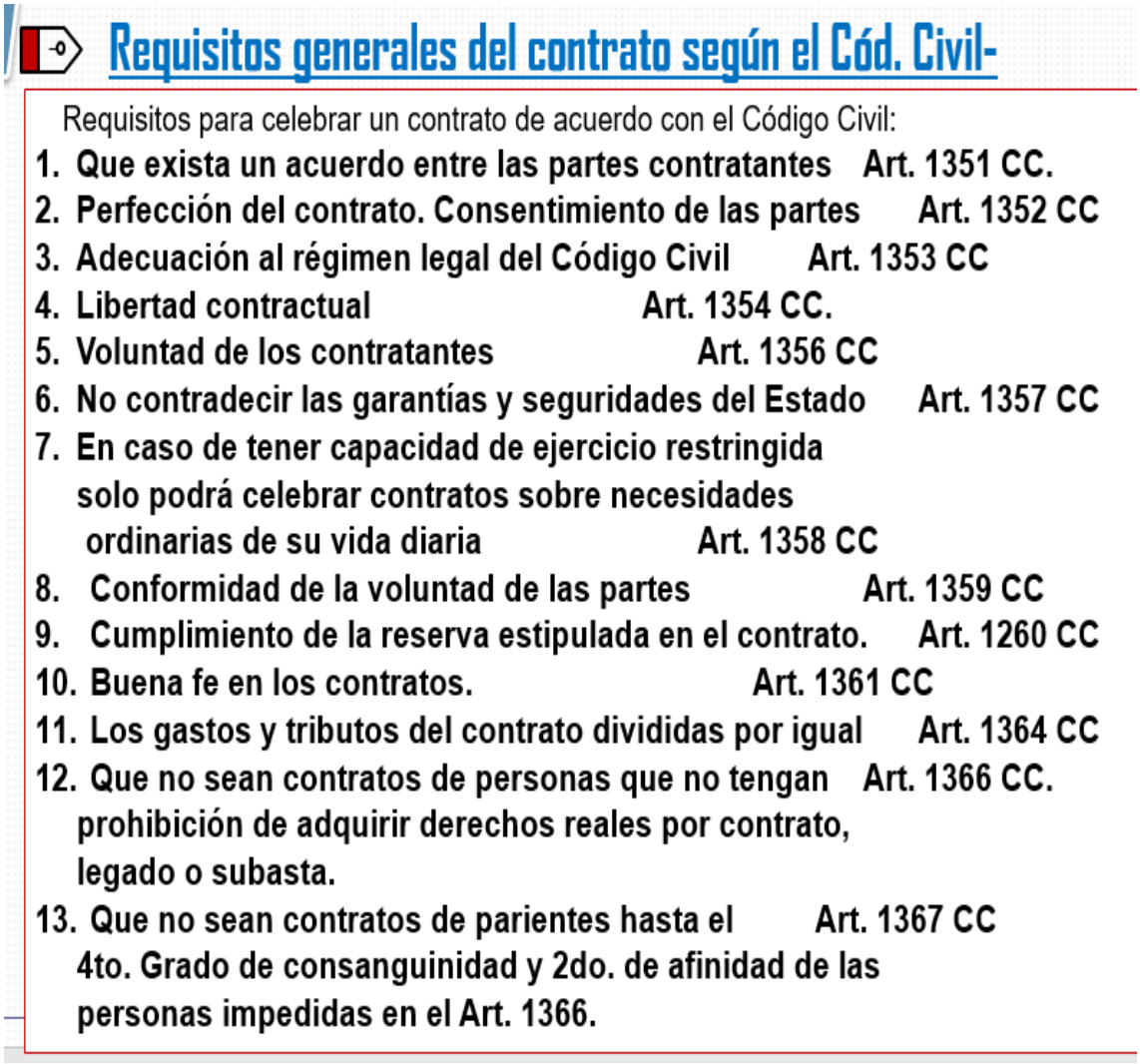

Requisitos del contrato como Acto Jurídico.-
Art. 1351 CC
CONTRATO
Acto Jurídico
Art. 140 CC
1. Manifestación de la voluntad
Art. 141 CC
1. Expresa
2. Tácita
1. Oral
2. Escrita
3. A través de medio directo
4. Medio manual
5. Medio mecánico
6. Medio digital
7. Medioelectrónico
8. Lenguaje de señas
9. Medio alternativo de comunicación
10. Uso de ajustes razonables o de apoyos requeridos por la persona
2. Creación, regulación, modificación o extinción de una relación jurídica
3. Plena capacidad de ejercicio
4. Objeto física y jurídicamente posible
5. Fin lícito
6. Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad
28


Requisitos del contrato como Acto Jurídico.-
Art. 141 CC
Art. 1351 CC
CONTRATO
Acto Jurídico
Art. 140 CC
1. Manifestación de la voluntad
1. Expresa
2. Tácita
1.Tácita si la voluntad se infiere sin dudas
Actitud
reiteradas
Conductas
2. No es Tácita
Cuando la ley exige declaración expresa
- El agente formula reserva
- Hay Declaración en contrario
2. Creación, regulación, modificación o extinción de una relación jurídica
3. Plena capacidad de ejercicio
4. Objeto física y jurídicamente posible
5. Fin lícito
6. Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad


Requisitos del contrato como Acto Jurídico.-
Art. 141 CC
Art. 1351 CC
CONTRATO
Acto Jurídico
Art. 140 CC
1. Manifestación de la voluntad
2. Creación, regulación, modificación o extinción de una relación jurídica
3. Plena capacidad de ejercicio
4. Objeto física y jurídicamente posible
5. Fin lícito
6. Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad
1. Por propia cuenta
2. Por representante
Poder
1. Por el interesado
2. Por Ley
a) Poder general
b) Poder especial
c) Poder por escritura pública
Actos de administración
Actos específicos conferidos
Para actos de disposición
Disponer de la Propiedad
Gravar bienes


Requisitos del contrato como Acto Jurídico.-
Art. 141 CC
Art. 1351 CC
CONTRATO
Acto Jurídico
Art. 140 CC
1. Manifestación de la voluntad
2. Creación, regulación, modificación o extinción de una relación jurídica
3. Plena capacidad de ejercicio
4. Objeto física y jurídicamente posible
5. Fin lícito
6. Observancia de la forma prescrita bajo sanción de nulidad
1. Libertad de forma cuando la ley no designe una forma Art. 143 cc
2. Forma ad probationem
3. Forma ad solemnitatem

Los requisitos generales del contrato según el Código Civil, gráficamente sería:



LOS CONTRATOS SEGÚN MANUEL MIRANDA CANALES.-

Manuel Miranda Canales señala:

1) Contratos con prestaciones correlativas o recíprocas y contratos con prestaciones unilaterales:
    a. Contratos con prestaciones recíprocas;
    b. Contratos con prestaciones unilaterales;

   c. Contratos sinalagmáticos o bilaterales imperfectos;
2) Contratos principales y accesorios;
3) Contratos onerosos y gratuitos;
4) Contratos aleatorios y conmutativos;
5) Contratos Reales, Solemnes y Consensuales:
   a. Contratos Reales;
   b. Contratos Solemnes;
   c. Contratos Consensuales;
6) Contratos Constitutivos, Modificativos y Liquidativos;
7) Contratos de traslación de dominio;
8) Contratos de ejecución única, escalonada y periódica;
9) Contratos individuales y colectivos;
10) 10.- Contratos de libre discusión y de adhesión.

CAPÍTULO: LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

I. LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.-

Los contratos internacionales son aquellos acuerdos, pactos entre dos o más personas naturales o jurídicas con residencia jurídica, fiscal, física, en países diferentes.

A su vez, los Contratos comerciales internacionales o contratos de comercio internacional son acuerdos, pactos, convenios, entre dos o más partes, sujetos, personas naturales o jurídicas que domicilian jurídica, física y fiscalmente en países diferentes, para realizar una actividad económica-comercial, para el intercambio de bienes y/o servicios.

Las formas de actividad económica-comercial internacional realizadas son diversos, clasificadas como tipos de contratos comerciales internacionales específicos.

TIPOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES:

Los tipos de contratos internacionales son:

1) Contrato de Agente Intermediario internacional;
2) Contrato de Alianza Estratégica Internacional;
3) Contrato de Almacenamiento Internacional.
4) Contrato de Arrendamiento Internacional;
5) Contrato de Comisión Mercantil internacional;
6) Contrato de Compraventa internacional (intercambio de bienes y/o servicios a cambio de dinero);
7) Contrato de Consultoría Internacional;
8) Contrato de Distribución internacional;
9) Contrato de Fabricación Internacional;
10) Contrato de Factoring internacional;
11) Contrato de Fideicomiso Internacional;
12) Contrato de Franquicia internacional;
13) Contrato de Investigación y Desarrollo (I+D Internacional);
14) Contrato de Joint Venture internacional;
15) contrato de Know How internacional;
16) Contrato de Leasing Internacional;
17) Contrato de Licencia de Marcas internacional;
18) Contrato de Outsourcing Internacional;
19) Contrato de Representación de Ventas Internacional;
20) Contrato de Seguro Internacional;
21) Contrato de Servicios Internacionales;
22) Contrato de Subcontratación Internacional;

23) Contrato de Suministro internacional (intercambio de bienes o servicios periódica a cambio de dinero);
24) Contrato de Transferencia de Tecnología internacional;
25) Contrato de Transporte Internacional;
26) Contrato de Transporte Multimodal internacional;

II. CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LOS CONTRATOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.-

Siendo los contratos de comercio internacional de tan diversas modalidades existen, sin embargo, características comunes, como son:

1. Consentimiento contractual;
2. Entrega de bienes o Servicios;
3. Precios, cantidad y forma de pago;
4. Normatividad aplicable, Jurisdicción y Arbitraje;
5. Cumplimiento, penalidades;
6. Confidencialidad, modificaciones;
7. Representación;
8. Vigencia;
9. Incoterms o Términos de Comercio Internacional.

1. CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL.- Siendo que el consentimiento de las partes contratantes es en el derecho contractual aquella que perfecciona el contrato;

La falta de consentimiento puede derivarse de las siguientes causas que afectan la voluntad de las partes contratantes: a) Error; b) Dolo; c) Violencia o Intimidación; e) Falso consentimiento.

A) EL ERROR.-

Como vicio de la voluntad, el "error" es una causa de anulación del contrato (acto jurídico), cuando este error sea "esencial y conocible por la otra parte" (Art. 201 CC)

El error es "esencial" (Art. 202 CC):

a) Cuando recae sobre la propia esencia o una cualidad del objeto del acto que, de acuerdo con la apreciación general o en relación a las circunstancias, debe considerarse determinante de la voluntad.
b) Cuando recae sobre las cualidades personales de la otra parte, siempre que aquéllas hayan sido determinantes de la voluntad.
c) Cuando el error de derecho haya sido la razón única o determinante del acto.

El error es "conocible (Art. 203 CC):

a) Cuando en relación al contenido, a las circunstancias del acto o a la calidad de las partes, una persona de normal diligencia hubiese podido advertirlo.

B) EL DOLO como vicio de la voluntad contractual.-

El dolo es causa de anulación del contrato "cuando el engaño usado por una de las partes haya sido tal que sin él la otra parte no hubiera celebrado el acto" (Art. 210 CC).

Existen dolo incidental, omisión dolosa, dolo recíproco.

a. Dolo incidental, "Si el engaño no es de tal naturaleza que haya determinado la voluntad, el acto será válido, aunque sin él se hubiese concluido en condiciones distintas; pero la parte que actuó de mala fe responderá de la indemnización de daños y perjuicios" (Art. 211 CC)
b. La omisión dolosa produce los mismos efectos que la acción dolosa, la nulidad (Art. 212 CC).
c. Dolo recíproco por la cual "Para que el dolo sea causa de anulación del acto, no debe haber sido empleado por las dos partes" (Art. 213 CC).

C) VIOLENCIA O INTIMIDACIÓN.-

La violencia o intimidación producen la anulación del contrato, aún si han sido empleadas por un tercer (Art. 214 CC).

La intimidación sucede cuando "se inspira al agente el fundado temor de sufrir un mal inminente y grave en su persona, su cónyuge, o sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad o en los bienes de unos u otros"(Art. 215 CC).

D) EL FALSO CONSENTIMIENTO.-

Por falso consentimiento se requiere a que no existen real y auténtica voluntad para contratar.

CONSECUENCIAS DE FALTA DE CONSENTIMIENTO.-

Ante la falta de consentimiento el contrato:

a) El acuerdo no es válido
b) El contrato puede ser declarado nulo
c) No se pueden producir efectos jurídicos

d) No genera obligaciones ni derechos (Art. 1261 CC)
e) El contrato queda sin efecto desde su origen
f) Las partes deben restituir lo recibido (de lo contrario puede constituirse apropiación ilícita)
g) La Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa internacional de mercadería, contempla como requisito para la validez del contrato "el consentimiento" (Art. 11 y 29)
h) La ausencia de consentimiento anula el contrato
i) Elimina todos los efectos jurídicos derivados
j) Protege la libertad y la voluntad de las partes

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
El consentimiento en los contratos internacionales es el acuerdo libre y voluntario de las partes para obligarse en los términos pactados, constituyendo uno de los requisitos esenciales para la validez del contrato. El consentimiento se manifiesta a través de una oferta seria y una aceptación clara y definitiva, que reflejen la intención de las partes de celebrar el contrato.
Según el análisis sobre contratos internacionales, el consentimiento debe cumplir con estos requisitos fundamentales:

- Libertad y ausencia de vicios: El consentimiento debe ser libre, no viciado por error, dolo, violencia o intimidación, garantizando la voluntad auténtica de las partes.
- Manifestación clara: La oferta y aceptación deben ser expresas y sin ambigüedades, para crear un acuerdo jurídico válido.
- Medios electrónicos: En la actualidad, los contratos internacionales con frecuencia se celebran por

medios electrónicos, y las normativas modernas reconocen la validez del consentimiento transmitido de ese modo.

- Autonomía de la voluntad: Las partes pueden elegir la ley aplicable a su contrato, salvo que exista restricción legal.
- Capacidad jurídica: Las personas o entidades que pacten deben tener capacidad legal para contratar.

En la práctica, el consentimiento se forma a partir de negociaciones, donde las partes acuerdan términos esenciales como objeto, precio, lugar y tiempo de entrega, conforme a normas internacionales (e.g. CISG) o legislación nacional aplicable.

El consentimiento es la base y el núcleo del contrato internacional, garantizando que el acuerdo sea resultado de una voluntad real y válida de las partes involucradas, lo que da seguridad y eficacia jurídica al negocio comercial internacional.El consentimiento en los contratos internacionales es el acuerdo libre y voluntario de las partes para obligarse en los términos pactados, constituyendo un requisito esencial para la validez del contrato. Debe ser manifestado mediante una oferta seria y su aceptación, reflejando la intención clara y definitiva de las partes de celebrar el contrato. Este consentimiento debe ser libre, sin vicios como error, dolo o violencia, y puede formarse incluso a través de medios electrónicos, conforme a normativas internacionales y leyes nacionales. Además, las partes tienen autonomía para elegir la ley aplicable y deben tener capacidad jurídica para contratar, garantizando

así la seguridad y eficacia jurídica de la relación contractual en el comercio internacional.

2. **ENTREGA DE BIENES O SERVICIOS.-**

Por la cual se determina y regula específicamente a) las obligaciones; b) los plazos; c) las condiciones de entrega de bienes o servicios.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"En los contratos internacionales, la entrega de bienes o servicios es una de las obligaciones centrales que se regulan para asegurar el cumplimiento de la transacción comercial.

Entrega de Bienes

- En contratos internacionales de compraventa, la entrega de bienes suele realizarse en el lugar y plazo establecidos en el contrato o conforme a los Incoterms pactados, que delimitan el punto exacto donde se transfiere la responsabilidad y riesgos del vendedor al comprador.
- Según la Convención de Viena (CISG), el vendedor debe entregar mercaderías conforme a la cantidad, calidad, tipo pactado y embaladas adecuadamente, dándolas en un lugar y dentro de un plazo razonable.
- La documentación relacionada con la entrega, como el Conocimiento de Embarque, es crucial para hacer efectiva la transferencia de propiedad y el pago.

Entrega de Servicios

- Cuando se trata de servicios en contratos internacionales, se regulan aspectos como el tipo

de servicio, alcance, calidad, tiempo de prestación y obligaciones específicas de cada parte.
- Es menos común que los Incoterms apliquen directamente a servicios, siendo importante detallar en el contrato los términos específicos de entrega y aceptación del servicio.

Incoterms

- Los Incoterms son reglas internacionales que determinan las obligaciones y responsabilidades en la entrega de mercancías, así como la distribución de gastos y riesgos entre vendedor y comprador.
- Ejemplos son FOB (Free On Board), CIF (Cost, Insurance and Freight), CIP (Carriage and Insurance Paid To), que establecen distintos puntos de entrega y transferencias de riesgo."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"En suma, la entrega en contratos internacionales se entiende como el cumplimiento por parte del vendedor de poner a disposición del comprador los bienes o servicios según condiciones acordadas, bajo un marco legal que protege ambas partes y reduce riesgos en el comercio internacional. En los contratos internacionales, la entrega de bienes o servicios es una obligación fundamental que se regula para asegurar el cumplimiento eficiente y seguro de la transacción.
Para la entrega de bienes, el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar y tiempo convenidos, conforme a las condiciones pactadas, como cantidad, calidad, tipo y embalaje. La entrega suele estar regulada por los Incoterms, que establecen con precisión el lugar exacto

de entrega y el traspaso de riesgos y costos del vendedor al comprador. Además, la entrega se documenta con documentos como el conocimiento de embarque, fundamentales para la transferencia de propiedad y pagos.

Para servicios, se establece en el contrato el tipo, alcance, calidad y duración del servicio, con términos que permiten asegurarse que la prestación cumpla las expectativas acordadas; los Incoterms no aplican directamente a servicios.

Incoterms comunes relacionados con la entrega incluyen FOB (Libre a bordo), CIF (Costo, seguro y flete), y CIP (Transporte y seguro pagados hasta), cada uno determinando responsabilidades y punto de entrega distintos.

En resumen, la entrega en contratos internacionales se establece según acuerdos claros entre las partes, con reglas claras sobre obligaciones de entrega y traspaso de riesgos, garantizando seguridad y confianza en la operación comercial internacional."

3. **PRECIOS, CANTIDAD Y FORMA DE PAGO.-**

Por la cual se determinan y regulan:

a) Normas específicas sobre el precio;
b) Especificaciones específicas sobre las cantidades de bienes o servicios comerciados;
c) Las especificaciones sobre la calidad de los bienes o servicios;
d) Las especificaciones sobre las formas del pago.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Están detallados en instrumentos como la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).

Precio

- El precio debe ser determinado o determinable conforme a lo pactado por las partes. Según el artículo 55 de la CISG, cuando el precio no se fija, se considera el precio que se aplica habitualmente en el comercio para mercancías similares en el momento de celebración del contrato.
- El precio suele expresarse en una moneda específica y puede contener detalles sobre impuestos y otros cargos asociados.

Cantidad

- La cantidad debe estar claramente especificada en el contrato para evitar controversias. Esto incluye número de unidades, peso o volumen acorde con la naturaleza del bien.
- La cantidad acordada es vinculante y su incumplimiento puede originar reclamación por incumplimiento contractual.

Forma de Pago

- El contrato debe estipular la forma y plazo de pago, que puede ser mediante transferencia bancaria, carta de crédito, pago contra entrega, entre otras modalidades.
- Las formas de pago internacionales más comunes, como la carta de crédito, ofrecen garantía para ambas partes, garantizando el pago al vendedor y el cumplimiento de entrega al comprador.

- Es habitual incluir cláusulas de pago anticipado, pago a la entrega (cash on delivery) o pago a plazo, estableciendo claramente condiciones en el contrato."

4. NORMATIVIDAD APLICABLE, JURISDICCIÓN Y ARBITRAJE.-

Por la cual se especifican en el contrato: a) cláusulas sobre la jurisdicción dentro de la cual se encontrarán reguladas las partes; b) cláusulas específicas sobre el sometimiento de las partes en caso de controversias al arbitraje.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Normatividad Aplicable

- La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) es una de las principales normativas uniformes aplicables a contratos de compraventa entre partes con establecimientos en distintos países miembros.
- La CISG se aplica automáticamente si ambos países son Estados contratantes, salvo que las partes acuerden excluirla expresamente (Artículos 1 y 6 de la CISG).
- En caso de ausencia o exclusión de la CISG, las partes pueden pactar la ley nacional que regirá el contrato, comúnmente el derecho de uno de los países involucrados o un derecho internacional específico.

Jurisdicción

- Las partes pueden acordar en cláusulas contractuales la jurisdicción competente para conocer cualquier disputa, pudiendo elegir tribunales de uno de los países involucrados o cualquier otro foro.
- La jurisdicción puede ser acordada expresamente o, en su defecto, regirse por normas de derecho internacional privado que establecen la competencia judicial.

Arbitraje

- El arbitraje es un método alternativo para solucionar controversias que ofrece rapidez, confidencialidad y especialización, muy utilizado en contratos internacionales.
- Las partes pueden pactar someter sus disputas a tribunales arbitrales nacionales o internacionales (por ejemplo, Cámara de Comercio Internacional-CCI).
- Convenios de arbitraje suelen estar regulados por leyes nacionales y tratados internacionales, con reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales en numerosos países gracias a la Convención de Nueva York de 1958.

La regulación de normatividad, jurisdicción y arbitraje en contratos internacionales busca ofrecer seguridad jurídica y mecanismos eficaces para la resolución de conflictos, respetando la autonomía de las partes y los principios del derecho internacional privado.

5. CUMPLIMIENTO, PENALIDADES.-

Por la cual se establecen cláusulas respecto al cumplimiento o incumplimiento del acuerdo y condiciones del mismo, así como se determinan las penalidades o castigos que se sufrirá por el incumplimiento del acuerdo.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Cumplimiento

- El contrato debe especificar claramente las obligaciones de cada parte, plazos y condiciones para la entrega, pago, y demás prestaciones.
- El cumplimiento oportuno y conforme evita conflictos y garantiza la continuidad de la relación comercial.

Penalidades por incumplimiento

- El incumplimiento puede ser total o parcial, tardío o defectuoso, y genera consecuencias legales que incluyen indemnizaciones, resolución del contrato o ejecución forzosa de las obligaciones.
- Los contratos internacionales suelen incluir cláusulas de penalidad que establecen sanciones económicas por retrasos, incumplimientos o defectos en la prestación, como cláusulas penales, multas, o intereses compensatorios.
- La Convención de Viena (CISG) y los Principios de UNIDROIT distinguen incumplimientos esenciales (que permiten resolver el contrato) y no esenciales (que solo permiten reclamar daños y perjuicios).
- Las partes pueden acordar períodos de gracia para subsanar incumplimientos antes de aplicar penalidades o aprobación de resolución.

Ejemplos prácticos

- Retraso en la entrega que afecta cadenas de producción.
- Incumplimiento en productos estacionales o campañas específicas.
- Defectos que impiden la finalidad del producto o servicio."

6. CONFIDENCIALIDAD, MODIFICACIONES.-

Por la cual se establecen especificaciones sobre el carácter confidencial del acuerdo, del contenido del acuerdo, y de los productos, bienes o servicios en contratación. Asimismo, como el respecto de los derechos intelectuales, del derecho de autoría, producción.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"En los contratos internacionales, la confidencialidad y las modificaciones son aspectos esenciales para proteger la información sensible y garantizar la estabilidad del acuerdo.

Confidencialidad

- Los contratos suelen incluir cláusulas de confidencialidad o acuerdos separados (NDA - Non Disclosure Agreement) para proteger información técnica, comercial, financiera o estratégica intercambiada durante negociaciones o ejecución.
- Estas cláusulas obligan a las partes a no divulgar ni usar indebidamente la información confidencial, estableciendo un deber de protección durante y después de la vigencia del contrato.

- Las obligaciones incluyen definir qué información es confidencial, las excepciones permitidas, el grado de diligencia para resguardar la información, y la duración de la obligación de confidencialidad.
- Las penalidades por incumplimiento pueden incluir indemnizaciones y otras sanciones legales.
- Esto es crucial en operaciones internacionales donde se comparten know-how, secretos comerciales, datos financieros y tecnológicos.

Modificaciones

- Las modificaciones al contrato internacional deben acordarse expresamente por las partes y quedar formalizadas para evitar malas interpretaciones o incumplimientos.
- Suelen requerir consenso, por escrito, y pueden incorporarse en anexos o adendas que especifican cambios en términos, plazos, cantidades, precios o condiciones.
- Las modificaciones deben respetar la voluntad libre de las partes y no pueden alterar elementos esenciales sin un nuevo consentimiento válido.
- En ausencia de acuerdo, las modificaciones no vinculantes pueden generar conflictos o nulidad parcial."

7. REPRESENTACIÓN.-

Por la cual se establecen las formas permitidas de representación de las partes y los protocolos respectivos.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"La representación en los contratos internacionales es un aspecto fundamental para garantizar la validez y eficacia del negocio jurídico. Consiste en que una persona (representante) actúa en nombre y por cuenta de otra (representado), para celebrar el contrato o realizar actos jurídicos dentro del ámbito internacional."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Concepto y Requisitos

- La representación permite que personas con capacidad limitada o ausente puedan participar en contratos internacionales mediante un apoderado o mandatario autorizado legalmente.
- Es esencial que la persona que firma el contrato tenga la autoridad o poder suficiente para comprometer a la entidad que representa, ya sea mediante poderes notariales, estatutos sociales o poderes específicos para actos internacionales.
- La validez del contrato depende de que el representante actúe dentro de los límites de su mandato y que el representado ratifique el acto."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Importancia en contratos internacionales

- Facilita la negociación y firma de contratos cuando las partes están en diferentes países y no pueden actuar personalmente.
- Protege a las partes mediante la revisión y verificación de la representación legal para evitar fraudes o actos no autorizados.

- Permite cumplir con formalidades legales y comerciales, adaptándose a las diferencias legales entre países."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Aspectos legales

- La representación se regula por el derecho aplicable del contrato o por las normas internacionales que rigen la compraventa internacional.
- Puede ser voluntaria (mandato o poder) o legal (cuando la ley impone la representación).
- En la práctica contractual, se recomienda verificar poderes actualizados y realizar debida diligencia para asegurar la legitimidad del representante.

La representación en los contratos internacionales es la facultad que un sujeto concede a otro para actuar en su nombre y cuenta, siendo indispensable para la seguridad jurídica y la ejecución válida del contrato, especialmente en contextos donde las partes tienen residencias o domicilios en distintos países."

8. VIGENCIA.-

Por la cual se establece la vigencia del contrato y las consecuencias del término y formas de culminación del acuerdo o contrato.

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"La vigencia de los contratos internacionales se refiere al período durante el cual el contrato produce efectos jurídicos entre las partes, estableciendo derechos y

obligaciones obligatorias hasta su cumplimiento, rescisión o expiración.

Aspectos clave sobre la vigencia:

- La vigencia se determina por el plazo expresamente pactado en el contrato, que puede ser determinado o indeterminado, según lo acuerden las partes.
- Pueden establecerse renovaciones automáticas (por ejemplo, anuales) o períodos específicos de duración, las cuales deben estar claramente indicadas para evitar incertidumbre.
- La vigencia comienza usualmente desde la firma o desde la fecha de inicio pactada para la ejecución de las obligaciones.
- Durante la vigencia, ambas partes están obligadas al cumplimiento de los términos contractuales, incluyendo entrega, pago y otras obligaciones.
- El contrato puede terminarse anticipadamente por mutuo acuerdo, cumplimiento, incumplimiento grave o por causas previstas como la fuerza mayor.
- Una vez finalizada la vigencia, algunas obligaciones pueden subsistir, como las cláusulas de confidencialidad, no competencia o responsabilidad por incumplimientos previos.
- Importante es que los contratos internacionales regulen claramente la duración, condiciones de terminación y procedimientos para la resolución o prórroga del contrato, para evitar litigios y asegurar seguridad jurídica.”

9. INCOTERMS O TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.-

Mediante la cual se determinan que normas (Incoterms) u obligaciones sobre costos, riesgos y riesgos existirán entre las partes contratantes; así como la determinación específica respecto al responsable del transporte, seguros, trámites aduaneros y entrega de mercancías; como ejemplos podemos encontrar el FOB – Free On Board (Libre a bordo), EXW Ex Works (En fábrica), CIF Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro, Flete).

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Los Incoterms (International Commercial Terms) son un conjunto de reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para clarificar las responsabilidades y obligaciones de compradores y vendedores en contratos internacionales de compraventa de mercancías."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Definición y función

- Los Incoterms establecen con precisión quién asume cada costo y riesgo durante el transporte y entrega de mercancías, desde el punto de origen hasta el destino final.
- Funcionan como un lenguaje común para evitar malentendidos y conflictos, normalizando la práctica en el comercio internacional.
- No son leyes obligatorias, sino normas de aceptación voluntaria que complementan los contratos."

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“Características principales

- Cada Incoterm se identifica con una abreviatura de tres letras (por ejemplo, FOB, CIF, EXW).
- Regulan aspectos clave como el lugar de entrega, asunción de gastos, trámites aduaneros, seguros y transferencia de riesgos.
- Hay 11 Incoterms vigentes desde la última actualización de 2020, organizados en cuatro grupos principales según cómo se distribuyen los costos y riesgos entre comprador y vendedor.”

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“Importancia en contratos internacionales

- Facilitan la planificación logística y financiera.
- Aseguran claridad en la cadena de suministro y reducen riesgos para ambas partes.
- Permiten negociar y fijar claramente responsabilidades, evitando litigios posteriores.”

NULIDAD DEL CONTRATO.-

La nulidad del contrato, de acuerdo al Artículo 219 del CC se produce:

1.- Cuando falta la manifestación de voluntad del agente.

3.- Cuando su objeto es física o jurídicamente imposible o cuando sea indeterminable.

4.- Cuando su fin sea ilícito.

5.- Cuando adolezca de simulación absoluta.

6.- Cuando no revista la forma prescrita bajo sanción de nulidad.
7.- Cuando la ley lo declara nulo.
8.- Cuando es contrario a las leyes que interesan al orden público o a las buenas costumbres

CONCEPTOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- / ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“Un contrato internacional es un acuerdo entre dos o más partes situadas en diferentes países, que crea obligaciones y derechos exigibles según las leyes aplicables del comercio internacional.”

“Según **Clive M. Schmitthoff**, en su obra *"Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade"*, un contrato internacional "es un acuerdo jurídicamente vinculante que regula transacciones comerciales que cruzan las fronteras nacionales, implicando la aplicación de diferentes sistemas legales y el manejo de riesgos asociados a la diversidad jurídica y cultural".

Emilio Cárdenas, “En su obra *"Derecho del Comercio Internacional"*, Cárdenas define el contrato internacional como "aquel acuerdo entre partes que se

encuentran en diferentes Estados, con el objetivo de regular relaciones comerciales transfronterizas, siendo fundamental en su configuración la elección de la ley aplicable y la jurisdicción competente para resolver posibles controversias". (IA Perplexity).

René David, "En *"Los grandes sistemas del derecho contemporáneo"*, René David explica que "un contrato internacional es un instrumento jurídico que regula las relaciones entre partes que operan en distintos países, caracterizado por su complejidad, la necesidad de considerar múltiples sistemas legales, y la importancia de la autonomía de la voluntad de las partes para determinar el marco legal que regirá el acuerdo". (IA Perplexity).

Ulrich Drobnig: "Ulrich Drobnig, en *"International Encyclopedia of Comparative Law"*, menciona que "un contrato internacional es un acuerdo entre partes pertenecientes a distintos países, cuyo principal reto radica en la aplicación e interpretación de diferentes leyes nacionales, lo cual requiere un enfoque coordinado para garantizar la eficacia del contrato a través de fronteras".

Franco Ferrari: "En su obra *"Contracts for the International Sale of Goods: Applicability and Applications of the 1980 United Nations Convention"*, Ferrari define el contrato internacional como "un acuerdo comercial que implica a partes de distintos países y que, debido a la diversidad de jurisdicciones involucradas, debe ser cuidadosamente estructurado

para incluir disposiciones sobre ley aplicable, resolución de disputas y mecanismos de cumplimiento".

Jean-Michel Jacquet, "Jacquet, en su obra *"Droit du commerce international"*, define el contrato internacional como "una relación contractual que cruza fronteras nacionales, donde las partes deben tener en cuenta las diferencias en las legislaciones nacionales y utilizar instrumentos internacionales para mitigar los riesgos legales asociados con las transacciones internacionales".

Hans van Houtte, "En su libro *"The Law of International Trade"*, Van Houtte define un contrato internacional como "un acuerdo celebrado entre partes en diferentes países que regula las transacciones transfronterizas, requiriendo una adecuada elección de la ley aplicable y de las cláusulas de resolución de disputas para garantizar su efectividad y cumplimiento".

CONCEPTOS RELEVANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.-

1.- Autonomía de la Voluntad.-

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"La autonomía de la voluntad es un principio fundamental en los contratos internacionales que permite a las partes elegir la ley aplicable y la jurisdicción que regirá su contrato".

"Rafael Illescas Ortiz menciona en su obra *"Contratos internacionales. Un análisis comparado de las cláusulas*

contractuales típicas", que "la autonomía de la voluntad en los contratos internacionales es esencial para que las partes puedan adaptar el contrato a sus necesidades específicas, permitiendo la elección de la ley aplicable, siempre que no contravenga el orden público internacional".

2.- Ley Aplicable.-
Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"En los contratos internacionales, las partes pueden escoger la ley que regirá el acuerdo, aunque en ausencia de elección, se aplicará la ley con la relación más estrecha con el contrato."

"J. H. Dalhuisen en *"Dalhuisen on International Commercial, Financial and Trade Law"* subraya que "la determinación de la ley aplicable es crucial para evitar conflictos legales y asegurar la previsibilidad en la interpretación y ejecución del contrato".

3.- Jurisdicción Competente.-
Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"La jurisdicción competente se refiere a los tribunales o mecanismos de resolución de disputas que tendrán autoridad para resolver cualquier conflicto que surja del contrato".

"Albert Jan van den Berg, en su análisis de la Convención de Nueva York de 1958 sobre el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales

extranjeros, indica que "la elección de una jurisdicción competente es una decisión estratégica que puede influir significativamente en la ejecución de los derechos contractuales, especialmente en el contexto de arbitraje internacional".

4.- **Fuerza Vinculante**.-
Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“Los contratos internacionales, una vez celebrados, tienen fuerza vinculante entre las partes, obligándolas a cumplir con los términos acordados”.

“Según **Adolf Berger**, en su artículo *"Lex Mercatoria and the Law Merchant"*, los contratos internacionales deben ser "interpretados y ejecutados de buena fe, respetando la seguridad jurídica y la previsibilidad, fundamentales para la confianza en las transacciones internacionales".

5.- **Normas Supletorias y Convenciones Internacionales**.-
Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“En ausencia de disposiciones específicas en el contrato, se aplican normas supletorias, como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).”

“John O. Honnold señala en su libro *"Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention"*, que "la CISG proporciona un marco normativo uniforme que reduce las incertidumbres y

disparidades entre diferentes sistemas legales, facilitando así el comercio internacional".

6.- Solución de Controversias.-

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Los contratos internacionales suelen incluir cláusulas sobre la resolución de disputas, ya sea mediante tribunales nacionales o arbitraje internacional."

"Gary Born, en *"International Commercial Arbitration"*, destaca que "la elección del arbitraje internacional en los contratos internacionales es una práctica común debido a su flexibilidad, neutralidad y la posibilidad de ejecutar laudos arbitrales en casi cualquier país miembro de la Convención de Nueva York".

CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Los contratos internacionales, según la doctrina digital, se clasifican en:

1. Según la Naturaleza de la Transacción

a. Contratos de Compraventa Internacional
b. Contratos de Servicios Internacionales
c. Contratos de Licencia Internacional
d. Contratos de Franquicia Internacional

2. Según el Objeto del Contrato

a. Contratos de Suministro Internacional
b. Contratos de Distribución Internacional
c. Contratos de Joint Venture Internacional
d. Contratos de Arrendamiento Internacional (Leasing)

3. Según la Regulación Jurídica

a. Contratos Regidos por Leyes Nacionales

b. Contratos Regidos por Instrumentos Internacionales

4. Según el Mecanismo de Resolución de Disputas

a. Contratos con Arbitraje Internacional
b. Contratos con Jurisdicción Nacional

5. Según el Tipo de Obligaciones

a. Contratos de Obligación de Medios
b. Contratos de Obligación de Resultado

6. Según el Tipo de Propiedad

a. Contratos de Transferencia de Propiedad
b. Contratos de Uso de Propiedad Intelectual

7. Según el Mecanismo de Financiamiento

a. Contratos de Crédito Internacional
b. Contratos de Leasing Internacional
c. Contratos de Factoring Internacional

8. Según la Naturaleza del Riesgo

a. Contratos de Seguro Internacional
b. Contratos de Garantía Internacional

9. Según el Tipo de Relación

a. Contratos de Distribución Internacional
b. Contratos de Agente Internacional

10. Según el Tipo de Bienes

a. Contratos de Compraventa de Bienes Muebles
b. Contratos de Compraventa de Bienes Inmuebles

11. Según el Alcance del Acuerdo

a. Contratos de Exclusividad Internacional
b. Contratos de No Exclusividad Internacional

12. Según la Duración del Contrato

a. Contratos de Corto Plazo
b. Contratos de Largo Plazo

13. Según el Tipo de Producto o Servicio

a. Contratos de Servicios Profesionales Internacionales
b. Contratos de Compraventa de Productos Manufacturados

14. Según la Forma de Pago

a. Contratos con Pago Anticipado
b. Contratos con Pago a Plazos
c. Contratos con Pago Contra Entrega

15. Según el Tipo de Documentación

a. Contratos de Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)
b. Contratos de Carta de Crédito (Letter of Credit)

CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.-

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"La clasificación de los contratos internacionales puede basarse en varios criterios, como el tipo de transacción, la naturaleza de los bienes o servicios involucrados, o el régimen jurídico aplicable. A continuación, se presenta

una clasificación detallada basada en la naturaleza y el objeto del contrato, así como en su regulación y características específicas:

1. Según la Naturaleza de la Transacción

a. Contratos de Compraventa Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte vende bienes a otra que se encuentra en un país diferente.
- **Características**: Regulados por la Convención de Viena (CISG), incluyen términos como precio, entrega, y riesgo.
- **Ejemplo**: Compra de maquinaria entre un proveedor en Alemania y un comprador en Brasil.

b. Contratos de Servicios Internacionales

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte proporciona servicios a otra en un país diferente.
- **Características**: Pueden involucrar servicios de consultoría, asesoría, mantenimiento, etc. Pueden estar sujetos a leyes locales y normas internacionales.
- **Ejemplo**: Servicios de consultoría de TI ofrecidos por una empresa estadounidense a una firma en India.

c. Contratos de Licencia Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte concede el derecho a usar una propiedad intelectual a otra parte en un país distinto.
- **Características**: Incluyen licencias de patentes, marcas, derechos de autor, etc. Su regulación puede

depender de leyes nacionales y tratados internacionales.

- **Ejemplo**: Licencia para usar una patente tecnológica concedida por una empresa suiza a una empresa en China.

d. Contratos de Franquicia Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte concede a otra el derecho de operar un negocio bajo su marca y modelo en un país diferente.
- **Características**: Incluyen derechos de uso de marca, formación, y soporte. Pueden estar regulados por leyes de franquicia nacionales y tratados internacionales.
- **Ejemplo**: Contrato de franquicia entre una cadena de restaurantes estadounidense y un franquiciado en México.

2. Según el Objeto del Contrato

a. Contratos de Suministro Internacional

- **Definición**: Acuerdos para el suministro continuo de bienes o servicios a lo largo del tiempo.
- **Características**: Incluyen términos sobre cantidad, calidad, y condiciones de entrega.
- **Ejemplo**: Contrato de suministro de componentes electrónicos entre una empresa en Japón y un fabricante en Estados Unidos.

b. Contratos de Distribución Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que un proveedor otorga a un distribuidor el derecho a vender sus productos en un país diferente.

- **Características**: Incluyen exclusividad de territorio, obligaciones de venta, y términos de entrega.
- **Ejemplo**: Contrato entre un fabricante de cosméticos en Francia y un distribuidor en Brasil.

c. Contratos de Joint Venture Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que dos o más empresas se asocian para realizar un proyecto o negocio conjunto en un país diferente.
- **Características**: Incluyen aportaciones de capital, distribución de beneficios, y gestión conjunta.
- **Ejemplo**: Joint venture entre una empresa de tecnología estadounidense y una firma en India para desarrollar un nuevo software.

d. Contratos de Arrendamiento Internacional (Leasing)

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte arrenda un bien a otra en un país diferente, con opción de compra al final del período.
- **Características**: Incluyen términos sobre pagos, mantenimiento, y duración del arrendamiento.
- **Ejemplo**: Contrato de leasing de maquinaria entre una empresa de maquinaria en Alemania y una empresa en Chile.

3. Según la Regulación Jurídica

a. Contratos Regidos por Leyes Nacionales

- **Definición**: Contratos que se rigen por las leyes del país donde se celebran o donde se ejecutan.

- **Características**: La ley aplicable es elegida por las partes o determinada por normas de conflicto de leyes.
- **Ejemplo**: Contrato de compraventa entre una empresa en Francia y un comprador en Italia, regido por las leyes francesas.

b. Contratos Regidos por Instrumentos Internacionales

- **Definición**: Contratos que se rigen por normas internacionales específicas, como tratados o convenciones.
- **Características**: Pueden estar regulados por tratados como la CISG para compraventa internacional o la Convención de Nueva York para el arbitraje.
- **Ejemplo**: Contrato de compraventa internacional regido por la CISG entre una empresa en España y un comprador en Argentina.

4. Según el Mecanismo de Resolución de Disputas

a. Contratos con Arbitraje Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que las partes eligen el arbitraje para resolver disputas que surjan del contrato.
- **Características**: El arbitraje puede ser institucional (como la CCI) o ad hoc. Se basa en reglas específicas y permite una resolución imparcial y eficiente.
- **Ejemplo**: Contrato de joint venture entre empresas en Brasil y Estados Unidos que acuerdan arbitraje en Londres.

b. Contratos con Jurisdicción Nacional

- **Definición**: Acuerdos en los que las partes eligen los tribunales de un país específico para resolver cualquier disputa.
- **Características**: Las partes acuerdan someterse a la jurisdicción de tribunales nacionales y a sus leyes.
- **Ejemplo**: Contrato de distribución entre una empresa en México y un distribuidor en Canadá, con jurisdicción en los tribunales mexicanos.

5. Según el Tipo de Obligaciones

a. Contratos de Obligación de Medios

- **Definición**: Contratos en los que una parte se compromete a utilizar todos los medios posibles para lograr un resultado, sin garantizar el éxito.
- **Características**: Enfocados en el esfuerzo y la diligencia de la parte obligada.
- **Ejemplo**: Contrato de consultoría donde el consultor se compromete a realizar investigaciones y asesoramiento sin garantizar un resultado específico.

b. Contratos de Obligación de Resultado

- **Definición**: Contratos en los que una parte se compromete a lograr un resultado específico.
- **Características**: La parte obligada debe cumplir con los términos y alcanzar el resultado estipulado.
- **Ejemplo**: Contrato de construcción donde el contratista debe entregar una obra completada y conforme a las especificaciones acordadas.

6. Según el Tipo de Propiedad

a. Contratos de Transferencia de Propiedad

- **Definición**: Acuerdos en los que se transfiere la propiedad de bienes tangibles o intangibles de una parte a otra.
- **Características**: Incluyen cláusulas sobre la transferencia de riesgo y la propiedad.
- **Ejemplo**: Contrato de venta de bienes inmuebles entre una empresa en Estados Unidos y una en Alemania.

b. Contratos de Uso de Propiedad Intelectual

- **Definición**: Acuerdos en los que se otorgan derechos de uso sobre propiedad intelectual sin transferir la propiedad.
- **Características**: Incluyen licencias, franquicias, y acuerdos de know-how.
- **Ejemplo**: Licencia de uso de software otorgada por una empresa de software en Japón a una empresa en Corea del Sur."

7. Según el Mecanismo de Financiamiento

a. Contratos de Crédito Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (prestamista) otorga un préstamo a otra (prestatario) en un país diferente, con términos específicos sobre el pago, interés y condiciones.
- **Características**: Incluyen cláusulas sobre el monto del crédito, tasas de interés, plazos de pago, y garantías.

- **Ejemplo**: Un contrato de crédito entre un banco en Alemania y una empresa en México para financiar la compra de maquinaria.

b. Contratos de Leasing Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (arrendador) proporciona un bien a otra (arrendatario) en un país diferente para su uso a cambio de pagos periódicos.
- **Características**: Incluyen detalles sobre la duración del arrendamiento, pagos, mantenimiento, y opción de compra.
- **Ejemplo**: Contrato de leasing de equipos industriales entre una empresa en Francia y un arrendatario en Brasil.

c. Contratos de Factoring Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una empresa (cedente) vende sus cuentas por cobrar a una entidad financiera (factor) en otro país para obtener financiamiento inmediato.
- **Características**: Incluyen términos sobre la cesión de cuentas, comisiones del factor, y riesgos asumidos.
- **Ejemplo**: Un contrato de factoring entre una empresa de textiles en India y una empresa de factoring en el Reino Unido.

8. Según la Naturaleza del Riesgo

a. Contratos de Seguro Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (asegurador) ofrece cobertura de riesgos a otra

(asegurado) en un país diferente, bajo términos específicos.

- **Características**: Incluyen pólizas, primas, y condiciones para la reclamación de siniestros.
- **Ejemplo**: Contrato de seguro de carga para un envío marítimo desde China a Estados Unidos.

b. Contratos de Garantía Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (garante) se compromete a cubrir las obligaciones financieras de otra (deudor) en caso de incumplimiento, en un contexto internacional.
- **Características**: Incluyen detalles sobre la cobertura, condiciones de activación de la garantía, y duración.
- **Ejemplo**: Una garantía bancaria emitida por un banco en Japón para asegurar el cumplimiento de un contrato de construcción en Australia.

9. Según el Tipo de Relación

a. Contratos de Distribución Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que un proveedor otorga a un distribuidor el derecho exclusivo o no exclusivo para vender sus productos en un territorio específico.
- **Características**: Incluyen términos sobre territorios, exclusividad, obligaciones de compra y venta, y soporte.
- **Ejemplo**: Contrato entre un fabricante de productos electrónicos en Estados Unidos y un distribuidor en Colombia.

b. Contratos de Agente Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (agente) actúa en nombre de otra (principal) para negociar o concluir contratos en un país diferente.
- **Características**: Incluyen términos sobre comisiones, autoridad del agente, y responsabilidad.
- **Ejemplo**: Contrato de agencia entre una empresa de moda en Italia y un agente en Japón.

10. Según el Tipo de Bienes

a. Contratos de Compraventa de Bienes Muebles

- **Definición**: Acuerdos que implican la transferencia de bienes tangibles de una parte a otra en diferentes países.
- **Características**: Regidos por leyes internacionales y nacionales sobre la compraventa de bienes.
- **Ejemplo**: Venta de maquinaria industrial entre un proveedor en Corea del Sur y una empresa en Canadá.

b. Contratos de Compraventa de Bienes Inmuebles

- **Definición**: Acuerdos para la compra y venta de bienes inmuebles, como terrenos o edificios, entre partes en diferentes países.
- **Características**: Incluyen cláusulas sobre transferencia de propiedad, impuestos, y cumplimiento normativo local.
- **Ejemplo**: Compra de un edificio comercial en España por una empresa en los Estados Unidos.

11. Según el Alcance del Acuerdo

a. Contratos de Exclusividad Internacional

- **Definición**: Acuerdos que otorgan a una parte derechos exclusivos sobre ciertos bienes o servicios en un país o región específica.
- **Características**: Incluyen términos sobre exclusividad de distribución, licencia, o representación.
- **Ejemplo**: Contrato de exclusividad de distribución de productos de belleza entre una empresa de cosméticos en Francia y un distribuidor en Italia.

b. Contratos de No Exclusividad Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que las partes no se comprometen a una exclusividad en el suministro o distribución de bienes o servicios.
- **Características**: Permiten que las partes puedan establecer acuerdos similares con terceros.
- **Ejemplo**: Contrato de suministro de componentes electrónicos en el que el proveedor puede vender a otros compradores en el mismo territorio.

12. Según la Duración del Contrato

a. Contratos de Corto Plazo

- **Definición**: Acuerdos que tienen una duración limitada y específica, que puede ser de meses o un año.
- **Características**: Usados para transacciones temporales o estacionales.
- **Ejemplo**: Contrato de suministro de productos estacionales para un evento internacional.

b. Contratos de Largo Plazo

- **Definición**: Acuerdos que se extienden por varios años y suelen involucrar relaciones continuas.
- **Características**: Usados en relaciones comerciales duraderas y proyectos de largo alcance.
- **Ejemplo**: Contrato de distribución de productos entre una empresa de fabricación y un distribuidor en un país extranjero con una vigencia de diez años.

13. Según el Tipo de Producto o Servicio

a. Contratos de Servicios Profesionales Internacionales

- **Definición**: Acuerdos en los que se prestan servicios especializados en un contexto internacional, como asesoría legal, contable o técnica.
- **Características**: Incluyen términos sobre la naturaleza de los servicios, tarifas, y responsabilidades.
- **Ejemplo**: Contrato entre una firma de abogados en Londres y una empresa en Singapur para servicios de asesoría en fusiones y adquisiciones.

b. Contratos de Compraventa de Productos Manufacturados

- **Definición**: Acuerdos para la compra y venta de productos manufacturados entre partes en diferentes países.
- **Características**: Incluyen especificaciones de productos, términos de entrega, y pago.
- **Ejemplo**: Venta de maquinaria pesada fabricada en Alemania a una empresa en Argentina.

14. Según la Forma de Pago

a. Contratos con Pago Anticipado

- **Definición**: Acuerdos en los que el pago se realiza antes de la entrega de bienes o prestación de servicios.
- **Características**: Ofrecen seguridad al vendedor pero pueden ser arriesgados para el comprador.
- **Ejemplo**: Compra de bienes a un fabricante en China con pago anticipado antes del envío.

b. Contratos con Pago a Plazos

- **Definición**: Acuerdos en los que el pago se realiza en varias etapas o plazos acordados.
- **Características**: Facilitan la adquisición de bienes o servicios al comprador y permiten la planificación financiera.
- **Ejemplo**: Contrato de compra de maquinaria con pagos divididos en cuotas durante el período de uso.

c. Contratos con Pago Contra Entrega

- **Definición**: Acuerdos en los que el pago se realiza cuando los bienes o servicios se entregan al comprador.
- **Características**: Ofrecen protección al comprador y pueden estar sujetos a condiciones específicas.
- **Ejemplo**: Contrato de venta de productos donde el pago se realiza al momento de la entrega en el puerto.

15. Según el Tipo de Documentación

a. Contratos de Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

- **Definición**: Documentos utilizados en el transporte marítimo que sirven como recibo y prueba de contrato para la carga.
- **Características**: Incluyen detalles sobre la carga, el transporte, y las condiciones de entrega.
- **Ejemplo**: Un conocimiento de embarque para la exportación de textiles desde Vietnam a España.

b. Contratos de Carta de Crédito (Letter of Credit)

- **Definición**: Documentos emitidos por un banco que garantizan el pago al vendedor una vez cumplidas ciertas condiciones.
- **Características**: Ofrecen seguridad en el pago y facilitan el comercio internacional.
- **Ejemplo**: Carta de crédito para asegurar el pago por la venta de maquinaria entre un exportador en Japón y un importador en Brasil.

LOS CONTRATOS INTERNACIONALES EN DETALLE

---------- / ----------

Los contratos internacionales son:

1) Contrato de Agente Intermediario internacional;
2) Contrato de Alianza Estratégica Internacional;
3) Contrato de Almacenamiento Internacional.
4) Contrato de Arrendamiento Internacional;
5) Contrato de Comisión Mercantil internacional;
6) Contrato de Compraventa internacional (intercambio de bienes y/o servicios a cambio de dinero);
7) Contrato de Consultoría Internacional;
8) Contrato de Distribución internacional;
9) Contrato de Fabricación Internacional;
10) Contrato de Factoring internacional;
11) Contrato de Fideicomiso Internacional;
12) Contrato de Franquicia internacional;
13) Contrato de Investigación y Desarrollo (I+D Internacional);
14) Contrato de Joint Venture internacional;
15) contrato de Know How internacional;
16) Contrato de Leasing Internacional;
17) Contrato de Licencia de Marcas internacional;
18) Contrato de Outsourcing Internacional;

19) Contrato de Representación de Ventas Internacional;
20) Contrato de Seguro Internacional;
21) Contrato de Servicios Internacionales;
22) Contrato de Subcontratación Internacional;
23) Contrato de Suministro internacional (intercambio de bienes o servicios periódica a cambio de dinero);
24) Contrato de Transferencia de Tecnología internacional;
25) Contrato de Transporte Internacional;
26) Contrato de Transporte Multimodal internacional;

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.- EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

---------- & ----------

El contrato de compraventa, es a nuestro parecer, el contrato matriz de todos los contratos, porque los otros son solo derivaciones de este, y sus nombres son solo adjetivos y definen el objeto de dichos contratos. Así, como ejemplo de nuestro razonamiento podemos enunciar los siguientes contratos civiles: 1) contratos de compraventa, como el intercambio de bienes y/o servicios a cambio de dinero; 2) Contrato de Permuta como la compraventa de bienes por bienes; 3) Contrato de Suministro, como compraventa de bienes o servicios periódica a cambio de dinero; 4) Contrato de Donación como transferencia gratuita de bienes a cambio de una aceptación; 5) Contrato de Mutuo como compraventa de dinero o bienes a cambio de dinero o bienes, en el caso de ser un contrato mercantil será además a cambio de intereses; 6) Contrato de Hospedaje, como compraventa de alojamiento a cambio de dinero; 7) Contrato de Comodato que no constituye compraventa sino préstamo gratuito de uso; 8) Contrato de Prestación de Servicios, como compraventa de los servicios a cambio

de dinero; 9) Contrato de Locación de Servicios, compraventa de servicios a cambio de una retribución; 10) Contrato de Obra, como compraventa de obra determinada a cambio de dinero; 11) Contrato de Mandato como la compra venta de actuación en representación a cambio de dinero; 12) Contrato de Depósito, (compraventa de deber de cuidado y guardado de una cosa a cambio de dinero); 13) Contrato de Secuestro, como compraventa de custodia y conservación de bien en litigio; 14) Contrato de Fianza como obligación de pagar deuda ajena; 15) Contrato de Leasing o Arrendamiento financiero como compra de bien para arrendarlo; 16) Contrato de Factura Conformada, como compraventa de título valor con derechos de cobro; 17) Contrato de Join Venture, como contrato de aventura común de negocios; 18) Contrato de Franquicia, como compraventa de modelo de negocio y uso de marca; 19) Contrato de Factoring, como compraventa de facturas; 20) Contrato de Know How, como compra venta del conocimiento técnico.

Carlos Alberto Ghersi (Contratos Civiles y Comerciales) señala: "La compraventa internacional es el contrato por el cual una parte (vendedor), con establecimiento en un determinado Estado, se obliga a transferir la propiedad de mercaderías o bienes muebles corporales a otra parte (comprador), con establecimiento en otro Estado, a cambio del pago de un precio cierto en dinero."(IA Gemini).

Jorge Adame Goddard (El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías): "Es el acuerdo de

voluntades entre dos personas, que tienen sus establecimientos en países diferentes, por el cual una de ellas se compromete a transmitir a la otra la propiedad de una remesa de mercaderías, a cambio de un precio en dinero." (IA Gemini).

Aníbal Sierralta Ríos (Contratación Comercial Internacional): "El contrato de compraventa internacional es el acuerdo de voluntades entre dos o más partes ubicadas en diferentes Estados, por el cual una de ellas, denominada vendedora, transmite a la otra, llamada compradora, la propiedad de mercancías a cambio del pago de un precio determinado o determinable." (IA Gemini).

El contrato de compraventa internacional de mercaderías, según la doctrina digital (IA Perplexity): "Es el acuerdo mediante el cual una parte (vendedor) se compromete a entregar un bien tangible a otra parte (comprador), que a su vez se compromete a pagar un precio determinado. Este tipo de contrato es el más común en el comercio internacional".

El contrato de compraventa internacional es un acuerdo entre dos personas que quieren importar o exportar bienes o servicios de un país a otro. Por ello, no importa la nacionalidad de las personas contratantes, sino su interés en trasladar, intercambiar bienes o servicios que están en distintos países.

Este intercambio internacional de bienes y servicios requiere ciertos requisitos que aseguren explícitamente:

a) la voluntad de las partes, que está estudiada y enmarcada dentro del concepto de "autonomía privada de la voluntad", por la cual se asegura que la persona tenga la debida capacidad jurídica para contratar, como la capacidad de goce y ejercicio; esto a fin que no se impute vicios de la voluntad que puedan anular o rescindir el contrato por actos realizados en el mismo momento del contrato o sobrevinientes a él.

Cuando no hay manifestación de voluntad cierta, lícita, voluntaria, el acto jurídico, léase contrato, es nulo. En el artículo 219, inciso 1, del Código Civil, se establece que el acto jurídico (contrato) es nulo cuando falta la manifestación de voluntad del agente.

b) la ubicación de las personas en distintos países, siendo la temporalidad de la ubicación o dicho de otro modo, si la persona radica o no en dicho país y si tiene un establecimiento determinado y explícito, sustentado en institución jurídica o registro respectivo, como el registro de una empresa en los Registros Públicos de Perú, por ejemplo. El establecimiento del país desde donde se realiza el contrato de compra venta internacional permite la utilización de instrumentos de seguridad, seguimiento, cumplimiento y especificación del marco jurídico nacional de ambos países, para efectos de lograr el objetivo, y hasta la impugnación o el detalle de determinar el marco legar para la resolución de controversias entre los contratantes.

La ubicación de los países también aplica para determinar los impuestos, tributos, tasas, aranceles y adecuación a posibles Convenio o Tratados de Libre Comercio firmados por los países y a Tratados de Doble Tributación, entre otros.

c) intercambio de bienes o servicios desde un país a otro país, lo que supone superar las fronteras de los Estados, debiendo para ello seguir ciertos requisitos como los controles aduaneros, pagar los derechos arancelarios por salida (exportación) o entrada (importación) de bienes o servicios; ademàs, los contratos de comercio internacional, aquel intercambio debe ser de productos comerciales, que se usen constantemente, que sean actos de comercio; por eso, por ejemplo, el CISG, Convenio de Viena de 1980, o Convenio sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías establece que no son considerados como comercio internacional aquellos productos o bienes que son de uso personal, familiar, para consumo, ni de embarques, buques, o subastas.

El intercambio entre países tiene que ver directamente con los sistemas de control aduanero de cada país y las normas que regulan dicho intercambio, como las políticas fiscales que pueden reducir o hasta exonerar las importaciones o exportaciones de bienes de un país a otro.

d) licitud de los bienes o servicios intercambiados entre países, por lo que el intercambio de bienes o

servicios debe ser lícito, es decir, no vulnerar ningún derecho, empezando por los derechos Fundamentales como la vida, integridad, por lo tanto están prohibido, por ejemplo, la trata de blancas (que es un delito), el comercio de órganos de fuente no legal, el tráfico de drogas, el comercio o tráfico de armas, el comercio de minerales provenientes de la minería ilegal, el tráfico de substancias peligrosas como el mercurio para minar armas nucleares, el tráfico de bebidas tóxicas, juguetes tóxicos, medicamentos vencidos, animales protegidos, flora y fauna protegida, niños para explotación o turismo sexual, insumos no permitidos para crear drogas, licores, otros.

CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.-

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"1.- Características:

- **Partes involucradas**: Comprador y vendedor de diferentes países.
- **Regulación**: Generalmente regulado por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), que establece un marco uniforme para este tipo de transacciones.
- **Cláusulas habituales**: Precio, condiciones de entrega (Incoterms), responsabilidad, garantías, y mecanismos de resolución de disputas.

- **Ejemplo**: Un contrato entre una empresa en Alemania y otra en Brasil para la compra de maquinaria industrial."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de compraventa internacional de mercaderías** es el acuerdo de voluntades celebrado entre dos o más partes ubicadas en distintas jurisdicciones estatales, mediante el cual el vendedor se obliga a transferir la propiedad y entregar mercaderías corporales o tangibles, a cambio de que el comprador se obligue a recibir la mercancía y pagar un precio cierto en dinero.
- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio determinante de internacionalidad reside en el **elemento objetivo del establecimiento** (*place of business*): las partes contratantes deben tener sus establecimientos en Estados diferentes al momento de la celebración del contrato. Se prescinde expresamente de criterios subjetivos como la nacionalidad de los contratantes, el fuero judicial o el carácter civil o mercantil de las partes o del contrato.

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contemporánea encuadra a la compraventa transfronteriza dentro del fenómeno del **Derecho Mercantil Uniforme** y

la ***Lex Mercatoria***, concebida como un conjunto de principios generales, usos y costumbres espontáneamente elaborados por los operadores del comercio global sin dependencia exclusiva de un ordenamiento estatal determinado.

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad referente en la CISG, sostiene que la aplicación del derecho uniforme de compraventa exige una **interpretación autónoma e internacional**, desvinculada de los conceptos propios de las legislaciones nacionales.
  - **Friedrich August von Hayek**: Citado doctrinalmente para fundamentar la *Lex Mercatoria* como un "**orden espontáneo**" que surge de la práctica autorregulada y libre de los comerciantes.
  - **Arthur Rosett** y **Frank Diedrich**: Defienden la necesidad de mantener la uniformidad del derecho uniforme mediante criterios de interpretación que eviten la distorsión o el "nacionalismo jurídico" local.
  - **Delia Revoredo**: Jurista especializada en Derecho Internacional Privado, analiza el régimen de eficacia de la ley extranjera, el orden público internacional y la aplicación de tratados en el sistema peruano.
  - **A. Calvo Caravaca y J. Carrascosa González**: Estudian los límites de la autonomía de la voluntad en el Derecho Internacional Privado transfronterizo y la **prohibición estricta del reenvío** en instrumentos contemporáneos.

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Manifestado a través de la conjunción de la **oferta** y la **aceptación** (Arts. 14 a 24 CISG; Principios UNIDROIT 2.1.1 y ss.).
  - **Objeto**: Mercaderías tangibles o muebles corporales (excluyendo ventas a consumidores, valores mobiliarios, buques o aeronaves según el Art. 2 de la CISG).
  - **Causa / Consideración**: La relación sinalagmática donde la transferencia del dominio y la entrega de la mercancía encuentran su contraprestación en el pago del precio cierto en dinero.
- **Elementos naturales**:
  - **Saneamiento y conformidad**: La obligación del vendedor de entregar bienes conformes en cantidad, calidad y descripción (Art. 35 CISG), libre de derechos de terceros (Arts. 41 y 42 CISG), sujeta al deber del comprador de inspeccionar y notificar cualquier falta de conformidad en un plazo razonable (Arts. 38 y 39 CISG).
  - **Transmisión del riesgo**: Regida por los artículos 66 a 70 de la CISG y los **Incoterms**, disponiendo que el riesgo de pérdida o deterioro se transmite al comprador con la entrega al primer porteador o en el punto de embarque convenido, independientemente de

la retención de documentos o del título de propiedad.

- **Elementos accidentales**:
  - **Cláusulas penales / *Liquidated damages*** y **cláusulas compromisorias**: Sometimiento a arbitraje comercial internacional (ej. CCI, UNCITRAL).
  - **Cláusula de Fuerza Mayor**: Exoneración de responsabilidad por daños ante impedimentos insuperables y ajenos al control de la parte (Art. 79 CISG).
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1 a 6.2.3), la cual faculta a la parte perjudicada a solicitar la **renegociación del contrato** si acontecimientos sobrevenidos e imprevisibles alteran fundamentalmente el equilibrio contractual.

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera obligaciones recíprocas e interdependientes entre ambas partes.
  - **Oneroso**: Ambas partes buscan una utilidad patrimonial recíproca.
  - **Conmutativo**: Las prestaciones de las partes son ciertas y equivalentes desde el momento del perfeccionamiento.
  - **De ejecución instantánea o de tracto sucesivo**: Puede agotarse en un solo acto de

entrega o proyectarse a través de entregas periódicas de larga duración.
- **Nominado y tipificado**: Disfruta de un régimen normativo autónomo regulado en convenios internacionales y códigos de comercio.
- **Consensual y de libre discusión**: Prima el principio de libertad de forma (Art. 11 CISG), salvo que las partes recurran a condiciones generales o cláusulas estándar (*battle of forms*, Art. 2.1.22 UNIDROIT).

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Prelación de Tratados**: El artículo 2047 del Código Civil peruano (Libro X de Derecho Internacional Privado) establece que la ley aplicable a las relaciones con elementos extranjeros se determina primordialmente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la CISG) y, supletoriamente, por el Código Civil. Criterio respaldado por la jurisprudencia nacional, que ratifica la jerarquía superior de los tratados sobre las leyes ordinarias internas (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*)**: Se reconoce el principio por el cual las partes en

un contrato internacional pueden elegir expresamente el derecho aplicable.
    - **Prohibición del reenvío**: Conforme al artículo 2048 del Código Civil peruano, los jueces deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, quedando excluidas las normas de conflicto de leyes de dicho país.
    - **Límites de Orden Público Internacional**: Los artículos 2049 y 2050 del Código Civil disponen que la ley extranjera o los derechos adquiridos en el exterior se excluyen si resultan incompatibles con el **orden público internacional** o las buenas costumbres.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Ámbito de aplicabilidad (Arts. 1–6)**: Se aplica directa o indirectamente cuando los establecimientos de las partes se ubican en Estados partes (Art. 1.1.a/b). La CISG excluye expresamente de su ámbito la **validez del contrato** y la **transferencia de la propiedad** de las mercaderías (Art. 4), consagrando el principio de autonomía privada para excluir total o parcialmente sus disposiciones (*opt-out*, Art. 6).
- **Regulación sustantiva de la compraventa**:
    - **Formación del contrato**: Perfeccionado mediante propuesta suficiente (oferta, Art. 14) y manifestación de asentimiento

(aceptación, Art. 18). Las adiciones o modificaciones sustanciales equivalen a una contraoferta (*mirror image rule*, Art. 19).

- **Obligaciones principales**: El vendedor debe entregar la mercancía, transferir la propiedad y entregar los documentos (Art. 30), garantizando la conformidad material y jurídica (Art. 35). El comprador debe pagar el precio y recibir las mercaderías (Arts. 53 y 60).
- **Transmisión del riesgo (Arts. 66–70)**: En contratos que impliquen transporte, el riesgo se transmite con la entrega al primer porteador (Art. 67), independientemente de las estipulaciones sobre retención de documentos o título de propiedad.
- **Incumplimiento esencial y exoneración**: El incumplimiento sustancial de una parte autoriza la resolución del contrato (Arts. 25 y 49). El artículo 79 exime de responsabilidad por daños si la parte prueba que el incumplimiento se debió a un **impedimento ajeno a su control**, no previsible al celebrar el contrato y cuyos efectos no podían evitarse.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Formación contractual**: En el *Common Law* la *consideration* es un elemento de validez y

rige la *mailbox rule*, mientras que el *Civil Law* y la CISG adoptan la **teoría de la recepción** para la eficacia de las declaraciones de voluntad (Art. 18(2) CISG).

- **Remedios por incumplimiento**: En el *Civil Law* la solución prioritaria es la ejecución forzosa o cumplimiento específico (*specific performance*), mientras que en el *Common Law* la regla general es la indemnización por daños y perjuicios (*damages*). El artículo 28 de la CISG concilia ambas posturas supeditando el cumplimiento específico a las reglas del foro del tribunal.
- **Imprevisión vs. Rigidez**: El *Common Law* tradicional aplica restrictivamente la *frustration of contract*, mientras que el *Civil Law* y el *Soft Law* internacional reconocen la adaptación por **rebus sic stantibus** o *Hardship*.

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT (2016)**: Operan como un *restatement* del derecho contractual mercantil transfronterizo, utilizados para interpretar y complementar instrumentos uniformes como la CISG o actuar como la *lex mercatoria* elegida por las partes.
  - **Incoterms (CCI 2020)**: Reglas estandarizadas de la Cámara de Comercio Internacional que delimitan el lugar de entrega, la asignación de costos de transporte/seguro y el punto exacto de transmisión del riesgo (ej. FOB, CIF, EXW).

- **Lex Mercatoria**: Conjunto de reglas consuetudinarias y usos del comercio internacional que complementan los vacíos normativos locales o convencionales.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y precedentes emblemáticos**:
  - **Sentencia BGH V ZR 67/04 (Bundesgerichtshof, Alemania, 02-03-2005)**: Interpreta el artículo 7(1) de la CISG disponiendo que las normas del derecho uniforme deben interpretarse de manera **autónoma e internacional**, evitando el recurso autárquico a las nociones de los derechos internos particulares.
  - **Caso Moluscos Vivos (Audiencia Provincial de Girona, España, N.° 80/20152, 2016)**: Aplica los artículos 38 y 39 de la CISG respecto de la carga de inspeccionar la mercancía y la caducidad del derecho a invocar la falta de conformidad por omisión de **notificación en tiempo razonable**.
  - **Caso Resonancia Magnética (US District Court, SDNY, N.° 00 Civ. 9344)**: Aplica los artículos 4 y 67(1) de la CISG, estableciendo que la retención de documentos por parte del vendedor no impide la transferencia del riesgo al comprador tras la entrega de las mercancías.

- **Laudos Arbitrales CCI (Caso CCI N.° 8128 de 1995 y N.° 11333)**: Reiteran la validez de los Principios UNIDROIT, la CISG y los Incoterms como manifestaciones vinculantes de la ***Lex Mercatoria*** aplicable al fondo del litigio en contratos mercantiles internacionales.
- **Jurisprudencia peruana (Tribunal Constitucional, Exp. Challenge Air Cargo Inc. vs. Petroperú, 2002)**: Reafirma la fuerza vinculante y la primacía de los tratados ratificados por el Perú en materia de operaciones comerciales transfronterizas.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato internacional se fundamenta filosóficamente en el **principio de la autonomía de la voluntad** (Kant), reconociendo en los agentes económicos privados la potestad de auto-legislar y crear normas vinculantes entre sí. Esta voluntad soberana se perfecciona con la **teoría del consentimiento** y encuentra su límite ético en el principio supremo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*), instituido explícitamente en el artículo 7(1) de the CISG y el artículo 1.7 de los Principios UNIDROIT como un deber imperativo e irrenunciable.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: El contrato es escenario de la tensión dialéctica entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la

equidad sustancial ante circunstancias cambiantes (*rebus sic stantibus*). Instrumentos internacionales modernos como los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1-6.2.3) y la CISG (Art. 79) resuelven esta fricción estableciendo el deber de **renegociar el contrato de buena fe** en supuestos de *Hardship*, previniendo el abuso del derecho y salvaguardando el equilibrio económico de la relación jurídica.

/ ---------- /

2.- CONTRATO DE AGENTE INTERMEDIARIO INTERNACIONAL

---------- / ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de agente intermediario internacional** (o contrato de agencia comercial internacional) es el acuerdo transfronterizo en virtud del cual una parte independiente (**el agente o intermediario**) se obliga de manera estable y duradera frente a otra (**el principal o representado**), a cambio de una retribución económica (generalmente una **comisión**), a promover, negociar o concluir actos de comercio o ventas de mercaderías y servicios por cuenta y en interés de este último en un territorio geográfico determinado.

- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio primario de internacionalidad radica en la ubicación de los **establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, responde al criterio objetivo del **impacto económico transfronterizo**, al proyectar la negociación de bienes o servicios desde el mercado de origen hacia terceros Estados o territorios de destino.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantilista moderna concibe este contrato como la figura clave de la **cadena de distribución e intermediación internacional**. Se encuadra en la ***Lex Mercatoria*** como un instrumento de expansión comercial libre de la necesidad de crear filiales permanentes en el extranjero.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad en la contratación internacional y la determinación del régimen jurídico aplicable a la intermediación comercial.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Aborda las problemáticas del **artículo 2095 del Código Civil peruano**, destacando que en contratos sinalagmáticos la obligación

principal (*prestación característica*) orienta el lugar de cumplimiento.
    - **Delia Revoredo**: Analiza el marco de protección del ordenamiento interno frente a leyes extranjeras y la aplicación estricta del **orden público internacional** (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil).
    - **Peter Schlechtriem**: Sostiene doctrinariamente la exclusión de las relaciones de representación e intermediación interna del ámbito directo de la legislación uniforme de compraventa.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: El concurso de voluntades sobre el encargo de promoción mercantil y la aceptación de la representación u oferta.
    - **Objeto**: La gestión, negociación o conclusión de negocios jurídicos e intermediación mercantil en favor del principal.
    - **Causa / Remuneración**: La comisión contractual, calculada habitualmente como un porcentaje sobre las operaciones perfeccionadas.
- **Elementos naturales**:
    - **Deber de lealtad, información y diligencia**: El deber imperativo del agente de actuar de buena fe, comunicar las condiciones del

mercado y proteger los intereses del principal.
    - **Preaviso en contratos por tiempo indeterminado**: Exigencia implícita de notificar la terminación con una **anticipación razonable** para no generar daños intempestivos.
    - **Deber de evitar el conflicto de intereses**: La prohibición de que el agente represente intereses contrapuestos sin autorización explícita.
- **Elementos accidentales**:
    - **Pacto de exclusividad territorial**: Otorgamiento del monopolio de promoción en un área geográfica asignada.
    - **Cláusula de confidencialidad y no competencia post-contractual**: Protección del secreto comercial e información técnica del principal.
    - **Convenio arbitral e idoneidad del fuero**: Sometimiento a arbitraje comercial internacional (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
    - **Bilateral / Sinalagmático**: Ambas partes asumen obligaciones recíprocas (promoción frente al pago de comisión y soporte).

- **Oneroso y conmutativo**: Las ventajas y prestaciones patrimoniales son conocidas y ciertas desde su origen.
- **De tracto sucesivo o ejecución duradera**: Exige una colaboración continuada en el tiempo.
- **Intuitu personae**: Basado esencialmente en las cualidades personales, reputación y capacidad operativa del agente.
- **Atípico o nominado según el foro, e independiente**: El agente opera como un comerciante autónomo y no como un subordinado laboral.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Jerarquía de tratados y supletoriedad**: El **artículo 2047 del Código Civil** peruano prevé que las relaciones privadas internacionales se rigen prioritariamente por los tratados ratificados por el Perú y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.
  - **Determinación de la ley aplicable (*lex causae*)**: Conforme al **artículo 2095 del Código Civil**, el contrato se rige por la ley expresamente elegida por las partes. A falta de elección, aplica la **ley del lugar de cumplimiento** (*lex loci solutionis*), entendida

como el territorio donde el agente despliega la prestación característica no dineraria de promoción.

- **Prohibición del reenvío**: El **artículo 2048 del Código Civil** impone la aplicación exclusiva del derecho interno sustantivo del Estado declarado competente por las reglas del DIP peruano.
- **Límites de Orden Público Internacional**: Las leyes extranjeras competentes son excluidas si vulneran el orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil).
- **Competencia de tribunales nacionales**: Los jueces peruanos ostentan competencia en acciones patrimoniales contra domiciliados en el país o mediante sumisión de partes (Arts. 2057 y 2058 del Código Civil).

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión de las relaciones de agencia e intermediación**: El **artículo 4 de la CISG** circunscribe su ámbito sustancial a la formación de la compraventa y a los derechos y obligaciones directos entre vendedor y comprador. Por consiguiente, las controversias sobre la validez, comisiones o incumplimientos en el contrato interno entre principal y agente quedan **expresamente excluidas** de la CISG y se rigen por

el derecho nacional aplicable determinado por el DIP.

- **Relevancia indirecta**: La CISG únicamente regulará los contratos finales de compraventa de mercaderías que el agente promueva o conciba entre el principal y los terceros compradores internacionales.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Destaca la protección del agente comercial independiente (como en la Directiva 86/653/CEE), reconociendo derechos irrenunciables a **indemnizaciones por clientela** tras la terminación sin causa, indemnización por daños y plazos mínimos imperativos de preaviso.
  - **Common Law (*Agency Law*)**: Se fundamenta en la relación de confianza (*fiduciary duty*). Permite una mayor facultad de revocación unilateral del *principal* (*termination at will*), sujeta a lo expresamente estipulado en la póliza contractual.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT (2016)**: El Capítulo 2, Sección 2 (Arts. 2.2.1 a 2.2.10) articula normas uniformes sobre la representación e intermediarios, regulando la representación

aparente (Art. 2.2.3), el conflicto de intereses (Art. 2.2.7), y consagrando el deber imperativo de **buena fe y lealtad negocial** (Art. 1.7).

- ***Lex Mercatoria***: Usos y contratos tipo de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que estandarizan el régimen de comisiones y exclusividad.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y precedentes judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 2945-2001-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Aborda la discusión sobre la prueba y aplicación del derecho extranjero en litigios derivados de contratos internacionales de distribución y agencia comercial.
  - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Establece que ante una elección ambigua o incompleta de ley aplicable en contratos de distribución/agencia, debe recurrirse a la ley del **lugar de cumplimiento** del artículo 2095 del Código Civil.
  - **Precedentes sobre la exclusión del *agency* en la CISG**: Decisión judicial en un caso de compraventa internacional donde el tribunal confirmó que las alegaciones sobre la actuación y facultades del agente se

encuentran excluidas de la CISG (Art. 4) y requieren acudir al derecho interno aplicable.
- **Laudos Arbitrales CCI (Casos N.° 8128 y N.° 11333)**: Revalidan la eficacia de los **Principios UNIDROIT** y la *Lex Mercatoria* para integrar las lagunas sobre representación, agencia e intermediación mercantil.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de agente intermediario halla su fundamento en la **autonomía de la voluntad** (Kant), como manifestación de la libertad de los operadores para autoreglamentar sus intercambios económicos en el mercado global. No obstante, esta autonomía se ve limitada éticamente por el **principio de buena fe objetiva** (*bona fides*), el cual prohíbe el ejercicio abusivo de la posición dominante del principal frente al intermediario.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: La estructura contractual balancea la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) con la **justicia conmutativa**. Los Principios UNIDROIT sancionan el abuso de derecho disponiendo que el principal actúa contrariamente a la buena fe si objeta o rechaza maliciosamente los contratos gestionados por el agente para privarlo de su derecho a la comisión (Art. 1.7). Asimismo, el **deber recíproco de cooperación** (Art. 5.1.3 UNIDROIT) garantiza

el equilibrio prestacional, protegiendo las inversiones y la clientela desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato.

3.- CONTRATO DE ALIANZA ESTRATÉGICA INTERNACIONAL

---------- / ----------

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de alianza estratégica internacional** (o *International Strategic Alliance Agreement*, frecuentemente instrumentado a través de un *Joint Venture* contractual o *unincorporated Joint Venture*) es un acuerdo voluntario y transfronterizo celebrado entre dos o más empresas independientes ubicadas en distintas jurisdicciones, mediante el cual comprometen recursos, tecnologías, conocimientos (*know-how*), capacidades operativas o capitales para alcanzar un objetivo comercial común de mediano o largo plazo, compartiendo los riesgos, costos, gobernanza y beneficios económicos de la operación sin fusionar sus identidades jurídicas ni necesariamente constituir una nueva sociedad patrimonial.

- **Naturaleza e internacionalidad**: El elemento cualificador de su internacionalidad no radica únicamente en la diversa ubicación de los **establecimientos o sedes principales de las partes**, sino fundamentalmente en la **transfronterización de la actividad económica proyectada**. Criterios de conexión como el lugar de ejecución de la cooperación, el mercado de destino del proyecto, la transferencia internacional de tecnología o activos y la complementariedad de capacidades en distintas jurisdicciones otorgan carácter internacional al vínculo relacional.

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La doctrina contemporánea ubica a la alianza estratégica dentro de la categoría de los **contratos asociativos y de colaboración empresarial de larga duración** (*long-term commercial contracts*). Se fundamenta en la teoría de los contratos relacionales, donde la reglamentación contractual no agota la relación en un intercambio instantáneo, sino que establece un marco flexible para una cooperación continuada y adaptable en el tiempo.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Analiza las limitaciones del artículo 2095 del Código Civil peruano en torno a la ley aplicable y la determinación del lugar de cumplimiento cuando la prestación característica involucra

obligaciones complejas de hacer y cooperar en distintas jurisdicciones.

- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad en la contratación internacional y destacan la vigencia de la **prohibición estricta del reenvío** en el ordenamiento transfronterizo.
- **Delia Revoredo**: Analiza el rol del **orden público internacional** y la preservación de los principios imperativos del ordenamiento local frente a la eficacia del derecho extranjero en el sistema peruano.
- **Peter Schlechtriem**: Sostenedor fundamental de la interpretación autónoma del derecho mercantil uniforme, precisando la delimitación entre contratos de intercambio (compraventa) y acuerdos de integración asociativa o colaboración.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurrencia de voluntades para obligarse en una gestión colectiva o fin común compartiendo dirección y riesgos.
  - **Objeto**: Afectación de aportaciones complementarias (tecnología, patentes, *know-how*, red de distribución, capital o

infraestructura) destinadas al desarrollo del proyecto conjunto.
    - **Causa / Fin Común (*Affectio Alliance*)**: A diferencia del contrato de intercambio (donde los intereses son contrapuestos: precio vs. mercadería), en la alianza la causa es el **interés común participativo**, expresado en la distribución pactada de riesgos, utilidades o economías de escala.
- **Elementos naturales**:
    - **Deber de cooperación intensificada**: Implícito en la colaboración continuada, imponiendo a las aliadas el deber de coordinar esfuerzos e informarse recíprocamente (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
    - **Buena fe y lealtad negocial en la ejecución**: Exigencia imperativa e irrenunciable que rige todo el ciclo del acuerdo (Art. 1.7 Principios UNIDROIT).
    - **Confidencialidad y protección de secretos empresariales**: Deber natural de no divulgar ni aprovechar indebidamente la información sensible intercambiada durante la alianza.
- **Elementos accidentales**:
    - **Estructura de gobernanza y cláusulas de desbloqueo (*Deadlock clauses*)**: Mecanismos para resolver estancamientos en la toma de decisiones (ej. *shotgun clauses*, mediación de directores ejecutivos).
    - **Cláusulas de exclusividad y no competencia post-contractual**: Restricción

de desarrollar actividades competidoras en el mercado geográfico asignado.
- **Cláusulas de salida y transferencia de participación (*Exit, Tag-Along, Drag-Along*)**: Regulación de la retirada de un socio o la admisión de terceros.
- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, otorgando el derecho a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** ante eventos imprevisibles que alteren sustancialmente el equilibrio económico del acuerdo.
- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral o Plurilateral con fin común**: Participan dos o más partes cuyos intereses convergen hacia la realización de un proyecto compartido.
  - **Oneroso y Conmutativo (con aleatoriedad de resultados)**: Existe asignación recíproca de cargas y beneficios, aunque el éxito económico final del proyecto compartido es incierto.

- **De tracto sucesivo y de larga duración**: Requiere una ejecución continuada y dinámica en el tiempo.
- **Innominado o Atípico (en la mayoría de códigos civiles) / Nominado en legislación empresarial**: No suele poseer una regulación tipificada unificada en el derecho civil codificado ordinario, estructurándose al amparo de la autonomía privada y la *Lex Mercatoria*.
- **Intuitu Personae**: Celebrado en función estricta de las cualidades técnicas, financieras o estratégicas específicas de cada aliado.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Prelación de Tratados**: El artículo 2047 del Código Civil establece que las relaciones jurídicas vinculadas a ordenamientos extranjeros se determinan prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por las normas del Libro X. Criterio respaldado por la jurisprudencia de la Corte Suprema, que confirma la jerarquía superior de los tratados frente a las leyes ordinarias internas (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Ley aplicable (*lex causae*) y autonomía de la voluntad**: El artículo 2095 del Código Civil consagra que las obligaciones contractuales se rigen por la **ley expresamente elegida por las partes**.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento**: A falta de elección expresa, el artículo 2095 dispone la aplicación de la **ley del lugar de cumplimiento** (*lex loci solutionis*). En alianzas complejas con ejecuciones plurilegislativas, la doctrina y la jurisprudencia interpretan que aplica la ley del Estado donde debe ejecutarse la prestación característica o el centro gravitacional de la cooperación.
- **Prohibición del reenvío**: Conforme al artículo 2048 del Código Civil, los jueces deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente, quedando excluidas las normas de conflicto de leyes de dicho país.
- **Límites de Orden Público Internacional**: Las disposiciones de la ley extranjera elegida o aplicable se excluyen si resultan incompatibles con el **orden público internacional** o las buenas costumbres (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil).
- **Competencia jurisdiccional**: Los tribunales peruanos son competentes para conocer acciones contra domiciliados en el Perú o cuando exista sumisión expresa o tácita de las partes (Arts. 2057 y 2058 del Código Civil).

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito sustancial directo**: De conformidad con los artículos 1 a 4 de la CISG, el ámbito de aplicación de la Convención se limita exclusivamente a los contratos de **compraventa de mercaderías** (transferencia de propiedad de bienes tangibles a cambio de un precio). Las alianzas estratégicas y *Joint Ventures*, al ser acuerdos de cooperación asociativa, transferencia tecnológica o integración de negocios, quedan **expresamente excluidos** de la CISG.
- **Contratos satélites o derivados**: Si en ejecución de la alianza estratégica las aliadas celebran contratos independientes y específicos de suministro o compraventa internacional de bienes o equipos de capital entre sí, la CISG regulará de manera autónoma esos contratos individuales de compraventa de mercaderías (conforme a los Arts. 1, 3 y 4).

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
    - **Civil Law (Tradición Continental)**: Reconoce el deber general e implícito de buena fe y lealtad desde la etapa precontractual. Enmarca el *Unincorporated Joint Venture* como un contrato asociativo

atípico o consorcio, aplicando reglas supletorias sobre sociedades de hecho o cuentas en participación.
    - **Common Law**: Distingue rigurosamente entre el *Corporate Joint Venture* (creación de una *SPV/Limited Liability Company*) y el *Contractual Joint Venture*. En este último, los tribunales interpretan con estricto literalismo el texto del contrato (*four corners rule*) y evitan presumir deberes fiduciarios (*fiduciary duties*) a menos que hayan sido pactados expresamente o se deriven ineludiblemente de la equidad (*equity*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
    - **Principios UNIDROIT (2016)**: Constituyen el marco idóneo de *Soft Law* para regular alianzas estratégicas internacionales. Destacan por su aplicación práctica:
        - **Artículo 1.7**: Deber imperativo de **buena fe y lealtad negocial**.
        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación** activa entre las partes para alcanzar el objeto contractual.
        - **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Distinción entre **obligación de resultado y obligación de mejores esfuerzos** (*best efforts*), fundamental en acuerdos de I+D y desarrollo de mercados.
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Mecanismo rector de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, que faculta a exigir la renegociación adaptativa del contrato

ante alteraciones sustanciales del equilibrio económico.

- **Contratos Modelo de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)**: Modelos de *Strategic Alliance* y *Contractual Joint Venture* que estandarizan el *governance*, comités operativos y reglas de confidencialidad.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos internacionales y nacionales**:
  - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Establece que en contratos internacionales de colaboración comercial prolongada (distribución/agencia/asociación) donde la elección de ley sea ambigua o indeterminada, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento** en virtud del artículo 2095 del Código Civil.
  - **Casación N.° 1787-2008 Callao y Casación N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirman la primacía de las normas y tratados internacionales sobre el derecho ordinario interno en la determinación del régimen transfronterizo.
  - **Laudo Arbitral CCI N.° 8128**: Confirma la validez de recurrir a los **Principios UNIDROIT** para interpretar la intención de las partes y regir el fondo de disputas contractuales complejas cuando se pacta la

Lex Mercatoria o principios generales del comercio internacional.

- **Laudos Arbitrales de la CCI en materia de Joint Ventures e Imprevisión**: Jurisprudencia arbitral consistente en aplicar el principio de buena fe (Art. 1.7 UNIDROIT) y el deber de cooperación (Art. 5.1.3 UNIDROIT) para sancionar la conducta de un socio que obstruye maliciosamente los comités de dirección o se niega injustificadamente a renegociar las cláusulas financieras ante supuestos sobrevenidos de *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: La alianza estratégica internacional trasciende el paradigma clásico del contrato como choque de intereses contrapuestos. Desde la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), expresa la potestad de los agentes de auto-legislar y estructurar formas comunitarias de producción económica a escala global. Filosóficamente, se asienta en la **ética de la cooperación y la confianza recíproca**, donde el consentimiento inicial se despliega en un compromiso relacional continuo, gobernado imperativamente por el **principio de buena fe objetiva** (*bona fides*).
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: La alianza estratégica es el ámbito por excelencia

donde tensionan la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la **equidad adaptativa** (*rebus sic stantibus*). Dada la naturaleza duradera del vínculo, la rigidez absoluta del texto original ante crisis económicas o cambios tecnológicos imprevisibles derivaría en una injusticia contractual y en el abuso del derecho. Instrumentos contemporáneos como los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1-6.2.3) resuelven este dilema axiológico al consagrar el **deber de renegociar de buena fe**, preservando la equivalencia del esquema distributivo de riesgos y utilidades y garantizando la supervivencia de la cooperación empresarial.

4.- **CONTRATO DE ALMACENAMIENTO INTERNACIONAL**

---------- / ----------

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de almacenamiento internacional** (derivado del tipo dogmático del depósito mercantil o *warehousing contract*) es el acuerdo transfronterizo mediante el cual una parte especializada y profesional (**el depositario o almacenista**) se obliga ante otra (**el depositante o cliente**), a cambio de una retribución económica (canon de almacenaje o tarifa logística), a recibir, custodiar, conservar, mantener la integridad material y restituir bienes muebles o mercaderías procedentes del o destinadas al comercio internacional.
- **Naturaleza e internacionalidad**: El factor determinante de su internacionalidad reside en el **criterio objetivo de conexión transfronteriza**. Este se configura cuando los establecimientos de

las partes se encuentran en Estados diferentes, o cuando la mercadería depositada está vinculada a un transporte internacional o a un **régimen aduanero especial** (ej. depósito aduanero o depósito temporal) en un territorio distinto al de origen de los bienes.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La doctrina mercantilista contemporánea encuadra al almacenamiento dentro de los **contratos de prestación de servicios de custodia e infraestructura logística**. En la contratación global, ha evolucionado desde el depósito pasivo hacia figuras complejas de logística integrada (*3PL/4PL Warehousing*), donde se acoplan la gestión de inventarios, empaque, consolidación y trámites de aduana.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Exponente del derecho uniforme que aborda la delimitación objetiva entre los contratos de intercambio de bienes y los de servicios/custodia, precisando que las prestaciones centradas en la guarda y servicio quedan excluidas de regímenes de compraventa.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado (DIP) que analiza la aplicación del **artículo 2095 del Código Civil peruano**,

destacando la función de la **prestación característica** no dineraria (la custodia en el almacén) para fijar el lugar de cumplimiento.
    - **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia la supremacía de las **normas de orden público internacional** y las leyes de policía frente a la ley extranjera.
    - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la extensión de la autonomía de la voluntad en la contratación internacional y la **prohibición categórica del reenvío** en el ordenamiento transfronterizo.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: El acuerdo de voluntades sobre el encargo de custodia y las condiciones operativas de almacenamiento.
    - **Objeto**: Recepción, custodia, conservación y devolución de las mercaderías o bienes muebles corporales.
    - **Causa / Remuneración**: El pago de la tarifa o canon de almacenaje como contraprestación por la guarda y conservación diligente del bien.
- **Elementos naturales**:
    - **Deber de custodia y conservación con diligencia profesional**: La obligación imperativa del depositario de emplear la

diligencia técnica ordinaria o especializada según la naturaleza de las mercaderías (ej. control de temperatura, mantenimiento de sellos).
    - **Prohibición de uso del bien**: Salvo autorización expresa del depositante, el depositario no puede usar la mercancía en provecho propio ni de terceros, bajo sanción de asumir responsabilidad por pérdida o deterioro incluso por caso fortuito.
    - **Obligación de devolución a requerimiento**: Restitución del bien al depositante o al tenedor legítimo de los títulos representativos de la carga.
- **Elementos accidentales**:
    - **Títulos representativos y pignoración**: Facultad de emitir **Certificados de Depósito y *Warrants*** (vales de prenda) que permiten la negociación o pignoración transfronteriza de las mercaderías depositadas.
    - **Cláusulas de limitación de responsabilidad (*limitation of liability*)**: Topes indemnizatorios prefijados por merma o avería y contratación de seguros obligatorios.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1 a 6.2.3), permite la **renegociación del contrato de buena fe** si eventos imprevisibles alteran gravemente el equilibrio económico o el costo de conservación.

- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas (custodia frente al pago de la tarifa).
  - **Oneroso**: En el ámbito profesional y mercantil existe presunción legal de remuneración.
  - **Conmutativo**: Prestaciones y cargas definidas desde el perfeccionamiento.
  - **De tracto sucesivo o ejecución continuada**: Exige la permanencia y mantenimiento de la guarda a lo largo del tiempo.
  - **Nominado o atípico combinado**: Regulado en los códigos civiles/comerciales como depósito y tipificado de forma especial en la **legislación aduanera y de almacenes generales de depósito**.
  - **Consensual o real según el foro**: Históricamente estructurado como contrato real (con la entrega material), pero modernizado como consensual mediante la reserva de capacidad logística.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Código Civil (Libro X - DIP)**:
    - **Prelación de Tratados (Art. 2047)**: Los tratados internacionales ratificados por el Perú prevalecen sobre la legislación ordinaria interna.
    - **Autonomía de la Voluntad (Art. 2095)**: Las partes pueden pactar libremente la ley aplicable a su contrato (*lex electa*).
    - **Lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095)**: A falta de elección expresa, aplica la **ley del lugar de cumplimiento**. Al ser la custodia en el almacén la obligación característica del contrato, se aplica supletoriamente la **ley del Estado donde se ubica físicamente el almacén**.
    - **Prohibición del reenvío (Art. 2048)**: Se aplica únicamente el derecho interno sustantivo del Estado declarado competente.
    - **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: Las leyes extranjeras competentes no aplican si vulneran el orden público internacional peruano.
    - **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058)**: Los tribunales peruanos son competentes si el demandado está domiciliado en el país o si la obligación debe ejecutarse en el territorio nacional.

- **Régimen Especial Aduanero y Almacenes Generales (Ley General de Aduanas, D.Leg. N.° 1053 y Código Civil Art. 1853)**:
  - El **artículo 1853 del Código Civil** peruano remite la regulación del depósito comercial a la legislación especial de Almacenes Generales de Depósito.
  - La Ley General de Aduanas (D.Leg. N.° 1053) norma los **almacenes aduaneros** (Arts. 30 y 31) y el régimen de **depósito aduanero** con un plazo máximo de 12 meses (Arts. 88 a 91), disponiendo la expedición de **certificados de depósito** endosables.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Inaplicabilidad por exclusión sustancial (Arts. 3 y 4)**:
  - **Exclusión por servicios (Art. 3.2 CISG)**: La Convención excluye explícitamente aquellos contratos donde la parte principal de las obligaciones consista en **suministrar mano de obra o prestar otros servicios**. Al ser el almacenamiento un contrato de servicio de guarda y logística, **la CISG no le es aplicable de manera directa**.
  - **Ámbito restringido a la compraventa (Art. 4 CISG)**: La CISG regula únicamente la formación del contrato de compraventa y los

derechos y obligaciones directos entre vendedor y comprador.

- **Aplicación indirecta (Deber de conservación de mercaderías)**:
  - En el marco de un contrato de compraventa internacional regido por la CISG, si una de las partes incurre en mora o rechaza injustificadamente la carga, los **artículos 85 a 88 de la CISG** imponen a la otra parte la obligación de tomar medidas razonables para la **conservación de las mercaderías**, facultándola a depositarlas en almacenes de terceros a expensas de la parte incumplidora.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Califica la relación como **depósito mercantil remunerado**. Consagra un régimen de **responsabilidad por culpa presunta o responsabilidad objetiva atenuada** del almacenista por pérdidas o deterioros, exigiendo la prueba de fuerza mayor o vicio propio de la cosa para eximirse de responsabilidad.
  - **Common Law**: Lo encuadra en la figura del ***Bailment for Hire*** (*Bailment for Mutual Benefit*). El depositario (*bailee*) asume un deber de cuidado razonable (*duty of*

reasonable care), emitiendo títulos de tradición como los *Warehouse Receipts* al amparo del Artículo 7 del *Uniform Commercial Code* (UCC) en los Estados Unidos.

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Clasificación entre **obligaciones de resultado y de mejores esfuerzos** (*best efforts*); la guarda material en el almacenamiento configura una obligación de resultado (restituir la carga en el mismo estado).
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Regulación del **Hardship**, facultando a exigir la renegociación contractual si acontecimientos sobrevenidos e imprevisibles alteran el valor o costo de la custodia.
  - ***Lex Mercatoria* y reglas CCI**: Modelos de la Cámara de Comercio Internacional que estandarizan las condiciones de responsabilidad y uso de Certificados de Depósito.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales/arbitrales relevantes**:

- **Casación N.° 2064-98 Callao (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Establece que el incumplimiento y la responsabilidad en el almacenamiento de mercaderías se rigen por el marco contractual del Código Civil y por la ley especial de Almacenes Generales de Depósito, por remisión del **artículo 1853 del Código Civil**.
- **Casación N.° 4800-2012 Lima (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Confirma que a falta de elección explícita de la ley aplicable en obligaciones transfronterizas, rige la **ley del lugar de cumplimiento** (Art. 2095 del Código Civil).
- **Cour d'appel de Colmar (Francia, N.° 1 A 16/00946, 18-10-2017)**: Aplica el artículo 3(2) de la CISG para confirmar que cuando la obligación preponderante consiste en la prestación de servicios o custodia, la CISG queda excluida y se aplica el derecho sustantivo nacional.
- **Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia (Laudo N.° 356/1999)**: Reafirma la inaplicabilidad de la CISG a contratos cuya prestación principal es el servicio de almacenamiento o mano de obra.

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de almacenamiento transfronterizo encuentra su pilar en la **teoría de la autonomía de la voluntad**

(Kant), como potestad de los agentes para pactar la guarda de sus activos globales. No obstante, en este tipo contractual la autonomía se complementa con la **protección del patrimonio y la confianza legítima**. Filosóficamente, la entrega de la posesión ajena engendra una relación ética de **custodia leal y diligente**, gobernada imperativamente por la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), la cual exige al depositario velar por la integridad del valor económico encomendado.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: El almacenamiento constituye el soporte axiológico de la **seguridad jurídica en el comercio exterior** (*pacta sunt servanda*). La justicia conmutativa exige equilibrar la responsabilidad estricta del almacenista con la equidad frente a circunstancias sobrevenidas. La tensión entre la inflexibilidad del deber de custodia y los colapsos en las cadenas de suministro se resuelve mediante el **deber de renegociación adaptativa por *Hardship*** (Arts. 6.2.1-6.2.3 UNIDROIT) y la prohibición del abuso del derecho, evitando que cobros desproporcionados por demoras o trabas aduaneras destruyan el equilibrio económico de las partes.

5.- CONTRATO DE ARRENDAMIENTO INTERNACIONAL

---------- / ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contratos de Arrendamiento Internacional (Leasing)

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte arrenda un bien a otra en un país diferente, con opción de compra al final del período.
- **Características**: Incluyen términos sobre pagos, mantenimiento, y duración del arrendamiento.
- **Ejemplo**: Contrato de leasing de maquinaria entre una empresa de maquinaria en Alemania y una empresa en Chile."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de arrendamiento internacional** (locación de cosas transfronteriza, *cross-border leasing* o

arrendamiento de bienes de capital, equipos e inmuebles) es el acuerdo de voluntades mediante el cual una parte (**el arrendador o *lessor***) se obliga a ceder el uso y disfrute temporal de un bien mueble o inmueble a otra parte (**el arrendatario o *lessee***), ubicada en una jurisdicción distinta o con destino a operar en mercados transfronterizos, a cambio de la obligación recíproca de pagar una merced conductiva o renta periódica en dinero.

- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio calificador de su internacionalidad radica fundamentalmente en el **elemento objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**, o bien en la **localización transfronteriza y traslado físico del bien objeto de arrendamiento** (ej. maquinaria pesada, aeronaves, embarcaciones, contenedores o inmuebles situados en el extranjero).

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea ubica al arrendamiento internacional dentro de los **contratos de cesión temporal de uso y de financiación técnica o inmobiliaria**. En la contratación mercantil global, la doctrina distingue nítidamente entre el arrendamiento operativo (*operating lease*) y el arrendamiento financiero (*financial leasing*,

regulado de forma autónoma en la Convención de UNIDROIT de Ottawa de 1988).

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Jurista de referencia en derecho uniforme, sostiene que los contratos que involucran únicamente la cesión temporal de uso con obligación de restitución están excluidos sustancialmente del ámbito de la compraventa transfronteriza.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado que aborda el **artículo 2095 del Código Civil peruano**, destacando que en contratos sinalagmáticos la **prestación característica** no dineraria (la puesta a disposición del bien por el arrendador) determina el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*).
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía de la voluntad en el DIP transfronterizo, subrayando la **prohibición categórica del reenvío** conforme al artículo 2048 del Código Civil.
  - **Delia Revoredo**: Analista de la eficacia del derecho extranjero y de las barreras imperativas impuestas por el **orden público internacional** (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil).

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre la concesión del uso temporal del bien y la cuantía de la renta o merced conductiva.
  - **Objeto**: Cesión del uso y goce de un bien determinado (mueble de capital, maquinaria o inmueble), manteniendo el arrendador la titularidad del dominio.
  - **Causa / Merced conductiva**: El pago periódico de la renta como contraprestación cierta por la tenencia y usufructo temporal.
- **Elementos naturales**:
  - **Garantía de uso pacífico e idoneidad del bien**: Deber del arrendador de entregar el bien en estado de servir para el fin pactado y asumir el saneamiento por evicción y vicios ocultos.
  - **Mantenimiento y conservación**: Distribución implícita de las reparaciones ordinarias (arrendatario) y extraordinarias (arrendador).
  - **Restitución e integridad del bien**: Obligación del arrendatario de devolver el bien al término del plazo, salvo el desgaste ordinario por el uso diligente.
- **Elementos accidentales**:
  - **Opción de compra (*Purchase Option*)**: Pacto eventual de transferencia de propiedad al valor residual, característico del *leasing*.
  - **Cláusulas de seguro internacional y mantenimiento (*Hull & Machinery / Property Insurance*)**.

- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1 a 6.2.3), la cual faculta a exigir la **renegociación de buena fe** si alteraciones económicas o cambiarias imprevistas desequilibran gravemente la renta.
- **Convenio arbitral internacional y sumisión de fuero**: Cláusula compromisoria de arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera obligaciones recíprocas (cesión de uso frente al pago de la renta).
  - **Oneroso**: Ambas partes se procuran una ventaja patrimonial.
  - **Conmutativo**: Prestaciones y cargas ciertas desde el momento del perfeccionamiento.
  - **De tracto sucesivo o ejecución continuada**: Exige la permanencia de la prestación en el tiempo y pagos periódicos.
  - **Nominado y tipificado**: Posee tipicidad en las codificaciones civiles sustantivas y regulación uniforme especial en convenios sobre arrendamiento financiero internacional.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 del Código Civil)**: Prevalencia absoluta de las convenciones internacionales ratificadas por el Perú sobre la legislación interna.
  - **Determinación de la ley aplicable (*lex causae*, Art. 2095)**: Rige la ley expresamente elegida por las partes (*lex electa*). En su defecto, se aplica la **ley del lugar de cumplimiento** (*lex loci solutionis*), que corresponde al lugar de situación del bien arrendado o donde se ejecuta la prestación característica de puesta a disposición.
  - **Prohibición del reenvío (Art. 2048 del Código Civil)**: Los tribunales deben aplicar únicamente el derecho interno sustantivo del Estado declarado competente.
  - **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: Exclusión de la ley extranjera si contraviene el orden público internacional.
  - **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058)**: Competencia exclusiva de tribunales peruanos para acciones reales sobre predios situados en la República, y competencia facultativa para acciones personales relativas a obligaciones que deban ejecutarse en el país.

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión sustancial del ámbito de la CISG (Arts. 1, 3.2, 4, 30 y 53)**:
  - De conformidad con los artículos 1 y 4, la Convención de Viena norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (transferencia definitiva del dominio a cambio de un precio).
  - Al constituir el arrendamiento una cesión temporal de uso con obligación de devolución, queda **expresamente excluido** del ámbito de aplicación sustancial de la CISG.
  - **Criterio jurisprudencial de delimitación**: Los tribunales internacionales (ej. *Rechtbank Midden-Nederland*, 2015) han establecido que únicamente cuando el uso es ilimitado en el tiempo y la contraprestación se liquida en un único pago que extingue el valor del bien se asimila a una compraventa bajo la CISG; por el contrario, la presencia de rentas periódicas y un plazo determinado ratifica la exclusión de la Convención.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Calificado como *locatio conductio rei*. Mantiene salvaguardas imperativas sobre la idoneidad del bien y la responsabilidad

ineliminable del arrendador por culpa grave o dolo en el mantenimiento.
    - **Common Law**: Distingue entre *Equipment Lease* y *Real Estate Lease*. Bajo el **Artículo 2A del *Uniform Commercial Code* (UCC)** de los Estados Unidos, se regulan los *Finance Leases*, permitiendo la validez de cláusulas de exención de responsabilidad del arrendador (*hell or high water clauses*), canalizando los reclamos de idoneidad directamente contra el fabricante.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
    - **Principios UNIDROIT (2016)**:
        - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación** recíproca para la ejecución del uso pacífico.
        - **Artículos 5.1.4 y 5.1.5**: Distinción entre **obligaciones de resultado y de mejores esfuerzos** (*best efforts*).
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Mecanismo de **Hardship**, facultando la renegociación adaptativa del contrato ante alteraciones sustanciales del equilibrio de la merced conductiva.
    - **Convención de UNIDROIT sobre Arrendamiento Financiero Internacional (Ottawa, 1988)**: Instrumento sectorial que armoniza el *leasing* internacional de equipos.

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012 Lima (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Ratifica que ante una elección ambigua o ausente de la ley aplicable en contratos internacionales de ejecución duradera, debe aplicarse la **ley del lugar de cumplimiento** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil).
  - **Casación N.° 1609-2007 Lima (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Reafirma la competencia exclusiva de la jurisdicción peruana tratándose de acciones sobre derechos reales o inmuebles ubicados en el territorio nacional (Art. 2058.1 del Código Civil).
  - **Resolución N.° 350-2000-ORLC/TR (Tribunal Registral del Perú)**: Reconoce la validez e inscripción de contratos celebrados en el extranjero sobre bienes situados en el Perú siempre que se respete la licitud y el ordenamiento local.
  - **Sentencia *Rechtbank Midden-Nederland* (Países Bajos, N.° C/16/364668, 2015)**: Establece que la temporalidad del disfrute y los pagos periódicos caracterizan la relación de arrendamiento/licencia y excluyen la aplicación de la CISG.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El arrendamiento internacional encuentra su fundamento filosófico en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), como la potestad de los agentes económicos para disgregar el valor de uso del valor de cambio de la propiedad sin transferir el dominio de forma definitiva. Esta libre facultad de contratación se equilibra éticamente con el principio de **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), que exige al arrendador garantizar la efectividad del disfrute prometido y al arrendatario preservar el valor económico de un bien ajeno.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa la tensión axiológica entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la **equidad adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En arrendamientos transfronterizos de larga duración, fluctuaciones monetarias, crisis sectoriales o imprevistos tecnológicos pueden convertir la merced conductiva en usuraria o ruinosa. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1 a 6.2.3) resuelven esta fricción imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe**, impidiendo el abuso del derecho y salvaguardando la conmutatividad y proporcionalidad de la prestación temporal.

6.- CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual
Concepto jurídico: El contrato de comisión mercantil internacional es aquel acuerdo de voluntades y gestión de negocios transfronterizo en virtud del cual una parte (el comisionista), actuando como un operador mercantil independiente, se obliga a promover, negociar o realizar uno o más actos de comercio específicos por cuenta e interés de otra parte (el comitente), pero actuando en nombre propio. Esta característica técnica —la actuación en nombre propio pero por cuenta ajena— constituye el rasgo definitorio que distingue a la comisión de la agencia comercial ordinaria y del mandato con representación directa.

- Naturaleza e internacionalidad: La internacionalidad de la comisión mercantil se configura cuando los establecimientos o

residencias habituales del comitente y del comisionista se ubican en Estados diferentes. Asimismo, se verifica cuando la gestión encargada implica contactos objetivos transfronterizos, tales como la compra o venta de mercaderías destinadas al tráfico internacional, el pago o cobro de divisas entre distintas plazas financieras o la ejecución de gestiones aduaneras e intermediación comercial en mercados extranjeros.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- Sostén doctrinal: La dogmática mercantilista encuadra a la comisión internacional dentro de la representación indirecta o mediata. La doctrina contemporánea de la Lex Mercatoria concibe esta figura como un mecanismo ágil de penetración en mercados extranjeros, permitiendo al comitente aprovechar el conocimiento local y la red comercial del comisionista sin asumir los costos fijos ni la exposición patrimonial de crear una sucursal en el extranjero.
- Cita de autores de referencia:
    - Peter Schlechtriem: Jurista de referencia en derecho uniforme, precisa la delimitación objetiva entre los contratos de intercambio de bienes y los contratos de intermediación o prestación de servicios, sosteniendo que las relaciones internas de representación quedan

excluidas del ámbito directo de la normativa uniforme de compraventa.
- Jorge Manrique de Lara Seminario: Aborda los problemas prácticos de la regulación contractual transfronteriza en el Código Civil peruano, analizando la determinación de la ley aplicable en función de la prestación característica.
- Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad en el Derecho Internacional Privado y la prohibición categórica del reenvío en el régimen contractual transfronterizo.
- Delia Revoredo: Estudia la eficacia del ordenamiento extranjero y los límites insoslayables impuestos por las normas de orden público internacional.

---

3. Elementos del Contrato

- Elementos esenciales:
  - Consentimiento: Concurso de voluntades sobre el encargo de la gestión mercantil y la aceptación del comisionista de actuar en nombre propio por cuenta del comitente.
  - Objeto: La ejecución de actos de comercio específicos (ej. compra o venta de mercaderías, contratación de fletes o gestión de distribución) en el territorio asignado.

    - Causa / Remuneración: La comisión mercantil, concebida como la retribución económica (fija o porcentual) que el comitente se obliga a pagar al comisionista por la concreción efectiva de los negocios encargados.
- Elementos naturales:
    - Deberes de lealtad, información y rendición de cuentas: La obligación del comisionista de informar oportunamente sobre el estado de las negociaciones, rendir cuentas detalladas de los fondos recibidos o aplicados y transferir al comitente los efectos económicos del negocio.
    - Prohibición de auto-contratación y conflicto de intereses: La regla natural de que el comisionista no puede comprar para sí lo que se le ha encargado vender, ni vender lo que se le ha encargado comprar, salvo autorización expresa del comitente.
- Elementos accidentales:
    - Garantía de cobro (Cláusula Del Credere): Pacto en virtud del cual el comisionista asume, a cambio de una sobrecomisión, el riesgo de insolvencia o incumplimiento del tercero con quien contrató.
    - Cláusula de exclusividad territorial: Otorgamiento del derecho exclusivo de intermediación en una zona geográfica determinada.
    - Cláusula de Hardship o Excesiva Onerosidad: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los

Principios UNIDROIT, faculta a exigir la renegociación del contrato de buena fe si acontecimientos extraordinarios e imprevisibles alteran gravemente el equilibrio de la relación de comisión.

- Convenio arbitral internacional: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- Clasificación jurídica estructural:
  - Bilateral / Sinalagmático: Genera obligaciones recíprocas (gestión del encargo frente al pago de la comisión y reembolso de gastos).
  - Oneroso: Ambas partes buscan ventajas patrimoniales equivalentes.
  - Conmutativo: Prestaciones y cargas definidas desde la celebración.
  - De ejecución instantánea o de tracto sucesivo: Puede agotarse en una operación específica o proyectarse a través de encargos continuados.
  - Intuitu personae: Otorgado en atención a la solvencia, reputación y capacidad técnica del comisionista.
  - Nominado y tipificado: Tipificado formalmente en los códigos de comercio de tradición continental y regulado

supletoriamente por la Lex Mercatoria en el plano internacional.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- Marco local peruano y Derecho Internacional Privado:
  - Prelación de Tratados (Art. 2047 del Código Civil): Las relaciones jurídicas transfronterizas se rigen prioritariamente por los tratados internacionales ratificados por el Perú y, supletoriamente, por las normas del Libro X del Código Civil.
  - Determinación de la ley aplicable (lex causae, Art. 2095 del Código Civil): Las obligaciones contractuales se rigen por la ley expresamente elegida por las partes. A falta de elección expresa, rige la ley del lugar de su cumplimiento (lex loci solutionis). En la comisión mercantil, la doctrina y jurisprudencia identifican el lugar de cumplimiento con la jurisdicción donde el comisionista ejecuta la prestación característica no dineraria (la gestión comercial).
  - Prohibición del reenvío (Art. 2048 del Código Civil): Los jueces y árbitros deben aplicar únicamente el derecho interno sustantivo del Estado declarado competente por la norma conflictual, quedando excluidas las normas de conflicto de leyes extranjeras.

- Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil): La ley extranjera resulta inaplicable si contraviene el orden público internacional o las buenas costumbres.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- Exclusión sustancial del contrato de comisión (Arts. 3.2 y 4 de la CISG):
  - Exclusión por servicios (Art. 3.2): La CISG excluye expresamente de su ámbito aquellos contratos en los que la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios. Al ser la comisión un contrato de prestación de servicios de gestión mercantil, la relación interna entre comitente y comisionista queda fuera del ámbito de la CISG.
  - Exclusión de la representación (Art. 4): La Convención regula únicamente la formación de la compraventa y los derechos y obligaciones directos del vendedor y comprador, omitiendo los aspectos de representación e intermediación.
- Relevancia indirecta: Los contratos finales de compraventa de mercaderías que el comisionista celebre con terceros en ejecución de su encargo sí se regirán de manera autónoma por la CISG, siempre que concurran las condiciones

territoriales y sustanciales de los artículos 1 a 6 del convenio.

---

7. Derecho Comparado

- Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law):
  - Civil Law (Tradición Continental): Distingue formalmente entre el mandato/comisión (relación interna) y la representación (relación externa), tipificando la comisión mercantil como la forma paradigmática de representación indirecta donde el comisionista contrae obligaciones personales frente a terceros.
  - Common Law: Emplea el concepto unificado de Law of Agency, abarcando tanto la representación directa (disclosed principal) como la representación indirecta (undisclosed principal). Bajo esta última, aunque el agente contrate en su propio nombre, el principal no revelado puede, en determinadas condiciones, ejercitar acciones directas contra el tercero o ser demandado por este.
- Principios internacionales (Soft Law):
  - Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016):
    - Sección sobre Representación (Arts. 2.2.1 a 2.2.10): Regula expresamente la representación indirecta y la actuación

de intermediarios que contratan en su propio nombre por cuenta de un representado.
- Artículo 1.7: Principio imperativo irrenunciable de buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional.
- Artículo 5.1.3: Deber de cooperación entre comitente y comisionista.
- Artículos 6.2.1 a 6.2.3: Régimen de excesiva onerosidad (Hardship), garantizando el derecho a exigir la renegociación contractual ante desequilibrios económicos sobrevenidos.

---

8. Jurisprudencia

- Criterios y fallos judiciales y arbitrales:
  - Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú): Establece que ante la ambigüedad o falta de elección clara de la ley aplicable en un contrato internacional de distribución o intermediación, corresponde aplicar la ley del lugar de cumplimiento de la obligación principal (Art. 2095 del Código Civil).
  - Tribunal Constitucional del Perú (Exp. Challenge Air Cargo Inc. vs. Petroperú S.A., 2002): Analiza el artículo 1° de la CISG para precisar que el criterio determinante de internacionalidad contractual reside en la

ubicación de los establecimientos de las partes y no en la nacionalidad de la matriz.

- Laudos Arbitrales CCI N.° 8128 y N.° 11333: Confirman la aplicación de los Principios UNIDROIT y la Lex Mercatoria para integrar lagunas sobre la validez, deberes de lealtad y comisiones en contratos internacionales de intermediación y servicios comerciales.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- Filosofía del Derecho: El contrato de comisión mercantil se fundamenta en la teoría de la autonomía de la voluntad (Kant), que faculta a los agentes del comercio global a delegar la gestión de sus intereses económicos en plazas extranjeras. Filosóficamente, la disociación entre la titularidad del interés (comitente) y la titularidad de la declaración de voluntad (comisionista que actúa en nombre propio) exige un soporte ético-jurídico riguroso: el principio de la buena fe objetiva (bona fides, Art. 1.7 UNIDROIT). Este principio impone al comisionista actuar con la máxima lealtad y al comitente respetar la indemnidad patrimonial de su gestor.
- Axiología Jurídica y Justicia Contractual: Expresa el equilibrio entre la seguridad jurídica (pacta sunt servanda) y la equidad conmutativa. En operaciones de comisión de larga duración, alteraciones imprevistas de los mercados o fluctuaciones cambiarias severas pueden alterar el

valor de la retribución pactada. Los Principios UNIDROIT resuelven esta tensión axiológica consagrando el deber de renegociar el contrato de buena fe por Hardship (Arts. 6.2.1 a 6.2.3) y sancionando el abuso del derecho, garantizando que la intermediación mercantil internacional responda a los valores de justicia conmutativa y preservación de la confianza en el tráfico comercial transfronterizo.

7.- CONTRATO DE CONSULTORÍA INTERNACIONAL

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Consultoría Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo donde una empresa o consultor (consultor) proporciona asesoría, análisis, o servicios especializados a una empresa o entidad en otro país (cliente), a cambio de una compensación económica.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Consultor y cliente.
  - **Servicios típicos**: Estrategia de negocios, gestión de proyectos, auditorías, estudios de mercado, etc.
  - **Cláusulas clave**: Alcance de los servicios, honorarios, plazos de entrega, propiedad de los informes o resultados, confidencialidad, y resolución de controversias.
- **Ejemplo**: Un contrato donde una empresa de consultoría británica ofrece servicios de estrategia empresarial a una corporación en Australia."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de consultoría internacional** (o *International Professional Services / Consulting Agreement*) es el acuerdo transfronterizo en virtud del cual una parte especializada y autónoma (**el consultor o la firma consultora**) se obliga frente a otra (**el cliente o la entidad contratante**), a cambio de una retribución económica (honorarios profesionales o *fees*), a prestar servicios intangibles de asesoría técnica, científica, financiera, estratégica, jurídica o de gestión, emitiendo recomendaciones, dictámenes, informes o proyectos destinados a ser aplicados en un mercado o territorio internacional.
- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio calificador de su internacionalidad radica primariamente en el **elemento objetivo de la localización de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, se verifica a través del **criterio económico-operativo**, caracterizado por la transmisión transfronteriza de conocimiento intangible (*know-how*), el desplazamiento temporal de expertos profesionales o la proyección de la asesoría hacia proyectos ejecutados fuera del país de origen del consultor.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantilista y del Derecho Internacional Privado clasifica a la consultoría dentro de los **contratos de prestación de servicios puros e intangibles** (*knowledge-based services*). Se diferencia de la compraventa al no tener por objeto la transferencia de mercaderías corporales, situándose en el ámbito de la transmisión de activos inmateriales y el desarrollo de competencias técnicas.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Peter Schlechtriem**: Exponente fundamental del derecho uniforme, enfatiza la demarcación tajante entre los contratos transfronterizos de intercambio de bienes muebles y los contratos de servicios puros, sosteniendo la inaplicabilidad de regímenes de mercaderías a las prestaciones donde prevalece la actividad intelectual.
    - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano, aborda el **artículo 2095 del Código Civil**, analizando la función de la **prestación característica no dineraria** (la asesoría técnica del consultor) para identificar el lugar de cumplimiento cuando las partes no eligen expresamente la ley aplicable.
    - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía conflictual en la contratación internacional y subrayan la vigencia

imperativa de la **prohibición del reenvío** en el ordenamiento transfronterizo.
    - **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los límites infranqueables que el **orden público internacional** y las normas imperativas imponen a la eficacia del derecho extranjero.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: Manifestado mediante la aceptación explícita de la propuesta de servicios y la delimitación detallada del alcance del encargo (*Scope of Work* o Términos de Referencia).
    - **Objeto**: La realización de análisis, diagnósticos, planes o asesorías de carácter profesional e inmaterial.
    - **Causa / Honorarios**: La retribución económica pactada (tarifas horarias, precio fijo por entregable o bonos de éxito) a cambio del conocimiento y tiempo del consultor.
- **Elementos naturales**:
    - **Obligación de empleo de los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**: La exigencia de desplegar la diligencia razonable de un profesional cualificado en su especialidad, sin garantizar necesariamente el éxito del resultado final buscado por el cliente.
    - **Deber de confidencialidad y lealtad negocial**: Obligación implícita de no divulgar ni usar en provecho propio la información

reservada recibida durante las negociaciones o la ejecución del contrato (Art. 2.1.16 Principios UNIDROIT).
    - **Deber de cooperación recíproca**: La exigencia de que el cliente provea la información e infraestructura necesarias para la labor del consultor (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
- **Elementos accidentales**:
    - **Propiedad intelectual sobre entregables**: Cláusulas que definen la titularidad de los informes, desarrollos o patentes (*work made for hire* o concesión de licencias).
    - **Cláusulas de no captación (*non-solicitation*) y no competencia**: Prohibición de contratar al personal clave de la otra parte o asesorar a competidores directos en la misma plaza.
    - **Limitación de responsabilidad (*Cap on Liability*)**: Topes indemnizatorios fijados hasta el monto acumulado de los honorarios percibidos.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si alteraciones económicas o políticas sobrevenidas cambian sustancialmente el valor o costo de la prestación.

- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Obligaciones recíprocas interdependientes (prestación de asesoría frente a pago de honorarios).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Beneficios y cargas patrimoniales equivalentes y conocidos desde su origen.
  - **De tracto sucesivo o por hitos (*milestones*)**: Ejecución prolongada vinculada a la entrega de informes periódicos.
  - **Intuitu personae**: Otorgado en atención estricta a la reputación, conocimientos técnicos y credenciales del consultor o su equipo especializado.
  - **Innominado / Atípico en codificaciones tradicionales**: Configurado doctrinariamente como locación de servicios profesional e integrado sustancialmente por la *Lex Mercatoria* e instrumentos internacionales.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 del Código Civil)**: Prevalencia absoluta de las convenciones internacionales ratificadas por el Perú sobre la legislación ordinaria interna,

sustentada por la jurisprudencia nacional (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 del Código Civil)**: Las partes pueden pactar expresamente la ley estatal que regirá su contrato.
- **Determinación del lugar de cumplimiento**: En ausencia de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil). En el contrato de consultoría, la doctrina y la jurisprudencia señalan que esta se ubica en el territorio donde el consultor despliega su **prestación característica no dineraria** o entrega los informes principales.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 del Código Civil)**: Aplicación exclusiva del derecho sustantivo interno del Estado declarado competente por la regla de conflicto peruana.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil)**: Inaplicabilidad de leyes extranjeras si vulneran los principios fundamentales del foro, sumado al cumplimiento de leyes de policía locales (ej. retenciones tributarias sobre servicios prestados por no domiciliados).
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 del Código Civil)**: Los jueces peruanos

son competentes si el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión explícita por servicios (Art. 3.2 de la CISG)**:
  - El **artículo 3.2 de la Convención de Viena** dispone expresamente que la CISG **no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios**. Al ser la consultoría un contrato de servicio intelectual e intangible, queda **expresamente fuera del ámbito sustancial de la CISG**.
- **Contratos mixtos o híbridos (equipos + consultoría)**:
  - Cuando se celebra un contrato que combina el suministro de mercaderías o equipos de capital con servicios de consultoría o asistencia técnica, los tribunales aplican el **criterio del valor económico o cualitativo preponderante** (*preponderant part*). Si el componente de consultoría e ingeniería es la parte principal, toda la relación jurídica queda excluida de la CISG.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Encuadrado como locación de servicios o

contrato de obra. Distingue entre **obligaciones de medios** (*obligations de moyens*) y **obligaciones de resultado** (*obligations de résultat*), clasificando a la consultoría como obligación de medios (empleo de la diligencia técnica debida).

- **Common Law**: Regulado como *Professional Services Agreement* (PSA). Rige el *duty of reasonable care and skill* (deber de diligencia profesional razonable). Se caracteriza por la inclusión de cláusulas estrictas de delimitación del alcance (*Scope of Work*) y garantías expresas que excluyen garantías implícitas (*disclaimers of implied warranties*).

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 5.1.4(2)**: Consagra la definición formal de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**.
    - **Artículo 2.1.16**: Sanciona el incumplimiento del **deber de confidencialidad** con la obligación de indemnizar y compensar los beneficios obtenidos.
    - **Artículo 5.1.3**: Impone el **deber de cooperación recíproca**.
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial** en el comercio transfronterizo.
    -

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos internacionales y nacionales**:
  - **Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia (Laudo N.° 356/1999)**: Resolvió en un caso de servicios geodésicos y de consultoría técnica que la relación quedaba **excluida de la CISG** en virtud del artículo 3.2, debiendo aplicarse el derecho sustantivo supletorio.
  - **Cour d'appel de Colmar (Francia, N.° 1 A 16/00946, 18-10-2017)**: Aplicó el artículo 3.2 de la CISG para determinar si las prestaciones de diseño e ingeniería configuraban una obligación de servicio preponderante o accesoria a la entrega de materiales.
  - **Casación N.° 4800-2012 Lima (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Reafirmó que ante la ausencia de una elección explícita de ley aplicable, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento** de la obligación principal (Art. 2095 del Código Civil).
  - **Casación N.° 1787-2008 Callao y Casación N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Ratificaron la jerarquía superior de los tratados y principios internacionales sobre el derecho ordinario interno.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de consultoría transfronteriza representa la superación del paradigma material del contrato hacia el

intercambio de **bienes intangibles y conocimiento**. Se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), como potestad de los agentes para contratar libremente asesoría experta a nivel global. Filosóficamente, la relación de consultoría se asienta en la **confianza legítima (*fiducia*)** y en el principio supremo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual impone al consultor deberes ético-jurídicos de imparcialidad, reserva y diligencia técnica.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la **equidad sustancial adaptativa** (*rebus sic stantibus*). Puesto que la consultoría busca orientar la toma de decisiones complejas, la justicia conmutativa exige que el profesional responda por el estándar de diligencia (*best efforts*), pero sin que se le traslade de forma desproporcionada el riesgo comercial o político del proyecto del cliente. Ante eventos sobrevenidos extraordinarios, la tensión se resuelve mediante el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** (Arts. 6.2.1-6.2.3 UNIDROIT) y la prohibición del abuso del derecho, garantizando un reparto equitativo de los riesgos contractuales.

8.- CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Contrato de Distribución Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo mediante el cual un fabricante o proveedor otorga a una persona o entidad (distribuidor) el derecho de vender sus productos en un territorio determinado, que suele estar en otro país.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Proveedor (fabricante) y distribuidor.
  - **Obligaciones del distribuidor**: Promover, vender y distribuir los productos del proveedor dentro de un área geográfica específica.
  - **Obligaciones del proveedor**: Suministrar los productos en las condiciones acordadas y apoyar al distribuidor en la promoción y venta de los productos.
  - **Cláusulas importantes**: Exclusividad, territorio, precios, condiciones de pago,

derechos y obligaciones de las partes, duración del contrato, y resolución de disputas.

- **Ejemplo**: Un contrato entre una empresa de cosméticos francesa y un distribuidor en Japón."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de distribución internacional** es un acuerdo de colaboración mercantil y de integración relacional de larga duración (*long-term commercial contract*), en virtud del cual una parte (**el concedente, fabricante o principal**) encomienda a otra (**el distribuidor**), de manera estable y continua, la compra de productos o mercaderías en nombre y por cuenta propia para su posterior reventa y comercialización organizada dentro de un territorio geográfico determinado, asumiendo el distribuidor el riesgo empresarial y crediticio de las operaciones de reventa frente a los consumidores o clientes finales.
- **Naturaleza e internacionalidad**: El factor determinante de su internacionalidad radica en la ubicación de los **establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, el contrato posee un **carácter transfronterizo objetivo**, configurado por la articulación de un canal logístico y comercial que proyecta el traslado internacional de mercaderías, la transferencia transfronteriza de derechos de

propiedad industrial (marcas, logotipos) y la penetración de bienes extranjeros en el mercado del Estado de destino.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantilista y del Derecho Internacional Privado concibe al contrato de distribución como un **contrato marco de integración o canalización de mercado**. A diferencia de los contratos de intercambio instantáneo, se encuadra en la teoría de los contratos relacionales y en la ***Lex Mercatoria***, operando como una estructura normativa de cabecera que disciplina una serie indeterminada de ventas futuras entre fabricante y distribuidor.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el principio de autonomía de la voluntad y la elección de la ley aplicable (*lex causae*) en los contratos internacionales de distribución, destacando que el sometimiento a leyes estatales debe interpretarse en consonancia con la intención real de las partes y las normas conflictuales del foro.
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación tajante entre el contrato marco de distribución (excluido de las normas unificadas de compraventa) y los contratos individuales de suministro que de él se derivan.

- **Ole Lando y Abul Munir**: Citados en la dogmática internacional sobre el principio de la autonomía de la voluntad como una norma consuetudinaria internacional y pilar del comercio globalizado.
- **Arthur Rosett y Frank Diedrich**: Analizan el valor de la interpretación autónoma del derecho transfronterizo para preservar la uniformidad y evitar distorsiones nacionalistas en contratos de comercialización internacional.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para estructurar un canal de comercialización continuado en una plaza determinada.
  - **Objeto**: La obligación marco de vender y comprar mercaderías para reventa, junto a la autorización de uso de derechos de propiedad industrial (marcas) y el desarrollo de actividades de promoción.
  - **Causa / Remuneración**: El margen comercial (*mark-up* o diferencia entre el precio de compra concedido por el fabricante y el precio de reventa al público), asumiendo el distribuidor el riesgo de mercado.
- **Elementos naturales**:
  - **Deber de lealtad, cooperación e información recíproca**: La exigencia de actuar de buena fe, comunicar las condiciones

del mercado y abstenerse de actos que desorganicen el canal de comercialización.
    - **Preaviso razonable en contratos por tiempo indeterminado**: La obligación natural de notificar la rescisión contractual con la anticipación debida para evitar causar un perjuicio arbitrario o la destrucción injustificada de la inversión del distribuidor.
- **Elementos accidentales**:
    - **Exclusividad territorial**: Concesión del monopolio de venta en un área geográfica o segmento de mercado.
    - **Cuotas mínimas de compra (*Minimum Purchase Quotas*)**: Metas de rendimiento que facultan la resolución del contrato si no se alcanzan.
    - **Pacto de no competencia post-contractual**: Restricción de comercializar bienes competidores tras la terminación del contrato.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Conforme a los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, otorga la facultad de exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles y ajenos alteran fundamentalmente el equilibrio del canal comercial.
    - **Indemnización por clientela y convenio arbitral internacional**: Cláusulas de liquidación de daños y sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera cargas y obligaciones recíprocas (suministro regular y soporte técnico frente a promoción, compra y reventa).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Procura ventajas patrimoniales equivalentes conocidas desde su celebración.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Diseñado para desarrollarse continuadamente en el tiempo.
  - **Innominado o Atípico en codificaciones civiles tradicionales / Tipificado por la práctica de la *Lex Mercatoria***: No suele estar regulado de forma unificada en las codificaciones civiles ordinarias, estructurándose mediante la autonomía privada e instrumentos internacionales.
  - **Intuitu Personae**: Celebrado en atención a la solvencia financiera, red logística y capacidad de mercado del distribuidor.

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local y Derecho Internacional Privado (Código Civil peruano - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047)**: La ley aplicable a las relaciones vinculadas con ordenamientos extranjeros se determina primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y,

supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley aplicable al contrato.
- **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095)**: A falta de elección expresa o ante una elección ambigua de la ley aplicable, el artículo 2095 del Código Civil impone aplicar la **ley del lugar de cumplimiento** de la obligación. En los contratos de distribución internacional, el lugar de cumplimiento se localiza en el territorio del Estado donde el distribuidor ejecuta la **prestación característica** (la reventa y comercialización de las mercancías).
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048)**: Los jueces o árbitros deben aplicar únicamente el derecho interno sustantivo del Estado declarado competente.
- **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: La ley extranjera se excluye si contraviene las normas imperativas y el orden público internacional.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del contrato marco de distribución**:
  - La **CISG se limita exclusivamente a los contratos de compraventa de mercaderías** (Arts. 1–6).

- La doctrina unánime y la jurisprudencia internacional (ej. *Oberlandesgericht Rostock*, Alemania) sostienen que el **contrato marco de distribución** (*framework distribution agreement*) queda **excluido sustancialmente de la CISG**, dado que su objeto principal es la organización de un canal comercial y el compromiso de ventas futuras, y no la transferencia inmediata de la propiedad de bienes a cambio de un precio.

- **Aplicación a las ventas individuales de suministro**:
  - Sin embargo, cada uno de los **contratos específicos de compraventa de mercancías** que el distribuidor celebre con el fabricante en ejecución del marco general sí se regirán de manera autónoma por la CISG (Arts. 1, 30 y 53), siempre que concurran las condiciones de aplicabilidad territorial o conflictual (Art. 1(1)(a/b)).
  - En esas compras individuales aplicarán plenamente las reglas de la CISG sobre formación (Arts. 14–24), conformidad material y jurídica (Arts. 35, 41, 42), inspección y notificación de defectos (Arts. 38, 39), transmisión del riesgo (Arts. 66–70) y exoneración por impedimentos ajenos (Art. 79).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:

- **Civil Law (Tradición Continental)**: Tiende a tutelar la posición del distribuidor aplicando por analogía las normas protectoras del contrato de agencia (ej. Directiva CEE 86/653). Reconoce en diversas jurisdicciones el derecho del distribuidor a recibir una **indemnización por clientela** o por inversiones no amortizadas tras una resolución intempestiva sin justa causa.
- **Common Law**: Rige la estricta interpretación literal de las cláusulas (*four corners rule*) y la libertad de terminación conforme a lo pactado (*termination at will*). Salvo estipulación expresa en contrario, los tribunales del *Common Law* no reconocen un derecho implícito a la indemnización por clientela tras la expiración del plazo o la rescisión en términos contractuales.

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial** en el comercio internacional.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación** entre las partes para la ejecución del programa contractual.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Mecanismo rector de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo solicitar la renegociación adaptativa del contrato

ante cambios drásticos en el entorno comercial.

- **Contrato Modelo de Distribución Internacional de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)**: Modelo estándar de la *Lex Mercatoria* que equilibra los deberes de exclusividad, mínimos de compra, confidencialidad e indemnización.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Caso emblemático donde las partes firmaron un **contrato de distribución de productos farmacéuticos** con sometimiento a la ley del Reino Unido. La Corte Suprema resolvió que ante la ambigüedad de la elección normativa respecto a qué sistema del Reino Unido aplicaba, debía recurrirse al artículo 2095 del Código Civil, declarando aplicable la **ley peruana por ser el lugar de cumplimiento de la distribución**.
  - **Sentencia del Oberlandesgericht Rostock (Alemania, 10-10-2001, causa N.° 6 U 126/00)**: Ratificó que los contratos marco de distribución no se rigen por la CISG, aunque las entregas individuales de mercancías derivadas de dicho contrato sí quedan amparadas por la Convención de Viena.
  - **Laudo Arbitral CCI N.° 8128 (1995)**: Reafirma que los árbitros internacionales

aplican la CISG y los Principios UNIDROIT como expresión de la ***Lex Mercatoria*** para resolver litigios derivados de ventas internacionales vinculadas a redes de comercialización transfronteriza.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de distribución internacional se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), en cuanto faculta a las empresas a auto-legislar y estructurar redes globales de comercio. Sin embargo, al ser un contrato relacional de larga duración, el consentimiento no se agota en el pacto inicial, sino que se proyecta en una conducta continuada gobernada imperativamente por la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT). Este principio exige que el concedente no actúe de manera arbitraria o intempestiva destruyendo la confianza legítima depositada por el distribuidor.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). Cuando sobrevienen alteraciones económicas extraordinarias en el mercado de destino, la aplicación rígida e inflexible del contrato violaría la equidad sustancial. Instrumentos como los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1-6.2.3) resuelven esta tensión imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionando el

abuso del derecho (como la resolución intempestiva sin preaviso razonable), salvaguardando así la justicia distributiva y la supervivencia del canal comercial transfronterizo.

9.- CONTRATO DE FABRICACIÓN INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):
1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de fabricación internacional** (denominado también contrato de suministro de bienes por fabricar, subcontratación industrial transfronteriza o *contract manufacturing*) es el acuerdo de voluntades en virtud del cual una parte (**el fabricante o industrial**) se obliga frente a otra (**el comprador, comitente o principal**), ubicada en un Estado distinto, a procesar, elaborar, ensamblar o fabricar mercaderías o productos específicos conforme a las instrucciones, planos, diseños o especificaciones técnicas provistas por este último, a cambio de una contraprestación económica predeterminada.
- **Naturaleza e internacionalidad**: La internacionalidad de la figura se configura formalmente mediante el **criterio objetivo de la ubicación de los establecimientos o**

residencias habituales de las partes en Estados diferentes. Asimismo, presenta un **carácter transfronterizo material**, manifestado en la transferencia internacional de especificaciones técnicas o insumos, la producción en una plaza extranjera y el posterior transporte internacional de los bienes manufacturados hacia el mercado de destino.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea sitúa a la fabricación transfronteriza en la frontera entre la **compraventa de bienes futuros y la locación de obra o servicios**. En el ámbito de la ***Lex Mercatoria*** y el Derecho Mercantil Uniforme, la doctrina analiza esta figura como el núcleo de la descentralización de las cadenas globales de valor y la subcontratación internacional.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Jurista referente en derecho uniforme que formuló los criterios de delimitación autónoma del **artículo 3 de la CISG**, precisando la frontera exacta entre la entrega de mercaderías por manufacturar y la prestación preponderante de servicios.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza la aplicación del **artículo 2095 del Código Civil**, sosteniendo que la obligación no dineraria de manufactura constituye la **prestación**

característica que determina la *lex loci solutionis* a falta de elección explícita de ley.

- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el principio de autonomía de la voluntad en la contratación internacional y sostienen la **prohibición categórica del reenvío** en los sistemas contemporáneos de conflicto de leyes.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los contornos del **orden público internacional** y las normas de policía que limitan la eficacia del derecho extranjero en el foro nacional.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre la orden de fabricación, los términos de entrega y la aceptación de los planos o fichas técnicas de producción.
  - **Objeto**: La actividad de procesamiento o transformación industrial y la posterior entrega de las mercaderías tangibles manufacturadas.
  - **Causa / Precio**: La retribución económica fijada por unidad producida o lote de fabricación como contraprestación por la manufactura y transferencia de los bienes.
- **Elementos naturales**:
  - **Conformidad material y técnica (Art. 35 CISG)**: La obligación del fabricante de

entregar productos que coincidan estrictamente con las muestras, prototipos o especificaciones pactadas, aptos para los fines habituales o particulares informados.
    - **Deber de inspección y notificación de defectos (Arts. 38 y 39 CISG)**: La carga del comprador de examinar la mercancía manufacturada e informar las mermas o vicios en un plazo razonable (con el límite máximo de dos años).
    - **Transmisión del riesgo (Arts. 66–70 CISG)**: La transferencia de los riesgos de pérdida o deterioro al comprador a partir de la entrega al primer porteador en el punto convenido, de forma independiente a la reserva de títulos o documentos.
- **Elementos accidentales**:
    - **Licencia de propiedad industrial y confidencialidad**: Autorización temporal para usar moldes, patentes o marcas del comprador, con el deber imperativo de no vender el excedente a terceros ni divulgar los secretos industriales (*know-how*) (Art. 2.1.16 UNIDROIT).
    - **Cláusula de tolerancia de mermas y pruebas de control de calidad (*Quality Control*)**.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, faculta a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si un incremento

extraordinario en los costos de la materia prima desequilibra gravemente la ecuación económica.
- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de disputas a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera obligaciones recíprocas e interdependientes (procesamiento y entrega frente a pago del precio y suministro de especificaciones).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Beneficios y cargas económicamente equivalentes y determinados desde el perfeccionamiento.
  - **De ejecución instantánea o de tracto sucesivo (por lotes o entregas periódicas)**: Puede agotarse en una orden de producción única o proyectarse a través de un programa de fabricación continua.
  - **Nominado / Tipificado bajo el Derecho Uniforme**: Configurado explícitamente como una categoría especial de compraventa mercantil en el **artículo 3.1 de la CISG**.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047)**: La determinación del derecho aplicable a contratos transfronterizos se rige

prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la CISG) y, supletoriamente, por el Código Civil. La jurisprudencia nacional reitera que los tratados poseen jerarquía superior frente a la ley ordinaria interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095)**: Permite a las partes elegir expresamente la ley estatal reguladora de la fabricación.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095)**: A falta de elección expresa, rige la **ley del lugar de cumplimiento**. Dado que la manufactura física de los bienes constituye la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable coincide con la del Estado donde se ubica la planta industrial del fabricante.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048)**: Los jueces y árbitros deben aplicar únicamente el derecho sustantivo interno del Estado competente, excluyendo sus normas de conflicto.
- **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: La ley extranjera se excluye si contraviene los principios fundamentales del foro.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058)**: Confiere competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado está

domiciliado en el territorio nacional o la fabricación debe ejecutarse en el país.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Ámbito de aplicabilidad y los tests del Artículo 3 de la CISG**:
  - **Regla general de asimilación a compraventa (Art. 3.1 CISG)**: Se consideran contratos de compraventa los acuerdos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas.
  - **Excepción del suministro de materiales sustanciales (Art. 3.1 CISG)**: La CISG **no se aplicará** si la parte que encarga la fabricación (el comprador) asume la obligación de proporcionar una **parte sustancial de los materiales necesarios** para dicha manufactura.
  - **Excepción por prestación preponderante de mano de obra o servicios (Art. 3.2 CISG)**: La Convención excluye aquellos contratos donde la parte principal de las obligaciones del proveedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.
- **Regulación de la relación de fabricación amparada por la CISG**:
  - **Formación del contrato**: Se rige por el principio de **consensualidad y libertad de forma** (Arts. 11 y 29).
  - **Conformidad de las mercaderías (Art. 35)**: El fabricante debe ceñirse a las descripciones,

planos y especificaciones, respondiendo por cualquier falta de conformidad existente al momento de la transmisión del riesgo.
- **Transmisión del riesgo (Arts. 66–70)**: Se verifica con la entrega al primer transportista en contratos que impliquen transporte de mercaderías (Art. 67.1).
- **Exoneración de responsabilidad (Art. 79)**: El fabricante o comprador queda liberado del pago de daños y perjuicios si prueba que el incumplimiento se debió a un **impedimento ajeno a su control**, imprevisible e insuperable.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Distingue dogmáticamente entre la compraventa (*emptio venditio*) y el contrato de obra o arrendamiento de obra (*locatio conductio operis*). Sin embargo, cuando aplica la CISG, el criterio funcional del **artículo 3.1** unifica la figura bajo el régimen uniforme de la compraventa si el comprador no aporta materiales sustanciales.
  - **Common Law**: Lo encuadra bajo los conceptos de *Contract for the Sale of Goods to be Manufactured* (regulado en el Artículo 2 del *Uniform Commercial Code* - UCC) o *Subcontracting Agreement*. Se caracteriza por una interpretación estricta de las **garantías**

expresas (*express warranties*) sobre el cumplimiento estricto de los planos e instrucciones técnicas del comprador.

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca**, fundamental en la fabricación para la entrega oportuna de planos, aclaraciones técnicas e insumos.
    - **Artículo 2.1.16**: Sanciona la violación del **deber de confidencialidad** de la información técnica y propiedad industrial recibida.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la adaptación o renegociación contractual ante variaciones extremas e imprevistas en los costos de insumos industriales.
  - **Incoterms (CCI 2020)**: Delimitan el punto exacto de entrega, transferencia de riesgos y distribución de costos logísticos tras la salida del bien de la fábrica (ej. EXW, FCA, FOB).

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales emblemáticos**:

- **Caso *Rosenberger Siam v. AMD Electronique* (Tribunal de Apelación de Chambéry, Francia / Tribunal de Bonneville)**: Evaluó la aplicación del **artículo 3.1 de la CISG** en la fabricación de conectores electrónicos según planos del comprador. El tribunal estableció que la provisión de especificaciones técnicas no excluye la CISG, salvo que el comprador suministre efectivamente una parte sustancial del material físico.
- **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia, Laudo N.° 356/1999)**: Declaró la inaplicabilidad de la CISG a tenor del **artículo 3.2**, al verificar que la prestación de servicios y mano de obra representaba más del 50% del valor total de la contraprestación.
- **Caso *Chilealimentos* (Tribunal de Apelación, Francia)**: Determinó que la labor del fabricante de diseñar y ejecutar planos de producción no convierte al acuerdo en un contrato de servicios, calificándolo como **compraventa de mercaderías por manufacturar** amparada por la CISG.
- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Ratificó que ante la falta de una elección normativa clara, aplica la **ley del lugar de cumplimiento** de la obligación principal (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil).

- **Casación N.° 1787-2008 Callao (Perú)**: Confirmó que los tratados internacionales vigentes sobre comercio poseen rango y eficacia preferente sobre las leyes ordinarias internas.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de fabricación internacional representa la transición de la simple circulación mercantil al ámbito de la **producción compartida y descentralizada**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), que faculta a los agentes económicos a reglamentar libremente procesos productivos complejos a escala global. Esta libertad de configuración se halla subordinada al principio superior de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual exige al fabricante actuar con lealtad y rigor técnico en la ejecución de los diseños ajenos y prohíbe el aprovechamiento indebido de la propiedad intelectual y el *know-how* del comprador.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: El contrato busca armonizar la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) con la **equidad y justicia conmutativa** (*rebus sic stantibus*). En cadenas internacionales de manufactura, disrupciones en la cadena de suministros, crisis energéticas o incrementos desproporcionados en el precio de los insumos pueden alterar drásticamente el equilibrio inicial de la prestación. Instrumentos de la *Lex Mercatoria* como los Principios UNIDROIT

(Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven esta fricción al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y exigir un **deber de cooperación continua** (Art. 5.1.3 UNIDROIT), previniendo el abuso del derecho y preservando la viabilidad económica de la relación productiva transfronteriza.

10.- CONTRATO DE FACTORING INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Factoring Internacional

- **Definición**: Es un contrato mediante el cual una empresa (cedente) cede sus cuentas por cobrar a una entidad financiera (factor) en otro país, a cambio de financiamiento inmediato, cobrándose una comisión por la gestión de las cuentas y asumiendo o no el riesgo de impago.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Cedente, factor, y deudor (el comprador original).
  - **Modalidades**: Con recurso (el cedente sigue siendo responsable del impago) y sin recurso (el factor asume el riesgo de impago).
  - **Cláusulas relevantes**: Precio de la cesión, comisiones, plazos, derechos del factor sobre las cuentas, y resolución de disputas.

Ejemplo: Un contrato entre una empresa textil en India y un factor en Francia, donde la empresa cede sus cuentas por cobrar de clientes europeos."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de factoring internacional** (o contrato de factoraje transfronterizo / *international factoring agreement*) es el acuerdo financiero y de servicios comerciales en virtud del cual una parte (**el cliente, cedente o factorado**), dedicada al comercio transfronterizo, cede de manera global o individual sus créditos, facturas o cuentas por cobrar (*receivables*) derivadas de ventas de mercaderías o prestaciones de servicios a corto plazo a favor de otra parte especializada (**el factor o empresa de factoring**), la cual asume la gestión de cobro, la administración de la cartera, la financiación anticipada de los créditos y/o la cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores extranjeros (*factoraje sin recurso* o *non-recourse factoring* frente al *factoraje con recurso* o *recourse factoring*).
- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio determinante de internacionalidad radica en la **ubicación de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes** (existiendo típicamente una relación tripartita internacional entre el cliente-cedente, el factor de exportación/importación y el deudor cedido ubicado en el país de destino). Asimismo, presenta un **carácter transfronterizo objetivo** al derivar directamente de operaciones de exportación e importación mercantil que

involucran la transferencia transfronteriza de flujos financieros y derechos de crédito.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantil y de los contratos financieros internacionales encuadra al factoring dentro de los **contratos complejos de cesión global de créditos y financiación de circulante**. La doctrina moderna lo analiza a la luz de la ***Lex Mercatoria*** y de la codificación uniforme del *Soft Law*, reconociéndolo como una de las herramientas más eficaces de licitación y fluidez del crédito en el comercio global.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza los criterios del **artículo 2095 del Código Civil peruano**, estudiando las complejidades de la determinación de la ley aplicable y la identificación de la **prestación característica no dineraria** en contratos financieros internacionales.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Juristas referentes en contratación internacional que analizan el principio de la autonomía de la voluntad conflictual, el alcance de la **prohibición categórica del reenvío (Art. 2048 del Código Civil peruano)** y los límites de la ley aplicable.

- **Delia Revoredo**: Jurista peruana que estudia el alcance de la eficacia del ordenamiento extranjero y los contornos ineliminables del **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil)**.
- **Peter Schlechtriem**: Exponente del derecho uniforme internacional que establece la demarcación entre los contratos de compraventa de bienes tangibles y los acuerdos de cesión de activos intangibles y financiación.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades entre el cliente y el factor para formalizar la transmisión de la titularidad de los créditos contractuales.
  - **Objeto**: La cesión de la cartera de derechos de crédito o facturas (*receivables*) presentes y futuras nacidas de contratos de comercio internacional.
  - **Causa / Precio y Comisión**: La contraprestación financiera recibida por el cliente (anticipo de capital desembolsado por el factor) a cambio de la tarifa de facturación, comisión de administración e intereses de descuento negociados.
- **Elementos naturales**:
  - **Garantía de veracidad y legitimidad del crédito (*Veritas Nominis*)**: Obligación implícita del cedente de responder ante el

factor por la existencia jurídica, validez y vigencia de las cuentas cedidas al momento de la transmisión (Art. 9.1.15 Principios UNIDROIT).

- **Notificación al deudor cedido y eficacia liberatoria**: Mecanismo natural mediante el cual el deudor queda obligado a pagar al factor una vez notificada la cesión, conservando la facultad de liberarse pagando al cedente mientras no la reciba (Art. 9.1.10 Principios UNIDROIT; Art. 1215 Código Civil peruano).
- **Oponibilidad de excepciones y compensaciones**: El deudor cedido mantiene el derecho de oponer al factor todas las excepciones y derechos de compensación que derivaren del contrato subyacente con el cedente hasta la notificación de la cesión (Art. 9.1.13 Principios UNIDROIT).

- **Elementos accidentales**:
  - **Pacto de recurso o asunción del riesgo (*Recourse / Non-Recourse*)**: Cláusula que determina si el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor cedido o si conserva el derecho de repetir contra el cliente.
  - **Cesión global de créditos futuros**: Estipulación que abarca facturas o derechos de cobro por nacer (Art. 9.1.5 Principios UNIDROIT).
  - **Ineficacia de la prohibición contractual de ceder créditos dinerarios**: Regla que invalida las cláusulas de no cesión pactadas

entre el cedente y el deudor originario para salvaguardar la cesión financiera (Art. 9.1.9(1) Principios UNIDROIT).

- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, que permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si alteraciones económicas sobrevenidas desequilibran las tasas financieras o los costos de la operación.
- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes (transmisión de créditos frente a pago del anticipo y gestión de cobro).
  - **Oneroso**: Ambas partes buscan beneficios económicos recíprocos.
  - **Conmutativo (o aleatorio en el factoring sin recurso)**: Las prestaciones están determinadas desde su origen, asumiendo el factor una aleatoriedad en caso de insolvencia del deudor cedido.
  - **De tracto sucesivo o ejecución continuada**: Diseñado para operar sobre el flujo continuo de facturación del exportador.
  - **Atípico en codificaciones civiles ordinarias / Tipificado por la *Lex Mercatoria* e**

instrumentos internacionales: Normado sustancialmente en la Convención de UNIDROIT sobre Factoring Internacional (Ottawa, 1988), la Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (CNUDMI/UNCITRAL, 2001) y el Capítulo 9 de los Principios UNIDROIT.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047)**: La determinación del derecho aplicable a las relaciones vinculadas con ordenamientos extranjeros se determina prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley aplicable al contrato financiero.
  - **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095)**: En ausencia de elección expresa, aplica la **ley del lugar de cumplimiento**. Puesto que la administración, financiación y cobro de la cartera constituye la **prestación característica no dineraria** del contrato, se aplica la ley del Estado donde el factor tiene su establecimiento principal.

- **Prohibición del reenvío (Art. 2048)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, excluyendo las normas de conflicto de leyes extranjeras.
- **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si resulta incompatible con el orden público internacional o las buenas costumbres.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058)**: Confiere competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado se encuentra domiciliado en el Perú o existió sumisión voluntaria.
- **Normas del Código Civil sobre Cesión de Derechos (Arts. 1206 a 1215)**: Regulan supletoriamente en el derecho interno la transmisión de créditos, la garantía del cedente y los efectos de la notificación al deudor.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1–5 de la CISG)**:
  - De conformidad con los artículos 1 y 4 de la CISG, la Convención regula únicamente la **compraventa de mercaderías corporales o tangibles** entre vendedor y comprador.
  - La CISG excluye expresamente de su ámbito los bienes intangibles, valores, deudas

financieras y la cesión de créditos (Art. 4). En consecuencia, **el contrato de factoring entre el factor y el cliente queda totalmente fuera del ámbito de la CISG**.

- **Conexión indirecta con la compraventa subyacente**:
  - No obstante, los créditos cedidos al factor nacen de contratos subyacentes de compraventa internacional que sí suelen regirse por la CISG. Las excepciones que el deudor importador pueda oponer al factor (ej. falta de conformidad de las mercaderías según el Art. 35 de la CISG, indemnización de daños o reducción del precio) se resolverán aplicando la CISG a la relación sustantiva original, conectando de forma directa la Convención con la oponibilidad de defensas frente al cesionario (Art. 9.1.13 Principios UNIDROIT).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Estructurado dogmáticamente sobre la cesión de créditos civil o mercantil y regulado por leyes bancarias especiales. Mantiene el requisito de notificación formal o acuse para surtir plenos efectos liberatorios frente al deudor cedido y asegurar la prelación de la cesión frente a terceros (Art. 1215 Código Civil peruano).

- **Common Law**: Tratado bajo la figura del *Assignment of Receivables* y la venta de cuentas por cobrar (*Sale of Accounts*) regulada en el **Artículo 9 del *Uniform Commercial Code* (UCC)** de los Estados Unidos. Se caracteriza por validar de manera absoluta las cesiones globales de créditos futuros (*floating liens*) y declarar la ineficacia de las cláusulas contractuales privadas que prohíban la cesión de créditos dinerarios, privilegiando la fluidez del mercado crediticio.

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016) - Capítulo 9, Sección 1**:
    - **Artículo 9.1.1**: Define técnicamente la cesión de créditos.
    - **Artículo 9.1.5**: Valida la cesión de créditos futuros desde el acuerdo.
    - **Artículo 9.1.6**: Admite la cesión global de créditos sin especificación individual.
    - **Artículo 9.1.7**: Consagra que la cesión se perfecciona por el mero convenio entre cedente y cesionario sin requerir el consentimiento del deudor.
    - **Artículo 9.1.9(1)**: Establece que la cesión de un crédito dinerario surte plenos efectos frente al cesionario aun cuando exista una cláusula de no cesión en el contrato originario.

        - **Artículo 9.1.10**: Regula los efectos liberatorios del pago previa o posterior a la notificación.
        - **Artículo 9.1.13 y 9.1.15**: Regula el régimen de excepciones del deudor y las garantías asumidas por el cedente.
    - **Instrumentos unificados internacionales**: Convención de UNIDROIT sobre Factoring Internacional (Ottawa, 1988) y Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (CNUDMI/UNCITRAL, 2001).

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
    - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Establece que ante la falta de una elección explícita e inequívoca de la ley aplicable en un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil).
    - **Casación N.° 2945-2001-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Aborda la carga procesal de alegar y probar el derecho extranjero en disputas derivadas de contratos de intermediación y comercio internacional.
    - **Precedentes sobre Cesión de Créditos bajo la CISG (ej. Caso de prendas deportivas en Corea / EE.UU.)**: Tribunal internacional reconoció la plena vigencia de la cesión de los

créditos derivados de una compraventa regida por la CISG a favor de un tercero financiador/asegurador, determinando que la relación subyacente mantiene la cobertura del derecho uniforme.

- **Laudos Arbitrales CCI sobre Factoring y Cesión Global**: Confirman que los árbitros internacionales aplican el **Capítulo 9 de los Principios UNIDROIT** como expresión consagrada de la ***Lex Mercatoria*** para resolver litigios sobre notificación de cesión, oponibilidad de excepciones y validez de la cesión de créditos dinerarios.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de factoring internacional encuentra su sustento filosófico en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), en cuanto faculta a los agentes del comercio global a movilizar y monetizar activos intangibles como el crédito. Esta facultad autolegispadora de cesión se equilibra éticamente mediante el principio superior de la **buena fe objetiva y lealtad negocial** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual rige imperativamente la conducta del cedente (garantizando la legitimidad del crédito), del cesionario (notificando con lealtad) y del deudor cedido (impidiendo el ejercicio abusivo o fraudulento de excepciones).
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio axiológico entre la **seguridad jurídica en la circulación del crédito**

(*pacta sunt servanda*, Art. 1361 Código Civil peruano; Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa**. En operaciones de factoring transfronterizo, fluctuaciones cambiarias severas, colapsos financieros en el país del deudor o crisis de iliquidez imprevistas pueden alterar el valor de la cartera cedida. Instrumentos de la *Lex Mercatoria* como los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven esta tensión imponiendo el **deber de renegociar de buena fe por *Hardship*** y prohibiendo el abuso del derecho, garantizando que la financiación transfronteriza preserve la equidad prestacional y la estabilidad de las cadenas globales de pago.

11.- CONTRATO DE FIDEICOMISO INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Fideicomiso Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo en el cual una persona o entidad (fideicomitente) transfiere activos a otra (fiduciario) para que los administre o disponga de ellos en beneficio de una tercera persona o grupo (beneficiario) conforme a las condiciones establecidas en el contrato, en un contexto internacional.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Fideicomitente, fiduciario, y beneficiario.
  - **Uso común**: Protección de activos, planificación sucesoria, y proyectos de inversión en múltiples jurisdicciones.
  - **Cláusulas típicas**: Identificación de activos, poderes y deberes del fiduciario, derechos del beneficiario, duración del fideicomiso, y ley aplicable.

Ejemplo: Un contrato de fideicomiso internacional donde una persona en España transfiere bienes a un fiduciario en Suiza para la gestión de esos activos en beneficio de sus hijos que residen en Estados Unidos."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de fideicomiso internacional** (o *International Trust Agreement / Cross-Border Escrow & Securitization Trust*) es la relación jurídica patrimonial e independiente celebrada entre partes ubicadas o con efectos en distintas jurisdicciones, mediante la cual una persona (**el fideicomitente, constituyente o *settlor***) transfiere la titularidad o propiedad fiduciaria de un conjunto de bienes o derechos presentes o futuros a favor de una entidad especializada (**el fiduciario o *trustee***), para que este los administre, conserve, invierta o ejecute con un fin específico y en beneficio de uno o varios terceros (**los fideicomisarios o *beneficiaries***) o del propio constituyente, conformando un **patrimonio autónomo e inembargable**.
- **Naturaleza e internacionalidad**: Su carácter internacional se configura mediante el **elemento objetivo de la diversa localización de los establecimientos o domicilios de las partes** (fideicomitente, fiduciario, protector o beneficiario). Asimismo, se fundamenta en el **criterio de conexión patrimonial y operativo transfronterizo**, manifestado en la ubicación de

los bienes fideicomitidos en mercados financieros o inmobiliarios extranjeros, la emisión de títulos valores o certificados de participación en distintas plazas internacionales y el sometimiento deliberado a un ordenamiento jurídico estatal neutral o a una jurisdicción *offshore/onshore* especializada.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática del Derecho Mercantil y del Derecho Internacional Privado analiza el fideicomiso transfronterizo a partir de la tensión histórica entre la **dualidad de la propiedad del *Common Law*** (*legal title* del fiduciario frente al *equitable title* del beneficiario) y la noción de **patrimonio autónomo de afectación** propia de la tradición continental del *Civil Law*.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Maurizio Lupoi**: Jurista referente en la teoría general del *Trust* en la tradición romano-germánica, formulador de la doctrina del "trust amorfo" y del reconocimiento de los trusts transfronterizos elegidos voluntariamente por las partes (*trusts de elección de ley*).
    - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista peruano que aborda la regulación contractual del Libro X del Código Civil, analizando los criterios del **artículo 2095 del Código Civil** sobre la autonomía de la voluntad y la regla de la prestación

característica en la determinación de la ley aplicable (*lex causae*).

- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la extensión del principio de autonomía de la voluntad en la contratación internacional y la **prohibición categórica del reenvío** prevista en el artículo 2048 del Código Civil.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los límites infranqueables del **orden público internacional** (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil) frente a la eficacia de actos y derechos adquiridos al amparo de leyes extranjeras.
- **Peter Schlechtriem**: Exponente del derecho uniforme que deslinda los contratos de intercambio mercantil de aquellos dedicados a la estructuración fiduciaria y custodia patrimonial.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: El pacto de afectación fiduciaria (*Deed of Trust*) mediante el cual el fideicomitente expresa la voluntad de desprenderse de la titularidad de los bienes y el fiduciario acepta el encargo con las limitaciones fijadas.
  - **Objeto**: El **patrimonio fideicomitido** (*trust property*), compuesto por activos corporales o intangibles (dinero, inmuebles, acciones, licencias o derechos de crédito) transferidos al fiduciario.

    - **Causa / Finalidad fiduciaria**: El propósito específico de gestión, garantía, inversión, titulación de activos o planificación patrimonial familiar, junto con la remuneración o comisión fiduciaria correspondiente.
- **Elementos naturales**:
    - **Inembargabilidad y separación patrimonial (*Ring-Fencing*)**: La creación de un **patrimonio autónomo** totalmente excluido de la masa hereditaria o concursal del fiduciario, del fideicomitente y de los beneficiarios, impermeable a las deudas personales de cada uno de ellos.
    - **Deberes fiduciarios de lealtad y prudencia (*Fiduciary Duties / Duty of Loyalty & Care*)**: La obligación imperativa del fiduciario de actuar con la diligencia de un gestor profesional, prohibiéndose la autocontratación y el conflicto de intereses.
    - **Rendición periódica de cuentas e información**: Transparencia obligatoria sobre los estados financieros y la gestión de los activos en favor de los beneficiarios y del fideicomitente.
- **Elementos accidentales**:
    - **Comité de Vigilancia o Protector (*Protector / Enforcer*)**: Designación de un tercero facultado para supervisar al fiduciario, con potestad de veto o remoción.
    - **Cláusula de reubicación o migración de ley (*Flee Clause / Flight Clause*)**: Estipulación

que autoriza el traslado automático de la sede o de la ley aplicable del fideicomiso a otra jurisdicción ante eventos de inestabilidad política, confiscación o reformas fiscales adversas.

- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Conforme a los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, otorga la facultad de exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles desequilibran gravemente las cargas financieras de la administración.
- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial o de *trusts* (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral o Plurilateral / Acto constitutivo fiduciario**: Intervienen el fideicomitente y el fiduciario, con la adición de beneficiarios y protectores.
  - **Oneroso (en el ámbito financiero/mercantil) o Gratuito (en el ámbito sucesorio/familiar)**: Genera contraprestaciones (comisiones fiduciarias) o constituye un acto de liberalidad.
  - **Conmutativo**: Las obligaciones y facultades fiduciarias están delimitadas desde su origen.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución se proyecta de manera continuada en el tiempo.

- **Nominado en la legislación bancaria especial (ej. Ley N.° 26702 del Sistema Financiero en el Perú) e Innominado/Atípico en el Código Civil ordinario**: Tipificado reglamentariamente para empresas del sistema financiero y regulado en el ámbito internacional por la *Lex Mercatoria*.
- **Formal / Solemnitario**: Exige instrumentalización pública e inscripción registral para surtir plenos efectos de inembargabilidad erga omnes.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047)**: La determinación del derecho aplicable a las relaciones vinculadas con ordenamientos extranjeros se determina prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. Criterio revalidado por la jurisprudencia de la Corte Suprema, confirmando que los tratados poseen rango y jerarquía preferente frente a las leyes ordinarias internas (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095)**: Permite a las partes elegir

expresamente la ley estatal que regirá la estructura fiduciaria.

- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095)**: A falta de elección expresa, el artículo 2095 impone aplicar la **ley del lugar de cumplimiento**. Al ser la administración y custodia fiduciaria la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado donde el fiduciario tiene su domicilio o donde se ubican físicamente los activos.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, excluyendo las normas de conflicto de leyes extranjeras.
- **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050)**: Las disposiciones de la ley extranjera o los derechos adquiridos se excluyen si contravienen las normas imperativas y el orden público internacional peruano (ej. fraude a acreedores, violación de legítimas hereditarias o evasión de normas anti-lavado de dinero).
- **Marco Bancario Local (Ley N.° 26702 - Ley General del Sistema Financiero)**: Regula el fideicomiso de manera especial, reservando la calidad de fiduciario a las empresas del sistema financiero o sociedades fiduciarias autorizadas por la SBS.

- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058)**: Otorga competencia exclusiva a los tribunales peruanos cuando se ejerciten acciones reales sobre predios o bienes situados en la República.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión sustancial del ámbito de la CISG (Arts. 1–5 de la CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1, 3 y 4, la CISG se aplica exclusivamente a la **compraventa de mercaderías** (bienes muebles corporales o tangibles entre vendedor y comprador).
  - El fideicomiso internacional es un negocio jurídico de afectación fiduciaria, administración patrimonial, garantía o financiación de intangibles. Por lo tanto, **el contrato de fideicomiso queda totalmente fuera del ámbito sustancial de la CISG**.
- **Conexión funcional e indirecta**:
  - En operaciones de comercio internacional regidas por la CISG, las partes suelen constituir un **fideicomiso de garantía de pago o una cuenta fiduciaria (*Escrow Account*)** para asegurar la liquidación de las mercaderías (Art. 54 CISG). En estos casos, la relación de compraventa subyacente se regirá autónomamente por la CISG, mientras que la relación fiduciaria y la liberación de los fondos se mantendrán sujetas al derecho fiduciario elegido por las partes.

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Common Law**: Concibe el *Trust* como una institución central sustentada en las reglas históricas de la *Equity*. Permite la coexistencia del *legal title* (en cabeza del *trustee*) y el *equitable / beneficial title* (en cabeza del *beneficiary*), otorgando al beneficiario acciones reales (*tracing*) para perseguir los bienes indebidamente enajenados por el fiduciario.
  - **Civil Law (Tradición Continental / Latinoamericana)**: Basado en el principio de la unicidad del dominio, rechaza la desmembración del derecho de propiedad. Articula el fideicomiso mediante la noción de **patrimonio autónomo / de afectación** sin personalidad jurídica pero desvinculado de los patrimonios personales de las partes, o atribuyendo una propiedad fiduciaria temporal sujeto a encargo.
  - **Convenio de La Haya de 1985 sobre la Ley Aplicable al Trust y su Reconocimiento**: Tratado multilateral de referencia que armoniza el DIP, obligando a los Estados de tradición romano-germánica a reconocer la validez de los *trusts* constituidos conforme a leyes extranjeras y la separación de su patrimonio autónomo.
  -

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial** en el comercio internacional.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación** activa entre las partes.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, facultando a exigir la renegociación adaptativa del contrato ante desequilibrios económicos sobrevenidos en la administración del patrimonio.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Establece que cuando la elección de la ley aplicable a un contrato internacional resulta ambigua o incompleta, debe aplicarse la **ley del lugar de cumplimiento** de la obligación principal (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil).
  - **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirman la primacía de los tratados y convenios internacionales sobre las leyes ordinarias internas.
  - **Resolución N.° 350-2000-ORLC/TR (Tribunal Registral del Perú)**: Reconoce la validez e inscripción de actos fiduciarios y mandatos celebrados en el extranjero sobre

bienes ubicados en el Perú siempre que contengan actos lícitos y no vulneren el orden público.

- **Precedentes sobre Trusts e Inembargabilidad (ej. Caso *Charity Commission v. O'Reilly* / Laudos CCI sobre Fideicomisos de Garantía)**: Tribunales internacionales y cortes arbitrales han confirmado la eficacia de la separación patrimonial fiduciaria frente a procesos de insolvencia o reestructuración de la matriz o del fideicomitente, declarando inembargables los activos afectados en favor de los acreedores fiduciarios y beneficiarios protegidos por la buena fe.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El fideicomiso internacional representa la expresión máxima de la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), aplicada a la libre disponibilidad y afectación de la propiedad en el mercado global. Filosóficamente, expresa la potestad de la voluntad autolegispadora para abstraer un patrimonio del individuo y consagrarlo a un fin futuro determinado. Esta facultad encuentra su pilar ético en la **confianza fiduciaria (*fiducia*)** y en el principio de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual impone al fiduciario el deber ético inalienable de velar imparcial y lealmente por el interés del beneficiario (*fiduciary duty*).

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio axiológico entre la **seguridad jurídica en la circulación de bienes** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa y preventiva**. El fideicomiso busca aislar activos y brindar certeza al financiamiento; sin embargo, no puede utilizarse como un mecanismo fraudulento para el abuso del derecho o la evasión de normas de orden público. Ante crisis financieras o alteraciones imprevistas de los mercados globales, la justicia adaptativa se canaliza a través del **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** (Arts. 6.2.1-6.2.3 UNIDROIT), preservando la equivalencia del encargo fiduciario y garantizando la protección de los derechos de terceros.

12.- CONTRATO DE FRANQUICIA INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contratos de Franquicia Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte concede a otra el derecho de operar un negocio bajo su marca y modelo en un país diferente.
- **Características**: Incluyen derechos de uso de marca, formación, y soporte. Pueden estar regulados por leyes de franquicia nacionales y tratados internacionales.
- **Ejemplo**: Contrato de franquicia entre una cadena de restaurantes estadounidense y un franquiciado en México."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de franquicia internacional** (*International Franchising Agreement*) es aquel acuerdo mercantil complejo, asociativo y relacional de cooperación transfronteriza y de tracto sucesivo, mediante el

cual una parte (**el franquiciante, franquiciador o *franchisor***) concede a otra (**el franquiciado, franquiciario o *franchisee***), ubicada en un Estado distinto, el derecho de explotar comercialmente un formato o modelo de negocio probado, estructurado e identificable dentro de un territorio geográfico determinado. Esta concesión integra una triple prestación indivisible:

1. La **licencia de uso de derechos de propiedad industrial e intelectual** (marcas, lemas comerciales, logotipos, enseñas, diseños y derechos de autor).
2. La **transferencia efectiva de tecnología no patentada y conocimientos técnicos reservados** (*know-how* / *savoir-faire*), transmitidos mediante manuales de operaciones y entrenamiento.
3. La **prestación continuada de asistencia técnica, comercial y de gestión**, a cambio de una contraprestación económica predeterminada (frecuentemente integrada por un canon inicial o *upfront fee* y regalías periódicas o *royalties*).

- **Naturaleza e internacionalidad**: La internacionalidad se configura primariamente a través del **criterio objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, ostenta un **carácter transfronterizo material**, caracterizado por la exportación de un formato de negocio desde el mercado de origen, la transmisión internacional de bienes intangibles (*know-how* y marcas) y el

acoplamiento a las normas de importación, divisas, tributación, libre competencia y propiedad industrial del Estado receptor.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantil e internacionalista clasifica a la franquicia dentro de los **contratos relacionales de cooperación empresarial y distribución integrada**. A diferencia de los contratos de intercambio instantáneo, la doctrina sostiene que la franquicia constituye una red de canalización y expansión de mercado que exige un alto grado de integración operativa y un deber permanente de colaboración y tutela de la identidad de la marca.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación tajante entre el contrato marco de transmisión de intangibles/licencias y la compraventa pura de bienes, precisando que la cesión de tecnología y servicios queda fuera de la normativa de intercambio mercantil tradicional.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza las limitaciones del artículo 2095 del Código Civil para determinar la ley aplicable en contratos internacionales complejos donde concurren múltiples prestaciones en distintas plazas.

- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad en la contratación transfronteriza y subrayan la **prohibición categórica del reenvío** impuesta por el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los límites infranqueables del **orden público internacional** y la preservación de los principios imperativos locales frente a la eficacia del derecho extranjero en el foro nacional.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para transferir el modelo de negocio y someterse al programa de operaciones y estándares de la red.
  - **Objeto**: La concesión de la licencia de marcas, la transferencia del *know-how* (reflejado en los Manuales de Operaciones) y la asistencia técnica continua.
  - **Causa / Consideración**: La retribución económica integrada por el canon de entrada (*front fee*) y las regalías periódicas (*royalties*) fijadas sobre el volumen de ventas brutas o netas.
- **Elementos naturales**:
  - **Deberes de lealtad y confidencialidad**: La obligación imperativa del franquiciado de no

divulgar los secretos comerciales y técnicos recibidos durante o después del contrato (Art. 2.1.16 Principios UNIDROIT).
    - **Deber de asistencia técnica continuada y supervisión de calidad**: La obligación del franquiciante de mantener actualizado el modelo de negocio y controlar la uniformidad de la red.
    - **Deber de cooperación recíproca**: La exigencia de que ambas partes colaboren activamente para la ejecución eficiente del objeto contractual (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
- **Elementos accidentales**:
    - **Exclusividad territorial**: Concesión del monopolio de apertura de locales en una zona geográfica asignada.
    - **Pacto de no competencia post-contractual**: Restricción de explotar un negocio del mismo giro tras la terminación de la relación.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, otorga el derecho a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles desequilibran gravemente la ecuación económica inicial.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de disputas a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).
    -

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera cargas y obligaciones recíprocas e interdependientes (licencia, *know-how* y asistencia frente al pago de regalías y observancia de estándares).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Procura ventajas patrimoniales equivalentes y conocidas desde su origen.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Diseñado para desarrollarse continuadamente en el tiempo.
  - **Innominado o Atípico en codificaciones civiles tradicionales / Nombrado por la *Lex Mercatoria* y regulado en legislaciones especiales**: Estructurado mediante la autonomía privada y normas especiales de comercio (ej. *Uniform Franchise Disclosure Documents* en EE.UU.).
  - **Intuitu Personae**: Celebrado en función de la capacidad financiera, solvencia e idoneidad personal del franquiciado.
  - **Predominantemente de adhesión**: Redactado sobre la base de un formato uniforme dispuesto por el franquiciante para preservar la homogeneidad de la red global.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:

- **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: La determinación del derecho aplicable se rige prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia reitera la jerarquía superior de los tratados sobre la ley ordinaria interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).
- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige la libertad de las partes para elegir expresamente la ley estatal aplicable a su contrato.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Puesto que la explotación del formato de negocio y la reventa en el mercado de destino constituyen la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable coincide con la del país del franquiciado.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, excluyendo las normas de conflicto de leyes extranjeras.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad de leyes extranjeras si contravienen el orden público peruano,

sumado al acatamiento imperativo de normas locales sobre propiedad intelectual (Decisión 486 de la Comunidad Andina - INDECOPI), libre competencia, protección al consumidor y retenciones tributarias sobre regalías a no domiciliados.

- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Otorga competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del contrato marco de franquicia (Arts. 3.2 y 4 de la CISG)**:
  - El **artículo 3.2 de la CISG** excluye expresamente de su ámbito aquellos contratos donde la obligación principal de la parte que proporciona los bienes consista en **suministrar mano de obra o prestar otros servicios**.
  - El contrato marco de franquicia, al centrarse en la cesión de licencias intangibles de marcas, la transferencia de *know-how* y la asistencia técnica, **queda expresamente fuera del ámbito de aplicación sustancial de la CISG**.
- **Aplicación indirecta a los contratos derivados de suministro de mercaderías**:
  - No obstante, los contratos específicos de compraventa de insumos, maquinarias o mercaderías que el franquiciado celebre de

forma recurrente con el franquiciante en ejecución del programa de franquicia sí se regirán de manera autónoma por la CISG (Arts. 1, 30 y 53), siempre que concurran las condiciones territoriales y sustanciales de aplicación.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Fundamentado en la integración supletoria por la buena fe (*bona fides*) y en la protección precontractual. Exige la veracidad del *know-how* y tutela al franquiciado frente al abuso de posición dominante o la resolución intempestiva del franquiciante.
  - **Common Law**: En los Estados Unidos rige la regulación especial de la *Federal Trade Commission* (FTC) mediante la entrega obligatoria del *Franchise Disclosure Document* (FDD) en la etapa precontractual. En materia contractual sustantiva, prevalece la interpretación literal del texto (*four corners rule*) y la atenuación de deberes fiduciarios implícitos, salvo pacto expreso.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.

    - **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad** respecto a la información reservada.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** para posibilitar el cumplimiento contractual.
    - **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Definición de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**, rectora en la asistencia técnica.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa del contrato.
  - **Guía de UNIDROIT sobre los Acuerdos de Franquicia Comercial Internacional** (*Guide to International Master Franchise Arrangements*): Instrumento especializado que estandariza las mejores prácticas internacionales en contratos de máster franquicia.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y precedentes judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o ausencia de una elección explícita e inambigua de la ley aplicable en un contrato internacional de comercialización, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*,

Art. 2095 del Código Civil), declarando la aplicabilidad de la ley peruana por ejecutarse la red en el territorio nacional.

- **Sentencia del Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015, causa N.° C/16/364668)**: Ratificó que la cesión de licencias, derechos intangibles y asistencia técnica no configura un contrato de compraventa y queda excluida del ámbito sustancial de la CISG.
- **Laudos Arbitrales CCI sobre Máster Franquicia e Imprevisión (ej. Caso CCI N.° 8128)**: Confirman la plena validez de aplicar los **Principios UNIDROIT** para integrar lagunas sobre la violación de la confidencialidad del *know-how*, la resolución intempestiva y el deber de renegociar las regalías por situaciones sobrevenidas de *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de franquicia internacional representa la superación del contrato como mero intercambio de bienes tangibles, elevándolo a la categoría de **reproducción transfronteriza del conocimiento y la identidad de marca**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), como potestad de los agentes para auto-legislar y expandir modelos de negocio en el mercado global. Sin embargo, esta voluntad relacional exige

un sustento ético superior: la **confianza legítima (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual obliga al franquiciante a transferir un *know-how* real y eficaz, y al franquiciado a proteger lealmente la reputación de la red.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio entre la **seguridad jurídica en la intangibilidad contractual** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En contratos de franquicia de larga duración, crisis económicas extremas, cambios tecnológicos imprevistos o emergencias globales pueden desequilibrar la rentabilidad del punto de venta. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema axiológico al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho (como las cancelaciones intempestivas del franquiciante), garantizando la equidad prestacional y la supervivencia del formato comercial transfronterizo.

Capítulo: Franquicias en el mundo.

Claro, aquí tienes más franquicias importantes en el mundo, cada una destacada en su sector específico:

****1. Taco Bell**

- **Industria:** Restauración Rápida (Comida Tex-Mex)

- **Fundación:** 1962
- **Sede:** Irvine, California, Estados Unidos
- **Descripción:** Conocida por sus tacos, burritos y otros platos Tex-Mex. Taco Bell tiene una amplia red de franquicias a nivel mundial y se distingue por su innovación en el menú.

**2. Wendy's

- **Industria:** Restauración Rápida
- **Fundación:** 1969
- **Sede:** Dublin, Ohio, Estados Unidos
- **Descripción:** Famosa por sus hamburguesas cuadradas y su chili. Wendy's ha expandido su presencia en varios países, destacándose por su enfoque en la calidad de los ingredientes.

**3. Subway

- **Industria:** Restauración Rápida (Sándwiches)
- **Fundación:** 1965
- **Sede:** Milford, Connecticut, Estados Unidos
- **Descripción:** Especializada en sándwiches personalizados y ensaladas. Subway tiene una amplia presencia global y se enfoca en opciones de comida rápida más saludables.

**4. Marriott International

- **Industria:** Hoteles y Hospitalidad
- **Fundación:** 1927
- **Sede:** Bethesda, Maryland, Estados Unidos
- **Descripción:** Una de las cadenas hoteleras más grandes, con marcas que abarcan desde lujo hasta

opciones más accesibles. Marriott tiene una significativa presencia global.

•

**5. Holiday Inn

- **Industria:** Hoteles
- **Fundación:** 1952
- **Sede:** Atlanta, Georgia, Estados Unidos
- **Descripción:** Conocida por ofrecer una gama de opciones de alojamiento en diferentes rangos de precios. Holiday Inn es parte del grupo IHG (InterContinental Hotels Group) y tiene una fuerte presencia internacional.

•

**6. Domino's Pizza

- **Industria:** Restauración Rápida (Pizzas)
- **Fundación:** 1983
- **Sede:** Ann Arbor, Michigan, Estados Unidos
- **Descripción:** Conocida por su pizza de entrega rápida y su tecnología avanzada para pedidos. Domino's ha expandido su red de franquicias globalmente.

•

**7. Papa John's Pizza

- **Industria:** Restauración Rápida (Pizzas)
- **Fundación:** 1984
- **Sede:** Louisville, Kentucky, Estados Unidos
- **Descripción:** Famosa por su pizza y su enfoque en la calidad de los ingredientes. Papa John's tiene una extensa red de franquicias a nivel mundial.

•

**8. Hertz

- **Industria:** Alquiler de Coches

- **Fundación:** 1918
- **Sede:** Estero, Florida, Estados Unidos
- **Descripción:** Una de las principales empresas de alquiler de coches, con una fuerte presencia internacional. Hertz ofrece una variedad de vehículos y servicios de alquiler.
-

****9. RE/MAX**

- **Industria:** Bienes Raíces
- **Fundación:** 1973
- **Sede:** Denver, Colorado, Estados Unidos
- **Descripción:** Una de las redes de franquicias de bienes raíces más grandes del mundo, con agentes en numerosos países. RE/MAX es conocida por su enfoque en la calidad y el servicio al cliente.
-

****10. Anytime Fitness**

- **Industria:** Gimnasios y Fitness
- **Fundación:** 2002
- **Sede:** Woodbury, Minnesota, Estados Unidos
- **Descripción:** Una cadena de gimnasios que ofrece acceso las 24 horas del día. Anytime Fitness ha crecido rápidamente y tiene una presencia global significativa.
-

****11. 7-Eleven**

- **Industria:** Comercio Minorista (Conveniencia)
- **Fundación:** 1927
- **Sede:** Tokio, Japón
- **Descripción:** Cadena de tiendas de conveniencia que ofrece una amplia gama de productos de uso

diario y alimentos. Tiene una extensa red de franquicias a nivel mundial.

•

**12. Great Clips

- **Industria:** Servicios de Belleza (Cortes de Pelo)
- **Fundación:** 1982
- **Sede:** Minneapolis, Minnesota, Estados Unidos
- **Descripción:** Ofrece servicios de cortes de pelo y estilización en un formato de tienda de conveniencia. Great Clips tiene una amplia red de franquicias en Estados Unidos y Canadá.

•

**13. The Coffee Bean & Tea Leaf

- **Industria:** Cafeterías
- **Fundación:** 1963
- **Sede:** Los Ángeles, California, Estados Unidos
- **Descripción:** Conocida por su café y té de alta calidad, además de una variedad de alimentos. Tiene una presencia internacional significativa, especialmente en Asia.

•

**14. Jamba Juice

- **Industria:** Restauración Rápida (Smoothies y Jugos)
- **Fundación:** 1990
- **Sede:** Frisco, Texas, Estados Unidos
- **Descripción:** Especializada en smoothies y jugos frescos, con un enfoque en productos saludables. Jamba Juice tiene una red de franquicias en Estados Unidos y en varios países.

•

**15. Denny's

- **Industria:** Restauración (Comida Casual)
- **Fundación:** 1953
- **Sede:** Spartanburg, Carolina del Sur, Estados Unidos
- **Descripción:** Cadena de restaurantes que ofrece una variedad de comidas durante todo el día. Denny's tiene una presencia significativa en Estados Unidos y en otros países.

Capítulo: Las franquicias en el Perú.

Según la doctrina digital (IA Perplexity:

En Perú, hay una gran variedad de franquicias que operan en diferentes sectores, incluyendo comida rápida, servicios, y comercio minorista. Aquí tienes una lista de algunas franquicias importantes presentes en el país:

1. McDonald's

Industria: Restauración Rápida
Descripción: McDonald's es una de las cadenas de comida rápida más grandes del mundo, conocida por sus hamburguesas, papas fritas y bebidas. Tiene varias ubicaciones en Perú.

2. Subway

Industria: Restauración Rápida (Sándwiches)
Descripción: Subway se especializa en sándwiches personalizados y ensaladas. La franquicia tiene presencia en varias ciudades del Perú.

3. KFC (Kentucky Fried Chicken)
Industria: Restauración Rápida (Pollo)
Descripción: Famosa por su pollo frito, KFC opera múltiples sucursales en Perú, ofreciendo su menú característico.

4. Burger King
Industria: Restauración Rápida
Descripción: Conocida por sus hamburguesas y papas fritas, Burger King tiene varias sucursales en Perú.

5. Pizza Hut
Industria: Restauración Rápida (Pizzas)
Descripción: Pizza Hut ofrece pizzas y otros alimentos. Tiene varias ubicaciones en Perú.

6. Dunkin'
Industria: Cafeterías y Panaderías
Descripción: Dunkin' es conocida por sus donuts y café. La marca tiene presencia en Perú, ofreciendo una variedad de productos de panadería y bebidas.

7. Starbucks
Industria: Cafeterías
Descripción: Starbucks tiene varias tiendas en Perú, ofreciendo su café y una variedad de alimentos y bebidas.

8. L'Occitane en Provence
Industria: Cosméticos y Belleza
Descripción: L'Occitane es una marca de productos de

belleza y cuidado personal que opera en Perú con varias tiendas.

9. The Coffee Bean & Tea Leaf
Industria: Cafeterías
Descripción: Ofrece café y té de alta calidad. La franquicia tiene presencia en Perú, principalmente en grandes ciudades.

10. Juan Valdez Café
Industria: Cafeterías
Descripción: La cadena colombiana de cafeterías Juan Valdez Café también tiene presencia en Perú, ofreciendo café y productos relacionados.

11. 7-Eleven
Industria: Comercio Minorista (Conveniencia)
Descripción: La cadena de tiendas de conveniencia 7-Eleven tiene algunas ubicaciones en Perú, proporcionando una variedad de productos de uso diario.

12. Crispy Crème
Industria: Panaderías y Cafeterías
Descripción: Conocida por sus donuts y café, Krispy Kreme ha establecido varias tiendas en Perú.

13. Re/Max
Industria: Bienes Raíces
Descripción: Re/Max es una red internacional de bienes raíces que tiene presencia en Perú, ofreciendo servicios de compra y venta de propiedades.

14. Auto 2000

Industria: Servicios Automotrices
Descripción: Auto 2000 es una cadena de servicios automotrices y venta de repuestos con franquicias en Perú.

15. Bodytech

Industria: Gimnasios y Fitness
Descripción: Bodytech es una cadena de gimnasios con varias ubicaciones en Perú, ofreciendo servicios de fitness y bienestar.

13.- CONTRATO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D INTERNACIONAL)

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de investigación y desarrollo internacional** (frecuentemente denominado *International R&D Agreement*, *Cooperative Research & Development Agreement* o contrato de I+D transfronterizo) es un acuerdo mercantil de colaboración científica y tecnológica de carácter relacional, en virtud del cual dos o más partes (empresas, universidades, institutos tecnológicos o centros de innovación), ubicadas en distintas jurisdicciones estatales, se obligan a realizar de manera encomendada o conjunta proyectos de indagación científica, experimentación o innovación tecnológica, compartiendo o asignando el financiamiento, la ejecución de las tareas, los riesgos de fracaso

técnico y la titularidad o explotación comercial de los derechos de propiedad intelectual resultantes.

- **Naturaleza e internacionalidad**: Su internacionalidad no responde a la mera circulación o intercambio de bienes corporales, sino al **criterio objetivo de la localización de los establecimientos de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, posee un **carácter transfronterizo operativo e inmaterial**, manifestado en la transferencia internacional de conocimientos técnicos preliminares (*know-how* / *Background IP*), el desplazamiento de investigadores y la proyección de los resultados tecnológicos (*Foreground IP*) para ser registrados, patentados o comercializados en múltiples mercados globales.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contemporánea encuadra a la I+D transfronteriza dentro de los **contratos relacionales de colaboración e innovación tecnológica** y de la ***Lex Mercatoria***. Al no tener por objeto la transferencia inmediata de mercaderías tangibles, se ubica dentro de los contratos basados en el conocimiento (*knowledge-based contracts*), donde la reglamentación contractual debe gestionar la incertidumbre inherente al resultado experimental.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación entre los contratos de intercambio mercantil y

aquellos centrados en servicios de investigación e intangibles, sosteniendo que las prestaciones donde prevalece la actividad intelectual o el trabajo científico quedan fuera de los regímenes tradicionales de compraventa de mercaderías.

- **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado que analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil peruano**, destacando la dificultad de fijar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) a falta de elección explícita de la ley aplicable cuando las obligaciones de desarrollo científico se ejecutan simultáneamente en laboratorios ubicados en distintas plazas.
- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el principio de autonomía de la voluntad en la contratación internacional y la **prohibición categórica del reenvío** conforme al artículo 2048 del Código Civil peruano.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los contornos infranqueables que el **orden público internacional** y la preservación de los derechos adquiridos en el extranjero imponen frente al derecho elegido por las partes.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:

    - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre el protocolo de investigación, el alcance de las actividades científicas (*Statement of Work*) y la asignación del presupuesto financiero.
    - **Objeto**: La ejecución de labores de experimentación, ensayo y desarrollo tecnológico destinadas a la creación de un nuevo activo inmaterial, prototipo, patente o procedimiento industrial.
    - **Causa / Consideración**: La repartición de los costos y riesgos del fracaso científico a cambio del derecho a participar en los resultados económicos, regalías (*royalties*) o en la titularidad sobre la propiedad intelectual generada.
- **Elementos naturales**:
    - **Obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts* / *Obligation de moyens*)**: El investigador o centro tecnológico no garantiza la consecución efectiva del descubrimiento, sino la aplicación de la máxima diligencia técnica debida conforme al estado del arte (*state of the art*).
    - **Deber de confidencialidad y lealtad negocial**: La obligación imperativa de proteger la información técnica reservada intercambiada (*Background IP*) y abstenerse de divulgar los hallazgos sin autorización.
    - **Deber de cooperación recíproca**: La exigencia de que ambas partes compartan la

información y suministren los insumos requeridos para el avance del proyecto.

- **Elementos accidentales**:
  - **Régimen de Propiedad Intelectual (*Background vs. Foreground IP*)**: Cláusulas sobre titularidad previa, licencias cruzadas (*cross-licensing*) y reparto de patentes futuras.
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si descubrimientos inesperados o giros tecnológicos alteran radicalmente el equilibrio económico del desarrollo.
  - **Convenio arbitral especializado**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial internacional (ej. Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI / WIPO, CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral o Plurilateral de colaboración o fin común**: Las partes convergen hacia la creación de un activo tecnológico compartido.
  - **Oneroso y Conmutativo (con aleatoriedad técnica de resultados)**: Existe equilibrio en las cargas financieras, aunque la viabilidad comercial de la invención es incierta.

- **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución se proyecta a través de fases, hitos (*milestones*) y años de experimentación.
- **Innominado o Atípico en codificaciones civiles tradicionales / Tipificado por la *Lex Mercatoria* y contratos modelo internacionales**: Configurado al amparo de la autonomía privada y guías especializadas (como los modelos de I+D de la OMPI/WIPO).
- **Intuitu Personae**: Otorgado en atención estricta a la reputación, capacidad científica e infraestructura técnica de los investigadores.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: La determinación del derecho aplicable se rige prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia reitera la prevalencia jerárquica de las convenciones sobre el derecho ordinario.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige la libertad de las partes para pactar expresamente la ley estatal reguladora de la investigación.
  - **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección expresa, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. En I+D, la

doctrina identifica la **prestación característica no dineraria** con el territorio del laboratorio o centro tecnológico donde se desarrolla el proyecto principal.

- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces o árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público o normas imperativas de bioseguridad, bioética, transferencia tecnológica o patentes.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Otorga competencia a los tribunales peruanos si el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 3.2 y 4 CISG)**:
  - **Exclusión por servicios (Art. 3.2)**: La CISG establece expresamente que no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones consista en **suministrar mano de obra o prestar otros servicios**. La I+D, al ser una actividad de servicio intelectual e intangible, queda **fuera del ámbito de la CISG**.

- **Exclusión de intangibles y patentes (Art. 4)**: La Convención limita su alcance a la compraventa de mercaderías corporales muebles.

- **Régimen de contratos mixtos y producción derivada**:
  - Si la investigación incluye el suministro incidental de equipos o prototipos, aplica el **criterio del valor preponderante**. Solamente si la I+D deriva posteriormente en un contrato independiente de suministro transfronterizo en masa del producto manufacturado, dicho contrato posterior se regirá de forma autónoma por la CISG (Arts. 1, 3.1, 35 y 79).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Fundamentado en la distinción entre **obligaciones de medios** (*obligations de moyens*) y **de resultado** (*obligations de résultat*), clasificando la I+D como obligación de medios (empleo de la diligencia técnica sin garantizar el hallazgo).
  - **Common Law**: Regulado como *Collaborative R&D Agreement*. Exige la estricta regulación de la propiedad intelectual previa y futura (*Background & Foreground IP*), sujetándose al estándar del *duty of reasonable care and skill*

y admitiendo estipulaciones sobre cesión de derechos (*assignment of inventions*).

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad** respecto de secretos técnicos.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca**.
    - **Artículo 5.1.4(2) y 5.1.5**: Definición de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**, fundamental en la I+D.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la adaptación del contrato ante variaciones extremas en los costos o viabilidad del proyecto.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia, Laudo N.° 356/1999)**: Determinó que cuando la obligación principal radica en la prestación de servicios o mano de obra técnica, la relación

queda **excluida de la CISG** a tenor de su artículo 3.2.

- **Caso *Licencia de Software e Intangibles* (Rechtbank Midden-Nederland, Países Bajos, 2015, C/16/364668)**: Precisó los criterios de delimitación entre bienes corporales e intangibles bajo el régimen uniforme.
- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la falta de una elección explícita de ley aplicable, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).
- **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la primacía de los tratados y convenios internacionales sobre las leyes ordinarias internas.
- **Laudos Arbitrales OMPI / CCI sobre I+D y Licencias**: Han aplicado los **Principios UNIDROIT** para resolver controversias sobre apropiación indebida de *know-how*, incumplimiento del estándar de *best efforts* y reajuste de regalías por *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de I+D internacional trasciende la perspectiva tradicional del intercambio de cosas tangibles, elevándose como la expresión de la **producción y gestión transfronteriza del conocimiento**.

Filosóficamente, se asienta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), como facultad autolegispadora de los agentes para organizar la creación de activos intangibles. La naturaleza estocástica del descubrimiento exige un soporte ético superior: el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual impone deberes de lealtad, prohibiendo la apropiación indebida del esfuerzo ajeno y el quebrantamiento del deber de confidencialidad.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En I+D, la justicia exige que la responsabilidad del investigador se evalúe según el estándar de diligencia (*best efforts*), sin trasladarle el riesgo del fracaso científico. Ante eventos sobrevenidos extraordinarios o virajes tecnológicos, los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven la tensión imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship***, garantizando el reparto equitativo de los beneficios de la innovación y previniendo el abuso del derecho en el comercio global.

14.- CONTRATO DE JOINT VENTURE INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Joint Venture Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo en el cual dos o más empresas de diferentes países se asocian para llevar a cabo un proyecto específico, compartiendo recursos, riesgos, beneficios y control.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Dos o más empresas de distintos países.
  - **Objetivo**: Desarrollar conjuntamente un proyecto o negocio en un tercer país o en el país de una de las partes.
  - **Cláusulas comunes**: Contribuciones de capital, distribución de beneficios, gobernanza, duración del proyecto, y mecanismos de resolución de disputas.

Ejemplo: Una joint venture entre una empresa de tecnología estadounidense y una empresa china para desarrollar un nuevo software en el mercado asiático."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de *Joint Venture* internacional** (asociación en participación o consorcio transfronterizo) es un acuerdo mercantil asociativo, relacional y de larga duración (*long-term commercial contract*) mediante el cual dos o más partes o empresas independientes (*venturers*), ubicadas en distintas jurisdicciones estatales, comprometen capitales, tecnologías, infraestructura, capacidad operativa, licencias o conocimientos (*know-how*) para ejecutar un proyecto comercial, industrial o de inversión específico. En este esquema, las partes comparten la gestión, los costos, los riesgos operativos y los beneficios económicos, conservando su respectiva independencia jurídica.
- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio calificador de su internacionalidad radica formalmente en la **ubicación de los establecimientos o domicilios de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, ostenta una dimensión internacional sustancial manifestada en el impacto económico transfronterizo, caracterizado por la inversión conjunta en mercados extranjeros, la transferencia

internacional de tecnología y la ejecución de operaciones plurilegislativas.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea sitúa al *Joint Venture* dentro de la categoría de los **contratos relacionales de colaboración e integración asociativa**. A diferencia de los contratos de intercambio instantáneo, la doctrina destaca que el *Joint Venture* no se agota en una prestación puntual, sino que establece un programa normativo de gobernanza cooperativa diseñado para perdurar en el tiempo al amparo de la ***Lex Mercatoria*** y del *Soft Law* internacional.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Aborda los problemas prácticos del artículo 2095 del Código Civil peruano sobre la determinación de la ley aplicable (*lex causae*) a los contratos internacionales, analizando las complejidades de identificar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) en obligaciones complejas o asociativas.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Juristas referentes en contratación transfronteriza que analizan la autonomía conflictual, el alcance del principio de libertad contractual y la **prohibición categórica del reenvío** (Art. 2048 del Código Civil peruano).

- **Ole Lando y Abul Munir**: Sostienen que el principio de la autonomía de la voluntad contractual constituye una norma consuetudinaria internacional y la piedra angular del comercio transfronterizo globalizado.
- **Peter Schlechtriem**: Exponente del derecho uniforme que deslinda de manera tajante los contratos de intercambio de mercaderías de aquellos acuerdos centrados en la colaboración asociativa, servicios e integración de capitales.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades manifestado desde las etapas de negociación mediante memorandos de entendimiento (*MOUs*) y acuerdos definitivos con la intención de quedar obligados en un fin común (*affectio alliance*).
  - **Objeto**: La aportación conjunta de recursos complementarios (capital, maquinaria, licencias de *know-how*, mano de obra o gestión) para el desarrollo del proyecto colectivo.
  - **Causa / Fin Común**: El interés participativo recíproco en la distribución concertada de los beneficios económicos, la reducción de riesgos y la generación de economías de escala.
  -

- **Elementos naturales**:
  - **Deber de cooperación activa e información recíproca**: La exigencia implícita de coordinar esfuerzos e informarse permanentemente para el cumplimiento del fin común (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
  - **Buena fe y lealtad negocial en la gobernanza**: Deber imperativo e irrenunciable que rige todo el ciclo del acuerdo (Art. 1.7 Principios UNIDROIT).
  - **Confidencialidad y protección de secretos comerciales**: La obligación de proteger los datos técnicos e intangibles intercambiados durante la alianza.
- **Elementos accidentales**:
  - **Mecanismos de gobernanza y resolución de empates (*Deadlock clauses*)**: Reglas para superar parálisis en la toma de decisiones (ej. comités paritarios, mediación ejecutiva o *shotgun clauses*).
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, faculta a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos extraordinarios e imprevisibles alteran fundamentalmente el equilibrio del proyecto.
  - **Cláusulas de salida (*Exit / Tag-Along / Drag-Along*) y convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral o Plurilateral de colaboración / fin común**: Convergencia de intereses hacia la realización de un proyecto compartido.
  - **Oneroso y Conmutativo (con aleatoriedad en los resultados económicos)**: Existe equivalencia en los compromisos de aportación, asumiendo conjuntamente el riesgo del mercado.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución se proyecta dinámicamente en el tiempo.
  - **Innominado o Atípico en codificaciones civiles tradicionales / Tipificado por la práctica de la *Lex Mercatoria***: Configurado al amparo de la autonomía privada e instrumentos internacionales.
  - **Intuitu Personae**: Otorgado en atención estricta a la solvencia, capacidad técnica y reputación de cada socio.

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas vinculadas con ordenamientos extranjeros se determinan prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y,

supletoriamente, por las normas del Libro X del Código Civil.

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal que regulará su contrato.
- **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: En ausencia de una elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Al ser la ejecución del proyecto no dinerario la **prestación característica**, se aplica la ley del Estado donde se ubica el centro gravitacional de la operación conjunta.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Se aplica únicamente el derecho interno sustantivo del Estado declarado competente por la norma de conflicto, excluyendo sus reglas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad de leyes extranjeras si vulneran el orden público internacional o las buenas costumbres.
- **Competencia jurisdiccional y arbitral (Arts. 2057 y 2058 CC; Ley Peruana de Arbitraje, D.Leg. N° 1071)**: Reconoce la competencia de los tribunales nacionales sobre domiciliados en el país y la validez de los convenios arbitrales para la resolución extrajudicial de conflictos.

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1–4 de la CISG)**:
  - De conformidad con los artículos 1 y 4, la Convención de Viena regula de forma exclusiva los contratos de **compraventa de mercaderías** (transferencia de propiedad de bienes corporales muebles a cambio de un precio).
  - El contrato marco de *Joint Venture*, al constituir un acuerdo asociativo, de cooperación o de integración societaria, queda **expresamente excluido sustancialmente del ámbito de la CISG**.
- **Aplicación autónoma a los contratos derivados de suministro**:
  - Si en ejecución del *Joint Venture* las partes o la empresa conjunta celebran contratos específicos e independientes de compraventa transfronteriza de bienes o equipos de capital, dichos contratos de suministro sí se regirán de manera autónoma por la CISG (Arts. 1, 3.1, 30 y 53), amparados por las reglas de conformidad material (Art. 35) y exoneración por impedimentos ajenos (Art. 79).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Estructurado como un contrato asociativo

atípico o consorcio, aplicando reglas supletorias sobre sociedades de hecho o cuentas en participación. Exige la integración constante del principio de buena fe (*bona fides*) en la toma de decisiones sociales.
    - **Common Law**: Distingue rigurosamente entre el *Corporate Joint Venture* (constitución de un vehículo con personalidad jurídica independiente o *SPV*) y el *Contractual / Unincorporated Joint Venture*. En este último, rige la interpretación literal del contrato (*four corners rule*) y la aplicación de los deberes fiduciarios (*fiduciary duties* de lealtad y cuidado) entre los copartícipes.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
    - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
        - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación** entre las partes.
        - **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Definición de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**, rectora en la gestión compartida.
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, facultando a la renegociación adaptativa del contrato ante desequilibrios económicos sobrevenidos.

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012-LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la falta o ambigüedad en la elección de la ley aplicable a un contrato internacional de comercialización o colaboración, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 del Código Civil).
  - **Tribunal Constitucional del Perú (Exp. Challenge Air Cargo Inc. vs. Petroperú)**: Precisó que el criterio de internacionalidad contractual bajo el artículo 1° de la CISG requiere la ubicación de los **establecimientos de las partes en Estados diferentes**, resultando inaplicable cuando la operación se celebra con la sucursal peruana.
  - **Laudos Arbitrales de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y de la CCI**: Han validado la aplicación de los **Principios UNIDROIT** para moderar penalidades excesivas (Art. 7.4.13 UNIDROIT) y evaluar el cumplimiento del deber de buena fe y renegociación en contratos internacionales de larga duración.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El *Joint Venture* internacional trasciende el paradigma tradicional del contrato como un enfrentamiento entre

intereses contrapuestos. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), como la potestad autolegispadora de los agentes económicos para constituir comunidades de producción a escala transfronteriza. Esta libertad relacional encuentra su sustento ético superior en la **confianza recíproca** y en el principio de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual prohíbe el comportamiento obstruccionista o la deslealtad entre los socios.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa la tensión axiológica entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En proyectos asociativos transfronterizos de larga duración, alteraciones imprevisibles en los mercados o crisis macroeconómicas pueden desequilibrar las cargas del acuerdo. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho, garantizando la equidad sustancial y la continuidad de la cooperación internacional.

CAPÍTULO: TIPOS DE CONTRATO DE JOINT VENTURE

1. Joint Venture Corporativo (o Joint Venture Incorporada)

Descripción:

- **Definición:** Se forma una nueva entidad jurídica independiente creada específicamente para el proyecto o actividad conjunta.
- **Estructura:** Las partes involucradas crean una nueva empresa, en la cual cada socio tiene una participación accionaria.
- **Responsabilidad:** La nueva entidad es responsable de las actividades del JV y tiene una personalidad jurídica propia.
- **Ventajas:** Permite a los socios combinar recursos y capacidades bajo una estructura formal y legalmente definida. Facilita la gestión y el financiamiento del proyecto.

Ejemplo:

Dos empresas que forman una nueva compañía para desarrollar un producto innovador, compartiendo el capital, la tecnología y los riesgos asociados.

**2. Joint Venture Contractual (o Joint Venture No Incorporada)

Descripción:

- **Definición:** No se crea una nueva entidad jurídica; en cambio, las partes colaboran mediante un acuerdo contractual que define los términos de la cooperación.
- **Estructura:** El acuerdo puede ser menos formal y más flexible, sin la necesidad de formar una nueva empresa.
- **Responsabilidad:** Las partes involucradas mantienen su independencia jurídica y responsabilidad individual.
- **Ventajas:** Mayor flexibilidad y menor costo en comparación con la creación de una nueva entidad. Ideal para proyectos específicos con una duración limitada.

Ejemplo:

Dos empresas acuerdan colaborar en un proyecto de investigación compartiendo recursos y beneficios a través de un contrato, sin crear una nueva entidad.

**3. Joint Venture de Proyectos Específicos

Descripción:

- **Definición:** Se establece para llevar a cabo un proyecto particular con un objetivo claro y limitado en el tiempo.
- **Estructura:** Puede ser tanto un JV corporativo como un JV contractual, dependiendo de la complejidad y duración del proyecto.

- **Responsabilidad:** Se define claramente en el contrato qué parte de los recursos y riesgos asume cada socio para el proyecto específico.
- **Ventajas:** Focalización en objetivos específicos y limitación de riesgos a la duración del proyecto.

Ejemplo:
Una empresa de construcción y una firma de ingeniería crean un JV para construir un puente, y una vez finalizado el proyecto, el JV se disuelve.

****4. Joint Venture de Marketing**
Descripción:

- **Definición:** Se centra en actividades de marketing y ventas conjuntas, como la promoción de productos o la expansión a nuevos mercados.
- **Estructura:** Puede implicar la formación de una nueva entidad o simplemente un acuerdo de colaboración para fines de marketing.
- **Responsabilidad:** Las partes colaboran en la promoción, distribución y venta de productos o servicios.
- **Ventajas:** Permite a las empresas combinar sus fuerzas de marketing para aumentar la presencia en el mercado y mejorar la eficiencia de ventas.

Ejemplo:
Dos marcas de cosméticos colaboran en una campaña de marketing conjunta para lanzar un nuevo producto al mercado.

****5. Joint Venture Tecnológico**
Descripción:

- **Definición:** Se enfoca en la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías o productos.
- **Estructura:** Puede implicar la formación de una nueva empresa para desarrollar la tecnología o simplemente un acuerdo de colaboración.
- **Responsabilidad:** Las partes aportan su tecnología, conocimientos y recursos para el desarrollo conjunto.
- **Ventajas:** Facilita el acceso a nuevas tecnologías y la combinación de experticias para desarrollar innovaciones.

Ejemplo:
Dos empresas tecnológicas crean un JV para desarrollar una nueva tecnología de inteligencia artificial, compartiendo la investigación y los costos de desarrollo.

****6. Joint Venture de Distribución**
Descripción:

- **Definición:** Se establece para la distribución y venta de productos en una región o mercado específico.
- **Estructura:** Las partes pueden formar una nueva entidad para gestionar la distribución o colaborar a través de un acuerdo de distribución.
- **Responsabilidad:** Se define cómo se gestionarán la distribución, el marketing y las ventas, y cómo se compartirán los ingresos.
- **Ventajas:** Permite a las empresas acceder a nuevos mercados y aprovechar las redes de distribución locales.

Ejemplo:
Una empresa de alimentos y una firma local de distribución forman un JV para distribuir productos en un nuevo país.

****7. Joint Venture Financiero**
Descripción:

- **Definición:** Se centra en la inversión y la financiación conjunta de proyectos o actividades comerciales.
- **Estructura:** Las partes combinan sus recursos financieros para invertir en proyectos específicos, que pueden ser tanto nuevos desarrollos como adquisiciones.
- **Responsabilidad:** Se establece cómo se distribuirán las inversiones, las ganancias y las pérdidas.
- **Ventajas:** Permite a las empresas financiar proyectos que no podrían abordar de manera independiente, compartiendo los riesgos financieros.

Ejemplo:
Dos fondos de inversión crean un JV para financiar la compra de una empresa en crecimiento.

15.- CONTRATO DE KNOW HOW INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de *know-how* internacional** (o contrato de transmisión/licencia de saber hacer transfronterizo) es un acuerdo mercantil de naturaleza inmaterial y relacional en virtud del cual una parte (**el licenciante o cedente**) se obliga a comunicar, transferir o conceder el derecho de explotación de un conjunto de conocimientos técnicos, fórmulas, procedimientos industriales, secretos comerciales, experiencias operativas o conocimientos organizativos no patentados —pero de carácter secreto, sustancial e identificable— a favor de otra parte (**el licenciatario o cesionario**), ubicada en un Estado distinto, a cambio del pago de una retribución económica (frecuentemente

configurada mediante un pago inicial o *lump sum* y regalías periódicas o *royalties*).

- **Naturaleza e internacionalidad**: El criterio primario de internacionalidad reside en el **elemento objetivo de la localización de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, el contrato presenta un **carácter transfronterizo inmaterial e industrial**, manifestado en la transferencia internacional de tecnología no divulgada (*know-how*), la capacitación técnica de personal extranjero y la proyección de dichos conocimientos para la fabricación o comercialización de bienes y servicios en mercados internacionales.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea sitúa al *know-how* transfronterizo dentro de los **contratos de transferencia de tecnología y bienes intangibles** (*knowledge-based contracts*). La doctrina destaca que el *know-how*, a diferencia de las patentes tradicionales, no goza de un derecho de exclusiva otorgado por registro estatal, sino de una **tutela jurídica basada en el secreto industrial y en la protección contra la competencia desleal**, lo que exige una estructuración contractual rigurosa basada en el deber imperativo de confidencialidad.

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación entre los contratos de intercambio mercantil de bienes tangibles y aquellos centrados en la cesión de tecnología o servicios, precisando que las prestaciones de intangibles puros quedan fuera de la normativa unificada de compraventa.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado que analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil peruano**, destacando los problemas prácticos para identificar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) en contratos donde la **prestación característica no dineraria** consiste en la transmisión confidencial de tecnología o licencias intangibles.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía de la voluntad en la contratación transfronteriza y sostienen la **prohibición categórica del reenvío** en los sistemas contemporáneos de conflicto de leyes.
  - **Delia Revoredo**: Jurista de Derecho Internacional Privado que estudia los contornos infranqueables del **orden público internacional** y la preservación de los derechos adquiridos en el extranjero frente al derecho elegido por las partes.

- **Frank Diedrich** y **Arthur Rosett**: Juristas especializados en el estudio de la interpretación autónoma del derecho uniforme e internacional para evitar distorsiones nacionalistas en contratos de transferencia inmaterial.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre la comunicación del saber hacer y la aceptación de los términos de confidencialidad y uso limitado.
  - **Objeto**: El **saber hacer (*know-how*)**, el cual debe reunir indispensablemente tres requisitos dogmáticos:
    1. *Secreto*: No ser generalmente conocido ni fácilmente accesible en el ámbito técnico.
    2. *Sustancial*: Útil, relevante y significativo para la producción o gestión.
    3. *Identificable*: Descrito de forma suficientemente clara en manuales, planos o soportes técnicos.
  - **Causa / Precio**: Las regalías (*royalties*) o contraprestación económica fijada a cambio del acceso a la ventaja competitiva no divulgada.
- **Elementos naturales**:
  - **Deber imperativo de confidencialidad y lealtad negocial**: Obligación de no divulgar ni explotar el *know-how* fuera de los fines expresamente autorizados, la cual subsiste

aun tras la terminación del vínculo contractual.
    - **Garantía de utilidad o viabilidad técnica**: Obligación del licenciante de poner a disposición un saber hacer real, veraz e idóneo para el fin prometido.
    - **Deber de asistencia técnica y cooperación recíproca**: La exigencia de suministrar asesoría para la asimilación efectiva de la tecnología (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
- **Elementos accidentales**:
    - **Exclusividad territorial**: Concesión de la explotación exclusiva del saber hacer en una zona determinada.
    - **Prohibición de ingeniería inversa y cláusulas de no competencia post-contractual**.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles desequilibran gravemente la ecuación económica de la licencia.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. Centro de Arbitraje de la OMPI/WIPO, CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes (comunicación y soporte técnico frente al pago de regalías y custodia del secreto).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Beneficios y cargas económicamente equivalentes conocidos desde su celebración.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución requiere la permanencia de la confidencialidad y el pago periódico de regalías en el tiempo.
  - **Innominado o Atípico en codificaciones civiles tradicionales / Tipificado por la práctica de la *Lex Mercatoria***: Estructurado sobre la base de la autonomía privada e instrumentos internacionales.
  - **Intuitu Personae**: Otorgado en atención a la idoneidad técnica, capacidad de custodia y solvencia del licenciatario.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: El derecho aplicable a las relaciones vinculadas con ordenamientos extranjeros se determina primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por las normas del Libro X del Código Civil. La jurisprudencia reitera la

jerarquía superior de las convenciones sobre la ley ordinaria.

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal reguladora de la licencia.
- **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección expresa, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Puesto que la transmisión y puesta a disposición del saber hacer constituye la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado donde el licenciante tiene su establecimiento principal o donde transmite la tecnología.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, excluyendo sus reglas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad de leyes extranjeras si contravienen el orden público peruano, sumado al cumplimiento de normas imperativas sobre libre competencia, secretos industriales (Decisión 486 de la Comunidad Andina - INDECOPI) y retenciones tributarias sobre regalías a no domiciliados.

- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Otorga competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 3.2 y 4 CISG)**:
  - **Exclusión por intangibles y servicios (Art. 3.2 y 4)**: La Convención de Viena norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (bienes muebles corporales o tangibles). El *know-how*, al constituir un bien inmaterial o un servicio de transferencia técnica, queda **expresamente fuera del ámbito directo de la CISG**.
- **Delimitación en contratos de licencia y software**:
  - La jurisprudencia internacional (ej. Caso *Software License*, *Rechtbank Midden-Nederland*, Países Bajos, 2015) ha determinado que únicamente cuando la cesión del bien intangible es ilimitada en el tiempo y se liquida mediante un pago único asimilable a una transferencia definitiva se asimila a una compraventa amparada por la CISG; por el contrario, la cesión temporal de secretos, licencias y *know-how* sujeta a regalías periódicas queda totalmente excluida del régimen uniforme de la CISG.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Calificado como un contrato atípico de cesión/arrendamiento de bienes intangibles. Aplica reglas de tutela del secreto comercial y presupone deberes generales de buena fe (*bona fides*) en las etapas precontractual y postcontractual.
  - **Common Law**: Regulado bajo la figura del *Trade Secret Licensing Agreement*. Rige una estricta interpretación literal del contrato (*four corners rule*), respaldada por normas especiales como el *Uniform Trade Secrets Act* (UTSA) y la *Defend Trade Secrets Act* (DTSA) en EE.UU., exigiendo la inclusión de cláusulas explícitas de protección y de integración total (*Entire Agreement clauses*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad** respecto de información reservada recibida en las negociaciones o ejecución.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca**.

- **Artículo 5.1.4(2) y 5.1.5**: Definición de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**, rectora en la asistencia técnica.
- **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa del contrato.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o ausencia de una elección explícita e inambigua de la ley aplicable en un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), declarando aplicable el derecho peruano por ejecutarse la actividad en el territorio nacional.
  - **Sentencia del Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015, causa N.° C/16/364668)**: Precisó los criterios para distinguir entre contratos de compraventa amparados por la CISG y acuerdos de licencia o transferencia inmaterial excluidos de la Convención.
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia, Laudo N.°**

356/1999): Confirmó la inaplicabilidad de la CISG a tenor de su **artículo 3.2** cuando la prestación principal radica en servicios o conocimientos técnicos.

- **Laudos Arbitrales CCI N.° 8128 (1995) y N.° 11333**: Reafirman la plena validez de aplicar los **Principios UNIDROIT** como expresión consagrada de la ***Lex Mercatoria*** para resolver litigios sobre confidencialidad, secretos industriales y la adaptabilidad de regalías por *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de *know-how* internacional representa la elevación del contrato hacia la **gestión transfronteriza del conocimiento y la inmaterialidad**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), como la potestad autolegispadora de las partes para comerciar con el fruto del ingenio y la experiencia humana. La vulnerabilidad del secreto no patentado exige un pilar ético superior: la **confianza legítima (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual prohíbe la apropiación indebida, la divulgación abusiva o la deslealtad negocial.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa**

(*rebus sic stantibus*). En contratos de *know-how* de larga duración, la rápida obsolescencia tecnológica, innovaciones imprevistas o cambios macroeconómicos pueden alterar el valor de la ventaja competitiva transferida. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema axiológico al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho, garantizando la equidad prestacional y la supervivencia del intercambio tecnológico en el comercio global.

16.- CONTRATO DE LEASING INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contratos de Leasing Internacional

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte (arrendador) proporciona un bien a otra (arrendatario) en un país diferente para su uso a cambio de pagos periódicos.
- **Características**: Incluyen detalles sobre la duración del arrendamiento, pagos, mantenimiento, y opción de compra.

Ejemplo: Contrato de leasing de equipos industriales entre una empresa en Francia y un arrendatario en Brasil."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de leasing financiero internacional** (o arrendamiento financiero transfronterizo / *cross-border financial*

leasing) es una operación mercantil y financiera compleja de carácter tripartito, en virtud de la cual una entidad especializada (**el arrendador financiero o *lessor***), actuando por indicación y conforme a las especificaciones técnicas del cliente (**el arrendatario financiero o *lessee***), adquiere de un tercero (**el proveedor o *supplier***) un bien de capital, maquinaria o equipo de producción. En el mismo acto o en ejecución del programa de financiamiento, el *lessor* cede al *lessee* el uso y goce temporal del bien a cambio del pago periódico de cuotas o cánones de arrendamiento, concediendo al arrendatario la facultad irrevocable de ejercitar al término del plazo pactado una **opción de compra** por el valor residual, devolver el bien o renovar la operación.

- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación internacional se determina mediante el **criterio objetivo de la ubicación de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes** (existiendo al menos dos partes ubicadas en distintas jurisdicciones, ej. *lessor* en el país A, *lessee* en el país B y/o *supplier* en el país C). Asimismo, ostenta un **carácter transfronterizo material y económico**, configurado por la importación de bienes de capital, el tránsito aduanero de mercaderías tangibles y el flujo financiero de divisas internacionalmente conectadas.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantilista y de la *Lex Mercatoria* analiza el leasing financiero internacional a partir de la **teoría de la causa unificada de financiación y uso**. La doctrina unánime sostiene que no se trata de una simple locación de cosas ni de una compraventa a plazos aislada, sino de una estructura funcional integrada por dos contratos coligados: el contrato de compraventa internacional de suministro (entre el *lessor* y el *supplier*) y el contrato de arrendamiento financiero (entre el *lessor* y el *lessee*), unificados armoniosamente en la **Convención de UNIDROIT sobre el Arrendamiento Financiero Internacional (Ottawa, 1988)** y los **Principios UNIDROIT**.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía de la voluntad conflictual en la contratación internacional y la **prohibición categórica del reenvío** prevista en los sistemas de Derecho Internacional Privado.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista que aborda la regulación del **artículo 2095 del Código Civil peruano**, analizando la ley aplicable (*lex causae*) y la identificación de la **prestación característica no dineraria** en contratos financieros transfronterizos complejos.
  - **Peter Schlechtriem**: Jurista de referencia en derecho uniforme que deslinda la compraventa internacional pura regulada por

la CISG de los contratos financieros de cesión temporal de uso con opción de compra residual.

- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los contornos infranqueables del **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil peruano)** frente a la eficacia de leyes extranjeras.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades entre *lessor* y *lessee*, supeditado a la elección y aceptación del equipo provisto por el *supplier*.
  - **Objeto**: La cesión del uso del bien de capital seleccionado y el desembolso del financiamiento para su adquisición.
  - **Causa / Consideración**: La financiación de activos de capital a cambio de cuotas periódicas que amortizan el valor del bien, cubren el costo financiero (intereses) y conceden el derecho a la **opción de compra residual**.
- **Elementos naturales**:
  - **Exoneración de responsabilidad del arrendador por vicios redhibitorios y calidad del bien**: Al ser el *lessee* quien elige directamente el bien y las especificaciones frente al *supplier*, el *lessor* queda liberado de las garantías de idoneidad material, subrogando al *lessee* en los derechos de reclamo contra el proveedor.

    - **Traslación del riesgo de pérdida o deterioro**: El riesgo del bien se transfiere al *lessee* desde el momento de la entrega material o expedición por el proveedor.
    - **Deber de conservación, mantenimiento y seguro**: Obligación natural del *lessee* de mantener el bien en estado operativo y contratar seguros de cobertura internacional.
- **Elementos accidentales**:
    - **Cláusula "Hell or High Water"**: Estipulación que impone al *lessee* la obligación incondicional e irrevocable de continuar pagando las cuotas de leasing aun si el bien sufre averías o interrupciones operativas, canalizando los reclamos exclusivamente contra el proveedor.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si alteraciones económicas sobrevenidas imprevisibles desequilibran gravemente la tasa de interés o la ecuación financiera.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
    - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes

(financiamiento y concesión de uso frente al pago de cuotas).
- **Oneroso y Conmutativo**: Las ventajas y cargas patrimoniales son conocidas y equivalentes desde la celebración.
- **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución se proyecta en el tiempo para permitir la amortización del activo.
- **Financiero y de colaboración mercantil**.
- **Nominado y tipificado**: Tipificado bajo la Convención de UNIDROIT de Ottawa de 1988, normado en la legislación bancaria/financiera especial (ej. D.Leg. N.° 299 en el Perú) e innominado/atípico en los códigos civiles ordinarios de tradición continental.
- **Predominantemente de adhesión / condiciones generales**: Redactado sobre la base de cláusulas financieras estandarizadas.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: El derecho aplicable se determina prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la Convención de Ottawa si estuviere vigente) y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal que

regulará la relación fiduciario-financiera (*lex electa*).

- **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Puesto que la puesta a disposición y operación física del bien financiado constituye la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado donde el *lessee* debe instalar y explotar el equipo.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Se aplica únicamente el derecho sustantivo interno del Estado declarado competente por la regla conflictual peruana, excluyendo sus normas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC; D.Leg. N.° 1053)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público peruano, sumado al acatamiento imperativo de la Ley General de Aduanas (D.Leg. N.° 1053) sobre admisión temporal e importación de bienes de capital.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del contrato de leasing financiero directo (Arts. 1–5 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1, 4, 30 y 53, la CISG norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (transferencia definitiva de la propiedad de bienes muebles corporales a cambio de un precio).
  - El contrato de leasing financiero entre *lessor* y *lessee*, al ser un arrendamiento financiero con opción de compra residual y pagos periódicos, **queda excluido sustancialmente del ámbito directo de la CISG**.
- **Aplicación a la compraventa subyacente de suministro**:
  - Sin embargo, el **contrato de compraventa internacional** celebrado entre el *supplier* y el *lessor* (o *lessee* actuando en representación) para la adquisición inicial del equipo sí se rige plenamente por la CISG (Arts. 1, 31, 35, 66–70, 79).
  - Bajo la Convención de UNIDROIT de Ottawa de 1988 y la práctica uniforme, las garantías de conformidad material (Art. 35 CISG) e inspección de mercaderías (Arts. 38 y 39 CISG) adeudadas por el proveedor bajo la CISG pueden ser **invocadas directamente por el arrendatario (*lessee*)** frente al *supplier*.

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Calificado como un contrato financiero atípico de arrendamiento con opción de compra. La propiedad reservada por el *lessor* cumple una función exclusiva de **garantía de pago (*titre de garantie*)**, atribuyéndose al *lessee* la propiedad económica y operativa. El sistema continental modera mediante la buena fe (*bona fides*) la aplicación de penalidades desproporcionadas.
  - **Common Law**: Regulado en el **Artículo 2A del *Uniform Commercial Code* (UCC)** de los Estados Unidos bajo la categoría de *Finance Leases*. Concede validez absoluta e incondicional a la cláusula *Hell or High Water*, obligando al *lessee* al pago irrenunciable de las cuotas al *lessor* y canalizando todo reclamo por vicios del bien directamente contra el *supplier*.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Convención de UNIDROIT sobre el Arrendamiento Financiero Internacional (Ottawa, 1988)**: Norma sectorial uniforme de cabecera.
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.

- **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** en la entrega y mantenimiento del bien.
- **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Distinción entre **obligación de resultado y de mejores esfuerzos (*best efforts*)**.
- **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la adaptación o renegociación contractual ante desequilibrios económicos sobrevenidos en las cuotas financieras.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales emblemáticos**:
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección explícita e inequívoca de la ley aplicable en un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), aplicando la ley peruana por ser el lugar de ejecución del contrato.
  - **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la jerarquía preferente de las convenciones y tratados internacionales sobre las leyes ordinarias internas.
  - **Sentencia del Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015, causa N.°**

C/16/364668): Precisó las reglas para delimitar contratos de compraventa regulados por la CISG de aquellos acuerdos financieros y de uso con pagos periódicos que quedan excluidos del régimen uniforme.

- **Laudo Arbitral CCI N.° 8128**: Confirmó que los árbitros internacionales aplican la CISG a la compraventa del equipo subyacente y los **Principios UNIDROIT** como expresión de la ***Lex Mercatoria*** para resolver litigios sobre incumplimiento financiero y deberes de cooperación transfronteriza.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de leasing financiero internacional representa la disociación filosófica entre la **titularidad formal de la propiedad (*legal title*)** y la **función productiva del bien (*economic ownership*)**. Desde la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant), expresa la libertad autolegispadora de los operadores para estructurar mecanismos de inversión sin inmovilizar capital de trabajo. Esta facultad encuentra su pilar ético en el principio superior de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual obliga al *lessee* a cuidar diligentemente el activo ajeno y al *lessor* a respetar el ejercicio ininterrumpido de la opción de compra residual.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1361 CC; Art. 1.3

UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En operaciones de leasing de larga duración, fluctuaciones monetarias extremas o crisis financieras globales pueden convertir la cuota en gravosa o inasumible. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven esta tensión axiológica al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho, garantizando que el financiamiento preserva la equidad sustancial y la viabilidad económica en el comercio internacional.

17.- CONTRATO DE LICENCIA DE MARCAS INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de licencia de marcas internacional** (*International Trademark License Agreement*) es el acuerdo mercantil de naturaleza inmaterial y relacional mediante el cual una parte (**el licenciante o titular de la marca / *licensor***) concede a otra (**el licenciatario o usuario / *licensee***), ubicada en una jurisdicción distinta, el derecho exclusivo o no exclusivo de usar, aplicar y explotar comercialmente un signo distintivo registrado (marca de producto o servicio, lema comercial, logotipo o enseña) dentro de un territorio geográfico determinado. Esta concesión de uso temporal se realiza sin transferir la titularidad del dominio sobre la marca, a cambio de una retribución económica (canon inicial o *upfront fee* y/o regalías periódicas

o *royalties*), e imponiendo al licenciatario la obligación imperativa de mantener los estándares de calidad fijados por el titular.

- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva del **criterio objetivo de la localización de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, presenta una dimensión transfronteriza sustancial fundamentada en el **principio de territorialidad de los derechos de propiedad industrial**, requiriendo la proyección de la marca hacia mercados extranjeros y la observancia de los regímenes nacionales o regionales de registro (ej. Sistema de Madrid administrado por la OMPI/WIPO, la Decisión 486 de la Comunidad Andina o el Reglamento de la Marca de la Unión Europea).

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantil e internacionalista clasifica a la licencia marcaria dentro de los **contratos de explotación de derechos de propiedad intelectual e intangibles puros** (*knowledge-based and IP contracts*). La doctrina resalta que la marca, a diferencia de los bienes corporales, es un activo inmaterial susceptible de uso simultáneo y ubicuo en múltiples plazas mercantiles, lo que convierte a la licencia en el vehículo por excelencia para la expansión de la reputación comercial y el valor de marca (*brand equity*) a escala global.

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación tajante entre los contratos de intercambio de mercaderías tangibles y las licencias de propiedad intelectual e intangibles puros, sosteniendo que las concesiones de derechos intangibles quedan fuera del ámbito de los regímenes unificados de compraventa.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza las limitaciones del artículo 2095 del Código Civil para determinar la ley aplicable (*lex causae*) en contratos internacionales complejos, destacando las dificultades de identificar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) cuando la **prestación característica no dineraria** consiste en la autorización de uso inmaterial en el territorio de destino.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Juristas referentes que analizan el alcance de la autonomía de la voluntad conflictual en la contratación transfronteriza y la **prohibición categórica del reenvío** (prevista en el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I).
  - **Ole Lando y Abul Munir**: Destacan que el principio de la autonomía de la voluntad contractual constituye una norma consuetudinaria internacional y la piedra

angular del comercio transfronterizo globalizado.
    - **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que analiza los límites que la excepción de fraude a la ley, las normas de policía y el **orden público internacional** imponen a la eficacia del derecho extranjero.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para autorizar la explotación comercial del signo distintivo sin transferir su titularidad.
    - **Objeto**: La concesión del derecho de uso del signo distintivo registrado y delimitado en el contrato (clases de la Clasificación de Niza).
    - **Causa / Consideración**: La contraprestación económica convenida (pagos fijos y/o regalías periódicas fijadas como porcentaje de las ventas netas) a cambio del uso de la reputación del signo.
- **Elementos naturales**:
    - **Deber de control de calidad (*Quality Control*)**: La obligación irrenunciable del licenciante de supervisar y fijar las especificaciones técnicas e idoneidad de los productos o servicios comercializados bajo la marca, a fin de evitar la dilución del signo o su caducidad por uso engañoso.
    - **Garantía de validez y vigencia registral (*Veritas Tituli*)**: La obligación del licenciante de mantener vigentes los registros de marca

en las oficinas de propiedad industrial de los territorios licenciados.

- **Deberes de lealtad, confidencialidad y no contradicción (*Venire contra factum proprium*)**: Exigencia de actuar con lealtad negocial y abstenerse de conductas que dañen el prestigio de la marca.

- **Elementos accidentales**:
  - **Exclusividad territorial o no exclusividad**: Determinación de si el licenciatario ostenta el monopolio de uso en el territorio o si el licenciante conserva la facultad de otorgar licencias concurrentes o usar la marca directamente.
  - **Facultad de sub-licenciamiento y cláusulas de auditoría (*Audit Rights*)**: Permiso para auditar libros contables a fin de verificar el cálculo exacto de las regalías.
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, otorga el derecho a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos extraordinarios e imprevisibles desequilibran gravemente la ecuación económica de las regalías o la explotación.
  - **Convenio arbitral especializado**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial internacional (ej. Centro de Arbitraje y Mediación de la OMPI/WIPO, CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera cargas y obligaciones recíprocas e interdependientes (autorización de uso y tutela de la marca frente al pago de regalías y observancia de estándares).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Procura ventajas patrimoniales equivalentes y conocidas desde su celebración.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución requiere la permanencia de la autorización y el pago periódico de regalías en el tiempo.
  - **Atípico en los códigos civiles ordinarios / Tipificado por la *Lex Mercatoria* y leyes de propiedad industrial**: Normado en legislaciones especiales (ej. Decisión 486 de la Comunidad Andina; Ley de Marcas) e instrumentos internacionales.
  - **Intuitu Personae**: Celebrado en función de la capacidad comercial, reputación e idoneidad operativa del licenciatario.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: La determinación del derecho aplicable se rige prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y,

supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Permite a las partes elegir expresamente la ley estatal que regulará el contrato. El ordenamiento peruano exige que la elección sea **expresa**.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de cumplimiento**. Dado que la explotación del signo distintivo constituye la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable coincide con la del territorio del Estado donde el licenciatario está autorizado a comercializar los productos con la marca.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla conflictual peruana, excluyendo sus normas de conflicto de leyes.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049, 2050, 2096 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público, sumado al acatamiento imperativo de las normas de la Decisión 486 de la Comunidad Andina (Regimen Común sobre Propiedad Industrial - INDECOPI) respecto a la inscripción facultativa o sustancial de la licencia para

efectos de oponibilidad a terceros o prueba del uso efectivo de la marca.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Otorga competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión sustancial explícita del ámbito de la CISG (Arts. 1, 3.2, 4 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1 y 4, la CISG norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías corporales o tangibles**.
  - Los bienes intangibles, derechos de propiedad intelectual, marcas y licencias quedan **expresamente excluidos del ámbito sustancial directo de la Convención de Viena**.
- **Delimitación en jurisprudencia internacional y contratos mixtos**:
  - La jurisprudencia comparada (ej. *Rechtbank Midden-Nederland*, Países Bajos, 2015) ha determinado que las licencias sobre intangibles no se califican como compraventas amparadas por la CISG.
  - Si el contrato de licencia se celebra acoplado a un contrato de suministro transfronterizo de bienes que llevan la marca incorporada, se aplica el **test de la prestación preponderante (Art. 3.2 CISG)** para separar la compraventa de bienes (que sí se rige por

la CISG) de la relación inmaterial de licencia marcria (excluida de la Convención).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Encuadrado como un contrato atípico de concesión de derecho inmaterial. Sujeta la relación al principio general de la **buena fe objetiva (*bona fides*)** y a la protección contra la competencia desleal, respetando la legislación de marcas territorial y las normas de defensa de la libre competencia.
  - **Common Law**: Regulado bajo la categoría de *Trademark Licensing Agreement*. En los Estados Unidos (bajo el *Lanham Act*), el derecho exige estrictamente que el contrato contenga **cláusulas efectivas de control de calidad (*quality control provisions*)** ejecutadas por el licenciante. La ausencia de este control configura la figura del ***Naked Licensing*** (licencia desnuda), la cual acarrea como sanción legal el abandono involuntario de la marca (*abandonment*) y la pérdida de la titularidad del registro.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial** en el comercio internacional.

        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** entre las partes.
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa de las cuotas o regalías ante desequilibrios económicos sobrevenidos.
    - **Instrumentos y Contratos Modelo de la OMPI / WIPO e ICC**: Modelos estandarizados que estructuran las mejores prácticas internacionales en materia de auditoría, marcas y solución de controversias.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
    - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección explícita e inequívoca de la ley aplicable en un contrato mercantil internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).
    - **Sentencia del Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015, causa N.° C/16/364668)**: Resolvió que los contratos de licencia sobre derechos intangibles de propiedad intelectual o software quedan **fuera del ámbito sustancial de la CISG**.
    - **Laudos Arbitrales de la CCI y del Centro de Arbitraje de la OMPI (WIPO)**: Confirman la

plena validez de aplicar los **Principios UNIDROIT** como expresión consagrada de la ***Lex Mercatoria*** para resolver disputas sobre la infracción de estándares de calidad, la protección contra la dilución de la marca y la adaptación de las regalías por *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de licencia de marcas internacional representa la transición filosófica del contrato sobre la materia física hacia la **comercialización de la imagen, la reputación y la confianza inmaterial (*brand equity*)**. Filosóficamente, se asienta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), en cuanto otorga a los agentes la potestad autolegispadora de proyectar signos distintivos en el mercado global. Esta facultad encuentra su soporte ético en la **confianza legítima del consumidor (*reputatio*)** y en el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual obliga al licenciante a garantizar un título válido y al licenciatario a no degradar ni parasitar el prestigio del signo ajeno.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En licencias internacionales de larga duración, crisis reputacionales ajenas, boicots comerciales o mutaciones tecnológicas sobrevenidas pueden alterar radicalmente el valor

comercial de la marca en el territorio de destino. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven esta tensión imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionando el abuso del derecho, garantizando que el contrato de licencia preserve la equidad prestacional y la supervivencia del activo marcario en el comercio transfronterizo.

18.- CONTRATO DE OUTSOURCING INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Outsourcing Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo mediante el cual una empresa (contratante) subcontrata ciertas funciones o procesos empresariales a otra empresa (proveedor) en un país diferente, con el objetivo de reducir costos y aumentar la eficiencia operativa.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Contratante y proveedor.
  - **Funciones típicas**: Procesos de TI, atención al cliente, fabricación, gestión de nóminas, etc.
  - **Cláusulas clave**: Alcance de los servicios, calidad del servicio, confidencialidad, propiedad de la información, duración del contrato, y resolución de disputas.
- **Ejemplo**: Un contrato entre una empresa estadounidense que subcontrata el soporte técnico

de sus productos a un centro de atención en Filipinas."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de *outsourcing* internacional** (o contrato de externalización transfronteriza de servicios / *offshore outsourcing agreement*) es un acuerdo mercantil, relacional y de tracto sucesivo en virtud del cual una empresa (**el cliente o contratante**) encomienda y transfiere la gestión, ejecución y control operativo de una función, proceso de negocio (*Business Process Outsourcing* - BPO), infraestructura tecnológica (*IT Outsourcing* - ITO) o proceso industrial a una entidad especializada independiente (**el proveedor o *outsourcer***), ubicada en una jurisdicción extranjera. Este contrato se estructura habitualmente como un **acuerdo marco de servicios** (*Master Services Agreement* - MSA) complementado con anexos de alcance (*Statements of Work* - SOW) y **Acuerdos de Nivel de Servicio** (*Service Level Agreements* - SLA), garantizando la continuidad operativa y el estándar cualitativo exigido por el cliente a cambio de una estructura tarifaria determinada (*fee structure*).
- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva formalmente del **criterio objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, se

verifica cuando existe un **elemento extranjero esencial o relevante** en la relación jurídica. En el *outsourcing* transfronterizo, la internacionalidad material se manifiesta en la prestación remota o internacional de servicios intensivos en conocimiento o tecnología, la transferencia de flujos de datos a través de fronteras (*cross-border data flows*), el acceso a sistemas informáticos alojados en el exterior y el eventual desplazamiento de personal técnico entre distintas jurisdicciones estatales.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea encuadra al *outsourcing* internacional dentro de los **contratos relacionales de colaboración e integración operativa** y de los **servicios basados en el conocimiento** (*knowledge-based services*). Desde la perspectiva de la teoría de los costos de transacción (Coase, Williamson), la figura representa la decisión estratégica de "comprar/contratar fuera" (*buy*) en lugar de "producir dentro" (*make*). La doctrina destaca que el *outsourcing* no constituye un contrato de trabajo ni un simple arrendamiento de servicios de ejecución instantánea, sino una reestructuración funcional continua que exige una estrecha coordinación e interdependencia operativa entre el cliente y el proveedor transfronterizo.
- **Cita de autores de referencia**:

- **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación entre los contratos de intercambio de mercaderías tangibles y aquellos centrados en la prestación pura de servicios o trabajo, precisando que los acuerdos donde predomina la actividad intelectual o de gestión quedan fuera de la regulación unificada de compraventa.
- **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado que analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil peruano** para determinar la ley aplicable (*lex causae*) en contratos internacionales complejos, destacando que la **prestación característica no dineraria** permite identificar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) en las relaciones sinalagmáticas.
- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Juristas de referencia en contratación transfronteriza que estudian el principio de autonomía de la voluntad conflictual y sostienen la **prohibición categórica del reenvío** conforme al artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
- **Delia Revoredo**: Jurista peruana de Derecho Internacional Privado que aborda la eficacia de las leyes extranjeras en el foro nacional y los límites infranqueables que el **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050**

del Código Civil) impone frente a la autonomía de las partes.
    - **Frank Diedrich** y **Arthur Rosett**: Analizan la interpretación autónoma del derecho uniforme e internacional para preservar la uniformidad y evitar interferencias nacionalistas en la contratación de intangibles y servicios transfronterizos.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para transferir la gestión de un proceso operativo o tecnológico y someterse a la gobernanza contractual del acuerdo marco (*Master Services Agreement*).
    - **Objeto**: La prestación continuada de los servicios externalizados (BPO o ITO) descritos en las declaraciones de trabajo (*Statements of Work*), con estricto apego a las métricas e indicadores de rendimiento fijados.
    - **Causa / Retribución económica**: La estructura de honorarios pactada (tarifas fojas, costo por transacción, *time and materials* o esquemas con bonificaciones e indemnizaciones por nivel de desempeño) a cambio de la optimización y ejecución eficiente del servicio.
- **Elementos naturales**:
    - **Obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*) o garantizar un**

nivel de servicio determinado: Según se estipule como una obligación de medios o de resultado en las métricas del SLA.

- **Deberes de lealtad, confidencialidad y lealtad negocial**: Obligación imperativa e implícita de no divulgar la información reservada, secretos comerciales o datos sensibles a los que el proveedor tenga acceso durante el servicio (Art. 2.1.16 Principios UNIDROIT).
- **Deber de cooperación recíproca**: La exigencia de que el cliente provea los accesos, información e infraestructura técnica necesarios para la correcta ejecución del *outsourcing* (Art. 5.1.3 Principios UNIDROIT).
- **Plan de reversibilidad y transición ordenada (*Exit Management / Reversibility*)**: La obligación del proveedor de colaborar al término del contrato para migrar el proceso externalizado de regreso al cliente o a un nuevo proveedor sin interrumpir la continuidad del negocio.

- **Elementos accidentales**:
  - **Cláusula de Acuerdos de Nivel de Servicio (*Service Level Agreements* - SLA) y penalidades por incumplimiento**: Deducciones automáticas o créditos de servicio (*service credits*) imputables por la caída de sistemas o demoras operativas.
  - **Asignación de Propiedad Intelectual (*Foreground vs. Background IP*)**: Definición de la titularidad de los desarrollos, software,

bases de datos o mejoras creadas en ejecución del contrato.
- **Cláusulas de ciberseguridad y transferencia internacional de datos personales**: Cumplimiento de estándares imperativos de protección de datos (ej. Reglamento General de Protección de Datos - GDPR o Ley N.° 29733 en el Perú).
- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.2 y 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, faculta a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles y ajenos alteran fundamentalmente el equilibrio del servicio (ej. cambios regulatorios drásticos o devaluaciones cambiarias severas).
- **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL, CCL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas e interdependientes (ejecución continua de procesos frente al pago de tarifas e infraestructura de soporte).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Las partes procuran ventajas patrimoniales equivalentes y conocidas desde la celebración del contrato.

- **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución es continuada y coordinada en el tiempo (*long-term relational contract*).
- **Atípico / Innominado en las codificaciones civiles tradicionales, pero ampliamente tipificado por la *Lex Mercatoria***: Configurado sobre la base de la autonomía privada e instrumentos internacionales de armonización.
- **Intuitu Personae**: Celebrado en estricta consideración a la capacidad técnica, certificaciones de ciberseguridad, infraestructura y solvencia del proveedor.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas vinculadas con ordenamientos extranjeros se determinan primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Permite a las partes elegir expresamente la ley estatal que regirá su contrato de *outsourcing*.
  - **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita o ante un pacto ambiguo, se aplica la **ley del lugar de**

su cumplimiento. Dado que la ejecución del servicio o proceso externalizado constituye la **prestación característica no dineraria**, el contrato se rige por la ley del Estado donde el proveedor opera el centro de servicios o donde el cliente recibe el resultado operativo.

- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla de conflicto peruana, excluyendo sus normas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público internacional, sumado al cumplimiento de normas imperativas locales sobre ciberseguridad, retenciones tributarias por servicios prestados desde el exterior y la Ley de Protección de Datos Personales (Ley N.° 29733).
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales o árbitros peruanos cuando el demandado está domiciliado en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1, 3.2 y 4 de la CISG)**:

    - De conformidad con sus artículos 1 y 4, la Convención de Viena norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (transferencia de propiedad de bienes muebles corporales a cambio de un precio).
    - El **artículo 3.2 de la CISG** establece expresamente que la Convención **no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios**. Dado que el *outsourcing* internacional es una prestación pura de servicios de gestión o tecnología, queda **totalmente excluido del ámbito sustancial directo de la CISG**.
- **Contratos mixtos e híbridos (Hardware + Servicios ITO)**:
    - En aquellos contratos complejos donde se combine el suministro de equipos informáticos/hardware con la prestación externalizada de servicios de gestión, los tribunales aplican el **criterio del valor económico o cualitativo preponderante** (*preponderant part*, Art. 3.2 CISG). Si la parte principal de la relación radica en la prestación de servicios, toda la relación jurídica queda fuera de la CISG (*Caso Trabajos Geodésicos*, Tribunal de la Fed. Rusa; *Caso Cepillos y Escobas*, Tribunal Supremo de Austria).
    -

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Calificado como un contrato atípico de prestación de servicios o locación de servicios/obra. Aplica la distinción entre **obligaciones de medios** (*obligations de moyens*) y **de resultado** (*obligations de résultat*), integrando deberes generales de buena fe (*bona fides*) durante las etapas precontractual, ejecutiva y de reversibilidad.
  - **Common Law**: Formulado mediante un *Master Services Agreement* (MSA) con sus respectivos *Statements of Work* (SOW) y *Service Level Agreements* (SLAs). Rige la estricta interpretación literal del texto contractual (*four corners rule*), respaldada por la delimitación precisa de responsabilidad (*caps on liability*), renuncia a daños consecuenciales (*exclusion of consequential damages*) y garantías expresas (*express warranties*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial** en el comercio internacional.
    - **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad** respecto de secretos comerciales e información técnica.

- **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** para la continuidad operativa.
- **Artículos 5.1.4 y 5.1.5**: Clasificación y evaluación de **obligaciones de resultado frente a obligaciones de mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**.
- **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, facultando a la renegociación adaptativa del contrato ante desequilibrios económicos imprevisibles.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección explícita de la ley aplicable en un contrato internacional mercantil, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).
  - **Casación N.° 2447-2015 Callao (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Precisó la exigencia de un **elemento extranjero esencial** para calificar a una relación jurídica como contrato privado internacional regulado por el Derecho Internacional Privado.
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia, Laudo N.°**

356/1999): Confirmó que cuando la obligación principal radica en la prestación de servicios o mano de obra, el contrato queda **excluido sustancialmente de la CISG** conforme al artículo 3.2 de la Convención.

- **Sentencia del Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015, causa N.° C/16/364668)**: Resolvió que los contratos de licencia y servicios de software no constituyen compraventas de mercaderías y quedan fuera de la CISG.
- **Laudos Arbitrales de la CCI sobre externalización e IT**: Confirman la plena vigencia de aplicar los **Principios UNIDROIT** para integrar lagunas sobre resolución por incumplimiento esencial de los SLAs, indemnización por violación de la confidencialidad (Art. 7.4.2 UNIDROIT) y adaptación contractual por *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de *outsourcing* internacional representa la expresión jurídica de la **desagregación funcional y la división transfronteriza del trabajo** en la era de la información. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), en cuanto otorga a las empresas la potestad autolegispadora para configurar libremente sus estructuras operativas mediante acuerdos globales. Esta alta interdependencia operativa exige un pilar ético superior: la

confianza legítima (*fiducia*) y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual obliga al proveedor a actuar con lealtad en la gestión de procesos ajenos y al cliente a cooperar activamente en la ejecución del servicio.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa la tensión axiológica entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En relaciones de *outsourcing* de larga duración, disrupciones tecnológicas, ciberataques, cambios normativos o emergencias globales pueden desequilibrar drásticamente el costo o la viabilidad de los niveles de servicio adeudados. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho, garantizando que el contrato preserve la equidad prestacional y la continuidad de las operaciones en el comercio internacional.

19.- CONTRATO DE REPRESENTACIÓN DE VENTAS INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de representación de ventas internacional** (o contrato de agencia comercial transfronteriza / *International Commercial Agency Agreement*) es aquel acuerdo mercantil, relacional y de colaboración por el cual una parte (**el representante, agente o promotor**), actuando como un intermediario independiente, se obliga frente a otra (**el representado, principal o fabricante**), ubicada en un Estado distinto, a promover, negociar o concluir contratos de venta de mercancías o servicios en nombre y por cuenta de este último, dentro de un territorio geográfico

determinado, a cambio de una retribución económica denominada **comisión**.

- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva primordialmente del **criterio objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, ostenta una dimensión transfronteriza material caracterizada por la proyección de la red comercial del principal hacia mercados extranjeros, la captación de órdenes de compra internacionales y el flujo indirecto de mercancías entre el país del fabricante y los clientes finales en la plaza de destino.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática del Derecho Mercantil Internacional y del Derecho Internacional Privado clasifica a la representación comercial dentro de los **contratos relacionales de intermediación y canalización de mercado**. A diferencia del distribuidor (quien compra y revende en nombre propio y asume el riesgo crediticio), el representante de ventas **actúa por cuenta ajena**, vinculando directamente o sirviendo de nexo comercial entre el principal y los terceros compradores de la plaza asignada.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que deslinda de manera tajante los contratos de intercambio de mercaderías de aquellos acuerdos dedicados a la

representación e intermediación mercantil, sosteniendo que la relación interna de agencia y el apoderamiento quedan **excluidos del ámbito de aplicación sustancial de la Convención de Viena de 1980 (CISG)**.

- **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza los problemas prácticos de la regulación contractual del **artículo 2095 del Código Civil**, destacando la función socioeconómica de la **prestación característica no dineraria** (la actividad de gestión y promoción del agente) para identificar el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) a falta de elección explícita de la ley aplicable.
- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad conflictual en la contratación transfronteriza y enfatizan la **prohibición categórica del reenvío** conforme al artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda los límites que las normas imperativas y el **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil)** imponen frente a la eficacia del derecho extranjero.
- **Ole Lando** y **Abul Munir**: Subrayan que el principio de la autonomía de la voluntad contractual constituye una norma

consuetudinaria internacional y la piedra angular del comercio transfronterizo.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para encargar y aceptar la promoción mercantil o la conclusión de negocios por cuenta del principal.
  - **Objeto**: La gestión, promoción o intermediación activa de ventas respecto de la cartera de productos o servicios dentro del territorio asignado.
  - **Causa / Comisión**: La retribución económica (calculada habitualmente como un porcentaje sobre el monto de los negocios concluidos o cobrados) a cambio de la gestión comercial realizada.
- **Elementos naturales**:
  - **Deberes de lealtad, información y rendición de cuentas**: Obligación del representante de informar continuamente sobre las condiciones del mercado, transmitir las órdenes recibidas y velar por los intereses del principal conforme a la buena fe (Art. 1.7 UNIDROIT).
  - **Deber de protección contra conflicto de intereses**: La prohibición natural de representar a competidores directos o autocontratar sin autorización expresa del principal (Art. 2.2.7 UNIDROIT).

    - **Deber de indemnidad patrimonial**: La obligación del principal de reembolsar gastos autorizados o indemnizar perjuicios sufridos por el agente en el ejercicio regular de su encargo.
- **Elementos accidentales**:
    - **Exclusividad territorial**: Concesión del derecho exclusivo a devengar comisiones sobre todas las ventas realizadas en la zona geográfica asignada.
    - **Cláusula *Del Credere***: Pacto por el cual el agente garantiza, a cambio de una sobrecomisión, el pago y solvencia de los terceros compradores con quienes contrate.
    - **Indemnización por clientela (*Goodwill / Termination Indemnity*)**: Estipulación de compensación al término de la relación por la plusvalía de mercado aportada.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, faculta a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si variaciones económicas o políticas sobrevenidas alteran gravemente la ecuación financiera.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de disputas a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes (promoción y transmisión de órdenes frente al pago de comisiones y soporte comercial).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Procura ventajas patrimoniales equivalentes y conocidas desde su origen.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración**: Su ejecución se proyecta en el tiempo para la consolidación de la red comercial.
  - **Atípico en códigos civiles tradicionales / Nombrado por la *Lex Mercatoria* y regulado en legislaciones especiales de agencia**: Normado mediante leyes especiales sobre contratos de agencia e instrumentos unificados.
  - **Intuitu Personae**: Celebrado en atención estricta a la reputación, capacidad de negociación y conocimiento del mercado local por parte del representante.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas privadas vinculadas con ordenamientos extranjeros se rigen primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código

Civil. La jurisprudencia suprema ratifica la jerarquía superior de las convenciones sobre el derecho ordinario interno (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal aplicable a su contrato. En el ordenamiento peruano, dicha elección debe ser **expresa**.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Puesto que la actividad de promoción y gestión comercial en la plaza asignada constituye la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable coincide con la del Estado donde el representante ejecuta sus servicios.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla de conflicto peruana, excluyendo sus normas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público o normas imperativas locales de protección al agente.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los

tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del contrato de representación (Arts. 3.2 y 4 de la CISG)**:
  - De conformidad con su **artículo 4**, la CISG norma exclusivamente la **formación y los derechos directos de vendedor y comprador en la compraventa de mercaderías**, excluyendo expresamente la representación y la agencia de su ámbito sustancial.
  - Asimismo, el **artículo 3.2 de la CISG** excluye aquellos contratos donde la obligación principal consista en **suministrar mano de obra o prestar otros servicios**, categoría a la que pertenece la representación de ventas.
- **Conexión con las compraventas individuales negociadas por el agente**:
  - Los contratos específicos de compraventa de mercancías que el representante negocie o concluya entre el principal y los compradores en el extranjero sí se regirán de forma autónoma por la CISG (Arts. 1, 30, 35 y 53), siempre que concurran los requisitos territoriales de aplicabilidad.

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental / Unión Europea)**: Fuertemente influenciado por la **Directiva CEE 86/653 sobre Agentes Comerciales Independientes**. Establece regímenes de protección imperativa en favor del agente, exigiendo **plazos de preaviso razonable para la terminación** y consagrando el derecho irrenunciable a una **indemnización por clientela (*goodwill indemnity*)** si la terminación no obedece a un incumplimiento grave.
  - **Common Law**: Regulado bajo la ***Law of Agency***. Distingue entre representación directa (*disclosed principal*) e indirecta (*undisclosed principal*). Rige la libertad de terminación conforme a lo estipulado (*agency at will*), sin reconocer un derecho automático o implícito a la indemnización por clientela, salvo pacto expreso.
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016) - Capítulo 2, Sección 2 (*Apoderamiento de Representantes*)**:
    - **Artículos 2.2.1 a 2.2.10**: Regulan de forma autónoma los efectos directos e indirectos de la representación, la representación aparente (Art. 2.2.3) y el conflicto de intereses (Art. 2.2.7).

        - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** entre principal y representante.
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa del contrato.
    - **Contrato Modelo de Agencia Comercial Internacional de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)**: Estándar de la *Lex Mercatoria* que equilibra comisiones, territorio, exclusividad e indemnizaciones.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
    - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección explícita de la ley aplicable en un contrato internacional mercantil, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), determinando la competencia de la ley del territorio donde se comercializa o presta el servicio.
    - **Casación N.° 2945-2001 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Discutió la aplicación del derecho extranjero en contratos de intermediación internacional,

señalando que la parte que invoque la norma extranjera debe cumplir con alegar y probar su existencia y sentido conforme al Código Procesal Civil.

- **Precedentes sobre Exclusión de la Agencia de la CISG (ej. Tribunale di Modena, Italia, 2014 / Laudo CCI N.° 8128)**: Han ratificado de forma consistente que la agencia y la representación comercial quedan **fuera del ámbito sustancial de la CISG (Art. 4)**, debiendo resolverse por el derecho interno competente o los **Principios UNIDROIT**.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de representación de ventas internacional encarna la disociación filosófica entre la **titularidad del interés económico (el principal)** y la **declaración de voluntad o gestión en la plaza (el representante)**. Desde la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), expresa la potestad de los agentes del comercio global para extender su personalidad jurídica a través de intermediarios en mercados lejanos. Esta delegación fiduciaria exige un soporte ético superior: la **confianza legítima (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual prohíbe la deslealtad, el aprovechamiento de la clientela ajena o la resolución intempestiva y arbitraria sin preaviso.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1361 CC; Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa y equidad adaptativa** (*rebus sic stantibus*). Puesto que el representante invierte tiempo, recursos y relaciones comerciales para desarrollar la plaza en favor del principal, la justicia contractual sanciona el abuso del derecho y exige el reconocimiento de una indemnización justa por la clientela creada al término de la relación. Asimismo, frente a alteraciones sobrevenidas imprevisibles en los mercados globales, los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) canalizan la adaptabilidad imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship***, garantizando la equidad prestacional y la supervivencia del canal comercial transfronterizo.

20.- CONTRATO DE SEGURO INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Seguro Internacional

- **Definición**: Este contrato proporciona cobertura contra riesgos específicos que pueden afectar el comercio internacional, como riesgos políticos, riesgos de transporte, o incumplimiento de pagos.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Asegurador y asegurado.
  - **Tipos de seguros**: Seguro de crédito a la exportación, seguro marítimo, seguro de riesgos políticos, etc.
  - **Cláusulas habituales**: Cobertura, exclusiones, primas, indemnización, y procedimientos en caso de siniestro.
- **Ejemplo**: Un seguro de crédito a la exportación para una empresa italiana que vende productos a una empresa en Venezuela."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de seguro internacional** (o póliza de seguro transfronterizo / *international insurance contract*) es un acuerdo de indemnización o previsión mercantil en virtud del cual una parte especializada (**el asegurador**), autorizada legalmente para asumir riesgos, se obliga frente a otra (**el tomador del seguro o asegurado**), ubicada o con intereses patrimoniales situados en un Estado distinto, a indemnizar un daño, pagar una suma de dinero o prestar un servicio al verificarse el evento incierto y temido (**el riesgo o siniestro**), a cambio del pago previo o periódico de una retribución económica determinada (**la prima**).
- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional no se limita a la sola ubicación de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes. Se verifica primariamente mediante el **criterio de conexión del riesgo y del objeto asegurado**, el cual involucra elementos transfronterizos reales:
    1. *Seguro de transporte internacional de mercancías* (*Marine & Cargo Insurance*), donde el riesgo se desplaza a través de fronteras aduaneras o vías marítimas, aéreas y terrestres internacionales.

2. *Seguro de cascos y aeronaves* (*Hull & Machinery*), vinculados a bienes de transporte que transitan jurisdicciones múltiples.
3. *Seguro de crédito a la exportación* (*Export Credit Insurance*), donde el riesgo financiero de insolvencia recae sobre deudores comerciales ubicados en el extranjero.
4. *Coaseguro y reaseguro internacional*, mediante los cuales la cobertura del riesgo se dispersa operativamente entre mercados financieros de distintas plazas globales.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática del Derecho Mercantil Internacional y del Derecho Internacional Privado encuadra al seguro transfronterizo dentro de los **contratos financieros de indemnización y gestión técnica del riesgo**. La doctrina resalta que el seguro opera mediante la mutualidad de riesgos y el principio indemnizatorio estricto (impidiendo que el seguro sea fuente de enriquecimiento sin causa), rigiéndose por el principio supremo de la **máxima buena fe** (*uberrimae fidei* / *maximae fidei*).
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Analiza las limitaciones del artículo 2095 del Código Civil peruano para determinar la ley aplicable (*lex causae*) en contratos internacionales complejos. Sostiene que en contratos sinalagmáticos la **prestación característica no dineraria** (la asunción del riesgo y la

emisión de la cobertura por el asegurador) determina el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) a falta de elección explícita.

- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el principio de la autonomía de la voluntad en la contratación internacional y subrayan la **prohibición categórica del reenvío** en los sistemas contemporáneos de conflicto de leyes.
- **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación entre los contratos de compraventa de bienes corporales y los acuerdos financieros de garantía y cobertura de riesgos, precisando que los seguros quedan **excluidos del ámbito sustancial de la Convención de Viena de 1980 (CISG)**.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda los contornos del **orden público internacional (Art. 2049 del Código Civil)** y la preservación de los derechos adquiridos al amparo de ordenamientos extranjeros (Art. 2050 del Código Civil).
- **Ole Lando y Abul Munir**: Destacan que la autonomía de la voluntad contractual constituye una norma consuetudinaria internacional y el pilar fundamental del comercio globalizado.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:

    - **Consentimiento**: Concurso de voluntades manifestado mediante la emisión de la propuesta de seguro por el tomador y la aceptación formal expresada en la **póliza de seguro** (*Insurance Policy / Cover Note*) por el asegurador.
    - **Objeto**: El **riesgo asegurable**, definido como el evento incierto, futuro y posible capaz de causar un daño patrimonial o afectar la vida/integridad de personas.
    - **Causa / Prima**: La suma monetaria que el tomador paga como contraprestación por la asunción del riesgo por parte del asegurador.
- **Elementos naturales**:
    - **Deber de declaración veraz del riesgo (*Uberrima Fides*)**: Obligación del tomador de declarar exhaustivamente todas las circunstancias conocidas que influyan en la apreciación del riesgo al momento de la contratación.
    - **Principio indemnizatorio**: Regla imperativa por la cual el seguro patrimonial no puede colocar al asegurado en una situación mejor a la existente antes del siniestro.
    - **Subrogación del asegurador**: Figura natural e institución clave mediante la cual el asegurador que paga la indemnización se subroga legal o convencionalmente en los derechos y acciones del asegurado contra los terceros responsables del daño o incumplimiento.

    - **Deber de aminorar el daño (*Mitigation of Loss*)**: Carga del asegurado de adoptar las medidas razonables para evitar la extensión del siniestro.
- **Elementos accidentales**:
    - **Deducibles y franquicias**: Cuotas o porcentajes del daño que quedan a cargo exclusivo del asegurado.
    - **Garantías específicas (*Warranties*)**: Estipulaciones que imponen al asegurado el deber de cumplir ciertas condiciones de seguridad o navegación (ej. mantenimiento de sistemas contra incendios o certificados de clasificadoras marítimas).
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite solicitar la **renegociación del contrato de buena fe** si la alteración fundamental del equilibrio prestacional no proviene del riesgo asegurado ordinario sino de eventos imprevistos no contemplados en la tarifa.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje (ej. CCI, UNCITRAL, o cortes marítimas como la *London Maritime Arbitrators Association* - LMAA).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:

- **Bilateral / Sinalagmático**: Obligaciones recíprocas interdependientes (pago de prima frente a la cobertura y promesa de indemnización).
- **Oneroso y Aleatorio**: La contraprestación de indemnizar está supeditada a la verificación de un evento incierto (el siniestro), cuya ocurrencia o momento se desconoce al contratar.
- **De tracto sucesivo o por tiempo/viaje determinado**: Se proyecta durante la vigencia de la póliza o la duración del tránsito internacional.
- **De adhesión / Condiciones Generales**: Redactado sobre pólizas estandarizadas dispuestas por el asegurador, sujetas a control de cláusulas abusivas.
- **Nominado y tipificado por leyes de seguro e instrumentos de la *Lex Mercatoria***: Normado por legislaciones especiales de supervisión financiera y cláusulas estándar globales (ej. *Institute Cargo Clauses* - ICC del Instituto de Aseguradores de Londres).

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas privadas vinculadas con ordenamientos extranjeros se rigen primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y,

supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia nacional confirma que los tratados ostentan jerarquía superior frente a la ley ordinaria interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige la facultad de las partes de elegir expresamente la ley estatal reguladora del seguro. En el sistema peruano, la elección debe ser **expresa**, no admitiéndose pactos tácitos.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Dado que la asunción del riesgo y el pago de la indemnización constituyen la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable suele ser la del Estado donde se ubica la sede principal del asegurador que emite la póliza o donde debe ejecutarse la cobertura.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma peruana de DIP, excluyendo sus normas de conflicto de leyes.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC; Ley N.° 29946 - Ley de Contrato de Seguro)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si

contraviene el orden público internacional, sumado al cumplimiento de leyes de policía locales impuestas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) sobre autorización para operar e intermediación de seguros transfronterizos.

- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales o árbitros peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión sustancial explícita del ámbito de la CISG (Arts. 1, 4, 5 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1, 4 y 5, la Convención de Viena regula exclusivamente la **compraventa de mercaderías corporales o tangibles** entre vendedor y comprador.
  - El contrato de seguro, al ser un acuerdo financiero y de indemnización por riesgo, **queda expresamente fuera del ámbito de aplicación sustancial directo de la CISG**.
- **Conexión indirecta funcional a través de los Incoterms 2020 y la subrogación**:
  - En las compraventas internacionales regidas por la CISG que incorporan reglas de entrega como **CIF (*Cost, Insurance and Freight*)** o **CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)**, la CISG y las reglas Incoterms imponen al vendedor la **obligación contractual de contratar un seguro de transporte**

marítimo o multimodal a favor del comprador.

- Asimismo, cuando el asegurador indemniza al asegurado por daños en la mercancía o por impago bajo una póliza de seguro de crédito a la exportación, el asegurador se **subroga en los derechos y acciones del vendedor o comprador** para demandar al incumplidor amparándose en el contrato de compraventa regulado por la CISG (Arts. 1, 30, 35, 53, 67 y 79 de la CISG).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Las leyes locales de contrato de seguro (ej. Ley N.° 29946 en el Perú o el Código de Comercio) otorgan un carácter eminentemente imperativo o semi-imperativo a las normas de tutela del asegurado, restringiendo las cláusulas de caducidad automática o de exclusión de cobertura no destacadas.
  - **Common Law**: Dominado históricamente por el Derecho Inglés y la **Marine Insurance Act 1906 (MIA 1906)** (y la *Insurance Act 2015*). Rige el estándar estricto de la ***uberrimae fidei* (*utmost good faith*)**, sancionando la reticencia o falta de declaración (*non-disclosure*) del asegurado con la nulidad absoluta de la póliza (*avoidance ab initio*), y aplicando con severidad el cumplimiento

estricto de las garantías contractuales (*strict compliance with warranties*).

- **Principios internacionales (*Soft Law*) y cláusulas modelo**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículos 5.2.1 a 5.2.5 (*Estipulación a favor de terceros*)**: Normativa de referencia que sustenta la validez y los efectos directos de la póliza de seguro emitida a favor de beneficiarios designados o cesionarios del certificado de seguro.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**.
  - **Cláusulas del Instituto de Aseguradores de Londres (*Institute Cargo Clauses* - ICC A, B, C)**: Condiciones generales estandarizadas de la *Lex Mercatoria* que fijan internacionalmente la cobertura "contra todo riesgo" (ICC A) o coberturas con riesgos nombrados (ICC B y C).

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección explícita e inambigua de la ley aplicable en un

contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).

- **Exp. N.° 785-2001 (1ra Sala Civil de Lima)**: Reconoció la validez de la **subrogación convencional y legal de la empresa aseguradora** que indemniza al asegurado por el siniestro sufrido durante el transporte de mercaderías, facultándola a accionar contra el transportista o responsable en sustitución del titular originario.
- **Precedentes internacionales sobre seguro de crédito a la exportación bajo la CISG (ej. Caso de exportación textil / seguro de crédito)**: Tribunales internacionales confirmaron que la compañía de seguros que paga la cobertura por falta de pago del importador adquiere por subrogación los créditos del exportador y se halla legitimada para demandar al comprador amparándose en la CISG.
- **Sentencias sobre Incoterms y prueba del contrato de seguro (U.S. District Court, Civil Action N.° 14-4920)**: Reafirman que la estipulación CIF bajo los Incoterms obliga al vendedor a entregar la póliza o certificado de seguro cediendo los derechos de indemnización al comprador en el puerto de destino.

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de seguro internacional encarna la respuesta jurídica a la **contingencia, la incertidumbre y la vulnerabilidad del comercio transfronterizo**. Filosóficamente, se asienta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando) como potestad para auto-legislar la distribución del riesgo, unida a la **mutualidad y socialización de la pérdida**. Su pilar ético irreductible reside en la **máxima buena fe objetiva** (*uberrima fides* / *bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), la cual exige una transparencia simétrica: el tomador no debe ocultar la peligrosidad del riesgo y el asegurador debe honrar lealmente la cobertura prometida sin recurrir a retorcidas exclusiones interpretativas.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa la búsqueda constante de equilibrio entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa indemnizatoria**. El contrato de seguro busca reparar el daño real sin convertirse en un mecanismo especulativo de lucro; por ello, la justicia contractual condena tanto el fraude del asegurado como el abuso de posición dominante del asegurador reflejado en cláusulas oscuras o intencionadamente ambiguas. Frente a disrupciones geopolíticas, guerras o eventos extraordinarios no cubiertos ordinariamente, los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) ofrecen el canal de adaptabilidad por *Hardship*, salvaguardando la equidad prestacional y la

solvencia de los mercados de cobertura en el comercio global.

CAPÍTULO: EMPRESAS QUE REALIZAN CONTRATOS DE SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL MÁS IMPORTANTES

---------- & ----------

1. Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS)

Industria: Seguros

Descripción: AGCS es una división de Allianz que se especializa en seguros para grandes corporaciones y riesgos internacionales, incluyendo seguros de transporte marítimo, aéreo y terrestre.

2. AIG (American International Group)

Industria: Seguros

Descripción: AIG ofrece una amplia gama de seguros internacionales, incluyendo cobertura para transporte marítimo, aéreo y terrestre, así como seguros de riesgos comerciales y financieros.

3. Zurich Insurance Group

Industria: Seguros

Descripción: Zurich proporciona seguros para el comercio internacional, incluyendo pólizas de transporte y cobertura para riesgos globales. La

compañía tiene una fuerte presencia en el mercado internacional.

4. Chubb
Industria: Seguros
Descripción: Chubb ofrece seguros especializados para el comercio internacional, que incluyen cobertura para la carga en tránsito, seguros marítimos y soluciones para riesgos comerciales globales.

5. Lloyd's of London
Industria: Seguros
Descripción: Lloyd's of London es un mercado de seguros especializado que proporciona cobertura para una amplia gama de riesgos internacionales, incluyendo seguros de transporte y marítimos a través de sus suscriptores y agencias.

6. Munich Re
Industria: Seguros y Reaseguro
Descripción: Munich Re es una de las principales compañías de reaseguro y seguros, ofreciendo cobertura para riesgos internacionales, incluidos seguros de transporte marítimo, aéreo y terrestre.

7. SCOR
Industria: Seguros y Reaseguro
Descripción: SCOR ofrece servicios de reaseguro y seguros directos para el comercio internacional, cubriendo riesgos asociados con el transporte y la logística global.

8. Euler Hermes (ahora parte de Allianz Trade)

Industria: Seguros de Crédito
Descripción: Euler Hermes, ahora conocida como Allianz Trade, se especializa en seguros de crédito y protección contra riesgos comerciales, ofreciendo cobertura para empresas que operan a nivel internacional.

9. Tokio Marine HCC

Industria: Seguros
Descripción: Tokio Marine HCC proporciona seguros para comercio internacional, incluyendo cobertura para transporte marítimo y aéreo, así como seguros especializados para riesgos comerciales globales.

10. The Hartford

Industria: Seguros
Descripción: The Hartford ofrece seguros para empresas que operan internacionalmente, incluyendo cobertura para transporte y logística, así como seguros de riesgos globales.

11. Aon

Industria: Servicios de Seguros y Consultoría
Descripción: Aon ofrece soluciones de seguros y gestión de riesgos internacionales, incluyendo cobertura para transporte marítimo, aéreo y terrestre, y consultoría en riesgos globales.

12. Willis Towers Watson

Industria: Servicios de Seguros y Consultoría
Descripción: Willis Towers Watson proporciona

seguros y soluciones de gestión de riesgos para empresas internacionales, incluyendo pólizas para transporte y logística global.

13. Berkshire Hathaway Reinsurance Group

Industria: Reaseguro

Descripción: Berkshire Hathaway Reinsurance Group ofrece reaseguro para riesgos internacionales, incluyendo cobertura para transporte y seguros comerciales a nivel global.

14. Swiss Re

Industria: Reaseguro

Descripción: Swiss Re proporciona reaseguro y seguros especializados para el comercio internacional, cubriendo una variedad de riesgos globales, incluyendo transporte marítimo y aéreo.

15. Generali

Industria: Seguros

Descripción: Generali ofrece seguros internacionales, incluyendo cobertura para transporte y logística global, con un enfoque en riesgos comerciales y protección de la carga.

21.- CONTRATO DE SERVICIOS INTERNACIONALES
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contratos de Servicios Internacionales

- **Definición**: Acuerdos en los que una parte proporciona servicios a otra en un país diferente.
- **Características**: Pueden involucrar servicios de consultoría, asesoría, mantenimiento, etc. Pueden estar sujetos a leyes locales y normas internacionales.
- **Ejemplo**: Servicios de consultoría de TI ofrecidos por una empresa estadounidense a una firma en India."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de servicios internacionales** (o contrato transfronterizo de prestación de servicios / *International Framework Services Agreement*) es aquel acuerdo mercantil y relacional en virtud del cual una parte (**el**

prestador o proveedor de servicios), actuando de manera independiente, se obliga frente a otra (**el cliente o usuario**), ubicada en un Estado distinto, a desplegar una actividad intelectual, técnica, profesional o material determinada, o a garantizar un resultado operativo específico, a cambio de una contraprestación económica (honorarios o tarifa).

- **Naturaleza e internacionalidad**: La internacionalidad se verifica formalmente mediante el **criterio objetivo de la localización de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, exige la presencia de un **elemento extranjero esencial o relevante** y presenta un **carácter transfronterizo material o inmaterial**, manifestado a través de los cuatro modos de suministro del comercio internacional de servicios (GATS/OMC):
    1. *Suministro transfronterizo (Modo 1)*: El servicio cruza la frontera (ej. consultoría remota o servicios digitales).
    2. *Consumo en el extranjero (Modo 2)*: El cliente se desplaza al territorio del prestador.
    3. *Presencia comercial (Modo 3)*: El prestador establece una filial o sucursal en el país del cliente.
    4. *Presencia de personas físicas (Modo 4)*: Desplazamiento temporal de técnicos o profesionales al Estado de destino.

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea distingue la prestación de servicios del simple intercambio mercantil de bienes tangibles, encuadrándola en los **contratos relacionales de hacer y de conocimientos** (*knowledge-based contracts*). La doctrina destaca la dicotomía dogmática entre **obligaciones de medios** (*obligations de moyens* / emplear la diligencia debida o *best efforts*) y **obligaciones de resultado** (*obligations de résultat* / garantizar el logro efectivo), consagrada explícitamente en los Principios UNIDROIT.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza los problemas del **artículo 2095 del Código Civil**, sosteniendo que la obligación no dineraria de ejecutar el servicio constituye la **prestación característica** para determinar la *lex loci solutionis* a falta de elección explícita de ley.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el principio de autonomía de la voluntad conflictual y la **prohibición categórica del reenvío** prevista en el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la demarcación tajante entre los contratos de compraventa de mercaderías y las prestaciones puras de

servicios o trabajo, fundándose en el artículo 3(2) de la CISG.

- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que analiza los límites del **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 CC)** frente a la aplicación del derecho extranjero.
- **Frank Diedrich** y **Arthur Rosett**: Juristas especializados en la interpretación autónoma del derecho uniforme internacional para preservar la uniformidad en contratos inmateriales y de servicios.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre la descripción del servicio (*Scope of Work* / SOW), los términos de ejecución y los honorarios.
  - **Objeto**: La actividad o resultado intangible encomendado (consultoría, ingeniería, mantenimiento, soporte).
  - **Causa / Retribución económica**: Los honorarios pactados (tarifas fijas, por hora, *time & materials*, o por hitos/resultados).
- **Elementos naturales**:
  - **Deber de diligencia profesional y estándares de calidad**: Cumplimiento del estándar razonable de desempeño técnica y profesionalmente exigible.
  - **Deber imperativo de buena fe y lealtad negocial**: Regla rectora irrenunciable

consagrada en el artículo 1.7 de los Principios UNIDROIT.
    - **Deber de cooperación recíproca**: Consagrado expresamente en el artículo 5.1.3 de los Principios UNIDROIT, exigiendo que el cliente facilite la información y accesos indispensables.
    - **Deber de confidencialidad**: Protección del *know-how* e información reservada compartida (Art. 2.1.16 UNIDROIT).
- **Elementos accidentales**:
    - **Acuerdos de Nivel de Servicio (*SLAs*) e indicadores clave de rendimiento (*KPIs*)**.
    - **Cláusula de penalidad o pago estipulado por incumplimiento**: Regulada en el artículo 7.4.13 de los Principios UNIDROIT.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Conforme a los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si eventos imprevisibles alteran gravemente el equilibrio financiero del servicio.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL, CCL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
    - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera cargas y obligaciones recíprocas interdependientes

(ejecución del servicio frente a pago de honorarios).
- **Oneroso y Conmutativo**: Prestaciones económicamente equivalentes y fijadas desde su origen.
- **De tracto sucesivo o de ejecución instantánea/por hitos**: Puede agotarse en un dictamen puntual o extenderse como servicio continuo.
- **Atípico en los códigos civiles ordinarios / Tipificado por la *Lex Mercatoria***: Estructurado al amparo de la autonomía privada e instrumentos internacionales.
- **Intuitu Personae**: Celebrado en atención a la solvencia técnica, reputación e idoneidad del prestador.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas privadas vinculadas con ordenamientos extranjeros se determinan primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal reguladora de la obligación contractual. La elección debe ser **expresa**.

- **Determinación por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección expresa, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Al ser la ejecución del servicio la **prestación característica no dineraria**, la ley aplicable es la del Estado donde el prestador realiza la actividad o donde el cliente recibe el resultado.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Se aplica **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente, excluyendo sus normas conflictuales.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad de la ley extranjera si vulnera el orden público, sumado a normas imperativas locales sobre colegiación profesional, retenciones tributarias por servicios prestados desde el exterior y protección de datos personales.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales o árbitros peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1, 3(2) y 4 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1 y 4, la CISG norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías corporales muebles**.
  - El **artículo 3(2) de la CISG** establece expresamente que la Convención **no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercancías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios**.
  - Por tanto, los contratos puros de servicios quedan **completamente excluidos del ámbito sustancial directo de la CISG**.
- **Evaluación de contratos mixtos o híbridos (Hardware/Bienes + Servicios)**:
  - En contratos mixtos que combinan la venta de bienes con servicios (ej. suministro de maquinaria y montaje/mantenimiento), la jurisprudencia y doctrina aplican el **criterio del valor económico y cualitativo preponderante** (*preponderant part*, Art. 3(2) CISG). Si el servicio representa la parte principal del contrato (por ejemplo, más del 50% del precio total), toda la relación queda fuera de la CISG (*Caso Trabajos Geodésicos*, Tribunal de Rusia No. 356/1999). Si el servicio es subordinado o incidental (diseño, transporte, asistencia), la CISG sigue rigiendo

la venta (*Caso Cour d'appel de Colmar*, Francia).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Distingue formalmente entre **obligaciones de medios** (*obligations de moyens*) y **de resultado** (*obligations de résultat*). La responsabilidad del prestador por deficiencias requiere probar la culpa o falta de diligencia profesional salvo pacto de resultado, integrándose siempre por el principio general de la **buena fe objetiva (*bona fides*)**.
  - **Common Law**: Regulado bajo la categoría de *Service Agreements* / *Contracts for Services*. Exige la definición detallada de garantías expresas (*express warranties*), límites de responsabilidad (*limitation of liability clauses*) y la estricta exigencia de un estándar razonable de habilidad y cuidado (*reasonable care and skill*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca**.

- **Artículos 5.1.4 y 5.1.5**: Clasificación dogmática entre **obligaciones de resultado y de mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**.
- **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad**.
- **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la adaptación adaptativa del contrato.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales**:
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Federación de Rusia, Laudo N.° 356/1999)**: Determinó que cuando la obligación principal consiste en prestar mano de obra o servicios técnicos, el contrato queda **excluido de la CISG** a tenor de su artículo 3(2).
  - **Caso *Venta de paredes y montaje* (Cour d'appel de Colmar, Francia, 18-10-2017, N.° 1 A 16/00946)**: Resolvió que cuando los servicios de diseño y asistencia técnica no representan la parte preponderante del valor total del contrato, la CISG mantiene su aplicabilidad sobre la compraventa de mercaderías.
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o falta de elección

explícita de la ley aplicable en un contrato internacional mercantil, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).

- **Casación N.° 2945-2001 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Analizó la carga procesal de alegar y probar el derecho extranjero en disputas sobre contratación mercantil internacional.
- **Casación N.° 2447-2015-Callao (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Precisó la necesidad de verificar la presencia de un **elemento extranjero esencial** para aplicar las normas de conflicto del Libro X del Código Civil.
- **Corte Superior de Justicia de Lima - Primera Sala Civil Comercial (Sentencia del 04/07/2022, AAP vs. MTC)**: Analizó la reducción equitativa de penalidades contractuales aplicando el **artículo 7.4.13 de los Principios UNIDROIT** sobre pagos estipulados por incumplimiento desproporcionados.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de servicios internacionales encarna la transición filosófica del contrato sobre cosas materiales hacia la **comercialización del talento, el conocimiento y la actividad humana inmaterial**.
  Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la**

autonomía de la voluntad (Kant, Lando), en cuanto otorga a los individuos la potestad autolegispadora para obligarse a desplegar sus facultades creativas y técnicas en favor de otro a través de fronteras estatales. Su pilar ético irreductible radica en la **confianza fiduciaria (*fiducia*)** y en el principio de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual exige del prestador lealtad e idoneidad profesional, y del cliente cooperación recíproca sin intromisiones abusivas (Art. 5.1.3 UNIDROIT).

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa y equidad adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En contratos de servicios transfronterizos de larga duración, cambios normativos inesperados, crisis de insumos o disrupciones tecnológicas pueden alterar drásticamente el costo o esfuerzo requerido. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven esta tensión al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho (como el cobro de penalidades desproporcionadas, Art. 7.4.13 UNIDROIT), garantizando la equidad prestacional y la continuidad de las relaciones profesionales en el comercio internacional.

22.- CONTRATO DE SUBCONTRATACIÓN INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de subcontratación internacional** (o subcontratación industrial transfronteriza / *international subcontracting agreement*) es un acuerdo mercantil, relacional y de colaboración empresarial mediante el cual una empresa contratista o principal (**el comitente, principal o *main contractor***), encargada de la ejecución de una obra, la fabricación de un producto complejo o la prestación de un servicio global, encomienda a otra empresa especializada (**el subcontratista o *subcontractor***), ubicada en una jurisdicción distinta, la realización parcial de dicho proceso. La subcontratación implica que el subcontratista ejecute una fase de transformación industrial, el ensamblaje de componentes, la fabricación de

partes o la prestación de servicios específicos con estricta sujeción a las especificaciones técnicas, planos o cuadernos de cargas (*cahier des charges*) fijados por el principal, a cambio de una retribución económica predeterminada.

- **Naturaleza e internacionalidad**: La internacionalidad del contrato se determina formalmente por el **criterio objetivo de la ubicación de los establecimientos o residencias habituales de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, la jurisprudencia exige la presencia de un **elemento extranjero esencial o relevante** en la relación jurídica para someterla a las normas del Derecho Internacional Privado. En la subcontratación, la internacionalidad material se manifiesta en la transferencia transfronteriza de insumos o tecnología, la ejecución descentralizada de la producción en una plaza extranjera y el posterior transporte de los componentes manufacturados hacia el mercado de integración del producto final.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea analiza la subcontratación internacional como una expresión de la **fragmentación de las cadenas globales de valor** y de la descentralización productiva. A diferencia de la compraventa pura, donde el productor fabrica para el mercado abierto, la doctrina enfatiza que la subcontratación es un negocio relacional y subordinado operativamente: el

subcontratista elabora bienes o presta servicios destinados de forma exclusiva e individualizada a satisfacer las necesidades del contrato principal (*tailored production*).

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Jurista de referencia en derecho uniforme que formuló los criterios de delimitación del **artículo 3 de la Convención de Viena de 1980 (CISG)**, precisando las fronteras entre el suministro de bienes por fabricar y las prestaciones donde predomina el trabajo o la mano de obra.
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza la regulación contractual del Libro X del Código Civil, estudiando las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil** sobre la autonomía de la voluntad y la determinación de la ley aplicable (*lex causae*) mediante el criterio de la **prestación característica no dineraria**.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan el alcance de la autonomía de la voluntad en los contratos internacionales y sostienen la **prohibición categórica del reenvío** consagrada en el artículo 2048 del Código Civil peruano y en el artículo 20 del Reglamento Roma I.
  - **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda los límites del **orden público internacional** (Art. 2049 del Código Civil) y la protección de

los derechos válidamente adquiridos en el extranjero (Art. 2050 del Código Civil).

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades sobre la orden de subcontratación, la aceptación de las especificaciones técnicas (*Statement of Work* - SOW) y el programa de entregas.
  - **Objeto**: La actividad de procesamiento, ensamble, manufactura parcial o prestación del servicio especializado conforme al cuaderno de cargas impuesto por el principal.
  - **Causa / Precio**: La retribución económica convenida (tarifas fijas, precio unitario por pieza o costo por hora/métrico) a cambio de la ejecución técnica encomendada.
- **Elementos naturales**:
  - **Conformidad técnica estricta (Art. 35 CISG)**: Obligación del subcontratista de entregar componentes que coincidan exactamente con las muestras, prototipos o tolerancias pactadas.
  - **Deberes de confidencialidad y custodia de la propiedad industrial**: Obligación de proteger los planos, moldes, patentes y el *know-how* recibido, prohibiéndose su explotación para terceros (Art. 2.1.16 UNIDROIT).
  - **Deber de cooperación recíproca (Art. 5.1.3 UNIDROIT)**: Exigencia imperativa de que

ambas partes colaboren para permitir la inspección de calidad, aclaración de planos o entrega oportuna de insumos.
    - **Transmisión del riesgo (Arts. 66–70 CISG)**: La transferencia del riesgo de pérdida o deterioro se verifica con la entrega al primer transportista o en el punto logístico acordado.
- **Elementos accidentales**:
    - **Cláusulas *Back-to-Back***: Estipulaciones que trasladan al subcontratista las mismas responsabilidades, plazos y penalidades que el contratista principal asumió frente al cliente final.
    - **Cláusula de restricción de sub-subcontratación**: Prohibición de delegar la ejecución a terceros sin consentimiento previo por escrito del principal.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, faculta a exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si incrementos imprevisibles y extraordinarios en el costo de la energía o materias primas rompen el equilibrio económico.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL).

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera obligaciones recíprocas e interdependientes (ejecución técnica frente al pago del precio convenido).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Las ventajas y cargas patrimoniales son conocidas y equivalentes desde la celebración.
  - **De tracto sucesivo o ejecución periódica/por lotes**: Su desarrollo se proyecta en el tiempo a través de órdenes de producción continuas.
  - **Innominado o atípico en los códigos civiles tradicionales / Nombrado por la práctica de la *Lex Mercatoria***: Estructurado sobre la base de la autonomía privada y contratos modelo internacionales.
  - **Relacional y operativamente subordinado**: Diseñado para acoplarse al contrato principal firmado con el cliente final.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: La ley aplicable se determina prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la CISG) y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia suprema reitera la jerarquía preferente de los convenios

internacionales sobre la ley interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal que regulará la subcontratación. En el Perú, dicha elección debe ser **expresa**.
- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de pacto explícito o ante una cláusula ambigua, se aplica la **ley del lugar de su cumplimiento**. Puesto que la manufactura industrial o ejecución del servicio por el subcontratista constituye la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado donde el subcontratista tiene su planta o centro de operaciones.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla de conflicto peruana, excluyendo sus normas de Derecho Internacional Privado.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si vulnera el orden público peruano, sumado al cumplimiento imperativo de normas locales sobre legislación laboral, aduanas (D.Leg. N.° 1053 - Ley General de Aduanas) y propiedad industrial.

- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Otorga competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Ámbito de aplicabilidad y los tests del Artículo 3 de la CISG**:
  - **Suministro de mercaderías por fabricar (Art. 3.1 CISG)**: La CISG considera contratos de compraventa los acuerdos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas. Sin embargo, **establece una excepción determinante**: la Convención **no se aplicará** si la parte que encarga las mercaderías (el contratista principal) asume la obligación de proporcionar una **parte sustancial de los materiales necesarios** para esa manufactura o producción.
  - **Excepción por prestación de servicios o mano de obra (Art. 3.2 CISG)**: La CISG **no se aplica** a aquellos contratos donde la parte principal de las obligaciones del proveedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.
- **Calificación sustancial de la subcontratación bajo la CISG**:
  - *Subcontratación amparada por la CISG*: Si el subcontratista adquiere las materias primas con sus propios recursos y la aportación del

contratista se limita a suministrar planos o especificaciones técnicas, la relación se califica como **compraventa de mercaderías por manufacturar amparada por la CISG** (*Caso Rosenberger Siam v. AMD Electronique*; *Caso Cour d'appel de Colmar*).

- *Subcontratación excluida de la CISG*: Si el contratista principal suministra la materia prima esencial (ej. entrega el acero o los componentes electrónicos principales) o si la labor del subcontratista es predominantemente de ensamble o mano de obra (representando más del 50% del valor total), el contrato queda **totalmente excluido de la CISG** conforme a sus artículos 3.1 y 3.2 (*Caso Trabajos Geodésicos*, Tribunal de Rusia N.° 356/1999).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Califica la subcontratación como un contrato de obra (*locatio conductio operis*) o compraventa de bienes futuros. Exige la observancia del principio general de la **buena fe objetiva (*bona fides*)** y tutela al subcontratista frente al ejercicio abusivo del derecho de cancelación o modificaciones unilaterales intempestivas.
  - **Common Law**: Regulado bajo la figura del *Subcontracting Agreement*. Aplica una estricta

interpretación literal del texto contractual (*four corners rule*), validando cláusulas severas como las estipulaciones de pago ***pay-when-paid*** o ***pay-if-paid*** (donde el subcontratista solo cobra si el contratista principal recibe previamente el pago del cliente final).

- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** entre las partes.
    - **Artículo 5.1.4 y 5.1.5**: Clasificación entre **obligaciones de resultado y de mejores esfuerzos (*Best Efforts*)**.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa del contrato.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales emblemáticos**:
  - **Caso *Rosenberger Siam v. AMD Electronique* (Tribunal de Apelación de Chambéry, Francia, N.° 93-648)**: Estableció que la provisión de especificaciones y planos por el comprador no excluye la aplicación de la CISG (Art. 3.1), salvo que este suministre

físicamente los materiales sustanciales para la manufactura.

- **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Fed. Rusa, N.° 356/1999)**: Resolvió que cuando la prestación de servicios y mano de obra técnica representa más del 50% del valor total, opera la **exclusión explícita de la CISG** conforme al artículo 3.2.
- **Caso *Cour d'appel de Colmar* (Francia, N.° 1 A 16/00946, 18-10-2017)**: Confirmó que el diseño de planos por el fabricante constituye un paso en la ejecución del pedido y no convierte al contrato en uno de servicios si el costo inmaterial es menor al valor total.
- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Dispuso que ante una elección de ley ambigua en un contrato internacional, debe aplicarse la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), declarando la aplicabilidad de la ley peruana por ejecutarse en el territorio nacional.
- **Casación N.° 2447-2015 Callao (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Exige la presencia de un **elemento extranjero esencial o relevante** para calificar a una relación privada como internacional.
- **Exp. N.° 011-99-RE / Caso YugoplasteOrdered (Tribunal Constitucional del Perú)**: Evaluó el criterio

de internacionalidad del artículo 1° de la CISG requiriendo que los establecimientos estén situados en Estados diferentes.

- **Casación N.° 2945-2001 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Confirmó que la parte que invoque un derecho extranjero debe acreditar su existencia y sentido conforme al artículo 190.4 del Código Procesal Civil.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de subcontratación internacional representa la articulación jurídica de la **producción compartida en la economía globalizada**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando), como la potestad autolegispadora de las empresas para organizar redes de manufactura transfronteriza. Esta estructura relacional e interdependiente requiere un soporte ético infranqueable: la **confianza legítima (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual prohíbe el abuso de posición dominante del contratista principal sobre el subcontratista y sanciona la apropiación indebida de planos o secretos industriales.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En subcontrataciones transfronterizas

de larga duración, disrupciones en la cadena de suministros, inflación desmedida o crisis de insumos pueden alterar drásticamente el equilibrio de la prestación. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y exigir un **deber de cooperación continua** (Art. 5.1.3 UNIDROIT), garantizando la equidad sustancial y la supervivencia de la alianza industrial internacional.

23.- CONTRATO DE SUMINISTRO INTERNACIONAL (INTERCAMBIO DE BIENES O SERVICIOS PERIÓDICA A CAMBIO DE DINERO)

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contratos de Suministro Internacional

- **Definición**: Acuerdos para el suministro continuo de bienes o servicios a lo largo del tiempo.
- **Características**: Incluyen términos sobre cantidad, calidad, y condiciones de entrega.

Ejemplo: Contrato de suministro de componentes electrónicos entre una empresa en Japón y un fabricante en Estados Unidos."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de suministro internacional** (*International Supply Agreement / International Framework Supply Contract*) es aquel acuerdo mercantil, relacional y de tracto sucesivo

en virtud del cual una parte (**el suministrante o proveedor**), actuando de manera independiente, se obliga frente a otra (**el suministrado, cliente o comprador**), ubicada en un Estado distinto, a entregar periódica o continuadamente materias primas, insumos, componentes o bienes muebles corporales en las fechas, cantidades y calidades convenidas, a cambio de una retribución económica o precio programado (*unit price / schedule of rates*). A diferencia de la compraventa pura e instantánea, el suministro establece un marco normativo duradero diseñado para asegurar el abastecimiento fluido y constante de una cadena productiva o comercial.

- **Naturaleza e internacionalidad**: La calificación internacional se determina primariamente mediante el **criterio objetivo de la ubicación de los establecimientos de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, ostenta un **carácter transfronterizo material y económico**, caracterizado por la expedición y cruce fronterizo continuado de mercancías corporales, el despacho aduanero recurrente (regido por la legislación aduanera local) y la transferencia internacional periódica de divisas a través del sistema financiero global.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantilista e internacionalista sitúa al suministro transfronterizo dentro de los **contratos relacionales y de larga duración** (*long-term*

supply contracts). La doctrina destaca la articulación dual de la figura: un **contrato marco** (*Master Supply Agreement*) que fija las condiciones generales de calidad, precios, garantías y resolución de disputas, acompañado de la emisión periódica de **órdenes de compra específicas** (*purchase orders*) que ejecutan las entregas parciales.

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que precisó la calificación dogmática de los contratos de suministro de mercaderías por fabricar o producir bajo el **artículo 3.1 de la Convención de Viena de 1980 (CISG)**, deslindándolos de aquellos contratos excluidos por predominar la prestación de servicios o mano de obra (Art. 3.2 CISG).
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil**, sosteniendo que la obligación continuada de entrega a cargo del suministrante constituye la **prestación característica no dineraria** determinante de la *lex loci solutionis* a falta de elección explícita de ley.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía conflictual en la contratación internacional y sostienen la **prohibición categórica del**

reenvío consagrada en el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
    - **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda los límites que el **orden público internacional (Art. 2049 CC)** y la preservación de los derechos adquiridos (Art. 2050 CC) impone a la ley extranjera.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
    - **Consentimiento**: Concurso de voluntades manifestado en el acuerdo marco normativo y perfeccionado secuencialmente en cada orden de compra o pedido de entrega.
    - **Objeto**: Las mercancías, materias primas, insumos o bienes muebles manufacturados o por producir, entregados de forma periódica o continuada.
    - **Causa / Precio**: El precio pactado por unidad o lote suministrado, estructurado mediante tarifas fijas o fórmulas de reajuste periódico (*price escalation clauses*).
- **Elementos naturales**:
    - **Conformidad material de las mercancías (Art. 35 CISG)**: Obligación implícita del suministrante de entregar bienes que coincidan exactamente con la cantidad, calidad y especificaciones acordadas.
    - **Deber de inspección y notificación oportuna (Arts. 38 y 39 CISG)**: Carga del suministrado de examinar los bienes entregados en cada lote e informar los

defectos dentro de plazos breves para conservar sus remedios legales.
    - **Transmisión del riesgo por entregas sucesivas (Arts. 66–70 CISG)**: Transferencia de los riesgos de pérdida o deterioro en cada lote conforme al punto logístico convenido.
- **Elementos accidentales**:
    - **Cláusula de cantidad mínima o *Take-or-Pay***: Estipulación que obliga al comprador a pagar un volumen mínimo garantizado aun si decide no recibir el suministro.
    - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los artículos 6.2.2 y 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si variaciones extraordinarias e imprevisibles en el costo de insumos o transporte alteran el equilibrio económico.
    - **Cláusula de exclusividad o cliente preferente (*Most Favored Customer*)**: Obligación de conceder al suministrado los mejores precios del mercado.
    - **Convenio arbitral internacional**: Sometimiento a arbitraje comercial (ej. CCI, UNCITRAL, CCL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
    - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera obligaciones recíprocas e interdependientes

(entregas periódicas frente al pago del precio programado).

- **Oneroso y Conmutativo**: Beneficios y cargas patrimoniales equivalentes y conocidos desde su celebración.
- **De tracto sucesivo y de larga duración (*long-term contract*)**: Su ejecución se proyecta dinámicamente en el tiempo a través de entregas sucesivas.
- **Nominado y tipificado en la *Lex Mercatoria* e imponible supletoriamente bajo reglas unificadas de compraventa (CISG Art. 3.1)**.
- **Predominantemente de libre discusión o estructurado con condiciones generales de contratación**.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas vinculadas con ordenamientos extranjeros se rigen primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la CISG) y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia reitera la jerarquía superior de las convenciones sobre el derecho ordinario interno.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige el principio por el cual las partes eligen libremente la ley estatal

reguladora del suministro. En el Perú, dicha elección debe ser **expresa**.

- **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Al ser la entrega continuada de bienes la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado donde el suministrante tiene su sede o efectúa la expedición principal.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla conflictual peruana, excluyendo sus normas de conflicto.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público peruano, sumado al acatamiento imperativo de la Ley General de Aduanas (D.Leg. N.° 1053) e inspecciones sanitarias o ambientales en frontera.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales peruanos cuando el demandado domicilia en el país o existió sumisión voluntaria.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Aplicabilidad y delimitación sustancial (Arts. 1–6 y 3 CISG)**:

- **Suministro de bienes por fabricar (Art. 3.1 CISG)**: La Convención establece expresamente que se considerarán compraventas los **contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas**, salvo que quien las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales.
- **Exclusión por servicios (Art. 3.2 CISG)**: Quedan excluidos aquellos suministros donde la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

- **Regulación de las entregas sucesivas (*Installment Contracts*, Art. 73 CISG)**:
  - *Incumplimiento de un lote*: Si el incumplimiento respecto de una entrega constituye un incumplimiento esencial de ese lote, la otra parte puede declararlo resuelto en relación con esa entrega (Art. 73.1 CISG).
  - *Resolución respecto de entregas futuras*: Si el incumplimiento de un lote da a la otra parte motivos fundados para inferir que se producirá un incumplimiento esencial en las entregas futuras, podrá declarar resuelto el contrato para el futuro (Art. 73.2 CISG).
- **Régimen general de obligaciones y exoneración**:
  - Formación del contrato (Arts. 14–24), transmisión del riesgo (Arts. 66–70) e imposibilidad de cumplimiento por

impedimento ajeno no previsible (*fuerza mayor*, Art. 79 CISG).

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Regulado como un contrato de suministro típico y autónomo (ej. Art. 1604 del Código Civil peruano; Código Civil italiano). Garantiza la tutela contra el desequilibrio sobrevenido mediante la doctrina de la *rebus sic stantibus* o excesiva onerosidad de la prestación.
  - **Common Law**: Tratado bajo la categoría de *Requirements Contracts* (suministro según necesidades del comprador), *Output Contracts* (suministro de toda la producción del vendedor) o *Master Supply Agreements* regulados por el **Artículo 2 del *Uniform Commercial Code* (UCC)** de los Estados Unidos. Exige una rigurosa interpretación literal del texto (*four corners rule* y *parol evidence rule*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 5.1.5**: Regulación expresa de los **contratos de larga duración** (*long-term contracts*).
    - **Artículo 5.1.4(2)**: Definición de la **obligación de emplear los mejores**

esfuerzos (*Best Efforts*) en la continuidad del suministro.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, imponiendo el deber de renegociar el contrato de buena fe ante la alteración fundamental del equilibrio económico.
- **Incoterms 2020**: Reglas internacionales que determinan el punto de entrega, división de costos y transmisión del riesgo para cada expedición individual de mercancías.

---

8. Jurisprudencia

- **Criterios y fallos judiciales y arbitrales**:
    - **Caso *Rosenberger Siam v. AMD Electronique* (Tribunal de Apelación de Chambéry, Francia, N.° 93-648)**: Aplicó el **artículo 3.1 de la CISG** declarando que el contrato de suministro de mercaderías por fabricar constituye una compraventa cubierta por la Convención cuando el comprador no aporta los materiales principales.
    - **Caso *Cepillos y Escobas* (Oberster Gerichtshof de Austria, N.° 8 Ob 509/93)**: Aplicó el **artículo 3.2 de la CISG** para delimitar aquellos suministros donde el servicio o mano de obra constituye la prestación preponderante, declarando la exclusión de la Convención.
    - **Caso *Suministro de Acero* (Tribunal Internacional)**: Aplicó los artículos 4 y 79 de la CISG a disputas sobre validez de cláusulas y

exoneración por impedimentos en entregas continuas.

- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Confirmó que ante la ambigüedad en la elección de ley aplicable a un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).
- **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la prevalencia de las convenciones y tratados internacionales sobre las leyes ordinarias internas.
- **Laudos Arbitrales CCI (ej. Casos N.° 8128 y N.° 9479)**: Aplicaron los **Principios UNIDROIT** para integrar lagunas sobre reajuste de precios por *Hardship* (Arts. 6.2.2 y 6.2.3) e indemnización por interrupción intempestiva del suministro en contratos de larga duración.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de suministro internacional encarna la transición filosófica del contrato como acto aislado hacia la **cooperación relacional e intertemporal del comercio globalized**. Filosóficamente, se asienta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando) como potestad autolegispadora de los agentes económicos para programar el flujo

continuo de bienes a través de fronteras. Su pilar ético supremo radica en la **confianza legítima (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual exige lealtad en las entregas sucesivas y prohíbe la interrupción intempestiva e injustificada de la cadena de abastecimiento.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa la tensión dialéctica entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). En suministros de larga duración, fluctuaciones inflacionarias severas, conflictos geopolíticos o crisis en el transporte marítimo pueden convertir el precio fijo en ruinoso para el suministrante. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y sancionar el abuso del derecho, garantizando que el contrato preserve la equidad prestacional y la supervivencia de las cadenas globales de valor.

24.- CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Transferencia de Tecnología Internacional

- **Definición**: Es un acuerdo en el que una parte (cedente) transfiere conocimientos técnicos, procesos, o tecnologías a otra parte (cesionario) en un país diferente, permitiendo al cesionario utilizar dicha tecnología para fabricar productos, mejorar procesos o desarrollar nuevos servicios.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Cedente y cesionario.
  - **Obligaciones del cedente**: Proporcionar el conocimiento técnico, patentes, know-how, y asistencia necesaria.
  - **Obligaciones del cesionario**: Pagar por la transferencia de tecnología y proteger la propiedad intelectual.

    - **Cláusulas comunes**: Propiedad intelectual, pago de regalías, confidencialidad, exclusividad, duración del acuerdo, y resolución de controversias.
- **Ejemplo**: Un contrato donde una empresa estadounidense transfiere tecnología para la fabricación de dispositivos médicos a una empresa en India."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de transferencia de tecnología internacional** (*International Technology Transfer Agreement*) es un acuerdo mercantil, industrial y relacional en virtud del cual una parte (**el licenciante, cedente o proveedor tecnológico**) se obliga a transmitir, ceder o conceder el derecho de uso y explotación de un conjunto de conocimientos técnicos, patentes de invención, secretos industriales (*know-how*), diseños, modelos de utilidad o soporte informático/software especializado a favor de otra parte (**el licenciatario, cesionario o adquirente tecnológico**), ubicada en un Estado distinto, a cambio del pago de una retribución económica determinada (fijada habitualmente como un pago inicial único o *lump sum*, y/o mediante regalías periódicas o *royalties* calculadas sobre la producción o ventas netas).
- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva

formalmente del **criterio objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**. Asimismo, presenta una dimensión transfronteriza material e inmaterial sustentada en la exportación e importación de bienes inmateriales e intangibles, la cesión de derechos protegidos por registros de propiedad industrial extranjeros, la asistencia técnica transfronteriza y la transferencia internacional periódica de divisas a través del sistema financiero global.

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática mercantil e internacionalista clasifica a la transferencia de tecnología dentro de los **contratos relacionales sobre activos inmateriales y del conocimiento** (*knowledge-based and IP contracts*). A diferencia de las compraventas instantáneas de bienes corporales, la doctrina resalta que la transferencia tecnológica establece una relación duradera de colaboración e integración operativa, donde la tutela del secreto industrial y la asimilación efectiva de la tecnología constituyen ejes centrales de la economía de red.
- **Cita de autores de referencia**:
    - **Clive M. Schmitthoff y René David**: Juristas pioneros en la codificación de la *Lex Mercatoria* e inspiradores de la armonización uniforme del comercio internacional, quienes fundamentaron la necesidad de crear un

marco flexible para contratos de innovación e inmateriales.

- **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que establece la distinción dogmática entre los contratos de intercambio de mercaderías tangibles y aquellos dedicados a la cesión pura de derechos intangibles, servicios o tecnología, excluyendo a estos últimos del ámbito sustancial unificado de compraventa.
- **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil**, destacando que la puesta a disposición de la tecnología o la licencia inmaterial a cargo del proveedor constituye la **prestación característica no dineraria** determinante para fijar la ley del lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) en ausencia de pacto expreso.
- **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía de la voluntad conflictual y sostienen la **prohibición categórica del reenvío** consagrada en el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda la eficacia de las leyes extranjeras y los límites infranqueables que el **orden público internacional (Arts. 2049 y 2050 del Código Civil)** impone frente a la autonomía de las partes.

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para transferir o licenciar el activo tecnológico y aceptar los términos de confidencialidad y explotación limitada.
  - **Objeto**: Los intangibles tecnológicos (patentes, secretos comerciales, *know-how*, software, planos o asistencia técnica).
  - **Causa / Consideración**: Las regalías (*royalties*) o suma global (*lump sum*) acordadas como contraprestación por la ventaja competitiva e industrial transmitida.
- **Elementos naturales**:
  - **Deber imperativo de confidencialidad y lealtad negocial**: Obligación de proteger los secretos técnicos recibidos y abstenerse de divulgarlos o utilizarlos fuera de los fines contractuales.
  - **Garantía de idoneidad y viabilidad técnica**: Obligación del proveedor de entregar una tecnología real, veraz y apta para la aplicación industrial convenida.
  - **Deber de cooperación recíproca**: Consagrado expresamente en el **artículo 5.1.3 de los Principios UNIDROIT**, el cual exige que ambas partes colaboren activamente para permitir la asimilación tecnológica y el cumplimiento de las obligaciones.
  -

- **Elementos accidentales**:
  - **Exclusividad territorial y restricción de ingeniería inversa**.
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los **artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT**, otorga el derecho a solicitar la **renegociación del contrato de buena fe** si la rápida obsolescencia o eventos imprevistos alteran fundamentalmente el equilibrio económico de la licencia.
  - **Convenio arbitral internacional especializado**: Sometimiento de controversias a arbitraje comercial (ej. Centro de Arbitraje de la OMPI/WIPO, CCI, UNCITRAL).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes (transmisión tecnológica y soporte técnico frente al pago de regalías y custodia del secreto).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Cargas y ventajas patrimoniales conocidas y equivalentes desde su celebración.
  - **De tracto sucesivo y de larga duración (*long-term contract*)**: Su ejecución se proyecta en el tiempo para la amortización y desarrollo del activo.

- **Innominado o atípico en los códigos civiles ordinarios / Tipificado por la *Lex Mercatoria* y legislaciones especiales de propiedad industrial**: Normado por instrumentos de armonización e instrumentos especializados de la OMPI/WIPO.
- **Intuitu Personae**: Otorgado en atención estricta a la capacidad técnica, infraestructura y solvencia del licenciatario.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas privadas con elementos extranjeros se rigen primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por las normas del Libro X del Código Civil.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Rige la facultad de las partes de elegir expresamente la ley estatal que regulará la transferencia. En el Perú, dicha elección debe ser **expresa**, excluyéndose pactos tácitos.
  - **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de pacto explícito o ante una cláusula ambigua, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Al ser la transmisión de la tecnología la **prestación característica no**

dineraria, rige la ley del Estado donde el proveedor o licenciante tiene su sede principal o transmite el conocimiento.
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la regla peruana de DIP, excluyendo sus normas de conflicto de leyes.
- **Límites de Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si contraviene el orden público peruano, sumado al acatamiento imperativo de la Decisión 486 de la Comunidad Andina (Régimen Común sobre Propiedad Industrial - INDECOPI), normas de libre competencia y retenciones tributarias sobre regalías pagadas a no domiciliados.
- **Carga de prueba del derecho extranjero (Art. 190.4 CPC)**: La parte que invoque una norma extranjera ante tribunales nacionales debe acreditar su existencia y sentido.
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1, 3.2, 4 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1, 4 y 30, la CISG norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías corporales o tangibles**.

    - Los intangibles puros, licencias de patentes, *know-how* y la transferencia de tecnología quedan **expresamente excluidos del ámbito sustancial directo de la CISG**.
- **Delimitación jurisprudencial en licencias y bienes mixtos**:
    - *Cesión inmaterial pura o temporal*: Queda excluida de la CISG y debe resolverse por el derecho interno competente o los Principios UNIDROIT.
    - *Licencias perpetuas de software o intangibles asimilables a compraventa*: La jurisprudencia internacional (*Rechtbank Midden-Nederland*, Países Bajos, 2015) ha determinado que si la transferencia de un software o tecnología inmaterial es **ilimitada en el tiempo y se cancela mediante un pago único (*lump sum*)**, puede calificarse analógicamente como una compraventa de "bienes" regida por la CISG.
    - *Contratos mixtos de Hardware + Transferencia Tecnológica*: Si la cesión de tecnología o servicios de asistencia representa la parte principal o preponderante del contrato (más del 50% del valor total), opera la **exclusión explícita de la CISG** a tenor de su **artículo 3.2** (*Caso Trabajos Geodésicos*, Tribunal de Rusia N.° 356/1999).

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Encuadrado como un contrato atípico de cesión o licencia inmaterial. Somete el contrato al principio imperativo de la **buena fe objetiva (*bona fides*)** y a normas contra cláusulas restrictivas o desleales, tutelando al licenciatario frente a resoluciones intempestivas.
  - **Common Law**: Regulado bajo la categoría de *Technology Transfer / Patent & Trade Secret Licensing Agreement*. Aplica una estricta interpretación literal (*four corners rule*), validando la distribución rigurosa de titularidades previas y posteriores (*Background vs. Foreground IP*), garantías expresas (*express warranties*) y la inclusión de cláusulas de integración total (*Entire Agreement*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*)**:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial en el comercio internacional**.
    - **Artículo 2.1.16**: **Deber de confidencialidad** de la información técnica reservada.
    - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** entre las partes.

- **Artículos 5.1.4 y 5.1.5**: Definición de la **obligación de emplear los mejores esfuerzos (*Best Efforts*)** en contratos de larga duración.
- **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, permitiendo la renegociación adaptativa del contrato.
- **Artículos 9.1.1 a 9.2.7**: Normas sobre cesión de créditos, licencias y posición contractual.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales emblemáticos**:
  - **Caso *Rechtbank Midden-Nederland* (Países Bajos, 25-03-2015, N.° C/16/364668)**: Estableció que la transferencia de licencias inmateriales o software se asimila a una compraventa regida por la CISG solo cuando no tiene límite de tiempo y se liquida mediante un pago único.
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Fed. Rusa, N.° 356/1999)**: Confirmó la **exclusión explícita de la CISG (Art. 3.2)** cuando la prestación principal radica en servicios técnicos, asesoría o mano de obra.
  - **Caso *Cour d'appel de Colmar* (Francia, N.° 1 A 16/00946, 18-10-2017)**: Resolvió que la elaboración de planos y asistencia técnica por el fabricante no excluye la compraventa bajo

la CISG si el valor del servicio es secundario e inferior al total del contrato.

- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Dispuso que ante la ambigüedad o falta de elección explícita de la ley aplicable en un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), declarando la competencia de la ley peruana por ser el lugar de ejecución.
- **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la primacía y jerarquía preferente de las convenciones y tratados internacionales sobre las leyes ordinarias internas (Art. 2047 CC).
- **Laudo Arbitral CCI N.° 8128 (1995)**: Ratificó la plena validez de recurrir a los **Principios UNIDROIT** como expresión de la ***Lex Mercatoria*** para integrar lagunas sobre resolución, secreto industrial y renegociación por *Hardship*.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de transferencia de tecnología internacional encarna la transición filosófica del contrato como mero intercambio de materia física hacia la **comercialización transfronteriza del conocimiento, la innovación y el intelecto humano**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant,

Lando), en cuanto otorga a los agentes económicos la potestad autolegispadora para acordar la circulación global del saber intangible. Esta cesión exige un pilar ético irreductible: la **confianza fiduciaria (*fiducia*)** y el principio imperativo de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual prohíbe la apropiación indebida, sanciona la violación de la confidencialidad y exige lealtad en la asistencia técnica.

- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el balance axiológico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1361 CC; Art. 1.3 y 6.2.1 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa adaptativa** (*rebus sic stantibus*). Puesto que la tecnología está expuesta a la rápida obsolescencia o a disrupciones imprevisibles en los mercados globales, la justicia contractual exige superar la rigidez del contrato. Los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) resuelven este dilema al consagrar el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship*** y prescribir la **cooperación continua** (Art. 5.1.3 UNIDROIT), garantizando que la transferencia tecnológica preserve la equidad prestacional y fomente el desarrollo industrial sustentable en la sociedad internacional.

25.- CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL
---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Transporte Internacional

- **Definición**: Este contrato regula el transporte de mercancías de un país a otro, estableciendo las obligaciones y responsabilidades del transportista y del remitente.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Remitente, transportista y, en algunos casos, destinatario.
  - **Tipos**: Transporte terrestre, marítimo, aéreo o multimodal.
  - **Documentos esenciales**: Conocimiento de embarque (Bill of Lading), carta de porte, y póliza de seguro.
  - **Cláusulas habituales**: Responsabilidad del transportista, plazo de entrega, seguros, y resolución de controversias.

- **Ejemplo**: Un contrato para el transporte marítimo de bienes desde un puerto en España hasta un puerto en Argentina."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de transporte internacional de mercancías** (*International Contract for the Carriage of Goods*) es aquel acuerdo mercantil, conmutativo y de resultado, en virtud del cual una parte especializada (**el porteador o transportista / *carrier***) se obliga frente a otra (**el cargador, remitente o *shipper***), a cambio del pago de una retribución económica denominada **flete** (*freight*), a trasladar bienes muebles o mercancías corporales desde un punto de origen ubicado en un Estado hasta un puerto, aeropuerto o terminal de destino situado en otro Estado, para entregarlas intactas a un sujeto designado (**el consignatario o destinatario / *consignee***).
- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva de la **traslación física o cruce de fronteras aduaneras estatales** entre el punto de carga y el punto de descarga, sumada a la **ubicación de los establecimientos o residencias habituales de los contratantes en Estados diferentes**. Abarca diversos modos de transporte (marítimo, aéreo, terrestre, ferroviario y transporte multimodal internacional), sujetos a convenios internacionales

de derecho uniforme y a regímenes aduaneros imperativos (como las normas de tránsito aduanero e importación de la Ley General de Aduanas).

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática del Derecho Mercantil e Internacional Privado clasifica al transporte transfronterizo dentro de los **contratos de resultado, de custodia y de desplazamiento de cosas**. La doctrina resalta que la obligación del porteador no es de meros medios, sino de resultado garantizado: la puesta a disposición de las mercancías en el destino acordado en el mismo estado en que fueron recibidas.
- **Cita de autores de referencia**:
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Analiza las limitaciones del **artículo 2095 del Código Civil peruano** para determinar la ley aplicable (*lex causae*), destacando que a falta de elección explícita de las partes, la **prestación característica no dineraria** (el desplazamiento de la carga a cargo del porteador) fija el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*).
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Estudian el alcance de la autonomía conflictual en la contratación internacional y la **prohibición categórica del reenvío** (Art. 2048 del Código Civil peruano; Art. 20 del Reglamento Roma I).

- **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que deslinda la compraventa de mercancías corporales de los contratos de transporte, precisando que estos últimos quedan **excluidos del ámbito de aplicación sustancial directo de la Convención de Viena de 1980 (CISG)** a tenor de su artículo 4.
- **Percy Hugo Quispe Farfán**: Especialista que aborda la articulación entre las reglas **Incoterms 2020** y la función contractual del porteador en los contratos de compraventa y transporte internacionales acoplados.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que aborda los contornos del **orden público internacional** (Art. 2049 CC) frente a la eficacia de leyes extranjeras.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para el desplazamiento y custodia de la carga, instrumentado habitualmente en el documento de transporte o título representativo de mercancías (ej. Conocimiento de Embarque / *Bill of Lading* - B/L en el transporte marítimo, Carta de Porte Aéreo / *Air Waybill* - AWB, o Carta de Porte Terrestre - CRT).
  - **Objeto**: El traslado físico transfronterizo de las mercancías especificadas y su custodia temporal.

    - **Causa / Flete**: La contraprestación económica convenida (flete prepagado / *freight prepaid* o por cobrar en destino / *freight collect*) a cambio del traslado seguro de la carga.
- **Elementos naturales**:
    - **Responsabilidad por pérdida, falta o daño de las mercancías**: Obligación del transportista de responder por la integridad de la carga desde su recepción hasta la entrega al almacén aduanero o destinatario, salvo caso fortuito, fuerza mayor o vicio propio del embalaje.
    - **Deber de emisión del documento de transporte y nota de tarja**: Responsabilidad del transportista de transmitir la nota de tarja y el manifiesto de carga a la autoridad aduanera al arribo al puerto o terminal.
    - **Derecho de retención (*Lien*)**: Facultad del porteador de retener la carga por impago del flete o gastos operativos acumulados.
- **Elementos accidentales**:
    - **Cláusula de sobrestadía (*Demurrage*)**: Compensación estipulada por el retraso en las operaciones de carga o descarga que excedan el plazo libre (*laytime*).
    - **Cláusulas de exoneración y límites de responsabilidad por kilo o bulto**: Reguladas en los convenios internacionales aplicables (Reglas de La Haya-Visby, Hamburgo, Rotterdam, Varsovia/Montreal o CMR).

- **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada en los artículos 6.2.1 a 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si acontecimientos imprevisibles y extraordinarios (ej. cierre de pasos marítimos o alzas desmedidas de combustible) desequilibran gravemente la ecuación económica.
- **Convenio arbitral o de jurisdicción internacional**.

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático**: Genera obligaciones recíprocas interdependientes (traslado e indemnidad de la carga frente al pago del flete).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Prestaciones y ventajas económicamente equivalentes y conocidas desde la celebración.
  - **De ejecución instantánea en su resultado / De tracto sucesivo en su itinerario**: Se desarrolla a lo largo del viaje y se agota con la entrega efectiva en destino.
  - **Nominado y tipificado**: Tipificado por convenios internacionales uniformes de transporte, normas de la *Lex Mercatoria* e instrumentos aduaneros.
  - **De adhesión / Condiciones Generales**: Emitido comúnmente sobre la base de conocimientos de embarque con cláusulas

estandarizadas redactadas por las líneas navieras o empresas de transporte.

---

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X y Ley General de Aduanas)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: El derecho aplicable se determina prioritariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** y, supletoriamente, por el Libro X del Código Civil. La jurisprudencia reitera la jerarquía superior de las convenciones sobre el derecho ordinario interno.
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Permite a las partes elegir expresamente la ley estatal reguladora del transporte. La elección debe ser **expresa**.
  - **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Dado que la entrega de las mercancías en el puerto o terminal de llegada constituye la **prestación característica no dineraria**, rige la ley del Estado de destino.
  - **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Se aplica **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual peruana, excluyendo sus reglas de Derecho Internacional Privado.

- **Límites de Orden Público e Imperio Aduanero (D.Leg. N.° 1053 - Ley General de Aduanas)**: Inaplicabilidad de leyes extranjeras si vulneran el orden público, sumado al cumplimiento imperativo de las normas de la Ley General de Aduanas sobre tránsito aduanero internacional (Arts. 92–94), transporte multimodal (Art. 97.l), responsabilidad del transportista por el cuidado, falta, pérdida o daño de las mercancías recibidas (Art. 117) e infracciones aduaneras específicas (Art. 198).
- **Prueba del derecho extranjero (Art. 190.4 CPC)** y **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión sustancial explícita del contrato de transporte (Arts. 1 y 4 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1 y 4, la CISG regula exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (derechos y obligaciones del vendedor y del comprador).
  - El contrato de transporte entre el cargador y el porteador queda **expresamente fuera del ámbito de aplicación sustancial directo de la CISG**.
- **Conexión indirecta con la compraventa bajo la CISG y las reglas Incoterms**:
  - En compraventas internacionales regidas por la CISG que incorporan términos como **FOB, CIF o CPT (Incoterms 2020)**, el vendedor o

comprador asumen la obligación de celebrar el contrato de transporte transfronterizo en las condiciones usuales.
- Conforme al **artículo 67 de la CISG**, si el contrato de compraventa implica el transporte de las mercancías y el vendedor no está obligado a entregarlas en un lugar determinado, el **riesgo de pérdida o deterioro se transmite al comprador en el momento en que las mercancías se entregan al primer porteador**.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Las leyes de navegación y comercio (ej. Código de Comercio, Código Civil) configuran la responsabilidad del porteador basándose en una presunción de culpa con causales de exoneración estrictas, sancionando la culpa inexcusable o dolo para impedir la aplicación de límites indemnizatorios.
  - **Common Law**: Regulado por la *Common Law of Carriage* y leyes especiales como la *U.S. Carriage of Goods by Sea Act* (COGSA). Aplica estrictamente los límites de responsabilidad y las cláusulas de exoneración insertas en el *Bill of Lading* (*paramount clauses*), salvo prueba de negligencia temeraria del transportista.
  -

- **Principios internacionales (*Soft Law*) e Instrumentos de la *Lex Mercatoria***:
  - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
    - **Artículo 1.7**: Principio imperativo de **buena fe y lealtad negocial**.
    - **Artículo 1.10**: Validez vinculante de los **usos portuarios y locales** aplicables al transporte.
    - **Artículo 3.3.1**: Efectos contractuales de la **violación de normas legales de seguridad o sobrecarga** del vehículo en el cobro del flete.
    - **Artículo 7.1.7**: Régimen de **fuerza mayor** e imposibilidad de cumplimiento.
    - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, facultando a la renegociación adaptativa de la tarifa de flete o de la ruta por eventos imprevistos.
  - **Incoterms 2020 de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)**: Reglas internacionales que determinan quién debe contratar el transporte y asumir los costos y riesgos de tránsito.

---

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y fallos judiciales y arbitrales emblemáticos**:
  - **Casación N.° 1742-98 Lima (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que la falta de vigilancia y desidia del

transportista en el cuidado de la mercadería configura **culpa inexcusable** (Arts. 1319 y 1321 del Código Civil), impidiendo que el porteador invoque limitaciones contractuales de responsabilidad si causó un daño previsible al destinatario.

- **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Dispuso que a falta de una elección inambigua de la ley aplicable a un contrato internacional, rige la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC), aplicando la ley del lugar de ejecución.
- **Casación N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la prevalencia de las convenciones y tratados internacionales sobre el derecho ordinario interno (Art. 2047 CC).
- **Caso *Civil Action N.° 14-4920* (U.S. District Court, Eastern District of Pennsylvania, 2016)**: Determinó que conforme al **artículo 9 de la CISG**, las reglas Incoterms y los usos de transporte marítimo (como la definición de recibir mercancías bajo el término FOB) se consideran tácitamente incorporados al contrato transfronterizo.
- **Laudo Arbitral CCI N.° 11333**: Confirmó la autonomía de la voluntad para someter el contrato a un derecho extranjero y la aplicación supletoria de reglas de derecho uniforme.

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de transporte internacional constituye la arteria material e instrumental de la **globalización del comercio**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando) como la potestad autolegispadora de los agentes económicos para acordar la circulación física de la riqueza a través de las fronteras estatales. Su pilar ético supremo radica en el **deber de custodia, indemnidad y buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT), el cual impone al porteador el deber inquebrantable de preservar la integridad de los bienes encomendados por el cargador en favor del consignatario.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio dialéctico entre la **seguridad jurídica en el tráfico mercante** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa indemnizatoria** (*rebus sic stantibus*). El derecho limita convencionalmente la responsabilidad monetaria del transportista para garantizar tarifas viables de flete; sin embargo, la justicia contractual sanciona con severidad la **culpa inexcusable o el dolo del porteador** (Casación N.° 1742-98 Lima), despojándolo de los topes de indemnización si actuó con negligencia grave. Asimismo, frente a imprevistos geopolíticos o cierres extraordinarios de pasos marítimos, los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) canalizan la adaptabilidad imprevista exigiendo la

renegociación del contrato de buena fe por *Hardship*, asegurando la equidad prestacional y la continuidad de las cadenas globales de suministro.

CAPÍTULO: EMPRESAS MÁS IMPORTANTES QUE REALIZAN CONTRATOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

1. Maersk Line

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: Maersk Line es una de las mayores compañías de transporte marítimo del mundo, ofreciendo servicios de carga en contenedores y logística. Tiene una red global de rutas y puertos.

2. Mediterranean Shipping Company (MSC)

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: MSC es una importante línea de transporte marítimo que opera una extensa flota de buques portacontenedores, proporcionando servicios de carga a nivel mundial.

3. CMA CGM

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: CMA CGM es una de las principales

compañías de transporte marítimo y logística, con una amplia red de rutas y servicios de carga internacional.

4. Hapag-Lloyd
Industria: Transporte Marítimo
Descripción: Hapag-Lloyd ofrece servicios de transporte marítimo global y es conocida por su amplia red de rutas y su flota moderna de buques.

5. DHL Global Forwarding
Industria: Logística y Transporte Aéreo
Descripción: DHL Global Forwarding es una división de DHL que se especializa en el transporte aéreo y marítimo de carga, así como en servicios de logística internacional.

6. FedEx Logistics
Industria: Logística y Transporte Aéreo
Descripción: FedEx Logistics, parte de FedEx Corporation, proporciona servicios de transporte aéreo y marítimo, así como soluciones logísticas integrales a nivel global.

7. UPS Supply Chain Solutions
Industria: Logística y Transporte Aéreo
Descripción: UPS Supply Chain Solutions ofrece servicios de logística internacional y transporte aéreo, incluyendo soluciones de cadena de suministro y gestión de inventarios.

8. DB Schenker

Industria: Logística y Transporte Multimodal
Descripción: DB Schenker es una división de Deutsche Bahn que proporciona servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo, así como soluciones logísticas integrales.

9. Kuehne + Nagel

Industria: Logística y Transporte Multimodal
Descripción: Kuehne + Nagel ofrece servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre, así como soluciones de logística integrada a nivel global.

10. Yang Ming Marine Transport Corporation

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: Yang Ming es una importante línea de transporte marítimo que opera una red global de rutas y servicios de carga en contenedores.

11. Evergreen Marine Corporation

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: Evergreen Marine proporciona servicios de transporte marítimo internacional con una flota de buques portacontenedores que cubren rutas en todo el mundo.

12. ZIM Integrated Shipping Services

Industria: Transporte Marítimo
Descripción: ZIM es una línea de transporte marítimo global que ofrece servicios de carga en contenedores y tiene una presencia significativa en rutas internacionales.

13. Nippon Express

Industria: Logística y Transporte Multimodal
Descripción: Nippon Express ofrece servicios de transporte aéreo, marítimo y terrestre, así como soluciones logísticas a nivel mundial.

14. Panalpina (ahora parte de DSV)

Industria: Logística y Transporte Multimodal
Descripción: Panalpina, ahora parte de DSV, proporciona servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre, y soluciones de logística integrada.

15. DSV Panalpina

Industria: Logística y Transporte Multimodal
Descripción: DSV Panalpina ofrece servicios de transporte y logística globales, incluyendo soluciones para transporte marítimo, aéreo y terrestre.

26.- CONTRATO DE TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Contrato de Transporte Multimodal Internacional

- **Definición**: Es un contrato que combina diferentes medios de transporte (marítimo, aéreo, terrestre) para el envío de mercancías desde un origen en un país a un destino en otro, bajo un solo contrato y documento de transporte.
- **Características**:
  - **Partes involucradas**: Transportista multimodal, remitente, y destinatario.
  - **Tipos de transporte**: Combinación de transporte marítimo, aéreo, ferroviario y/o terrestre.
  - **Documentación**: Documento de transporte multimodal (conocimiento de embarque, carta de porte multimodal).

- **Cláusulas típicas**: Responsabilidad del transportista, tiempos de tránsito, seguro, y resolución de controversias.

- **Ejemplo**: Un contrato para el transporte
- de mercancías desde una fábrica en China hasta un minorista en Alemania, utilizando transporte marítimo hasta el puerto europeo y luego transporte terrestre hasta el destino final."

Según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Concepto y Definitud del Tipo Contractual

- **Concepto jurídico**: El **contrato de transporte multimodal internacional** (*International Multimodal Transport Contract*) es aquel acuerdo mercantil, de resultado y de responsabilidad unificada, en virtud del cual un sujeto especializado denominado **Operador de Transporte Multimodal (OTM)** (*Multimodal Transport Operator* - MTO) se obliga frente al **cargador, remitente o expedidor (*shipper*)**, a cambio del pago de un flete total o unificado (*multimodal freight*), a ejecutar o hacer ejecutar el traslado transfronterizo de mercancías utilizando **al menos dos modos de transporte diferentes** (marítimo, terrestre, aéreo, ferroviario o fluvial), desde un lugar situado en un Estado donde el OTM toma las mercancías bajo su custodia hasta un lugar designado para su entrega situado en un Estado diferente. El rasgo definitorio determinante radica en la **asunción de responsabilidad directa e indivisible por parte**

del OTM durante toda la cadena logística, operando bajo la cobertura formal de un único título representativo o contrato de transporte (*Documento de Transporte Multimodal* o *FIATA Multimodal Transport Bill of Lading* - FBL).

- **Naturaleza e internacionalidad**: Su calificación como contrato internacional se deriva formalmente del **criterio objetivo del establecimiento o residencia habitual de las partes en Estados diferentes**, unido al tránsito físico y aduanero transfronterizo de la carga entre distintos países. Presenta una dimensión material y económica caracterizada por la **interoperabilidad logística**, la ruptura de carga o transbordo en nodos de transferencias o Terminales Interiores de Carga (TIC), y el sometimiento a regímenes aduaneros imperativos (como las normas sobre admisión temporal, transbordo y tránsito aduanero contempladas en la legislación aduanera).

---

2. Doctrina y Cita de Autores

- **Sostén doctrinal**: La dogmática contractual contemporánea analiza al transporte multimodal como el resultado de la **revolución de la unitarización de la carga** (contenedorización) y de la integración de las cadenas globales de valor. La doctrina resalta la superación de la fragmentación contractual tradicional —donde el usuario debía suscribir contratos independientes con cada porteador unimodal— mediante la figura del OTM como **principal contractual único**

(*principal-to-principal relation*), distinguiendo el régimen de responsabilidad "de red" (*Network System*) del "régimen unificado" (*Uniform System*).

- **Cita de autores de referencia**:
  - **Peter Schlechtriem**: Autoridad en derecho uniforme que deslinda la compraventa de mercaderías corporales de los contratos de transporte e intermediación logística, precisando que las prestaciones de servicios de traslado quedan fuera del ámbito de aplicación sustancial directo de la Convención de Viena de 1980 (CISG).
  - **Jorge Manrique de Lara Seminario**: Especialista en Derecho Internacional Privado peruano que analiza los problemas prácticos del **artículo 2095 del Código Civil**, destacando que en contratos sinalagmáticos complejos la **prestación característica no dineraria** (la gestión y ejecución indivisible del traslado a cargo del OTM) es la clave para determinar la ley del lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*) a falta de elección explícita de ley.
  - **Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González**: Analizan la autonomía conflictual en la contratación transfronteriza y enfatizan la **prohibición categórica del reenvío** consagrada en el artículo 2048 del Código Civil peruano y el Reglamento Roma I, obligando a aplicar exclusivamente el derecho sustantivo interno del Estado competente.

- **Percy Hugo Quispe Farfán**: Especialista que aborda la interacción entre las reglas **Incoterms 2020** (especialmente CPT, CIP, FCA, DAP, DPU, DDP) y el contrato de transporte multimodal, analizando los momentos de transmisión del riesgo bajo la CISG y la Ley General de Aduanas.
- **Delia Revoredo**: Jurista de DIP que estudia los contornos infranqueables que el **orden público internacional (Art. 2049 CC)** e imperativos locales imponen a la eficacia del derecho extranjero en el foro nacional.

---

3. Elementos del Contrato

- **Elementos esenciales**:
  - **Consentimiento**: Concurso de voluntades para la ejecución continuada del traslado multimodal, perfeccionado con la emisión del **Documento de Transporte Multimodal** (ej. FBL de la FIATA, regulado por las Reglas UNCTAD/CCI de 1992).
  - **Objeto**: El traslado físico continuado de mercancías corporales o unitarizadas (en contenedores o palés) mediante la articulación de al menos dos modos de transporte y su custodia ininterrumpida.
  - **Causa / Flete unificado**: La retribución económica global (*through rate*) que cubre la totalidad del trayecto, servicios de manipuleo en puerto/terminal y gestión aduanera.

- **Elementos naturales**:
  - **Responsabilidad global e indivisible del OTM**: Obligación de responder por la falta, pérdida o daño de las mercancías, así como por el retraso en la entrega, desde el momento en que las toma bajo su custodia hasta la entrega en el destino final.
  - **Sistemas de responsabilidad por tramos (*Network Liability System*)**: Aplicación de las reglas de responsabilidad y límites indemnizatorios del modo específico donde ocurrió el daño si el tramo es identificable (ej. Reglas de La Haya-Visby para el tramo marítimo, Convenio de Montreal para el aéreo, CMR o ATIT para el terrestre).
  - **Deberes de nota de tarja y tarja al detalle**: Obligación aduanera del transportista o agente de consolidación de verificar y registrar el estado de la carga recibida frente a los documentos de transporte.
- **Elementos accidentales**:
  - **Cláusulas de indemnización y límites por bulto/kilo** (fijados habitualmente en Derechos Especiales de Giro - DEG del FMI).
  - **Cláusula de *Hardship* o Excesiva Onerosidad**: Regulada sustancialmente en los **artículos 6.2.2 y 6.2.3 de los Principios UNIDROIT**, permite exigir la **renegociación del contrato de buena fe** si disrupciones geopolíticas, cierres de pasos marítimos o alzas extraordinarias de combustibles desequilibran gravemente la tarifa unificada.

- **Convenio arbitral internacional** (ej. CCI, UNCITRAL, o cortes marítimas/multimodales).

---

4. Características del Contrato

- **Clasificación jurídica estructural**:
  - **Bilateral / Sinalagmático perfecto**: Genera cargas y obligaciones recíprocas e interdependientes (custodia y desplazamiento eficaz frente al pago del flete unificado).
  - **Oneroso y Conmutativo**: Procura ventajas patrimoniales equivalentes y conocidas desde su origen.
  - **De ejecución continuada / por etapas**: Se proyecta en el tiempo a lo largo de un itinerario complejo y coordinado.
  - **Nominado y tipificado**: Tipificado por las **Reglas UNCTAD/CCI relativas a los Documentos de Transporte Multimodal (1992)**, la Convención de Ginebra de 1980 sobre Transporte Multimodal, las Decisiones 331 y 393 de la Comunidad Andina y la legislación aduanera local.
  - **De adhesión / Condiciones Generales**: Emitido comúnmente sobre la base de conocimientos de embarque multimodales estandarizados (*FIATA FBL*).

5. Normatividad Nacional Aplicable

- **Marco local peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X y Ley General de Aduanas)**:
  - **Prelación de Tratados (Art. 2047 CC)**: Las relaciones jurídicas privadas vinculadas con ordenamientos extranjeros se rigen primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como las Decisiones de la CAN o convenios de transporte) y, supletoriamente, por las normas del Libro X del Código Civil. La jurisprudencia suprema ratifica la jerarquía superior de las convenciones sobre la ley ordinaria interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).
  - **Autonomía de la voluntad (*lex causae*, Art. 2095 CC)**: Permite a las partes elegir expresamente la ley estatal que regulará el contrato. Dicha elección debe ser **expresa**.
  - **Determinación supletoria por el lugar de cumplimiento (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC)**: A falta de elección explícita, rige la **ley del lugar de su cumplimiento**. Al ser la entrega final de las mercancías en el destino convenido la **prestación característica no dineraria**, se aplica la ley del Estado del punto de llegada o donde opera la sede principal del OTM.
  - **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros deben aplicar **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado

declarado competente por la regla de conflicto peruana, excluyendo sus normas de DIP.

- **Límites de Orden Público y Marco Aduanero (D.Leg. N.° 1053 - Ley General de Aduanas)**: Inaplicabilidad del derecho extranjero si vulnera el orden público internacional (Art. 2049 CC), sumado al acatamiento imperativo de la Ley General de Aduanas respecto a la modalidad de Transporte Multimodal Internacional y el funcionamiento de Terminales Interiores de Carga (TIC), la transmisión del manifiesto de carga y notas de tarja, y la responsabilidad del transportista/almacén por la falta, pérdida o daño de las mercancías recibidas (Art. 117).
- **Competencia jurisdiccional (Arts. 2057 y 2058 CC)**: Confiere competencia a los tribunales peruanos sobre demandados domiciliados en el país o en caso de sumisión expresada.

---

6. Convención de Viena de 1980 (CISG)

- **Exclusión del ámbito de aplicación sustancial directo (Arts. 1, 3.2, 4 CISG)**:
  - De conformidad con sus artículos 1 y 4, la Convención de Viena norma exclusivamente la **compraventa de mercaderías** (derechos y obligaciones directas entre vendedor y comprador).
  - El **artículo 3.2 de la CISG** establece expresamente que no se aplicará a los

contratos en los que la parte principal de las obligaciones consista en **suministrar mano de obra o prestar otros servicios**. Por tanto, el contrato de transporte multimodal queda **excluido sustancialmente de la CISG**.

- **Articulación funcional con la compraventa internacional y los Incoterms multimodales**:
  - En compraventas regidas por la CISG que pactan términos como **CPT, CIP, FCA, DAP, DPU o DDP (Incoterms 2020)**, las partes asumen la obligación de contratar un OTM para el traslado de las mercancías.
  - Conforme al **artículo 67(1) de la CISG**, si el vendedor no está obligado a entregar las mercancías en un lugar determinado, el **riesgo de pérdida o deterioro se transmite al comprador en el momento en que las mercancías se entregan al primer porteador o al OTM**, sin que la retención de documentos de disposición altere dicha transmisión del riesgo.

---

7. Derecho Comparado

- **Contraste de sistemas (Civil Law vs. Common Law)**:
  - **Civil Law (Tradición Continental)**: Las legislaciones de comercio y navegación (ej. Decisiones de la CAN, Código de Comercio) califican la responsabilidad del OTM como una presunción de culpa por resultado, limitando la exoneración únicamente a causas probadas de fuerza mayor o vicio propio.

    - **Common Law**: Regulado bajo la figura del *Combined Transport / Multimodal Through Bill of Lading*. Valida las estipulaciones sobre red de responsabilidad (*Network Clause*) y los límites indemnizatorios previstos en el título, salvo prueba de dolo o negligencia temeraria del transportista (*recklessness*).
- **Principios internacionales (*Soft Law*) e Instrumentos de la *Lex Mercatoria***:
    - **Reglas UNCTAD/CCI relativas a los Documentos de Transporte Multimodal (1992 - Publicación N.° 481)**: Estándar privado uniforme de la *Lex Mercatoria* de uso generalizado en el comercio transfronterizo.
    - **Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (2016)**:
        - **Artículo 1.7**: Principio imperativo irrenunciable de **buena fe y lealtad negocial**.
        - **Artículo 5.1.3**: **Deber de cooperación recíproca** entre las partes.
        - **Artículos 5.1.4 y 5.1.5**: Definición de la **obligación de resultado** que pesa sobre el OTM.
        - **Artículo 3.3.1**: Efectos de la **violación de normas imperativas de seguridad aduanera o vehicular**.
        - **Artículos 6.2.1 a 6.2.3**: Régimen de **excesiva onerosidad (*Hardship*)**, facultando a la renegociación adaptativa del flete multimodal.

8. Jurisprudencia

- **Precedentes y criterios judiciales y arbitrales emblemáticos**:
  - **Caso *Trabajos Geodésicos* (Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Fed. Rusa, Laudo N.° 356/1999)**: Determinó que cuando la obligación principal radica en servicios o mano de obra técnica, opera la **exclusión explícita de la CISG** a tenor de su artículo 3.2.
  - **Caso *Cepillos y Escobas* (Oberster Gerichtshof de Austria, N.° 8 Ob 509/93)**: Reafirmó la inaplicabilidad de la CISG a los contratos donde el servicio representa la prestación preponderante.
  - **Casación N.° 4800-2012 LIMA (Corte Suprema de Justicia del Perú)**: Estableció que ante la ambigüedad o ausencia de elección explícita de la ley aplicable en un contrato internacional, corresponde aplicar la **ley del lugar de cumplimiento de la prestación característica** (*lex loci solutionis*, Art. 2095 CC).
  - **Casaciones N.° 1787-2008 Callao y N.° 648-2006 Lima (Perú)**: Reafirmaron la prevalencia de los tratados y convenios internacionales sobre la ley ordinaria interna (Art. 2047 CC).
  - **Casación N.° 1742-98 Lima (Corte Suprema del Perú)**: Precisó que la falta de diligencia o desidia en el cuidado de la carga constituye **culpa inexcusable**, privando al

transportista de invocar topes de responsabilidad contractual.

---

9. Análisis Jurídico y Filosófico

- **Filosofía del Derecho**: El contrato de transporte multimodal internacional encarna la transición filosófica de la fragmentación contractual hacia la **unidad funcional de la cadena logística global**. Filosóficamente, se fundamenta en la **teoría de la autonomía de la voluntad** (Kant, Lando) como potestad autolegispadora de las partes para estructurar sistemas de traslado transfronterizo fluido. Esta concentración de la gestión en un solo sujeto (el OTM) exige un soporte ético infranqueable: el principio de la **buena fe objetiva** (*bona fides*, Art. 1.7 UNIDROIT) y el **deber de cooperación recíproca** (Art. 5.1.3 UNIDROIT), garantizando que el OTM tutele fielmente la carga ajena como un proyecto común.
- **Axiología Jurídica y Justicia Contractual**: Expresa el equilibrio dialéctico entre la **seguridad jurídica** (*pacta sunt servanda*, Art. 1.3 UNIDROIT) y la **justicia conmutativa indemnizatoria** (*rebus sic stantibus*). El derecho limita la responsabilidad económica del OTM por bulto o peso para hacer viables las tarifas en el comercio masivo; sin embargo, la justicia contractual sanciona con severidad la culpa grave o dolo despojándolo de tales beneficios. Asimismo, ante imprevistos geopolíticos o alteraciones drásticas en las rutas intermodales, los Principios UNIDROIT (Arts. 6.2.1–6.2.3) encauzan la adaptabilidad

imponiendo el **deber de renegociar el contrato de buena fe por *Hardship***, asegurando la equidad prestacional y la continuidad de las arterias del comercio transfronterizo.

LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980, CONVENCIÓN SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

---------- & ----------

LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980- CONVENCIÓN SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

---------- & ----------

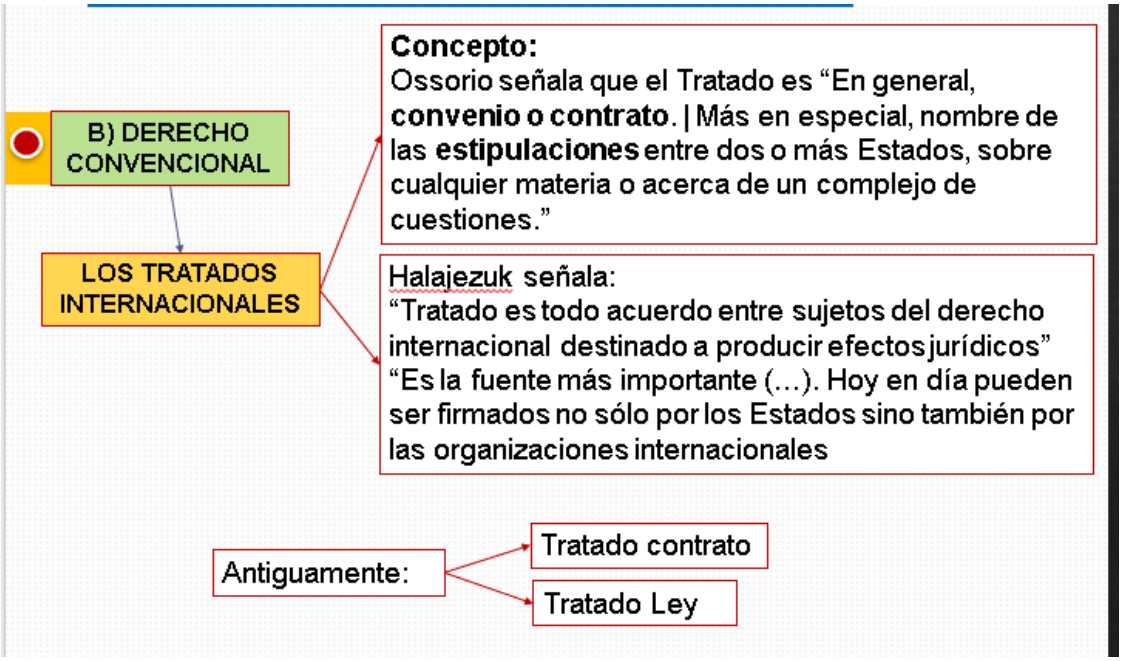
La Convención de Viena de 1980, Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías (CISG), es un Tratado internacional que regula la compraventa de bienes muebles entre personas ubicadas en países diferentes.

Se realizó el 11 de abril de 1980 en Viena, Austria, entrando en vigencia el 1 de enero de 1988.

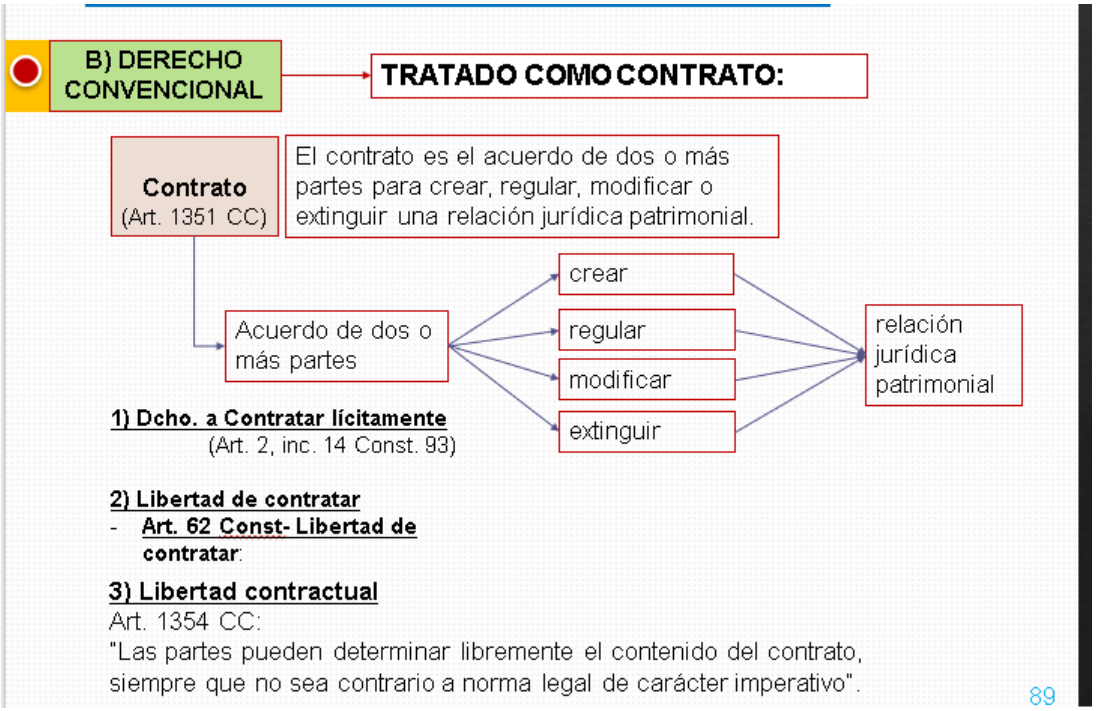
Los Tratados.-

Los tratados internacionales son convenios, acuerdos celebrados entre los Estados con otros Estados o con sujetos con personalidad jurídica internacional (Orden de Malta, Cruz Roja, Iglesia, por ejemplo).

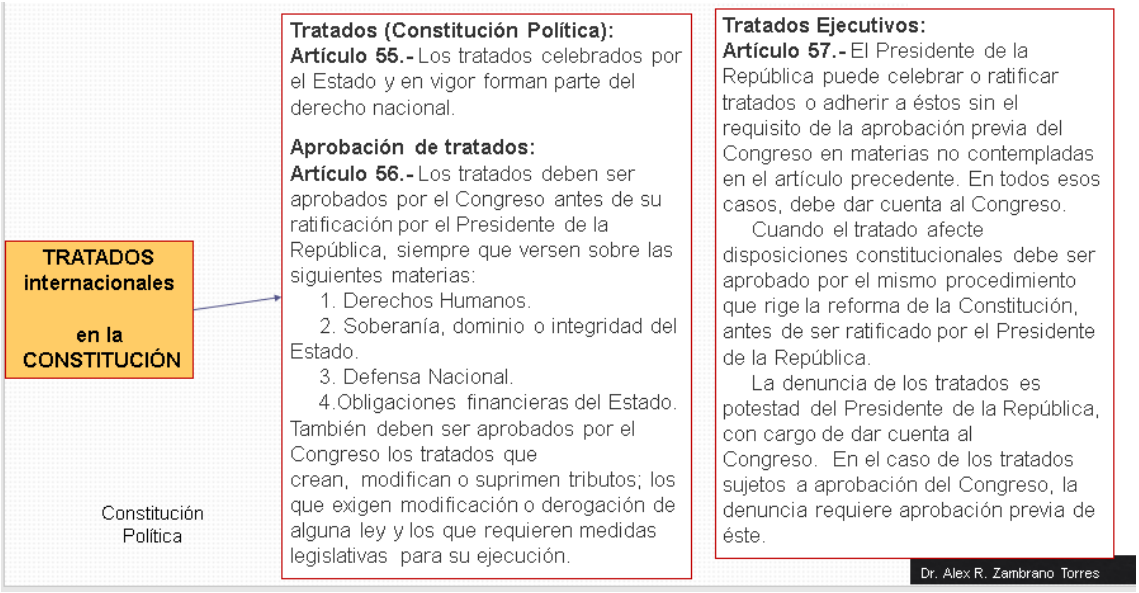
Gráficamente:

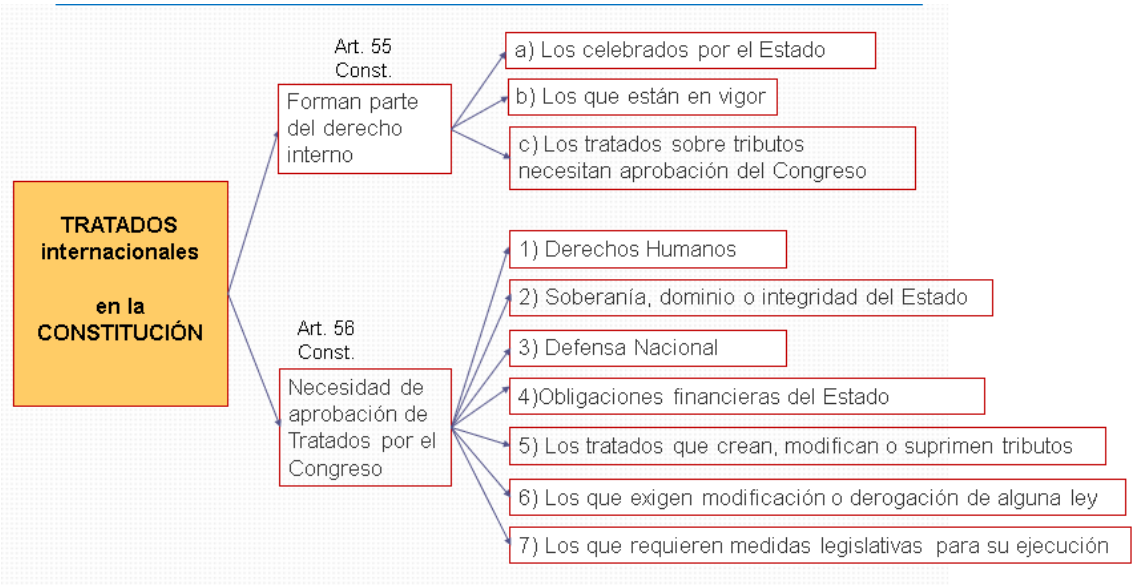


El Derecho Convencional:



Tratados internacionales en la Constitución:





La Convención de Viena de 1980 según la doctrina digital (IA Gemini Notebook):

1. Ámbito de Aplicación y Naturaleza de la Convención de Viena (CISG de 1980)

- **Ámbito sustancial y territorial**: La CISG regula de forma uniforme los contratos de compraventa internacional de mercaderías (bienes muebles

corporales o tangibles) entre partes que tienen sus establecimientos en Estados diferentes.

- **Delimitación del concepto de compraventa**: Aunque la CISG no contiene una definición explícita de "compraventa" ni de "bienes", la dogmática y los tribunales deducen sus elementos estructurales esenciales de los **artículos 30** (obligaciones del vendedor de entregar las mercancías y transmitir su propiedad) y **53** (obligaciones del comprador de pagar el precio y recibir las mercancías).
- **Exclusiones expresas (Arts. 2, 3 y 4 CISG)**:
  - *Ventas a consumidores*: Quedan excluidas las compras para uso personal, familiar o doméstico (Art. 2a).
  - *Contratos de servicios y mano de obra*: No aplica a contratos donde la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar servicios (Art. 3.2), ni cuando el comprador aporta una parte sustancial de los materiales para la producción (Art. 3.1).
  - *Materias no reguladas*: La Convención no concierne a la validez del contrato ni a los efectos que este produzca sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (Art. 4).

---

2. Aspectos Sustanciales y Mecanismos Clave de la CISG

- **Formación del contrato e interpretación**: Regida por los artículos 14 al 24 (oferta y aceptación) y el **artículo 8**, el cual impone

interpretar las declaraciones contractuales conforme a la intención de las partes o el sentido que le daría una persona razonable.

- **Transmisión del riesgo (Arts. 66–70 CISG)**: La pérdida o deterioro de las mercaderías tras la transmisión del riesgo no libera al comprador de su obligación de pagar el precio. Conforme al **artículo 67(1)**, la retención de documentos de disposición por el vendedor no impide que el riesgo se transmita al comprador al entregar los bienes al primer transportista.
- **Notificación por falta de conformidad (Art. 39 CISG)**: El comprador pierde el derecho a invocar la falta de conformidad si no la notifica expresamente al vendedor dentro de un plazo razonable, fijándose un límite máximo absoluto de **dos años** desde la entrega.
- **Integración de lagunas (Art. 7 CISG)**: Las cuestiones no resueltas expresamente por la Convención se dirimirán según los principios generales en los que se basa la CISG o, en su defecto, conforme a la ley aplicable según las normas de Derecho Internacional Privado.

---

3. Conexión con el Derecho Comparado y el *Soft Law* Internacional

- **Principios UNIDROIT (2016)**: Operan como cuerpo de *Soft Law* de la *Lex Mercatoria* para integrar e interpretar la CISG en materia de buena fe objetiva (Art. 1.7), deberes de confidencialidad (Art. 2.1.16) y el régimen adaptativo por excesiva onerosidad (*Hardship*, Arts. 6.2.1–6.2.3).

- **Incoterms 2020**: Reglas internacionales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) incorporadas frecuentemente al contrato para delimitar el punto exacto de entrega, división de costos y transmisión del riesgo.
- **Criterios jurisprudenciales comparados**:
  - *Caso Rechtbank Midden-Nederland (Países Bajos, 2015)*: Determinó que los contratos de licencia inmaterial o software no constituyen compraventas sujetas a la CISG salvo que se trate de una cesión perpetua a cambio de un pago único.
  - *Caso Cepillos y Escobas (Oberster Gerichtshof de Austria, N.° 8 Ob 509/93)*: Aplicó el artículo 3.2 excluyendo de la CISG los contratos donde predomina la mano de obra o prestación de servicios.
  - *Caso Rosenberger Siam (Francia)*: Definió la aplicación del artículo 3.1 en contratos de suministro y manufactura de bienes.

---

4. Marco Nacional Peruano y Derecho Internacional Privado (Código Civil - Libro X)

- **Jerarquía normativa y tratados (Art. 2047 CC)**: El derecho aplicable a las relaciones con elementos extranjeros se determina primariamente por los **tratados internacionales ratificados por el Perú** (como la CISG), los cuales ostentan jerarquía preferente sobre la ley ordinaria interna (Casación N.° 1787-2008 Callao; Casación N.° 648-2006 Lima).

- **Autonomía de la voluntad y Ley Aplicable (*lex causae*, Art. 2095 CC)**:
  - El contrato internacional se rige prioritariamente por la **ley expresamente elegida por las partes** (*lex electa*). Dicha elección debe referirse a un derecho estatal sustantivo.
  - A falta de elección explícita, el artículo 2095 establece como regla de conexión supletoria la **ley del lugar de cumplimiento del contrato** (*lex loci solutionis*), y subsidiariamente la ley del lugar de celebración (*lex loci celebrationis*).
- **Prohibición del reenvío (Art. 2048 CC)**: Los jueces y árbitros peruanos aplican **únicamente el derecho interno sustantivo** del Estado declarado competente por la norma conflictual, excluyendo las normas de conflicto extranjeras.
- **Orden Público Internacional y Leyes de Policía (Arts. 2049 y 2050 CC)**: Inaplicabilidad de las leyes extranjeras cuando contravengan el orden público internacional peruano o las buenas costumbres, protegiendo los derechos válidamente adquiridos.
- **Jurisprudencia nacional de referencia**:
  - *Casación N.° 4800-2012 LIMA*: Ante una cláusula de elección de ley ambigua (sometimiento al "Reino Unido" que cuenta con múltiples sistemas jurídicos), la Corte Suprema declaró aplicable la **ley del lugar de cumplimiento** (*lex loci solutionis*, Art. 2095

CC), aplicando el derecho peruano por ejecutarse en el país.

Capítulo: EL CONTENIDO DE LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980.-

---------- & ----------

El contenido de la Convención de Viena de 1980, sobre los contratos de compraventa internacional de mercadería (CISG) es:

Parte I: Disposiciones Generales

1. **Artículo 1-6**: Disposiciones Generales
    - **Artículo 1**: Ámbito de Aplicación
    - **Artículo 2**: Exclusiones
    - **Artículo 3**: Compraventa de Mercancías y Servicios
    - **Artículo 4**: Alcance de la Convención
    - **Artículo 5**: Exclusiones de Responsabilidad
    - **Artículo 6**: Modificación y Exclusión del Efecto de la Convención

Parte II: Formación del Contrato

1. **Artículo 14-24**: Formación del Contrato
    - **Artículo 14**: Oferta
    - **Artículo 15**: Revocación de la Oferta
    - **Artículo 16**: Efecto de la Revocación
    - **Artículo 17**: Oferta y Aceptación

- **Artículo 18**: Aceptación
- **Artículo 19**: Modificación de la Oferta
- **Artículo 20**: Efecto de la Aceptación
- **Artículo 21**: Efecto de la Revocación
- **Artículo 22**: Rechazo
- **Artículo 23**: Fecha de Formación del Contrato
- **Artículo 24**: Comunicación de la Aceptación

Parte III: Obligaciones de las Partes

1. **Capítulo I: Obligaciones del Vendedor (Artículos 30-44)**
   - **Artículo 30**: Obligaciones del Vendedor
   - **Artículo 31**: Lugar de Entrega
   - **Artículo 32**: Entrega a un Transportista
   - **Artículo 33**: Tiempo de Entrega
   - **Artículo 34**: Documentos
   - **Artículo 35**: Conformidad de los Bienes
   - **Artículo 36**: Responsabilidad por Defectos
   - **Artículo 37**: Entrega de Bienes no Conformes
   - **Artículo 38**: Examen de los Bienes
   - **Artículo 39**: Notificación de Defectos
   - **Artículo 40**: Defensa del Vendedor
2. **Capítulo II: Obligaciones del Comprador (Artículos 53-60)**
   - **Artículo 53**: Pago del Precio
   - **Artículo 54**: Recepción de los Bienes
   - **Artículo 55**: Precio No Establecido
   - **Artículo 56**: Lugar de Pago
   - **Artículo 57**: Tiempo de Pago
   - **Artículo 58**: Efectos del Pago
3. **Capítulo III: Responsabilidad por Incumplimiento (Artículos 61-65)**
   - **Artículo 61**: Derechos del Vendedor

- **Artículo 62**: Ejercicio de Derechos
- **Artículo 63**: Demanda de Cumplimiento
- **Artículo 64**: Resolución del Contrato
- **Artículo 65**: Restricciones para Resolver

Parte IV: Disposiciones Finales

1. **Capítulo I: Disposiciones Generales (Artículos 66-81)**
   - **Artículo 66**: Riesgo de Pérdida o Daño
   - **Artículo 67**: Riesgo en la Entrega a un Transportista
   - **Artículo 68**: Riesgo en el Caso de Entrega en un Lugar Específico
   - **Artículo 69**: Riesgo y la Entrega de los Bienes
   - **Artículo 70**: Resolución del Contrato
   - **Artículo 71**: Suspensión del Cumplimiento
   - **Artículo 72**: Resolución por Incumplimiento Anticipado
   - **Artículo 73**: Resolución en Caso de Imposibilidad
   - **Artículo 74**: Daños y Perjuicios
   - **Artículo 75**: Mitigación de Daños
   - **Artículo 76**: Contratos de Reemplazo
   - **Artículo 77**: Prueba de Daños
2. **Capítulo II: Disposiciones Especiales (Artículos 82-84)**
   - **Artículo 82**: Consecuencias de la Resolución
   - **Artículo 83**: Derecho de Retención
   - **Artículo 84**: Reclamaciones Posteriores a la Resolución
3. **Capítulo III: Disposiciones de Aplicación (Artículos 85-101)**
   - **Artículo 85**: Aplicación en Casos de Concursos

- **Artículo 86**: Aplicación en Casos de Insolvencia
- **Artículo 87**: Aplicación en Casos de Insolvencia del Comprador
- **Artículo 88**: Aplicación en Casos de Insolvencia del Vendedor
- **Artículo 89**: Aplicación en Casos de Incumplimiento

4. **Capítulo IV: Disposiciones Transitorias y Finales (Artículos 102-101)**
   - **Artículo 102**: Derogación de Tratados Anteriores
   - **Artículo 103**: Aplicación en el Tiempo
   - **Artículo 104**: Ratificación y Adopción
   - **Artículo 105**: Firmas y Ratificaciones

CAPÍTULO: LOS INCOTERMS

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"Definición.-
Los **Incoterms** (International Commercial Terms) son una serie de términos comerciales internacionales establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades y obligaciones de compradores y vendedores en contratos de compraventa internacional. Los Incoterms determinan el lugar y el momento en que el riesgo y los costos asociados con el transporte de mercancías se transfieren de una parte a otra.

Principales Incoterms:

1. **EXW (Ex Works)**:
    - El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el lugar de origen. El comprador asume todos los costos y riesgos desde ese punto.

2. **FOB (Free on Board)**:
    - El vendedor asume los costos y riesgos hasta que las mercancías están a bordo del buque en el puerto de embarque. A partir de ese momento, el comprador asume los costos y riesgos.
3. **CIF (Cost, Insurance, and Freight)**:
    - El vendedor cubre los costos de transporte y seguro hasta el puerto de destino. El riesgo se transfiere cuando las mercancías están a bordo del buque.
4. **CFR (Cost and Freight)**:
    - Similar al CIF, pero el vendedor no está obligado a contratar un seguro para las mercancías en tránsito.
5. **DAP (Delivered at Place)**:
    - El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar las mercancías en el lugar convenido en el país del comprador. El comprador asume los costos de importación y descarga.
6. **DDP (Delivered Duty Paid)**:
    - El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar las mercancías en el lugar convenido en el país del comprador, incluyendo derechos de aduana e impuestos.
7. **FCA (Free Carrier)**:
    - El vendedor entrega las mercancías al transportista designado por el comprador en

el lugar convenido. El riesgo se transfiere en ese punto.

8. **CPT (Carriage Paid To)**:
   - El vendedor cubre los costos de transporte hasta el lugar de destino convenido, pero el riesgo se transfiere cuando las mercancías son entregadas al transportista.
9. **CIP (Carriage and Insurance Paid To)**:
   - Similar al CPT, pero el vendedor también cubre el seguro hasta el destino convenido.
10. **DAT (Delivered at Terminal)**:
    - El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que las mercancías son entregadas en una terminal en el lugar de destino. El comprador asume los costos de importación.
11. **DPU (Delivered at Place Unloaded)**:
    - El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que las mercancías sean entregadas y descargadas en el lugar convenido en el país del comprador.
12. **DPT (Delivered at Place and Terminal)**:
    - Similar al DPU, pero especifica que la entrega y descarga ocurren en una terminal.

CONCEPTO DE INCOTERMS:

Según los siguientes autores los Incoterms son:

1. **Michael J. Bonell**:
   - Bonell, M. J. (2009). *"The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Commentary."* Munich: Sellier European Law Publishers.

- **Definición**: "Los Incoterms son términos comerciales estándar que determinan las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa internacional, estableciendo claramente quién asume los costos y riesgos en el transporte de mercancías."

2. **Peter K. F. Allen**:
   - Allen, P. K. F. (2008). *"International Trade and Transport Law."* Oxford: Oxford University Press.
   - **Definición**: "Los Incoterms proporcionan una terminología uniforme que facilita la comunicación y el entendimiento entre compradores y vendedores en el comercio internacional, estableciendo los puntos en los que los costos y riesgos se transfieren entre las partes."
3. **G. G. K. Hughes**:
   - Hughes, G. G. K. (2011). *"International Commercial Contracts."* Cambridge: Cambridge University Press.
   - **Definición**: "Los Incoterms son esenciales en los contratos internacionales, ya que definen las obligaciones de transporte y entrega, reduciendo ambigüedades y disputas en las transacciones comerciales globales."

ANEXO LAS FRANQUICIAS MÁS IMPORTANTES EN EL MUNDO

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Las franquicias más importantes en el mundo se destacan por su presencia global, su modelo de negocio exitoso y su capacidad para adaptarse a diferentes mercados. Aquí están algunas de las franquicias más prominentes a nivel mundial:

1. McDonald's

Industria: Restauración Rápida
Fundación: 1955
Sede: Chicago, Estados Unidos
Descripción: McDonald's es una de las franquicias más reconocidas a nivel mundial, famosa por su comida rápida, incluyendo hamburguesas, papas fritas y bebidas. Con miles de locales en más de 100 países, McDonald's es un líder en el sector de comida rápida y tiene un modelo de negocio basado en la estandarización y el control de calidad.

2. Subway
Industria: Restauración Rápida (Sándwiches)
Fundación: 1965
Sede: Milford, Connecticut, Estados Unidos
Descripción: Subway se especializa en sándwiches personalizados y ensaladas. Es conocida por ofrecer opciones de comida rápida más saludables y cuenta con una extensa red de franquicias en más de 100 países. La marca se destaca por su modelo de personalización y su enfoque en ingredientes frescos.

3. Starbucks
Industria: Cafeterías
Fundación: 1971
Sede: Seattle, Estados Unidos
Descripción: Starbucks es una de las cadenas de cafeterías más grandes y reconocidas a nivel mundial, conocida por su café de alta calidad y su ambiente de tienda. Además de café, ofrece una variedad de bebidas, pasteles y alimentos ligeros. Su modelo de franquicia se centra en la experiencia del cliente y la consistencia de la marca.

4. KFC (Kentucky Fried Chicken)
Industria: Restauración Rápida (Pollo)
Fundación: 1952
Sede: Louisville, Kentucky, Estados Unidos
Descripción: KFC es conocida por su pollo frito, con una receta secreta de especias. Tiene una fuerte presencia global con miles de restaurantes en más de 150 países.

Su éxito se basa en su receta única y en un menú consistente y atractivo.

5. Burger King
Industria: Restauración Rápida
Fundación: 1954
Sede: Miami, Florida, Estados Unidos
Descripción: Burger King es famoso por su hamburguesa Whopper y una oferta de comida rápida que incluye hamburguesas, papas fritas y bebidas. Tiene una fuerte presencia en muchos países y se enfoca en la innovación de su menú y la promoción de su marca.

6. Pizza Hut
Industria: Restauración Rápida (Pizzas)
Fundación: 1958
Sede: Plano, Texas, Estados Unidos
Descripción: Pizza Hut es conocida por sus pizzas y su menú diversificado que incluye pasta y otros platos. Tiene una presencia significativa en todo el mundo y se destaca por sus campañas de marketing y la adaptación del menú a diferentes gustos locales.

7. Dunkin' (anteriormente Dunkin' Donuts)
Industria: Cafeterías y Panaderías
Fundación: 1950
Sede: Canton, Massachusetts, Estados Unidos
Descripción: Dunkin' es conocida por sus donuts y café. Ha expandido su menú para incluir una variedad de bebidas y alimentos ligeros. Su éxito se basa en la rapidez del servicio y la consistencia en la calidad de sus productos.

8. Marriott International

Industria: Hoteles y Hospitalidad
Fundación: 1927
Sede: Bethesda, Maryland, Estados Unidos
Descripción: Marriott es una de las cadenas hoteleras más grandes del mundo, con una amplia gama de marcas que van desde lujo hasta opciones más asequibles. Ofrece un modelo de franquicia que se adapta a diferentes segmentos del mercado hotelero.

9. 7-Eleven

Industria: Comercio Minorista (Conveniencia)
Fundación: 1927
Sede: Tokio, Japón
Descripción: 7-Eleven es una de las cadenas de tiendas de conveniencia más grandes del mundo. Ofrece una amplia gama de productos, desde alimentos frescos hasta artículos de uso diario. Su éxito se basa en la ubicación estratégica de sus tiendas y la oferta de productos adaptados a las necesidades locales.

10. The UPS Store

Industria: Servicios Postales y de Envío
Fundación: 1980
Sede: San Diego, California, Estados Unidos
Descripción: The UPS Store ofrece servicios de envío, impresión, y otros servicios relacionados con la gestión de negocios y el correo. Su modelo de franquicia se enfoca en proporcionar soluciones convenientes para empresas y consumidores.

ELEMENTOS ADUANEROS ESENCIALES PARA LA IMPORTACIÓN Y LA EXPORTACIÓN EN EL PERÚ

CAPÍTULO: ELEMENTOS ADUANEROS ESENCIALES PARA LA IMPORTACIÓN Y LA EXPORTACIÓN EN EL PERÚ

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

En Perú, el comercio internacional está sujeto a una serie de regulaciones aduaneras esenciales tanto para la importación como para la exportación de bienes. Estos elementos son clave para garantizar el cumplimiento de las normativas y la fluidez en el movimiento de mercancías a través de las fronteras. A continuación, se detallan los principales elementos aduaneros para la importación y exportación en Perú:

Elementos Aduaneros Esenciales para la Importación

1. **Registro en el RUC (Registro Único de Contribuyentes)**
    - **Descripción:** Todo importador debe estar inscrito en el RUC administrado por la SUNAT

(Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria).
- **Requisito:** Obtener un número de RUC y estar al día en el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

2. **Declaración de Importación**
   - **Descripción:** Documento oficial que se presenta a la aduana para declarar las mercancías que se están importando.
   - **Requisito:** Presentar la Declaración Única de Aduanas (DUA), que detalla la naturaleza, valor y origen de las mercancías.
3. **Documentación de la Mercancía**
   - **Factura Comercial:** Documento que detalla la transacción de compra entre el exportador y el importador.
   - **Lista de Empaque:** Descripción detallada de los bienes, cantidades y características del envío.
   - **Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) o Guía Aérea:** Documento que confirma la recepción de la mercancía para su transporte.
4. **Certificados y Licencias**
   - **Certificados de Origen:** Documento que certifica el país de origen de las mercancías, necesario para aplicar beneficios arancelarios bajo acuerdos comerciales.
   - **Licencias de Importación:** En algunos casos, se requiere una licencia para importar ciertos productos, especialmente aquellos regulados por razones de salud o seguridad.
   -

5. **Valoración Aduanera**
    - **Descripción:** Determinación del valor aduanero de las mercancías, que incluye el valor CIF (Costo, Seguro y Flete).
    - **Requisito:** La valoración se basa en el precio de transacción y puede incluir ajustes por costos adicionales relacionados con el transporte y el seguro.
6. **Aranceles e Impuestos**
    - **Descripción:** Cálculo y pago de aranceles aduaneros, IGV (Impuesto General a las Ventas) y otros impuestos aplicables.
    - **Requisito:** El importador debe pagar estos impuestos antes de que la mercancía sea liberada de la aduana.
7. **Inspección y Control**
    - **Descripción:** La aduana puede realizar inspecciones físicas o documentales para verificar la exactitud de la declaración.
    - **Requisito:** Cooperar con las autoridades aduaneras durante el proceso de inspección.

Elementos Aduaneros Esenciales para la Exportación

1. **Declaración de Exportación**
    - **Descripción:** Documento que se presenta a la aduana para declarar las mercancías que se están exportando.
    - **Requisito:** Presentar la Declaración Única de Aduanas (DUA) o la Declaración de Exportación, según corresponda.
    -

2. **Documentación de la Mercancía**
    - **Factura Comercial:** Documento que muestra los términos de venta entre el exportador y el comprador extranjero.
    - **Lista de Empaque:** Detalle de las mercancías a ser enviadas.
    - **Conocimiento de Embarque o Guía Aérea:** Documento de transporte que confirma la recepción y condiciones del envío.
3. **Certificados y Licencias**
    - **Certificados de Origen:** Para cumplir con los requisitos de los países importadores y aprovechar beneficios arancelarios.
    - **Licencias de Exportación:** En algunos casos, se requiere una licencia para exportar ciertos bienes, como aquellos sujetos a controles especiales.
4. **Valoración Aduanera**
    - **Descripción:** Determinación del valor de exportación de las mercancías, que influye en los requisitos de control y declaración.
    - **Requisito:** El valor debe reflejar el precio de venta y cumplir con los estándares internacionales.
5. **Aranceles y Beneficios**
    - **Descripción:** A diferencia de la importación, el exportador generalmente no paga aranceles. Sin embargo, es importante considerar beneficios y acuerdos comerciales que puedan aplicar.

- **Requisito:** Asegurarse de cumplir con los requisitos de beneficios arancelarios bajo acuerdos de libre comercio.

6. **Inspección y Control**
   - **Descripción:** La aduana puede realizar inspecciones para asegurar que las mercancías cumplan con las regulaciones y no infrinjan leyes locales o internacionales.
   - **Requisito:** Cooperar con las autoridades aduaneras y cumplir con los estándares de exportación.
7. **Documentos de Transporte**
   - **Descripción:** Contratos y documentos de transporte que aseguran el movimiento de la mercancía desde el punto de origen hasta el destino.
   - **Requisito:** Asegurar que todos los documentos de transporte estén en orden y sean proporcionados a las partes correspondientes.

CAPÍTULO: LOS ELEMENTOS ADUANEROS ESENCIALES PARA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN EL MUNDO

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Los elementos aduaneros esenciales para la importación y exportación a nivel global son fundamentales para asegurar que las mercancías crucen las fronteras de manera legal y eficiente. Aunque los detalles pueden variar según el país y su normativa específica, los principios generales suelen ser similares. A continuación, se detallan los elementos esenciales:

Elementos Aduaneros Esenciales para la Importación

1. **Registro y Licencias**
    - **Registro en el Sistema Aduanero:** En muchos países, las empresas que desean importar mercancías deben estar registradas en el sistema aduanero nacional. Este registro

puede incluir la obtención de un número de identificación fiscal o aduanero.

- **Licencias de Importación:** Algunos productos requieren licencias o permisos especiales para ser importados, especialmente aquellos que están regulados por razones de salud, seguridad, o medio ambiente.

2. **Documentación de Importación**
   - **Factura Comercial:** Documento que detalla los bienes vendidos, sus cantidades, precios, y términos de la transacción. Debe ser emitida por el vendedor.
   - **Lista de Empaque:** Proporciona detalles sobre la forma en que las mercancías están empaquetadas y sus características.
   - **Conocimiento de Embarque (Bill of Lading) o Guía Aérea:** Documento que prueba la recepción de la mercancía por parte del transportista y detalla las condiciones de transporte.
   - **Certificado de Origen:** Documento que certifica el país de origen de las mercancías, importante para determinar la aplicación de aranceles y cumplir con acuerdos comerciales.
3. **Declaración de Importación**
   - **Declaración Aduanera:** Documento oficial presentado a la aduana que detalla el contenido del envío, su valor y otras informaciones necesarias para el despacho aduanero.
   - **Valoración Aduanera:** Determinación del valor de las mercancías para calcular los

aranceles e impuestos. Generalmente se basa en el valor de transacción, ajustado por costos adicionales como el transporte y el seguro.

4. **Aranceles e Impuestos**
   - **Aranceles Aduaneros:** Impuestos sobre las mercancías importadas que varían según la clasificación arancelaria de los productos.
   - **Impuestos de Valor Agregado (IVA) u otros impuestos:** Muchos países requieren el pago de IVA o impuestos similares sobre las mercancías importadas.
5. **Inspección y Control**
   - **Inspección Física y Documental:** Las autoridades aduaneras pueden realizar inspecciones para verificar la exactitud de la declaración y el cumplimiento con las regulaciones nacionales e internacionales.
6. **Cumplimiento Regulatorio**
   - **Normas y Reglamentos Locales:** Las mercancías deben cumplir con las normativas locales en cuanto a etiquetado, estándares de calidad, y regulaciones de seguridad.

Elementos Aduaneros Esenciales para la Exportación

1. **Documentación de Exportación**
   - **Factura Comercial:** Similar a la importación, detalla los bienes vendidos y sus términos.
   - **Lista de Empaque:** Detalla la forma en que los bienes están empaquetados y sus características.

- **Conocimiento de Embarque o Guía Aérea:** Confirma la recepción de las mercancías para el transporte y las condiciones del mismo.
- **Certificado de Origen:** Puede ser necesario para aprovechar beneficios arancelarios en el país de destino.

2. **Declaración de Exportación**
   - **Declaración Aduanera de Exportación:** Documento que se presenta a la aduana para declarar las mercancías que se están enviando al exterior.
   - **Valoración Aduanera:** Determinación del valor de exportación de las mercancías, importante para cumplir con las normativas de exportación.
3. **Cumplimiento Regulatorio**
   - **Regulaciones del País de Destino:** Asegurar que las mercancías cumplan con las regulaciones y normas del país al que se están exportando, lo que puede incluir estándares de seguridad, salud y etiquetado.
4. **Certificados y Licencias**
   - **Licencias de Exportación:** Algunos productos pueden requerir licencias para su exportación, especialmente si están sujetos a controles específicos o sanciones.
5. **Aranceles y Beneficios**
   - **Aranceles de Importación del País de Destino:** Aunque el exportador generalmente no paga aranceles, es importante estar al tanto de los aranceles que el importador deberá pagar.

- **Beneficios Arancelarios:** Aprovechar acuerdos comerciales y tratados que puedan ofrecer reducciones en aranceles o ventajas para ciertos productos.

6. **Inspección y Control**
   - **Inspección y Verificación:** La aduana puede realizar inspecciones para verificar el cumplimiento con las normativas de exportación y asegurarse de que las mercancías no infrinjan leyes o regulaciones internacionales.

LAS COBRANZAS Y MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES

CAPÍTULO: LAS COBRANZAS Y MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Las cobranzas y medios de pagos internacionales son componentes clave en las transacciones comerciales globales, facilitando el intercambio de bienes y servicios entre compradores y vendedores de diferentes países. Estos métodos aseguran que los pagos se realicen de manera segura y eficiente y que las partes involucradas cumplan con sus obligaciones contractuales. A continuación se define y detalla cada uno de estos elementos:

1. Cobranzas Internacionales

Definición: La cobranza internacional es el proceso mediante el cual una empresa asegura el cobro de una deuda o pago por parte de un cliente extranjero. Involucra la gestión de documentos y pagos a través de intermediarios financieros o bancarios.

Tipos de Cobranzas Internacionales:

1. **Cobranzas Documentarias (Documentary Collections)**
   - **Descripción:** Este método implica la presentación de documentos comerciales a un banco para su reembolso o aceptación por parte del comprador. El banco actúa como intermediario para asegurar que los documentos correctos sean entregados al comprador antes del pago.
   - **Proceso:**
     - El vendedor envía los documentos (factura, lista de empaque, conocimiento de embarque, etc.) al banco en su país.
     - El banco envía los documentos al banco del comprador en el país de destino.
     - El banco del comprador presenta los documentos al comprador, quien debe pagar o aceptar una letra de cambio (draft) para obtener los documentos necesarios para retirar la mercancía.
   - **Ventajas:** Menor costo en comparación con cartas de crédito, relativamente simple.
   - **Desventajas:** Menor seguridad para el vendedor, ya que el banco no garantiza el pago, solo facilita el proceso.
   -
2. **Cobranzas Directas**
   - **Descripción:** El vendedor envía la factura directamente al comprador para su pago, sin la intervención de bancos. Esto es común en

relaciones comerciales establecidas y de confianza.

- **Proceso:**
  - El vendedor emite la factura y la envía al comprador.
  - El comprador realiza el pago directamente a la cuenta del vendedor.
- **Ventajas:** Menos costos de intermediación y simplicidad en el proceso.
- **Desventajas:** Riesgo de impago o demora en el cobro, especialmente en transacciones con nuevos clientes o en mercados desconocidos.
-

2. Medios de Pagos Internacionales

Definición: Los medios de pagos internacionales son métodos utilizados para transferir dinero entre compradores y vendedores en diferentes países. Estos métodos aseguran que las transacciones se realicen de manera segura y conforme a las condiciones acordadas.

Tipos de Medios de Pagos Internacionales:

1. **Transferencia Bancaria (Wire Transfer)**
   - **Descripción:** Método de pago que permite transferir fondos de una cuenta bancaria a otra a nivel internacional. Es una de las formas más comunes y rápidas de pago.
   - **Proceso:**
     - El comprador instruye a su banco para que transfiera una cantidad específica a la cuenta del vendedor en otro país.

        - El banco del comprador realiza la transferencia a través de la red SWIFT u otra red de pago internacional.
    - **Ventajas:** Rápido y seguro, adecuado para transacciones de cualquier tamaño.
    - **Desventajas:** Puede implicar costos de transferencia y comisiones bancarias.
2. **Carta de Crédito (Letter of Credit - LC)**
    - **Descripción:** Un instrumento financiero emitido por un banco que garantiza el pago al vendedor siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la carta de crédito. Protege tanto al comprador como al vendedor.
    - **Proceso:**
        - El comprador solicita una LC a su banco, que la emite en favor del vendedor.
        - El vendedor presenta los documentos requeridos al banco, que verifica su conformidad con la LC.
        - El banco realiza el pago al vendedor, siempre que se cumplan los términos de la LC.
    - **Ventajas:** Ofrece alta seguridad para ambas partes, reduce el riesgo de impago.
    - **Desventajas:** Puede ser costosa debido a las comisiones bancarias y requiere una gestión detallada de documentos.
3. **Pagaré o Letra de Cambio (Promissory Note or Draft)**
    - **Descripción:** Un documento financiero en el que el comprador se compromete a pagar una

suma específica en una fecha determinada o bajo ciertas condiciones.

- **Proceso:**
  - El vendedor emite una letra de cambio al comprador.
  - El comprador acepta la letra de cambio y se compromete a pagar en la fecha establecida.
  - La letra de cambio puede ser descontada o negociada en un banco si el vendedor necesita el dinero antes de la fecha de vencimiento.
- **Ventajas:** Flexible y puede ser utilizado en diversas situaciones comerciales.
- **Desventajas:** Riesgo de impago si el comprador no cumple con el compromiso.

4. **Cheque Internacional**
   - **Descripción:** Un cheque emitido en un país para pagar en otro. Aunque menos común debido a la prevalencia de transferencias electrónicas, todavía se usa en algunos casos.
   - **Proceso:**
     - El comprador emite un cheque en su país a favor del vendedor.
     - El vendedor deposita el cheque en su banco para su cobro.
   - **Ventajas:** Puede ser útil para transacciones pequeñas o cuando no se dispone de otros métodos.
   - **Desventajas:** Puede haber riesgos asociados con el cobro y la conversión de divisas, además de posibles demoras.

5. **Pago por Tarjeta de Crédito**
    - **Descripción:** Uso de tarjetas de crédito para realizar pagos internacionales, especialmente en comercio electrónico.
    - **Proceso:**
        - El comprador proporciona los detalles de su tarjeta de crédito para el pago.
        - El vendedor procesa el pago a través de un proveedor de servicios de pago o plataforma de comercio electrónico.
    - **Ventajas:** Conveniente y rápido, adecuado para transacciones menores y comercio electrónico.
    - **Desventajas:** Puede implicar comisiones y tasas adicionales, y no siempre es adecuado para grandes transacciones.

CAPÍTULO: MÁS SOBRE TIPOS DE COBRANZAS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Las cobranzas internacionales son procesos a través de los cuales un vendedor asegura el cobro de pagos por mercancías o servicios proporcionados a compradores en el extranjero. Estas cobranza pueden variar en términos de riesgo, costo y complejidad. A continuación, se detallan los tipos principales de cobranzas internacionales:

1. Cobranzas Documentarias (Documentary Collections)

Descripción: La cobranza documentaria es un método en el que el vendedor envía documentos relacionados con la transacción a través de un banco, el cual actúa como intermediario para asegurar el pago. Existen dos tipos principales de cobranzas documentarias: **a la vista** y **a plazo**.

1.1. Cobranza Documentaria a la Vista

- **Proceso:**
  - El vendedor envía los documentos al banco (banco remitente) junto con las instrucciones para el cobro.
  - El banco remitente envía estos documentos al banco del comprador (banco destinatario).
  - El banco destinatario presenta los documentos al comprador, quien debe pagar al contado para obtener los documentos necesarios para retirar la mercancía.
- **Ventajas:**
  - Proceso más rápido y menos costoso en comparación con cartas de crédito.
  - Menor riesgo para el vendedor si se trata de una venta a crédito a corto plazo.
- **Desventajas:**
  - No garantiza el pago; solo asegura que los documentos sean entregados contra el pago inmediato.
  - Riesgo de impago si el comprador se niega a pagar.
  -

1.2. Cobranza Documentaria a Plazo (o Documentaria de Aceptación)

- **Proceso:**
  - El vendedor envía los documentos al banco con instrucciones de presentación para la aceptación de una letra de cambio (draft) por parte del comprador.

- El comprador acepta la letra de cambio, comprometiéndose a pagar en una fecha futura.
- El banco remitente envía la letra aceptada al banco del vendedor para su cobro en el vencimiento.

- **Ventajas:**
  - Ofrece al comprador un plazo para pagar, lo que puede facilitar la negociación.
  - Menor costo administrativo en comparación con cartas de crédito.
- **Desventajas:**
  - Mayor riesgo de impago en comparación con la cobranza a la vista.
  - Dependencia de la confianza en la solvencia del comprador.
  -

2. Cobranzas Directas

Descripción: En una cobranza directa, el vendedor envía la factura al comprador directamente para que este realice el pago sin la intervención de bancos.

Proceso:

- El vendedor emite la factura y la envía al comprador.
- El comprador realiza el pago directamente a la cuenta del vendedor.

Ventajas:

- Menor costo de intermediación y administración.
- Simplicidad en el proceso, ideal para relaciones comerciales de confianza.

Desventajas:

- Mayor riesgo de impago, especialmente en transacciones con nuevos clientes o en mercados con menor visibilidad.
- Menor seguridad en el cobro, sin el respaldo de una entidad bancaria.
-

3. Cobranza con Cartas de Crédito (Letters of Credit - LC)

Descripción: Aunque más comúnmente utilizado como un método de pago, la carta de crédito también juega un papel en el proceso de cobranza. En este método, el banco del comprador emite una carta de crédito que garantiza el pago al vendedor si se cumplen los términos especificados.

Proceso:

- El comprador solicita una LC a su banco.
- El banco del comprador emite la LC y la envía al banco del vendedor.
- El vendedor presenta los documentos requeridos conforme a la LC.
- El banco del comprador verifica los documentos y efectúa el pago al vendedor.

Ventajas:

- Alta seguridad para el vendedor, ya que el banco garantiza el pago.
- Reduce el riesgo de impago y proporciona certeza en el cobro.

Desventajas:

- Costos asociados a la emisión y gestión de la carta de crédito.

- Requiere un manejo preciso de documentos y condiciones contractuales.
-

4. Cobranza por Factoring Internacional

Descripción: El factoring internacional implica la venta de las cuentas por cobrar del vendedor a una empresa de factoring. La empresa de factoring paga al vendedor un porcentaje del valor de la factura y luego se encarga de cobrar la deuda al comprador.

Proceso:

- El vendedor transfiere las cuentas por cobrar a la empresa de factoring.
- La empresa de factoring paga al vendedor un porcentaje del valor de las facturas.
- La empresa de factoring gestiona la cobranza y asume el riesgo de impago.

Ventajas:

- Proporciona liquidez inmediata al vendedor.
- Reduce el riesgo de impago, ya que el factoring asume el riesgo crediticio.

Desventajas:

- Costo del servicio de factoring, que puede ser significativo.
- Puede implicar una pérdida parcial del control sobre el proceso de cobranza.
-

5. Cobranza con Seguro de Crédito

Descripción: En este método, el vendedor contrata un seguro de crédito que cubre el riesgo de impago de las cuentas por cobrar. En caso de incumplimiento, el seguro paga una parte del valor asegurado.

Proceso:

- El vendedor contrata una póliza de seguro de crédito.
- En caso de impago, el seguro cubre parte del valor de la factura.

Ventajas:

- Proporciona protección contra el riesgo de impago.
- Mejora la seguridad financiera del vendedor.

Desventajas:

- Costos de la prima del seguro.
- Requisitos y limitaciones de cobertura que pueden variar según el asegurador.

CAPÍTULO: MÁS SOBRE LOS TIPOS DE MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

Los medios de pago internacionales son métodos utilizados para transferir dinero entre compradores y vendedores en diferentes países. Cada método tiene sus propias características, ventajas y desventajas, y la elección del más adecuado depende de la naturaleza de la transacción, la relación comercial y el nivel de riesgo aceptable. A continuación, se detallan los tipos principales de medios de pago internacionales:

1. Transferencia Bancaria (Wire Transfer)

Descripción: La transferencia bancaria es uno de los métodos más comunes para realizar pagos internacionales. Consiste en la transferencia electrónica de fondos de una cuenta bancaria a otra.

Proceso:

- El comprador instruye a su banco para que transfiera fondos a la cuenta del vendedor en el país de destino.

- La transferencia se realiza a través de redes de pago como SWIFT, que facilitan el intercambio de información entre bancos internacionales.
- El vendedor recibe los fondos en su cuenta bancaria una vez completada la transferencia.

Ventajas:

- **Rapidez:** Las transferencias pueden ser procesadas en uno o pocos días hábiles.
- **Seguridad:** Utiliza canales bancarios seguros y regulados.
- **Conveniencia:** Adecuado para transacciones de cualquier tamaño.

Desventajas:

- **Costo:** Puede implicar tarifas de transferencia y comisiones bancarias.
- **Conversión de Divisas:** Pueden aplicarse tasas de cambio que varían según el banco.
-

2. Carta de Crédito (Letter of Credit - LC)

Descripción: Una carta de crédito es un compromiso bancario que garantiza el pago al vendedor siempre que se cumplan los términos y condiciones especificados en el documento.

Proceso:

- El comprador solicita una LC a su banco, que la emite y envía al banco del vendedor.
- El vendedor presenta los documentos requeridos conforme a los términos de la LC.
- El banco del comprador verifica los documentos y efectúa el pago al vendedor.

Ventajas:

- **Alta Seguridad:** Garantiza el pago al vendedor si se cumplen los términos de la LC.
- **Reducción de Riesgo:** Protege tanto al comprador como al vendedor al garantizar que se cumplan las condiciones acordadas.

Desventajas:

- **Costo:** Implica tarifas de emisión y comisiones bancarias.
- **Complejidad:** Requiere un manejo preciso de documentos y puede ser complicado para las partes no familiarizadas con el proceso.
-

3. Pagaré o Letra de Cambio (Promissory Note or Draft)

Descripción: Un pagaré o letra de cambio es un documento financiero que obliga al comprador a pagar una suma específica en una fecha futura o a la vista.

Proceso:

- El vendedor emite una letra de cambio al comprador.
- El comprador acepta la letra de cambio, comprometiéndose a pagar en la fecha establecida.
- El vendedor puede descontar la letra de cambio en un banco si necesita el dinero antes del vencimiento.

Ventajas:

- **Flexibilidad:** Permite a los compradores pagar en el futuro, lo que puede facilitar la negociación.
- **Adaptabilidad:** Puede ser utilizado en diversas situaciones comerciales.

Desventajas:

- **Riesgo de Impago:** Existe riesgo si el comprador no cumple con el compromiso de pago.
- **Administración:** Requiere una gestión adecuada para asegurar que se cumplan los términos.
-

4. Cheque Internacional

Descripción: Un cheque internacional es un cheque emitido en un país para ser cobrado en otro. Aunque menos común en la actualidad, todavía se usa en algunos casos.

Proceso:

- El comprador emite un cheque a favor del vendedor.
- El vendedor presenta el cheque a su banco para su cobro.

Ventajas:

- **Simplicidad:** Relativamente sencillo y directo para pagos menores.
- **Accesibilidad:** Puede ser útil cuando otras formas de pago no están disponibles.

Desventajas:

- **Riesgo de Impago:** Los cheques pueden ser rechazados por falta de fondos.
- **Demoras:** El proceso de cobro puede ser lento, especialmente con cheques internacionales.
-

5. Pago por Tarjeta de Crédito

Descripción: El pago por tarjeta de crédito se utiliza principalmente en comercio electrónico y transacciones más pequeñas. Implica el uso de una tarjeta de crédito para realizar el pago.

Proceso:

- El comprador proporciona los detalles de su tarjeta de crédito al vendedor o a través de una plataforma de pago.
- El vendedor procesa el pago a través del proveedor de servicios de pago.

Ventajas:

- **Conveniencia:** Rápido y fácil de usar, especialmente para compras en línea.
- **Protección:** Puede ofrecer protección adicional contra fraudes y disputas.

Desventajas:

- **Costos:** Las tarifas de procesamiento pueden ser altas.
- **Limitaciones:** No siempre es adecuado para transacciones grandes o B2B.
-

6. Sistema de Pago Electrónico (e.g., PayPal, Stripe)

Descripción: Los sistemas de pago electrónico permiten transferir fondos a través de plataformas en línea, facilitando pagos rápidos y seguros.

Proceso:

- El comprador utiliza un sistema de pago electrónico para enviar dinero al vendedor.
- El vendedor recibe el dinero en su cuenta del sistema de pago electrónico.

Ventajas:

- **Rapidez:** Las transacciones son rápidas y generalmente se completan en minutos.
- **Facilidad de Uso:** Interfaces amigables y soporte para múltiples divisas.

Desventajas:

- **Comisiones:** Las plataformas pueden cobrar tarifas por transacciones y conversiones de divisas.
- **Dependencia de la Plataforma:** Requiere que tanto el comprador como el vendedor estén registrados en la misma plataforma.
-

7. Pago con Criptomonedas

Descripción: El pago con criptomonedas implica el uso de monedas digitales como Bitcoin, Ethereum, entre otras, para realizar pagos internacionales.

Proceso:

- El comprador envía una cantidad específica de criptomonedas al vendedor.
- La transacción se verifica y se registra en la cadena de bloques de la criptomoneda.

Ventajas:

- **Descentralización:** No depende de intermediarios financieros tradicionales.
- **Transacciones Globales:** Permite pagos rápidos y transfronterizos.

Desventajas:

- **Volatilidad:** Las criptomonedas pueden ser altamente volátiles, afectando el valor de la transacción.
- **Regulación:** La regulación y aceptación de criptomonedas varía según el país, lo que puede complicar su uso.

CAPÍTULO: MODELOS SOBRE LOS DOCUMENTOS PARA LA COBRANZA INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

En la cobranza internacional, los documentos juegan un papel crucial en la facilitación y aseguramiento de los pagos. Estos documentos garantizan que las condiciones del contrato se cumplan y que el proceso de pago sea claro y seguro. A continuación, se presentan modelos de documentos comunes utilizados en la cobranza internacional:

1. Factura Comercial

Descripción: La factura comercial es un documento esencial que detalla los bienes o servicios vendidos, su valor y las condiciones de pago. Es fundamental para todas las transacciones comerciales, ya sea en una cobranza documentaria o directa.

Modelo:

[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
[Ciudad, País, Código Postal]
[Teléfono]
[Correo Electrónico]
Fecha: [Fecha]
A:
[Nombre del Comprador]
[Dirección del Comprador]
[Ciudad, País, Código Postal]
Número de Factura: [Número]
Número de Pedido: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Fecha de Vencimiento: [Fecha]
Descripción de la Mercancía o Servicio:

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
[Cantidad]	[Descripción]	[Precio]	[Total]
...	...	...	...

Subtotal: [Subtotal]
Descuento: [Descuento]
Impuestos: [Impuestos]
Total a Pagar: [Total]
Condiciones de Pago: [Condiciones, como términos netos 30 días]
Método de Pago: [Transferencia Bancaria / Carta de Crédito / Otros]
Firma del Vendedor: _____

---

2. Letra de Cambio (Draft)

Descripción: Una letra de cambio es un documento que ordena el pago de una suma específica en una fecha futura o a la vista. Es un instrumento común en las cobranzas documentarias.

Modelo:

[Ciudad y Fecha]
A:
[Nombre del Comprador]
[Dirección del Comprador]
[Ciudad, País, Código Postal]
Páguese a la orden de:
[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
[Ciudad, País, Código Postal]
La suma de: [Monto en Letras] ([Monto en Números])
Por concepto de: [Descripción del Concepto]
Fecha de Vencimiento: [Fecha]
Lugar de Pago: [Lugar donde se debe pagar]
Firma del Vendedor: _____
Aceptación del Comprador:
Firma del Comprador: _____
Fecha: _____

---

3. Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

Descripción: El conocimiento de embarque es un documento emitido por el transportista que confirma la recepción de la mercancía para el transporte y actúa como un recibo y contrato de transporte.

Modelo:

[Nombre del Transportista]
[Dirección del Transportista]
Número de Conocimiento de Embarque: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Remitente:
[Nombre del Remitente]
[Dirección del Remitente]
Consignatario:
[Nombre del Consignatario]
[Dirección del Consignatario]
Descripción de la Mercancía:

Cantidad	Descripción	Peso	Volumen
[Cantidad]	[Descripción]	[Peso]	[Volumen]

Puerto de Carga: [Puerto de Carga]
Puerto de Descarga: [Puerto de Descarga]
Fecha de Embarque: [Fecha]
Fecha de Entrega Estimada: [Fecha]
Firma del Transportista: _____

---

4. Certificado de Origen

Descripción: El certificado de origen es un documento que certifica el país en el que se originó la mercancía. Es necesario para cumplir con los requisitos aduaneros y puede afectar el tratamiento arancelario.

Modelo:

Certificado de Origen
Emitido por:
[Nombre de la Cámara de Comercio]
[Dirección de la Cámara de Comercio]
Número de Certificado: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Exportador:
[Nombre del Exportador]
[Dirección del Exportador]
Importador:
[Nombre del Importador]
[Dirección del Importador]
Descripción de la Mercancía:

Cantidad	Descripción	Valor	País de Origen
[Cantidad]	[Descripción]	[Valor]	[País]

Certificamos que la mercancía mencionada arriba es originaria de: [País de Origen]
Firma del Exportador: _____
Firma de la Cámara de Comercio: _____
Sello: _____

---

5. Certificado de Seguro

Descripción: El certificado de seguro es un documento que confirma la existencia de una póliza de seguro para la mercancía durante el transporte.

Modelo:

Certificado de Seguro
Emitido por:
[Nombre de la Compañía de Seguros]
[Dirección de la Compañía de Seguros]
Número de Póliza: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Asegurado:
[Nombre del Asegurado]
[Dirección del Asegurado]
Descripción de la Mercancía:

Cantidad	Descripción	Valor Asegurado	Cobertura
[Cantidad]	[Descripción]	[Valor]	[Cobertura]

Riesgos Cubiertos: [Descripción de Riesgos Cubiertos]
Fecha de Inicio de Cobertura: [Fecha]
Fecha de Fin de Cobertura: [Fecha]
Firma del Asegurador: _____
Sello: _____

---

6. Confirmación de Pago (Payment Confirmation)

Descripción: Un documento que confirma que un pago ha sido realizado y recibido por el vendedor. Es importante para llevar un registro de las transacciones y asegurar que ambas partes tengan constancia del pago.

Modelo:

[Nombre del Banco Remitente]
[Dirección del Banco Remitente]
Fecha: [Fecha]
A:
[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
Asunto: Confirmación de Pago
Número de Referencia de la Transacción: [Número]
Cantidad Transferida: [Monto]
Moneda: [Moneda]
Número de Cuenta del Vendedor: [Número de Cuenta]
Número de Cuenta del Comprador: [Número de Cuenta]
Concepto: [Descripción de la Transacción]
Descripción de la Transacción:
Este es un aviso formal para confirmar que hemos procesado el pago de [Monto] a favor de su cuenta según las instrucciones proporcionadas. La transferencia se ha realizado exitosamente y los fondos están disponibles en la cuenta del beneficiario.
Firma del Banco Remitente: _____
Nombre del Firmante: [Nombre]
Cargo del Firmante: [Cargo]
Sello del Banco: _____

---

7. Certificado de Pago (Payment Certificate)

Descripción: Un certificado que confirma que se ha recibido el pago completo por parte del comprador. Es útil para demostrar que las obligaciones de pago han sido cumplidas.

Modelo:

Certificado de Pago
Emitido por:
[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
Número de Certificado: [Número]
Fecha: [Fecha]
Comprador:
[Nombre del Comprador]
[Dirección del Comprador]
Número de Factura: [Número]
Monto Pagado: [Monto]
Fecha del Pago: [Fecha]
Método de Pago: [Método, por ejemplo, transferencia bancaria]
Descripción de la Transacción:
Certificamos que hemos recibido el pago completo de [Monto] en relación con la factura número [Número de Factura]. El pago fue recibido en la fecha [Fecha] y ha sido debidamente registrado en nuestro sistema.
Firma del Vendedor: _____
Nombre del Firmante: [Nombre]
Cargo del Firmante: [Cargo]
Sello del Vendedor: _____

---

8. Proforma Invoice (Factura Proforma)

Descripción: Una factura proforma es un documento preliminar que detalla los bienes o servicios que se van a suministrar y el monto que se debe pagar. Aunque no es una factura definitiva, se utiliza para facilitar la apertura de cartas de crédito y otros procesos de pago.

Modelo:

[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
[Ciudad, País, Código Postal]
[Teléfono]
[Correo Electrónico]
Fecha: [Fecha]
A:
[Nombre del Comprador]
[Dirección del Comprador]
[Ciudad, País, Código Postal]
Número de Proforma Invoice: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Fecha de Vencimiento: [Fecha]
Descripción de la Mercancía o Servicio:

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Total
[Cantidad]	[Descripción]	[Precio]	[Total]
...	...	...	...

Subtotal: [Subtotal]
Descuento: [Descuento]
Impuestos: [Impuestos]
Total Estimado: [Total]
Condiciones de Pago: [Condiciones]
Método de Pago Propuesto: [Método]
Nota: Este documento es una proforma y no debe considerarse como una factura final. La factura definitiva será emitida una vez que se confirme el pedido y se realicen los envíos.
Firma del Vendedor: _____
Nombre del Firmante: [Nombre]
Cargo del Firmante: [Cargo]

---

9. Confirmación de Carta de Crédito (Letter of Credit Confirmation)

Descripción: Un documento emitido por el banco del vendedor confirmando que una carta de crédito ha sido abierta a favor del vendedor y que cumple con los términos acordados.

Modelo:

[Nombre del Banco Confirmador]
[Dirección del Banco Confirmador]
Fecha: [Fecha]
A:
[Nombre del Vendedor]
[Dirección del Vendedor]
Asunto: Confirmación de Carta de Crédito
Número de Carta de Crédito: [Número]
Fecha de Emisión: [Fecha]
Importe: [Monto]
Moneda: [Moneda]
Banco Emisor: [Nombre del Banco Emisor]
Fecha de Expiración: [Fecha]
Descripción:
Por la presente confirmamos que hemos recibido una carta de crédito emitida por [Nombre del Banco Emisor] en favor de su cuenta, según los términos especificados. La carta de crédito ha sido verificada y está en conformidad con las condiciones acordadas.
Firma del Banco Confirmador: _____
Nombre del Firmante: [Nombre]
Cargo del Firmante: [Cargo]
Sello del Banco: _____

10. Confirmación de Recepción de Documentos (Document Receipt Confirmation)

Descripción: Este documento confirma que los documentos necesarios para la transacción, como las letras de cambio o conocimientos de embarque, han sido recibidos por el banco o la entidad correspondiente.

Modelo:

[Nombre del Banco o Entidad]
[Dirección del Banco o Entidad]
Fecha: [Fecha]
A:
[Nombre del Remitente]
[Dirección del Remitente]
Asunto: Confirmación de Recepción de Documentos
Número de Referencia: [Número]
Descripción de los Documentos Recibidos:

- **Conocimiento de Embarque:** [Número]
- **Factura Comercial:** [Número]
- **Letra de Cambio:** [Número]
- **Certificado de Origen:** [Número]

Confirmamos que hemos recibido los documentos mencionados anteriormente de acuerdo con las instrucciones proporcionadas. Estos documentos serán procesados conforme a los términos establecidos.
Firma del Banco o Entidad: _____
Nombre del Firmante: [Nombre]
Cargo del Firmante: [Cargo]
Sello del Banco o Entidad: _____

El ARBITRAJE INTERNACIONAL

CAPÍTULO: EL ARBITRAJE INTERNACIONAL.

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

El **arbitraje internacional** es un mecanismo de resolución de disputas que se utiliza para resolver conflictos comerciales y contractuales entre partes de diferentes países fuera de los tribunales nacionales. Este método se basa en la decisión de árbitros neutrales que emiten un laudo vinculante.

Concepto:

Arbitraje Internacional: "El arbitraje internacional es un proceso mediante el cual las partes en disputa acuerdan someter sus conflictos a uno o más árbitros, quienes emitirán una decisión final y vinculante. Este mecanismo se utiliza para resolver disputas comerciales, contractuales o de inversión entre entidades de diferentes países y es conocido por su flexibilidad, neutralidad y eficiencia."

Citas:

1. **Albert Jan van den Berg**:
    - "El arbitraje internacional ofrece un foro neutral para resolver disputas comerciales y permite a las partes evitar los sistemas judiciales nacionales que pueden ser percibidos como parciales o inadecuados."
    - (Fuente: Van den Berg, A.J. (2009). *International Commercial Arbitration*).
2. **Gary B. Born**:
    - "El arbitraje internacional se ha convertido en el principal mecanismo de resolución de disputas en el comercio internacional debido a su capacidad para proporcionar decisiones eficientes y ejecutables en una variedad de jurisdicciones."
    - (Fuente: Born, G.B. (2014). *International Commercial Arbitration*).
3. **William W. Park**:
    - "El arbitraje internacional ofrece un método eficaz para la resolución de conflictos al permitir que las partes elijan sus propios árbitros y establezcan procedimientos adaptados a sus necesidades específicas."
    - (Fuente: Park, W.W. (2012). *Arbitration of International Business Disputes: Studies in Law and Practice*).

Características Clave:

- **Neutralidad:** Los árbitros son seleccionados por su imparcialidad, y el proceso no está vinculado a los sistemas judiciales nacionales.

- **Flexibilidad:** Las partes pueden acordar las reglas y procedimientos del arbitraje.
- **Confidencialidad:** Las audiencias y decisiones suelen ser privadas, protegiendo la información sensible.
- **Ejecutabilidad:** Los laudos arbitrales son generalmente reconocidos y ejecutables internacionalmente bajo la Convención de Nueva York de 1958.

El arbitraje internacional se utiliza ampliamente para resolver disputas en sectores como el comercio, la inversión, y los contratos internacionales, ofreciendo un mecanismo eficiente y adaptable para la resolución de conflictos en un entorno globalizado.

CAPÍTULO: TIPOS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL Y DETALLES.

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

El **arbitraje internacional** se clasifica en varios tipos, cada uno adaptado a diferentes contextos y necesidades. A continuación, se enuncian y detallan los tipos principales de arbitraje internacional:

1. Arbitraje Comercial Internacional

Descripción: El arbitraje comercial internacional se utiliza para resolver disputas que surgen en el contexto de transacciones comerciales entre empresas de diferentes países.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos derivados de contratos comerciales, ventas internacionales, joint ventures, y otros acuerdos empresariales.
- **Procedimiento:** Las partes suelen acordar un conjunto de reglas de procedimiento, que pueden ser proporcionadas por instituciones arbitrales como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) o la Corte de Arbitraje Internacional (LCIA).

- **Ejemplo de Instituciones:** Cámara de Comercio Internacional (CCI), London Court of International Arbitration (LCIA).
-

2. Arbitraje de Inversiones

Descripción: El arbitraje de inversiones se emplea para resolver disputas entre inversores y estados sobre la inversión extranjera. Estos casos suelen involucrar la protección de inversiones y la aplicación de tratados bilaterales de inversión.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos sobre la expropiación, trato justo y equitativo, y otros derechos de los inversores.
- **Procedimiento:** Las partes pueden someterse a mecanismos establecidos en tratados bilaterales de inversión (BITs) o acuerdos multilaterales.
- **Ejemplo de Instituciones:** Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).
-

3. Arbitraje de Construcción

Descripción: El arbitraje de construcción se utiliza para resolver disputas relacionadas con proyectos de construcción e infraestructura, como contratos de obra, fallos en la ejecución y reclamaciones por retrasos.

Características:

- **Objetivo:** Abordar disputas específicas de la industria de la construcción, a menudo con peritos técnicos especializados.

- **Procedimiento:** Suele implicar un enfoque técnico y especializado, con árbitros que tienen experiencia en construcción e ingeniería.
- **Ejemplo de Instituciones:** International Chamber of Commerce (ICC), London Court of International Arbitration (LCIA).
-

4. Arbitraje Institucional

Descripción: El arbitraje institucional se lleva a cabo bajo las reglas y la supervisión de una institución arbitral que proporciona un marco estructurado para el proceso.

Características:

- **Objetivo:** Ofrecer un procedimiento estandarizado y supervisado para resolver disputas.
- **Procedimiento:** La institución arbitral designa a los árbitros, gestiona los procedimientos y asegura el cumplimiento de las reglas.
- **Ejemplo de Instituciones:** Cámara de Comercio Internacional (CCI), Corte de Arbitraje Internacional (LCIA), Centro de Arbitraje de la Asociación Americana de Arbitraje (AAA).
-

5. Arbitraje Ad Hoc

Descripción: El arbitraje ad hoc se organiza sin la intervención de una institución arbitral. Las partes acuerdan el proceso y las reglas de arbitraje de manera independiente.

Características:

- **Objetivo:** Permitir flexibilidad en el proceso y personalización de las reglas de arbitraje.

- **Procedimiento:** Las partes deben acordar todos los aspectos del procedimiento, incluyendo la selección de árbitros y la gestión del caso.
- **Ejemplo de Regla:** Reglamento de Arbitraje de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL).
-

6. Arbitraje en Materia de Derechos Humanos

Descripción: El arbitraje en materia de derechos humanos se ocupa de disputas relacionadas con la violación de derechos humanos y otras cuestiones de interés público.

Características:

- **Objetivo:** Resolver disputas que involucran violaciones de derechos humanos y derechos fundamentales, a menudo en contextos internacionales o transnacionales.
- **Procedimiento:** Puede involucrar árbitros especializados en derechos humanos y procedimientos adaptados a los contextos legales y de derechos humanos.
-

7. Arbitraje Laboral Internacional

Descripción: El arbitraje laboral internacional se utiliza para resolver disputas laborales entre empleadores y empleados en contextos internacionales, incluyendo conflictos sobre contratos de trabajo y condiciones laborales.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos que surgen en el ámbito laboral, a menudo relacionados con

contratos de trabajo internacionales y condiciones laborales.

- **Procedimiento:** Puede implicar árbitros con experiencia en derecho laboral y derechos de los trabajadores.

CAPÍTULO: MÁS TIPOS DETALLADOS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL.-

Además de los tipos de arbitraje internacional mencionados anteriormente, existen otros tipos especializados que se adaptan a diferentes necesidades y contextos. A continuación se detallan más tipos de arbitraje internacional:

8. Arbitraje de Propiedad Intelectual

Descripción: El arbitraje de propiedad intelectual se ocupa de resolver disputas relacionadas con derechos de propiedad intelectual, como patentes, marcas registradas, derechos de autor y secretos comerciales.

Características:

- **Objetivo:** Abordar conflictos sobre la propiedad, validez y uso de activos de propiedad intelectual.
- **Procedimiento:** Puede incluir la participación de expertos técnicos y legales en propiedad intelectual para evaluar los derechos y daños.
- **Ejemplo de Instituciones:** International Court of Arbitration (ICC), American Arbitration Association (AAA).

9. Arbitraje Deportivo

Descripción: El arbitraje deportivo se utiliza para resolver disputas en el ámbito del deporte, incluyendo contratos de jugadores, cuestiones de doping, y disputas entre organizaciones deportivas.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos relacionados con contratos deportivos, regulaciones y disputas entre clubes, atletas y organizaciones.
- **Procedimiento:** Las decisiones pueden tener un impacto significativo en la carrera de los atletas y en las operaciones de las organizaciones deportivas.
- **Ejemplo de Instituciones:** Corte Arbitral del Deporte (CAS).
-

10. Arbitraje de Seguros

Descripción: El arbitraje de seguros se enfoca en resolver disputas entre aseguradoras y asegurados sobre reclamaciones de seguros y cobertura.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos relacionados con reclamaciones de seguros, interpretación de pólizas y pagos.
- **Procedimiento:** Puede incluir expertos en seguros y actuariales para evaluar la validez y el monto de las reclamaciones.
- **Ejemplo de Instituciones:** Asociación Internacional de Arbitraje en Seguros (IAAA), entidades especializadas en seguros.

11. Arbitraje Ambiental

Descripción: El arbitraje ambiental se encarga de resolver disputas relacionadas con cuestiones ambientales, como la contaminación y el cumplimiento de normativas medioambientales.

Características:

- **Objetivo:** Abordar conflictos sobre la responsabilidad ambiental, cumplimiento de regulaciones y compensación por daños ambientales.
- **Procedimiento:** Puede involucrar expertos en ciencias ambientales y regulaciones para evaluar el impacto y las responsabilidades.
- **Ejemplo de Instituciones:** Arbitraje ad hoc con expertos en derecho ambiental.
-

12. Arbitraje en Contratos de Energía

Descripción: El arbitraje en contratos de energía se ocupa de disputas relacionadas con la producción, distribución y comercialización de recursos energéticos como petróleo, gas y electricidad.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos en contratos de energía, incluyendo cuestiones sobre cumplimiento, precios y derechos de explotación.
- **Procedimiento:** Los árbitros pueden ser expertos en energía y recursos naturales, considerando aspectos técnicos y económicos.
- **Ejemplo de Instituciones:** International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), International Chamber of Commerce (ICC).

-

13. Arbitraje de Transporte

Descripción: El arbitraje de transporte se utiliza para resolver disputas relacionadas con el transporte de mercancías, incluidos contratos de flete, daños y pérdidas en tránsito.

Características:

- **Objetivo:** Abordar conflictos sobre contratos de transporte, reclamaciones por daños o pérdidas de mercancías y otras cuestiones logísticas.
- **Procedimiento:** Puede involucrar expertos en logística y transporte para evaluar las reclamaciones y responsabilidades.
- **Ejemplo de Instituciones:** Instituciones arbitrales especializadas en comercio y transporte.

14. Arbitraje en Contratos de Franquicia

Descripción: El arbitraje en contratos de franquicia se enfoca en resolver disputas entre franquiciante y franquiciado relacionadas con la implementación y cumplimiento del contrato de franquicia.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos sobre derechos y obligaciones de las partes en el marco de un acuerdo de franquicia.
- **Procedimiento:** Los árbitros pueden ser expertos en derecho de franquicias y regulaciones comerciales.
- **Ejemplo de Instituciones:** Arbitraje ad hoc con expertos en franquicias.

15. Arbitraje de Derechos Humanos

Descripción: El arbitraje de derechos humanos se ocupa de disputas relacionadas con la violación de derechos fundamentales y tratados internacionales de derechos humanos.

Características:

- **Objetivo:** Resolver conflictos que involucran violaciones de derechos humanos y asegurar el cumplimiento de tratados y convenciones internacionales.
- **Procedimiento:** Puede incluir expertos en derechos humanos y derecho internacional.
- **Ejemplo de Instituciones:** Arbitraje ad hoc con énfasis en derechos humanos y derecho internacional.

Capítulo: MODELOS SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity), "estos modelos cubren diversos aspectos del proceso de arbitraje, incluyendo acuerdos de arbitraje, solicitudes de arbitraje, y notificaciones de laudos.

1. Acuerdo de Arbitraje Internacional

Descripción: Un acuerdo de arbitraje internacional es un contrato mediante el cual las partes acuerdan someter sus disputas a arbitraje en lugar de a los tribunales.

Modelo:

Acuerdo de Arbitraje Internacional
Este Acuerdo de Arbitraje (el "Acuerdo") se celebra el [Fecha] entre:
[Nombre del Primer Parte]
[Dirección del Primer Parte]
y
[Nombre del Segunda Parte]
[Dirección del Segunda Parte]
1. **Objeto del Arbitraje: Las partes acuerdan resolver cualquier disputa, controversia o reclamo que surja de o en

relación con el presente contrato, incluyendo su interpretación, ejecución, cumplimiento o incumplimiento, mediante arbitraje.

2. **Reglas de Arbitraje: El arbitraje se llevará a cabo de acuerdo con las reglas de [Institución Arbitral] vigentes en el momento de la disputa.

3. **Lugar del Arbitraje: El lugar del arbitraje será [Ciudad, País].

4. **Idioma del Arbitraje: El idioma del arbitraje será [Idioma].

5. **Número de Árbitros: El arbitraje será conducido por [Número] árbitro(s), que serán designados de acuerdo con las reglas de [Institución Arbitral].

6. **Ley Aplicable: El arbitraje se regirá por las leyes de [País/Estado].

7. **Ejecución del Laudo: El laudo arbitral será final y vinculante para ambas partes y podrá ser ejecutado en cualquier jurisdicción.

Firmas:

[Nombre del Primer Parte]
Firma: _____
Nombre: [Nombre]
Cargo: [Cargo]

[Nombre del Segunda Parte]
Firma: _____
Nombre: [Nombre]
Cargo: [Cargo]

---

2. Solicitud de Arbitraje

Descripción: Una solicitud de arbitraje es un documento formal presentado ante una institución arbitral para iniciar un procedimiento de arbitraje.

Modelo:

Solicitud de Arbitraje

[Nombre de la Institución Arbitral]
[Dirección de la Institución Arbitral]

Fecha: [Fecha]

Asunto: Solicitud de Arbitraje

De:

[Nombre del Solicitante]
[Dirección del Solicitante]

A:

[Nombre del Demandado]
[Dirección del Demandado]

1. **Partes: El solicitante es [Nombre del Solicitante], y el demandado es [Nombre del Demandado].

2. **Descripción de la Disputa: El solicitante solicita el arbitraje para resolver la disputa que ha surgido de [Descripción del Conflicto]. La disputa se refiere a [Descripción del Contrato o Acuerdo].

3. **Base de la Solicitud: El solicitante basa su solicitud en el acuerdo de arbitraje firmado entre las partes el [Fecha], que está incluido como anexo.

4. **Relief Requested: El solicitante solicita [Descripción de la Solución Solicitada].

5. **Documentos Adjuntos:

- Acuerdo de Arbitraje
- Documentación de Soporte
- Copias de la Correspondencia Relevante

6. **Idioma del Arbitraje: El solicitante propone que el idioma del arbitraje sea [Idioma].
7. **Lugar del Arbitraje: El solicitante propone que el lugar del arbitraje sea [Ciudad, País].
Firma del Solicitante: _____
Nombre: [Nombre]
Cargo: [Cargo]

---

3. Notificación de Laudo Arbitral

Descripción: Un laudo arbitral es una decisión final tomada por el árbitro o el tribunal arbitral. La notificación de laudo se utiliza para comunicar formalmente el resultado a las partes involucradas.
Modelo:

Notificación de Laudo Arbitral
[Nombre de la Institución Arbitral]
[Dirección de la Institución Arbitral]
Fecha: [Fecha]
De:
[Nombre del Árbitro/Tribunal Arbitral]
[Dirección del Árbitro/Tribunal]
Para:
[Nombre del Primer Parte]
[Dirección del Primer Parte]
y
[Nombre del Segunda Parte]
[Dirección del Segunda Parte]
Asunto: Notificación de Laudo Arbitral
Estimados Señores:
1. **Descripción del Laudo: En referencia al procedimiento de arbitraje llevado a cabo entre [Nombre del Primer Parte] y [Nombre del Segunda Parte], nos complace notificarles que el laudo arbitral ha sido emitido el [Fecha del Laudo].
2. **Decisión: El laudo se detalla como sigue:

- **Decisión sobre [Descripción del Asunto]:** [Descripción de la Decisión]
- **Compensación:** [Monto]
- **Otras Ordenes:** [Otras Órdenes, si las hubiera]

3. **Cumplimiento: El laudo es final y vinculante para ambas partes. De acuerdo con las reglas de [Institución Arbitral] y la legislación aplicable, el laudo deberá ser cumplido por las partes.

4. **Copia del Laudo: Se adjunta una copia del laudo arbitral para su referencia.

Firma: _____

Nombre del Árbitro/Tribunal Arbitral: [Nombre]

Cargo: [Cargo]

CAPÍTULO: NORMATIVIDAD SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity): "La normatividad sobre arbitraje internacional está compuesta por diversas leyes, tratados y reglamentos que regulan y facilitan el proceso de arbitraje a nivel global. A continuación se enumeran las principales normativas en esta área:

1. Convención de Nueva York (1958)

Descripción:

El Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (también conocido como Convención de Nueva York) es el principal acuerdo internacional que facilita la ejecución de laudos arbitrales en diferentes países.

Puntos Clave:

- Establece el principio de que los laudos arbitrales emitidos en un país signatario deben ser reconocidos y ejecutados en otros países signatarios.
- Proporciona una base uniforme para la ejecución de laudos arbitrales internacionales.

2. Ley Modelo de la UNCITRAL (1985)

Descripción:

La Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) proporciona un marco para la legislación nacional sobre arbitraje comercial internacional.

Puntos Clave:

- Proporciona directrices para la regulación del arbitraje comercial internacional.
- Busca armonizar las leyes de arbitraje en diferentes jurisdicciones para facilitar el proceso internacional.

3. Convención de Ginebra (1927)

Descripción:

La Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras es un tratado precursor de la Convención de Nueva York.

Puntos Clave:

- Establece la base para la ejecución de laudos arbitrales en jurisdicciones extranjeras.
- Fue reemplazada en gran medida por la Convención de Nueva York, pero aún es relevante en algunas jurisdicciones.

4. Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Descripción:

El Reglamento de Arbitraje de la CCI establece las reglas y procedimientos para la administración de casos de arbitraje bajo los auspicios de la CCI.

Puntos Clave:

- Proporciona un marco estructurado para la administración del arbitraje.
- Es ampliamente utilizado en arbitrajes internacionales debido a la reputación y alcance global de la CCI.

5. Reglamento de Arbitraje de la Corte de Arbitraje Internacional (LCIA)

Descripción:

El Reglamento de Arbitraje de la LCIA proporciona las reglas para el arbitraje administrado por la Corte de Arbitraje Internacional de Londres.

Puntos Clave:

- Ofrece un procedimiento flexible y eficiente para la resolución de disputas comerciales internacionales.
- Es utilizado por empresas y organizaciones de todo el mundo.

6. Ley de Arbitraje Comercial Internacional de EE. UU. (Federal Arbitration Act - FAA)

Descripción:

La FAA es una legislación federal que regula el arbitraje comercial en los Estados Unidos.

Puntos Clave:

- Facilita la aplicación de acuerdos de arbitraje y laudos arbitrales en EE. UU.

- Implementa y refuerza los principios de la Convención de Nueva York en EE. UU.

7. Reglamento de Arbitraje del Instituto Americano de Arbitraje (AAA)

Descripción:

El Reglamento de Arbitraje de la AAA regula el arbitraje administrado por la Asociación Americana de Arbitraje.

Puntos Clave:

- Proporciona un marco detallado para la resolución de disputas comerciales y contractuales.
- Es utilizado en disputas tanto nacionales como internacionales.

8. Ley de Arbitraje Internacional de Inglaterra y Gales (Arbitration Act 1996)

Descripción:

Esta ley regula el arbitraje comercial internacional en Inglaterra y Gales.

Puntos Clave:

- Proporciona un marco legal moderno para el arbitraje, basado en los principios de autonomía de las partes y flexibilidad del procedimiento.
- Incluye disposiciones para la conducción y el control del arbitraje.

9. Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC)

Descripción:

El Reglamento de Arbitraje de la SCC establece las normas para el arbitraje administrado por la Cámara de Comercio de Estocolmo.

Puntos Clave:

- Ofrece reglas detalladas para la administración de casos de arbitraje.

- Es conocido por su enfoque eficiente y flexible para resolver disputas internacionales.

10. Reglamento de Arbitraje de la Asociación Internacional de Arbitraje (IAAA)

Descripción:

El Reglamento de Arbitraje de la IAAA regula el arbitraje bajo la supervisión de la Asociación Internacional de Arbitraje.

Puntos Clave:

- Proporciona reglas específicas para el arbitraje en el contexto de seguros y otras áreas especializadas.

Estas normativas y reglamentos forman la base para el proceso de arbitraje internacional, proporcionando un marco estructurado y uniforme para la resolución de disputas comerciales y contractuales a nivel global.

Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS EL PERÚ SOBRE ARBITRAJE INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity): "Perú ha suscrito varios convenios internacionales relevantes para el arbitraje internacional, los cuales buscan facilitar y regular la resolución de disputas comerciales y de inversión a nivel global. A continuación se enumeran los principales convenios que Perú ha ratificado en este ámbito:

1. Convención de Nueva York (1958)

Descripción:

Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras. Facilita el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales internacionales en los países signatarios.

Ratificación:

Perú es parte de este convenio, que es crucial para la aplicación y ejecución de laudos arbitrales en Perú y en el extranjero.

2. Convención de Ginebra (1927)

Descripción:

Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras. Este tratado es un precursor de la Convención de Nueva York.

Ratificación:

Aunque la Convención de Ginebra ha sido en gran medida reemplazada por la Convención de Nueva York, Perú también es parte de este tratado.

3. Convención sobre Arbitraje Comercial Internacional (Convención de 1958 sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras)

Descripción:

Similar a la Convención de Nueva York, esta convención se centra en la ejecución de laudos arbitrales extranjeros.

Ratificación:

Perú ha ratificado esta convención, reforzando su compromiso con el arbitraje internacional.

4. Ley Modelo de la UNCITRAL sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985)

Descripción:

No es un tratado, pero Perú ha adoptado una legislación nacional que se basa en la Ley Modelo de la UNCITRAL para armonizar su normativa de arbitraje con estándares internacionales.

Ratificación:
Perú ha alineado su legislación nacional con las directrices de la Ley Modelo de la UNCITRAL.

5. Tratados Bilaterales de Inversión (BITs)

Descripción:
Perú ha firmado numerosos tratados bilaterales de inversión que incluyen cláusulas de arbitraje para resolver disputas entre inversores extranjeros y el Estado peruano.
Ratificación:
Perú ha ratificado varios BITs que incorporan mecanismos de arbitraje, como los acuerdos con Estados Unidos, España y varios otros países.

6. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Cláusulas de Arbitraje

Descripción:
Los tratados de libre comercio que Perú ha firmado a menudo incluyen disposiciones sobre arbitraje para resolver disputas comerciales.
Ratificación:
Perú ha ratificado TLCs con varios países y bloques comerciales, que incluyen disposiciones de arbitraje para resolver conflictos comerciales.

7. Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1986)

Descripción:
Este tratado regula la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercancías.

Ratificación:
Perú es parte de este tratado, lo que influye en el arbitraje relacionado con contratos de compraventa internacional.

8. Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (1980)

Descripción:
Conocida como la Convención de Viena, regula la compraventa internacional de mercaderías y tiene implicaciones para el arbitraje en disputas sobre contratos de compraventa.

Ratificación:
Perú ha ratificado esta convención, que es relevante para el arbitraje de disputas comerciales internacionales.

Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS POR PERÚ SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Perú ha suscrito una variedad de convenios internacionales que regulan y facilitan el comercio internacional. Estos convenios abarcan aspectos como la protección de inversiones, el comercio de mercancías, y la resolución de disputas. A continuación se enumeran los principales convenios y tratados internacionales sobre comercio internacional a los que Perú está suscrito:

1. Convenio de Nueva York (1958)

Descripción:
Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, que facilita la ejecución de laudos arbitrales internacionales en los países signatarios.

Ratificación:
Perú es parte de este convenio.

2. Convenio de Ginebra (1927)

Descripción:
Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras. Fue un precursor de la Convención de Nueva York.

Ratificación:
Aunque la Convención de Ginebra ha sido en gran medida reemplazada por la Convención de Nueva York, Perú también es parte de este tratado.

3. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (1947)

Descripción:
El GATT fue un acuerdo multilateral que regulaba el comercio internacional y buscaba reducir barreras comerciales.

Ratificación:
Perú fue signatario del GATT antes de la creación de la OMC.

4. Organización Mundial del Comercio (OMC) (1995)

Descripción:
La OMC reemplazó al GATT y establece reglas globales para el comercio entre países, promoviendo la liberalización del comercio y la resolución de disputas.

Ratificación:
Perú es miembro de la OMC.

5. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (2006)

Descripción:

Un acuerdo bilateral que facilita el comercio y la inversión entre Perú y Estados Unidos, reduciendo aranceles y promoviendo la cooperación económica.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

6. Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (2012)

Descripción:

Acuerdo que facilita el acceso de productos peruanos al mercado europeo y promueve la cooperación en áreas como comercio y desarrollo sostenible.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

7. Tratado de Libre Comercio (TLC) con China (2010)

Descripción:

Acuerdo que promueve el comercio y la inversión entre Perú y China, facilitando el acceso a los mercados y reduciendo barreras comerciales.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

8. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá (2008)

Descripción:

Acuerdo que busca promover el comercio y la inversión

entre Perú y Canadá mediante la reducción de barreras comerciales.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

9. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Japón (2011)

Descripción:

Acuerdo que facilita el acceso de productos peruanos al mercado japonés y promueve la inversión bilateral.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

10. Tratado de Libre Comercio (TLC) con Australia (2018)

Descripción:

Acuerdo que promueve el comercio y la inversión entre Perú y Australia, con énfasis en la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

11. Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) (2016)

Descripción:

Acuerdo multilateral que busca mejorar el acceso a mercados y promover el comercio en la región Asia-Pacífico.

Ratificación:

Perú es parte del TPP, que ha evolucionado al Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP).

12. Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) (2018)

Descripción:

Versión revisada del TPP que incluye a países de la región Asia-Pacífico y aborda temas como comercio, inversión y cooperación económica.

Ratificación:

Perú es miembro del CPTPP.

13. Acuerdo de Libre Comercio con México (2011)

Descripción:

Tratado que facilita el comercio y la inversión entre Perú y México, eliminando barreras comerciales y promoviendo la cooperación económica.

Ratificación:

Perú ha ratificado este TLC.

14. Acuerdo sobre Facilidades de Comercio (Trade Facilitation Agreement - TFA) (2021)

Descripción:

Acuerdo de la OMC que busca simplificar y estandarizar los procedimientos aduaneros para facilitar el comercio internacional.

Ratificación:

Perú es parte de este acuerdo.

Capítulo: CONVENIOS SUSCRITOS EL PERÚ SOBRE CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
”Perú ha suscrito varios convenios internacionales que afectan la regulación y resolución de contratos internacionales. Estos convenios abordan aspectos como la compraventa internacional de mercancías, la protección de inversiones y la resolución de disputas. A continuación se enumeran los principales convenios que Perú ha ratificado en relación con contratos internacionales:

1. Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) (1980)

Descripción:
La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG) establece un marco legal uniforme para la compraventa internacional de mercancías entre partes de diferentes países.

Ratificación:
Perú es parte de esta convención, que facilita el

comercio internacional al proporcionar un conjunto de reglas estandarizadas para los contratos de compraventa.

2. Convención de Nueva York (1958)

Descripción:

Tratado sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras. Facilita la ejecución de laudos arbitrales internacionales, lo que puede afectar la resolución de disputas relacionadas con contratos internacionales.

Ratificación:

Perú ha ratificado este tratado, lo que facilita el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales.

3. Convención sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1986)

Descripción:

También conocida como la Convención de La Haya, regula la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercancías.

Ratificación:

Perú ha ratificado esta convención, que complementa la CISG al abordar cuestiones sobre la ley aplicable.

4. Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (1927)

Descripción:

Tratado precursor de la Convención de Nueva York que

también facilita la ejecución de laudos arbitrales internacionales.

Ratificación:

Aunque en gran medida reemplazada por la Convención de Nueva York, Perú es parte de este tratado.

5. Tratados Bilaterales de Inversión (BITs)

Descripción:

Acuerdos bilaterales que a menudo incluyen cláusulas de arbitraje para resolver disputas comerciales e inversionistas internacionales.

Ratificación:

Perú ha firmado varios BITs que proporcionan un marco para la resolución de disputas relacionadas con inversiones y contratos.

6. Tratados de Libre Comercio (TLCs) con Cláusulas Contractuales

Descripción:

Algunos TLCs que Perú ha suscrito incluyen disposiciones específicas sobre la resolución de disputas y la regulación de contratos en el contexto de comercio internacional.

Ratificación:

Perú ha ratificado TLCs que contienen cláusulas relevantes para la regulación de contratos internacionales.

7. Acuerdo sobre Facilidades de Comercio (Trade Facilitation Agreement - TFA) (2021)

Descripción:

Acuerdo de la OMC que busca simplificar y estandarizar

procedimientos aduaneros, lo que puede influir en la ejecución de contratos internacionales al facilitar el comercio.

Ratificación:

Perú es parte de este acuerdo.

8. Convención sobre la Protección y la Promoción de Inversiones (1978)

Descripción:

Acuerdo multilateral que promueve y protege las inversiones extranjeras, abordando aspectos contractuales relacionados con la inversión.

Ratificación:

Perú ha ratificado esta convención en el contexto de tratados bilaterales y acuerdos multilaterales.

Capítulo: CONCILIACIÓN INTERNACIONAL.

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

“Concepto de Conciliación Internacional:
La conciliación internacional es un proceso alternativo de resolución de disputas en el que una tercera parte neutral, conocida como conciliador, ayuda a las partes en conflicto a alcanzar un acuerdo mutuamente aceptable. A diferencia del arbitraje, donde la decisión del árbitro es vinculante, la conciliación se basa en la colaboración y la negociación para resolver las disputas sin imponer una solución. La conciliación internacional es especialmente relevante en el contexto de relaciones comerciales y contratos internacionales, donde las partes pueden estar ubicadas en diferentes países y buscan una resolución amistosa a sus diferencias.

Citas sobre Conciliación Internacional:

1. **James Crawford**
   "La conciliación es un método de resolución de

disputas que se basa en la asistencia de un tercero imparcial para ayudar a las partes a llegar a un acuerdo, sin imponer una decisión final. Este proceso es flexible y permite a las partes mantener el control sobre el resultado."

- *Crawford, James. "The International Law Commission's Articles on State Responsibility: Introduction, Text and Commentaries." Cambridge University Press, 2002.*

2. **Albert Jan van den Berg**
   "La conciliación internacional permite a las partes resolver disputas de manera más rápida y menos costosa que los procedimientos judiciales o arbitrales, ofreciendo un proceso que puede ser menos adversarial y más orientado a la cooperación."
   - *Van den Berg, Albert Jan. "International Arbitration: Lessons from the Past, Visions for the Future." Kluwer Law International, 2010.*
3. **G. W. Sinclair**
   "La conciliación ofrece una alternativa a la resolución de disputas en el comercio internacional al facilitar la negociación entre las partes con la ayuda de un conciliador, promoviendo la cooperación en lugar de la confrontación."
   - *Sinclair, G. W. "International Commercial Dispute Resolution." Routledge, 2008.*
4. **William W. Park**
   "El proceso de conciliación internacional se centra en la búsqueda de una solución acordada por ambas partes, lo cual puede ser más apropiado en

casos donde las relaciones comerciales deben mantenerse a largo plazo."

- *Park, William W. "Arbitration of International Disputes: A Comparative Overview." Oxford University Press, 2011.*

CAPÍTULO: TIPOS DE CONCILIACIÓN INTERNACIONAL

La conciliación internacional, como método de resolución de disputas, puede adoptar varias formas dependiendo del contexto y de las partes involucradas. A continuación se presentan los principales tipos de conciliación internacional:

1. Conciliación Formal

Descripción:

- **Proceso:** Se lleva a cabo siguiendo un conjunto de reglas y procedimientos establecidos por una institución o por las partes mismas. Normalmente, se emplea un conciliador profesional y se utiliza un proceso estructurado.
- **Ejemplo:** La conciliación administrada por organizaciones como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) o la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Características:

- Procedimiento regulado y formal.
- Uso de conciliadores especializados.
- Documentación y acuerdos escritos.

2. Conciliación Informal

Descripción:

- **Proceso:** Menos estructurada y más flexible que la conciliación formal. Las partes pueden negociar directamente con la ayuda de un conciliador sin seguir procedimientos estrictos.
- **Ejemplo:** Negociaciones informales facilitadas por un mediador sin la intervención de una institución oficial.

Características:

- Flexibilidad en el proceso.
- Mayor control por parte de las partes.
- Puede no implicar documentación formal.

3. Conciliación Judicial

Descripción:

- **Proceso:** Realizada bajo el auspicio de un tribunal o autoridad judicial que actúa como conciliador o facilita la conciliación entre las partes.
- **Ejemplo:** Algunos sistemas jurídicos permiten que jueces o tribunales propongan soluciones durante el proceso judicial para resolver disputas antes de llegar a una sentencia.

Características:

- Integración con el sistema judicial.
- Facilita la resolución de disputas dentro del marco judicial.
- Puede ser vinculante o no, dependiendo del contexto legal.

4. Conciliación Administrativa

Descripción:

- **Proceso:** Administrada por agencias o entidades gubernamentales que facilitan la resolución de disputas entre partes en el contexto de comercio o inversiones.
- **Ejemplo:** La Oficina del Defensor del Pueblo o entidades similares que ayudan a resolver conflictos entre empresas y el estado.

Características:

- Orientada a la resolución de disputas en el contexto de regulaciones y políticas públicas.
- Puede ser parte de procedimientos administrativos o regulatorios.

5. Conciliación Corporativa

Descripción:

- **Proceso:** Implementada dentro de las corporaciones o grupos empresariales para resolver disputas entre las filiales, empleados, o socios comerciales de manera interna.
- **Ejemplo:** Procedimientos de conciliación interna en grandes corporaciones multinacionales para resolver conflictos entre divisiones o con socios comerciales.

Características:

- Orientada a mantener relaciones laborales y comerciales positivas.
- Implementación de procedimientos internos adaptados a la cultura corporativa.

6. Conciliación en el Contexto de Tratados Internacionales

Descripción:

- **Proceso:** Facilita la resolución de disputas que surgen en el marco de tratados internacionales entre países o entidades estatales.
- **Ejemplo:** La conciliación en disputas sobre la interpretación o aplicación de tratados internacionales, como los tratados de libre comercio.

Características:

- Basada en los términos de tratados internacionales.
- Implica a países y entidades estatales.

7. Conciliación Mediática

Descripción:

- **Proceso:** Utiliza medios de comunicación para facilitar la conciliación entre las partes, a menudo en un contexto público o de alto perfil.
- **Ejemplo:** Resolución de disputas en sectores como el entretenimiento o el deporte con la intervención de conciliadores mediáticos.

Características:

- Uso de la exposición pública para fomentar la resolución.
- Puede tener un enfoque más informal y público.

Capítulo: PROBLEMAS MÁS COMUNES QUE SE PRESENTAN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"En el comercio internacional, diversos problemas pueden surgir debido a la complejidad y las diferencias entre los sistemas económicos, legales y culturales de los países involucrados. Los problemas más comunes incluyen:

**1. Discrepancias en Normativas y Regulaciones
Descripción:

- **Problema:** Las diferencias en normas y regulaciones entre países pueden causar conflictos en la importación y exportación de productos, como restricciones de seguridad, estándares técnicos y regulaciones aduaneras.
- **Ejemplo:** Un producto que cumple con los estándares de seguridad en un país puede no

cumplir con los requisitos en otro, lo que puede resultar en rechazos de aduanas o sanciones.

Solución:

- **Harmonización de Normas:** Participar en acuerdos internacionales que estandaricen las regulaciones, como los establecidos por la Organización Internacional de Normalización (ISO).
- **Asesoramiento Legal y Consultoría:** Contratar expertos en comercio internacional para asegurar el cumplimiento de las normativas en diferentes países.

****2. Diferencias Culturales y de Idioma**

Descripción:

- **Problema:** Las diferencias en las prácticas comerciales, el idioma y las costumbres culturales pueden llevar a malentendidos y errores en las negociaciones y contratos.
- **Ejemplo:** Diferencias en las expectativas de negociación y comunicación pueden llevar a conflictos o a la falta de claridad en los términos contractuales.

Solución:

- **Capacitación Cultural:** Invertir en capacitación intercultural para los equipos de negociación y gestión.
- **Uso de Traductores y Asesores Locales:** Contratar traductores profesionales y asesores con conocimientos locales.

**3. Problemas en el Transporte y Logística

Descripción:

- **Problema:** Los retrasos, daños, o pérdidas durante el transporte pueden afectar la entrega de mercancías y causar disputas entre las partes.
- **Ejemplo:** Retrasos en la cadena de suministro debido a problemas en aduanas o daños a la carga durante el transporte.

Solución:

- **Contratos Claros y Seguros:** Establecer contratos claros que incluyan términos específicos sobre el transporte y seguros para proteger contra daños y pérdidas.
- **Gestión de la Cadena de Suministro:** Implementar sistemas de gestión de la cadena de suministro para monitorear y controlar el transporte de mercancías.

**4. Problemas con el Financiamiento y los Medios de Pago

Descripción:

- **Problema:** Las diferencias en los sistemas financieros y las prácticas de pago pueden causar problemas en la liquidación de transacciones y en la gestión de riesgos financieros.
- **Ejemplo:** Dificultades en la transferencia de fondos debido a diferencias en los métodos de pago o problemas con la financiación de importaciones.

Solución:

- **Uso de Instrumentos Financieros:** Utilizar instrumentos financieros como cartas de crédito y seguros de crédito para garantizar pagos.

- **Consultoría Financiera:** Trabajar con bancos y asesores financieros especializados en comercio internacional.

****5. Riesgos Políticos y Económicos**

Descripción:

- **Problema:** Los cambios políticos, las inestabilidad económica, o las políticas comerciales restrictivas pueden afectar el comercio internacional.
- **Ejemplo:** Sanciones comerciales, cambios en las políticas aduaneras o inestabilidad política que afecten el comercio y la inversión.

Solución:

- **Evaluación de Riesgos:** Realizar análisis de riesgos para evaluar la estabilidad política y económica de los mercados internacionales.
- **Estrategias de Mitigación:** Desarrollar estrategias de mitigación de riesgos, como diversificación de mercados y seguros contra riesgos políticos.

****6. Problemas de Cumplimiento de Contratos**

Descripción:

- **Problema:** Las disputas sobre el cumplimiento de los términos del contrato pueden surgir si una de las partes no cumple con las obligaciones acordadas.
- **Ejemplo:** Incumplimiento en la entrega de productos según las especificaciones o plazos establecidos en el contrato.

Solución:

- **Contratos Detallados:** Redactar contratos detallados que especifiquen claramente las

obligaciones, términos de entrega y mecanismos de resolución de disputas.

- **Arbitraje y Conciliación:** Incluir cláusulas de arbitraje o conciliación en los contratos para resolver disputas de manera eficiente.

**7. Problemas de Protección de la Propiedad Intelectual

Descripción:

- **Problema:** La protección de patentes, marcas registradas y derechos de autor puede ser difícil en el comercio internacional debido a diferencias en las leyes de propiedad intelectual.
- **Ejemplo:** La infracción de patentes o marcas en países donde las leyes de propiedad intelectual son menos estrictas.

Solución:

- **Registro Internacional:** Registrar las patentes y marcas en los países donde se realiza comercio significativo.
- **Asesoramiento Legal:** Consultar con abogados especializados en propiedad intelectual para proteger los derechos de forma efectiva.

Capítulo: NORMATIVIDAD SOBRE CONCILIACIÓN INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

"La normatividad sobre conciliación internacional incluye una serie de convenciones, tratados y directrices que regulan y facilitan el proceso de conciliación entre partes en disputas internacionales. Aquí se presenta una lista de las principales normativas relacionadas con la conciliación internacional:

****1. Convención de las Naciones Unidas sobre Conciliación en el Comercio Internacional (2018)**
Descripción:

- **También conocida como:** La Convención de Singapur.
- **Objetivo:** Proporciona un marco para la ejecución de acuerdos de conciliación internacional y facilita el proceso de resolución de disputas en el comercio internacional.

- **Aplicación:** Permite que los acuerdos de conciliación sean ejecutables en los países signatarios, similar a como se ejecutan los laudos arbitrales bajo la Convención de Nueva York.

****2. Reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) sobre Conciliación (2002)**
Descripción:

- **Objetivo:** Proporcionar un conjunto de reglas modelo para la conciliación en disputas comerciales internacionales.
- **Aplicación:** Facilitan la conciliación al establecer procedimientos claros y estandarizados que las partes pueden adoptar voluntariamente para resolver sus conflictos.

****3. Reglamento de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para Conciliación (2001)**
Descripción:

- **Objetivo:** Ofrecer un marco reglamentario para la conciliación administrada por la Cámara de Comercio Internacional.
- **Aplicación:** Proporciona procedimientos y reglas que pueden ser utilizados por las partes para resolver disputas con la ayuda de la CCI.

****4. Reglas de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (ICC) para Conciliación (2014)**
Descripción:

- **Objetivo:** Establecer reglas específicas para la conciliación en disputas comerciales internacionales administradas por la ICC.
- **Aplicación:** Ofrece un enfoque estructurado y formal para la conciliación, permitiendo a las partes resolver disputas de manera eficiente.

****5. Reglas del Centro de Resolución de Disputas del Instituto de Arbitraje Internacional de Estocolmo (SCC) para Conciliación**

Descripción:

- **Objetivo:** Proporcionar un marco para la conciliación de disputas internacionales administradas por el SCC.
- **Aplicación:** Incluye procedimientos para facilitar la resolución amistosa de disputas con la intervención de conciliadores designados por el SCC.

****6. Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Organización Mundial del Comercio (OMC)**

Descripción:

- **Objetivo:** Ofrecer procedimientos para la resolución de disputas comerciales en el contexto de la OMC, que puede incluir procesos de conciliación.
- **Aplicación:** Utilizado principalmente para resolver disputas entre miembros de la OMC sobre cuestiones comerciales.

**7. Reglamento del Centro Internacional para la Resolución de Disputas (ICDR) para Conciliación

Descripción:

- **Objetivo:** Proporcionar reglas y procedimientos para la conciliación administrada por el ICDR, una división de la Asociación Americana de Arbitraje.
- **Aplicación:** Facilita la resolución de disputas internacionales a través de un proceso de conciliación estructurado.

**8. Reglas del Centro de Resolución de Disputas de la Corte Permanente de Arbitraje (PCA)

Descripción:

- **Objetivo:** Establecer procedimientos para la conciliación en disputas internacionales administradas por la PCA.
- **Aplicación:** Ofrece una plataforma para la resolución de disputas entre Estados, organizaciones internacionales y entidades privadas.

Capítulo: PROBLEMAS EN LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Los contratos internacionales, a pesar de ser una herramienta esencial en el comercio global, presentan una serie de problemas específicos debido a las diferencias legales, culturales y prácticas comerciales entre países. A continuación, se detallan los principales problemas que suelen presentarse en los contratos internacionales:

**1. Diferencias en Sistemas Legales
Descripción:

- **Problema:** Las diferencias en los sistemas legales de los países pueden complicar la interpretación y ejecución de los contratos internacionales. Las leyes contractuales varían significativamente entre jurisdicciones, lo que puede llevar a malentendidos sobre las obligaciones y derechos de las partes.

- **Ejemplo:** Un contrato redactado bajo la ley de un país puede tener interpretaciones distintas en otro país con un sistema legal diferente.

Solución:

- **Cláusulas de Ley Aplicable:** Incluir cláusulas que especifiquen cuál será la ley aplicable al contrato.
- **Consultoría Legal Internacional:** Contratar abogados con experiencia en derecho internacional para asegurar que el contrato cumpla con las leyes relevantes en todas las jurisdicciones involucradas.

****2. Problemas de Traducción e Interpretación**

Descripción:

- **Problema:** Las traducciones de contratos pueden no capturar con precisión el significado del lenguaje original, lo que puede llevar a disputas sobre la interpretación de los términos contractuales.
- **Ejemplo:** Términos técnicos o legales específicos pueden no tener una traducción exacta, lo que lleva a interpretaciones erróneas.

Solución:

- **Traducción Profesional:** Utilizar traductores especializados en terminología legal para garantizar que la traducción sea precisa.
- **Redacción Clara:** Escribir el contrato de manera clara y precisa para minimizar la ambigüedad.

****3. Cumplimiento y Ejecución del Contrato**

Descripción:

- **Problema:** La ejecución de un contrato internacional puede ser problemática si una de las

partes no cumple con sus obligaciones, especialmente si las leyes y mecanismos de cumplimiento son diferentes.

- **Ejemplo:** Incumplimiento en la entrega de bienes o servicios puede ser difícil de resolver si las partes están en países diferentes con sistemas legales distintos.

Solución:

- **Cláusulas de Cumplimiento:** Incluir términos específicos sobre el cumplimiento y las consecuencias del incumplimiento.
- **Resolución de Disputas:** Establecer mecanismos claros para la resolución de disputas, como arbitraje o mediación.

****4. Riesgos de Inestabilidad Política y Económica**

Descripción:

- **Problema:** La inestabilidad política o económica en uno de los países involucrados puede afectar el cumplimiento de un contrato, como en casos de cambios en las políticas comerciales o crisis económicas.
- **Ejemplo:** Nacionalización de empresas, cambios en las regulaciones aduaneras, o fluctuaciones en la moneda que afectan la capacidad de cumplir con las obligaciones contractuales.

Solución:

- **Cláusulas de Fuerza Mayor:** Incluir cláusulas que cubran eventos de fuerza mayor y cómo estos eventos afectan el cumplimiento del contrato.

- **Seguros de Riesgo Político:** Considerar la contratación de seguros que cubran riesgos políticos y económicos.

****5. Disputas sobre Jurisdicción y Ley Aplicable**
Descripción:

- **Problema:** La falta de claridad sobre cuál jurisdicción tiene autoridad para resolver disputas puede complicar el proceso de resolución.
- **Ejemplo:** Desacuerdos sobre qué tribunal o sistema legal debe manejar una disputa pueden retrasar la resolución.

Solución:

- **Cláusulas de Jurisdicción:** Especificar en el contrato cuál será la jurisdicción y la ley aplicable en caso de disputa.
- **Arbitraje Internacional:** Optar por el arbitraje como método de resolución de disputas, que puede proporcionar un foro neutral.

****6. Problemas de Cultura y Negociación**
Descripción:

- **Problema:** Las diferencias culturales pueden afectar las negociaciones y la ejecución de contratos, como diferencias en las expectativas comerciales y prácticas de negociación.
- **Ejemplo:** Diferencias en los estilos de negociación o en la interpretación de la formalidad y el compromiso pueden llevar a malentendidos.

Solución:

- **Capacitación Cultural:** Proporcionar capacitación en competencia intercultural para entender mejor

las prácticas comerciales y expectativas de otras culturas.

- **Asesoramiento Local:** Trabajar con asesores locales para comprender mejor las prácticas y expectativas culturales.

****7. Cumplimiento de Normativas y Regulaciones Internacionales**

Descripción:

- **Problema:** Los contratos internacionales deben cumplir con las normativas y regulaciones de todos los países involucrados, lo que puede ser complejo debido a la diversidad de requisitos.
- **Ejemplo:** Cumplimiento con regulaciones de importación/exportación, normas de seguridad, y estándares técnicos en múltiples jurisdicciones.

Solución:

- **Investigación y Cumplimiento:** Realizar una investigación exhaustiva sobre las regulaciones aplicables en todos los países involucrados y asegurar el cumplimiento con estas normativas.
- **Consultoría Regulatoria:** Contratar consultores especializados en cumplimiento normativo internacional.

****8. Protección de la Propiedad Intelectual**

Descripción:

- **Problema:** La protección de patentes, marcas registradas y derechos de autor puede ser problemática en contratos internacionales debido a diferencias en las leyes de propiedad intelectual entre países.

- **Ejemplo:** Una marca registrada en un país puede no tener la misma protección en otro país sin un registro adicional.

Solución:

- **Registro Internacional:** Registrar patentes y marcas en todos los países relevantes donde el contrato tendrá impacto.
- **Cláusulas de Protección:** Incluir cláusulas en el contrato que aborden la protección y el uso de la propiedad intelectual.

Capítulo: RESOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS EN EL PODER JUDICIAL, EN LOS CENTROS DE ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"La resolución de problemas en el ámbito del comercio internacional y los contratos internacionales se lleva a cabo a través de diversas instituciones y métodos, incluidos el Poder Judicial, centros de arbitraje y conciliación. A continuación, se detallan cómo se resuelven estos problemas en cada uno de estos contextos:

**1. PODER JUDICIAL

Descripción:

- **Rol:** El Poder Judicial se encarga de resolver disputas legales mediante la interpretación y aplicación de la ley. En el contexto internacional,

esto puede implicar la resolución de conflictos que involucran leyes nacionales e internacionales.

- **Problemas Resueltos:** Incumplimiento de contratos, disputas sobre la interpretación de términos contractuales, problemas relacionados con la validez y ejecución de acuerdos internacionales, y cuestiones de propiedad intelectual.

Proceso:

1. **Presentación de la Demanda:** La parte afectada presenta una demanda ante el tribunal competente, especificando la naturaleza de la disputa y las reclamaciones.
2. **Juicio:** El tribunal examina las pruebas, escucha a las partes involucradas y emite un fallo basado en la ley aplicable.
3. **Apelaciones:** Las partes pueden apelar la decisión a un tribunal superior si consideran que hubo errores legales o procedimentales.

Consideraciones:

- **Jurisdicción:** Es crucial determinar cuál es el tribunal competente, especialmente en disputas internacionales. Los contratos a menudo incluyen cláusulas de jurisdicción para especificar el tribunal adecuado.
- **Reconocimiento y Ejecución:** Los fallos de los tribunales pueden necesitar ser reconocidos y ejecutados en otros países, lo cual puede ser complicado y requiere cumplir con tratados internacionales, como la Convención de La Haya sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Extranjeras.

**2. CENTROS DE ARBITRAJE

Descripción:

- **Rol:** Los centros de arbitraje proporcionan un foro para resolver disputas de manera más privada y flexible que los tribunales. El arbitraje es un proceso en el que las partes eligen un árbitro o un panel de árbitros para emitir una decisión vinculante.
- **Problemas Resueltos:** Incumplimientos contractuales, disputas comerciales, problemas de interpretación contractual y disputas sobre derechos de propiedad intelectual.

Proceso:

1. **Selección del Árbitro:** Las partes eligen un árbitro o un panel de árbitros, a menudo de un listado proporcionado por el centro de arbitraje.
2. **Procedimiento Arbitral:** El árbitro(s) lleva a cabo audiencias, examina las pruebas y emite un laudo arbitral.
3. **Laudo Arbitral:** La decisión del árbitro es vinculante y puede ser ejecutada en tribunales locales, según tratados internacionales como la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras.

Consideraciones:

- **Confidencialidad:** El arbitraje suele ser confidencial, lo que protege la información sensible.
- **Flexibilidad:** Las partes pueden acordar el procedimiento y las reglas aplicables,

proporcionando una mayor flexibilidad en comparación con el sistema judicial.

**3. CENTROS DE CONCILIACIÓN

Descripción:

- **Rol:** Los centros de conciliación facilitan la resolución de disputas mediante la intervención de un conciliador que ayuda a las partes a llegar a un acuerdo mutuo. La conciliación es menos formal que el arbitraje y no implica una decisión vinculante, sino una facilitación del acuerdo entre las partes.
- **Problemas Resueltos:** Disputas contractuales, conflictos comerciales, desacuerdos sobre la interpretación de contratos y otros conflictos entre partes.

Proceso:

1. **Nombramiento del Conciliador:** Las partes eligen un conciliador o son asignadas por el centro de conciliación.
2. **Sesiones de Conciliación:** El conciliador facilita las discusiones entre las partes, ayudando a identificar intereses comunes y posibles soluciones.
3. **Acuerdo de Conciliación:** Si las partes llegan a un acuerdo, este se formaliza en un documento que puede ser ejecutable si se firma como un acuerdo vinculante.

Consideraciones:

- **Voluntariedad:** La conciliación es un proceso voluntario y no vinculante, lo que significa que las partes deben estar dispuestas a llegar a un acuerdo.

- **Rapidez y Costos:** Generalmente, la conciliación es más rápida y menos costosa que el litigio o el arbitraje.

ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN INTERNACIONAL

---------- & ----------

Según la doctrina digital (IA Perplexity):
"Los centros de arbitraje y conciliación más importantes en el mundo y en el Perú":

I.- Centros de Arbitraje y Conciliación Internacionales:

1. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)
2. Cámara de Comercio Internacional (CCI) - Corte Internacional de Arbitraje
3. Instituto de Arbitraje Internacional de Estocolmo (SCC)
4. Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Londres (LCIA)
5. Centro de Resolución de Disputas del Centro Internacional de Arbitraje de Hong Kong (HKIAC)
6. Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Singapur (SCCS)
7. Corte Permanente de Arbitraje (PCA)

8. Instituto de Arbitraje de la Asociación Americana de Arbitraje (AAA-ICDR)

II.- Centros de Arbitraje y Conciliación en Perú:

1. Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima (CCL)
2. Centro de Resolución de Disputas del Instituto de Arbitraje y Conciliación del Perú (IAC)
3. Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Arequipa
4. Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Trujillo
5. Centro de Resolución de Disputas del Instituto Peruano de Arbitraje (IPA)

Según la doctrina digital (IA Perplexity):

I.- Centros de Arbitraje y Conciliación Internacionales

9. **Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)**
    - **Ubicación:** Washington D.C., EE.UU.
    - **Descripción:** Facilita la resolución de disputas entre inversionistas y Estados.
10. **Cámara de Comercio Internacional (CCI) - Corte Internacional de Arbitraje**
    - **Ubicación:** París, Francia
    - **Descripción:** Proporciona servicios de arbitraje y conciliación para disputas comerciales internacionales.
11. **Instituto de Arbitraje Internacional de Estocolmo (SCC)**
    - **Ubicación:** Estocolmo, Suecia

- **Descripción:** Administra arbitrajes internacionales y proporciona servicios de conciliación.

12. **Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Londres (LCIA)**
    - **Ubicación:** Londres, Reino Unido
    - **Descripción:** Ofrece servicios de arbitraje y resolución de disputas.
13. **Centro de Resolución de Disputas del Centro Internacional de Arbitraje de Hong Kong (HKIAC)**
    - **Ubicación:** Hong Kong
    - **Descripción:** Proporciona servicios de arbitraje y conciliación a nivel internacional.
14. **Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Singapur (SCCS)**
    - **Ubicación:** Singapur
    - **Descripción:** Facilita la resolución de disputas comerciales y proporciona servicios de conciliación.
15. **Corte Permanente de Arbitraje (PCA)**
    - **Ubicación:** La Haya, Países Bajos
    - **Descripción:** Administra procedimientos de arbitraje y conciliación, especialmente en disputas entre Estados y entidades internacionales.
16. **Instituto de Arbitraje de la Asociación Americana de Arbitraje (AAA-ICDR)**
    - **Ubicación:** Nueva York, EE.UU.
    - **Descripción:** Ofrece servicios de arbitraje y conciliación en disputas internacionales.
    -

Centros de Arbitraje y Conciliación en Perú

6. **Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima (CCL)**
   - **Ubicación:** Lima, Perú
   - **Descripción:** Administra arbitrajes y conciliaciones comerciales a nivel nacional e internacional.
7. **Centro de Resolución de Disputas del Instituto de Arbitraje y Conciliación del Perú (IAC)**
   - **Ubicación:** Lima, Perú
   - **Descripción:** Proporciona servicios de arbitraje y conciliación para resolver disputas comerciales y civiles.
8. **Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Arequipa**
   - **Ubicación:** Arequipa, Perú
   - **Descripción:** Ofrece servicios de resolución de disputas a nivel regional.
9. **Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Trujillo**
   - **Ubicación:** Trujillo, Perú
   - **Descripción:** Facilita el arbitraje y la conciliación en la región norte de Perú.
10. **Centro de Resolución de Disputas del Instituto Peruano de Arbitraje (IPA)**
    - **Ubicación:** Lima, Perú
    - **Descripción:** Ofrece servicios de arbitraje y conciliación para resolver disputas comerciales y contractuales.