

# 7 CLAVES PARA TENER ÉXITO EN ACUERDOS COMERCIALES

“LOS BUENOS ACUERDOS, GENERAN BUENOS NEGOCIOS”

## 1. CONOZCA EL TIPO DE NEGOCIO A LLEVARSE ADELANTE Y SI LOS INTERVINIENTES SON COMERCIANTES.

Es importante conocer el tipo de negocio a llevarse adelante, ello para poder adecuarlo a las figuras previstas por Ley para situaciones como las pretendidas o semejantes o en su caso se deba acudir a modelos de la legislación y doctrina extranjera que le fueran aplicables como en un contrato de franquicia o leasing comercial.

A su vez resulta importante conocer si las partes que celebran el contrato son o no comerciantes, ello para distinguirlos de los contratantes civiles, porque a los comerciantes se les aplica una serie de disposiciones legales que les son propias o surgen temas impositivos aplicables.



## 2. ESTABLEZCA LOS DERECHOS, OBLIGACIONES DE LAS PARTES COMO LOS BIENES SOBRE LOS CUALES SE CONTRATE.

Los derechos de las partes en torno a los acuerdos comerciales son importantes en cuanto se establecen de manera interdependiente, es decir uno cumple siempre que el otro lo haga, por ello estos derechos no pueden surtir efectos sino traen consigo las respectivas obligaciones, que permitan mantener el equilibrio del acuerdo.

No todos los acuerdos comerciales llegan a celebrarse por escrito, aunque esta sea la forma más recomendable, por ello, se deben tener bien delimitados los campos de acción de cada una de las partes, sumando

a ello la delimitación de los bienes que serán objeto del acuerdo, ya sea para saber temas de propiedad sobre ellos o para delimitar las formas de transmitir la propiedad o temas accesorios como su transporte, custodia, depósito, entrega, etc.

## 3. MINIMICE LOS RIESGOS Y GASTOS DE SUS ACUERDOS COMERCIALES.

Un adecuado asesoramiento jurídico puede ahorrarle costos en la ejecución del acuerdo, partiendo de la recomendación sobre la forma de redactar el contrato y las medidas de seguridad a tomarse hasta previsiones en caso de incumplimiento de una obligación o la misma forma de resolver el conflicto pueden significar un ahorro de tiempo y costos.

Por ejemplo, el establecer un contrato por escrito, con reconocimiento de firmas, con términos claros, con cláusulas resolutorias, de confidencialidad o sancionatorias de incumplimiento dan seguridad a las partes al conocer de manera predeterminada cómo actuar en caso de incumplimiento y el futuro del contrato arribado.

## 4. MEJORE SU POSICIÓN EN UN ACUERDO COMERCIAL INTERNACIONAL.

El mundo globalizado lleva a las empresas a la contratación internacional, muchas de ellas no se encuentran preparadas ni conocen las reglas de juego que se imponen a estos niveles y mucho menos la normativa internacional en el tema. Asesorarse de manera anticipada a la contratación y tener la posibilidad de escoger la legislación o contratación más acorde marcan la diferencia en estos acuerdos. Por ejemplo conocer que se pueden escoger tanto la Ley como el Tribunal competente para resolver el conflicto muchas veces benefician a la parte débil en un contrato.

## 5. INGRESE AL MERCADO MODERNO CELEBRANDO ACUERDOS COMERCIALES POR INTERNET.

La tecnología actual ha mejorado las formas de comunicación y relación entre empresas, el Internet, principal instrumento, ha creado el denominado correo electrónico, por ello

encontramos páginas Web que nos dan ofertas de productos o de servicios de los más variados, pero es necesario tener en cuenta algunos detalles jurídicos en la negociación como saber si: la oferta era válida, era una oferta pública, en firme, cuándo se perfecciona el contrato, cuáles son sus condiciones, cómo actuar frente a cláusulas abusivas, cuál la legislación aplicable, cómo solucionar conflictos, etc., en todos estos casos existen determinadas reglas y leyes a tomarse en cuenta, para evitar ingresar en fraudes o estafas que se suscitan en esta forma de comercio.

#### **6. CONOZCA LOS INSTRUMENTOS QUE FACILITAN EL COMERCIO INTERNACIONAL.**

El comercio moderno ha diseñado varios instrumentos para facilitar a los comerciantes sus relaciones comerciales, creando normas tipo que rijan sus derechos y obligaciones, normativa que resulta independiente a la normativa de alguno de los países de donde son nacionales los comerciantes.

Así mismo se han creado fórmulas comerciales, que encierran en su interior las obligaciones de los comerciantes en cuanto a la entrega de la mercadería, transporte, recepción, la toma de seguros, la responsabilidad por riesgos y los costos de estas operaciones, estas fórmulas se denominan **INCOTERMS**, y se refiere a esas reglas internacionales emitidas por la Cámara de Comercio Internacional incluidas

en los contratos de compra-venta internacional, esos términos comunes empleados en el comercio, se tiene una variedad de ellos, han sido agrupados según quien asuma los costos y riesgos, ya sea el comprador o el vendedor, en ese sentido es preciso contar con un asesoramiento especializado en el tema.



#### **7. UTILICE EL ARBITRAJE SEA NACIONAL O INTERNACIONAL PARA SOLUCIONAR SUS CONFLICTOS SURGIDOS POR ACUERDOS COMERCIALES.**

Sobre todo en materia internacional, los contratos provocan una discusión en cuanto a saber cuál el tribunal competente para resolver el conflicto, muchos sistemas tiene complejas reglas que van desde el domicilio del demandado hasta el lugar donde debió ejecutarse el contrato, lo cual provoca muchas veces que el perjudicado no tenga una solución rápida o correcta a su problema, y que incluso deba esperar a que el tribunal decida si es o no competente.

El arbitraje, surgido de la voluntad previsor de las partes, permite solucionar el conflicto, porque se conocerá de antemano el ente arbitral que solucione el conflicto, otorgando adicionalmente ventajas como: no someterse a una legislación determinada o protectora de la otra parte en el contrato, rapidez, idoneidad en la solución del conflicto y una resolución amistosa del mismo.