DOCUMENTACIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS, PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

Katia Martínez Garbaye

IDEASPROPIAS

IDEASPROPIAS

editoria

Compra este libro



Muestradiatiita

Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional

Muestradiatiita

Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional

Redacción de correspondencia y gestión aduanera en francés

Muestradiatiita

Autora

Katia Martínez Garbaye (Bilbao, 1969) es licenciada en Ciencias Empresariales y especialista en Comercio Exterior y desarrollo de negocio internacional. Domina además el español, inglés, francés, ruso e italiano.

Cuenta con veinte años de experiencia profesional en prospección, apertura, desarrollo y consolidación de mercados exteriores. Así, desde 1994 ha trabajado en los departamentos de Marketing Internacional y de Exportación de numerosas empresas, sitas tanto en España como en el extranjero.

En su afán por satisfacer las necesidades de las empresas en el mercado internacional, en mayo de 2012 creó Opening Markets... Together!, una consultoría para la internacionalización de las empresas españolas en África del Oeste, Rusia y la Comunidad de Estados Independientes, centrada principalmente en los productos industriales y bienes de consumo duradero. Además, es formadora y ponente en seminarios y jornadas de comercio internacional.

Ficha de catalogación bibliográfica

Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional. Redacción de correspondencia y gestión aduanera en francés

1.ª edición Ideaspropias Editorial, Vigo, 2015

ISBN: 978-84-9839-532-7

Formato: 17 x 24 cm • Páginas: 202

DOCUMENTACIÓN EN LENGUA EXTRANJERA, DISTINTA DEL INGLÉS, PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL. REDACCIÓN DE CORRESPONDENCIA Y CESTIÓN ADUANERA EN FRANCÉS.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS 2015, respecto a la primera edición en español, por © Ideaspropias Editorial.

ISBN: 978-84-9839-532-7 Depósito legal: VG 12-2015 Autora: Katia Martínez Garbaye Impreso en España - Printed in Spain

Ideaspropias Editorial ha incorporado en la elaboración de este material didáctico citas y referencias de obras divulgadas y ha cumplido todos los requisitos establecidos por la Ley de Propiedad Intelectual. Por los posibles errores y omisiones, se excusa previamente y está dispuesta a introducir las correcciones pertinentes en próximas ediciones y reimpresiones.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
1. Documentación de gestión comercial en lengua extranjera,	
distinta del inglés	13
1.1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas	
y documentación comercial internacional	14
1.2. Redacción de acuerdos de operaciones	
de comercio internacional	20
1.2.1. Modelos en francés de acuerdos comerciales	
entre empresas	20
1.2.2. Modelos en francés de contratos de comprayenta	30
1.3. Estructura lingüística y léxico de la facturación	
de operaciones comerciales	33
1.3.1. Abreviaturas	33
1.3.2. Interpretación de modelos de facturas	34
1.4. Documentación financiera y de medios de pago habituales	39
1.4.1. Interpretación de los documentos y terminología	
en los medios de pago e instrumentos financieros	
en lengua extranjera, distinta del inglés	39
1.5. Pólizas de seguros de exportación-importación	47
1.5.1. Modelos de pólizas: terminología	48
1.6. Informes comerciales	53
1.6.1. Fórmulas habituales en los informes	54
1.7. Otros documentos comerciales en lengua extranjera, distinta	
del inglés	56
1.7.1. Hojas de pedido	56
1.7.2 Albarán	58
1.7.3. Orden de compra	60
CONCLUSIONES	61
AUTOEVALUACIÓN	63
SOLUCIONES	65
2. Redacción en lengua extranjera, distinta del inglés, de informes	
y correspondencia comercial	67
2.1. Usos habituales en la redacción de textos	
en francés comercial	68
2.1.1. Registro formal y registro informal	68
2.1.2. El tono en la correspondencia comercial	70

		2.1.3. El estilo en la correspondencia comercial	73
		2.1.4. El esquema de la correspondencia comercial	74
		2.1.5. La estructura de la correspondencia comercial	76
	2.2.	Ofertas y presentación de productos por correspondencia	88
		Reclamaciones	96
		2.3.1. Cartas de reclamación o relacionadas con devoluciones,	
		retrasos u otra casuística propia del comercio	
		internacional	96
		2.3.2. Respuesta a las reclamaciones	104
	2.4.	Prórroga	109
		2.4.1. Solicitud	110
		2.4.2. Respuestas	114
	2.5.	Cartas relacionadas con los impagos en sus distintas fases	117
			128
	2.7.	Faxes	130
		2.7.1 Abreviaturas	134
	CO	NCLUSIONES	137
	ΑU	TOEVALUACION	139
	SOI	LUCIONES	141
3		cumentación y gestión aduanera	
		contextos internacionales	145
	3.1.	Fuentes de información aduanera en lengua extranjera,	
		distinta del inglés: la OMA (Organización Mundial	
		de Aduanas), e información institucional aduanera	
		de otros países	146
	3.2.	Interpretación de términos y expresiones en documentos	
		aduaneros	149
		3.2.1. Documentos aduaneros en lengua extranjera,	150
		distinta del inglés	150
•		3.2.2. Documentos aduaneros de terceros países: Canadá,	1//
ľ	22	Argelia u otros países con relaciones comerciales	166
	<i>3.</i> 3 .	Documentación de operaciones intracomunitarias en lengua	167
	2.4	extranjera, distinta del inglés	167
	3.4.	Liquidación de impuestos	169
		3.4.1. Modelos	169
	2 5	3.4.2. Terminología fiscal en francés	170
	ی.ی.	Certificaciones y homologaciones internacionales	172
		3.5.1. Modelos	172
		3.5.2. Terminología en lengua extranjera, distinta	177
		del inglés	177

CONCLUSIONES	
AUTOEVALUACIÓN	
SOLUCIONES	. 185
PREGUNTAS FRECUENTES	. 187
GLOSARIO	191
EXAMEN	193
BIBLIOGRAFÍA	197

Muestradiatiita

INTRODUCCIÓN

Este manual pretende dotar al profesional de los conocimientos necesarios para poder redactar y cumplimentar correctamente, en francés, la documentación propia del comercio internacional: cartas, hojas de pedido, facturas, certificados, acuerdos, contratos y otros documentos necesarios para el desarrollo efectivo de este tipo de operaciones.

Por la propia naturaleza del comercio internacional, y a pesar de que el inglés sea considerado como el idioma común de los negocios, en ocasiones el profesional se verá obligado a comunicarse en francés con sus interlocutores, ya sean olientes o proveedores de países en los que este es idioma oficial o de uso mayoritario.

En tales casos, será indispensable poder intercambiar una correspondencia bien redactada y adaptada al lenguaje comercial del comprador. Por eso, en esta obra se explican convenientemente la terminología, la estructura y la presentación adecuadas a cada tipo de documento que se emita, así como el lenguaje abreviado que permita agilizar la comunicación en faxes, correos electrónicos, chats u otros.

Además de mantener correspondencia en francés, habrá que realizar, igualmente en esa lengua, todas las gestiones derivadas de la operativa del comercio internacional, tales como la facturación, la contratación y las gestiones aduaneras. Esto implica saber cumplimentar correctamente todos los documentos asociados, por lo que a lo largo del contenido se recoge también el léxico relacionado con las condiciones de la compraventa internacional, condiciones de entrega y de transporte, modos de pago y documentos aduaneros.

Todo ello ayudará al experto a desenvolverse con profesionalidad y contribuirá a la consecución del éxito en las operaciones de comercio internacional que lleve a cabo.



Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional

1 Documentación de gestión comercial en lengua extranjera, distinta del inglés

Objetivos

- Identificar la estructura y fórmulas habituales utilizadas en los documentos comerciales considerando al menos contratos de compraventa internacional, facturas, albaranes y órdenes de pedido.
- A partir de distintos contextos de una operación de comercio internacional, visita comercial, asistencia a ferias internacionales, reuniones de negociación, conferencias u otros, es capaz de redactar el informe comercial del evento-acro comercial.
- A partir de la simulación de una operación de comercio exterior claramente definida: redactar
 con claridad y exactitud todos los documentos de la operación: pedido, factura, contrato-acuerdo
 de compraventa internacional aplicando la estructura y terminología específica; utilizar las expresiones
 idiomáticas y jergas específicas propias del comercio internacional.

Contenidos

- 1. Documentación de gestión comercial en lengua extranjera, distinta del inglés
 - 1.1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional
 - .2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional
 - 1.2.1. Modelos en francés de acuerdos comerciales entre empresas
 - 1.2.2. Modelos en francés de contratos de compraventa
 - 1.3. Estructura lingüística y léxico de la facturación de operaciones comerciales
 - .3.1. Abreviaturas
 - 1.3.2. Interpretación de modelos de facturas
 - 1.4. Documentación financiera y de medios de pago habituales
 - 1.4.1. Interpretación de los documentos y terminología en los medios de pago e instrumentos financieros en lengua extranjera, distinta del inglés
 - 1.5. Pólizas de seguros de exportación-importación
 - 1.5.1. Modelos de pólizas: terminología
 - 1.6. Informes comerciales
 - 1.6.1. Fórmulas habituales en los informes
 - 1.7. Otros documentos comerciales en lengua extranjera, distinta del inglés
 - 1.7.1. Hojas de pedido
 - 1.7.2. Albarán
 - 1.7.3. Orden de compra

1.1. Estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional

El éxito de las operaciones comerciales internacionales depende, en muchos casos, de pequeños detalles. En el comercio internacional, las partes involucradas en las operaciones comerciales radican en países con usos y costumbres distintos, y a menudo hablan idiomas diferentes, lo que puede provocar no pocos malentendidos.

Para evitarlos, es esencial realizar con sumo rigor todas las gestiones encaminadas al cierre de un acuerdo comercial internacional, empezando por la presentación de una oferta comercial bien definida y detallada, adaptada a cada situación y al lenguaje comercial del país del comprador.

La oferta comercial es el documento en el que se recogen el conjunto de bienes o servicios que una empresa pone en venta. Es la piedra angular del proceso de venta y también funciona como la base de la negociación entre vendedor-exportador y comprador-importador. Es importante señalar que, además de la persona a la que va dirigida, es habitual que también la lean otras personas con las que no se tiene contacto directo (departamento financiero, dirección general, otros decisores, etc.). De este modo, la oferta comercial se convierte en una extensión de la imagen de la empresa y en un elemento crucial de su éxito en las ventas, por lo que hay que redactarla cuidando al máximo tanto el contenido como la forma.

Las tres funciones principales que cumple la oferta comercial son: constituye la base de la negociación entre comprador y vendedor, y por ello deberá ser lo más completa posible, firme y clara, para facilitar al máximo la consecución de un buen acuerdo comercial posterior; representa un compromiso por parte del vendedor, quien, en caso de una oferta mal elaborada, se verá obligado a cumplir con términos o condiciones que le puedan ser desfavorables; y es una extensión de la imagen de la empresa. En cuanto a la estructura lingüística y léxico de las ofertas y documentación comercial internacional, no suele existir un único modelo a seguir.

En el caso particular de las ofertas comerciales, las empresas suelen elaborarlas siguiendo su propio diseño. No obstante, independientemente de la forma, el contenido de las mismas siempre deberá adecuarse a la situación concreta y a las necesidades del comprador en cuanto a idioma, lenguaje comercial, pesos y medidas, etc. Además, deberá indicarse de forma clara e inequívoca que se trata de una oferta comercial para evitar que pueda confundirse con una factura pro forma, por ejemplo.

En francés se utilizan distintos términos para referirse a la oferta comercial: offre commerciale (oferta comercial); proposition commerciale (proposición comercial); y, en un tono más informal, se emplea también el término «propal» o «propale», aunque este último debe utilizarse únicamente en conversaciones, correos electrónicos cortos o SMS (Short Message Service, servicio de mensaje corto).

Con respecto al contenido de la oferta, es conveniente que la empresa siga un esquema estandarizado de términos o condiciones a incluir siempre, para evitar olvidos y posibles malentendidos. En la siguiente tabla se muestran los elementos que se deben incluir en una oferta comercial internacional.

Rubriques de l'offre commerciale (Elementos de la oferta comercial)	Information détaillée (Información detallada)	Commentaires et propositions (Comentarios y sugerencias)
Parties impliquées (Partes involucradas)	Client-prospect (Cliente-prospecto)	L'offre devra être toujours personnalisée (La oferta deberá ser siempre personalizada)
Objet du document (Objeto del documento)	Indiquer clairement qu'il s'agit d'une offre commerciale (Indicar claramente que se trata de una oferta comercial)	À ne pas confondre avec une facture pro forma! (¡No confundir con una factura pro forma!)
	Définition et composition (Definición y composición)	Code de douane à 6 ou 8 chiffres (Código aduanero de 6 u 8 dígitos)
Désignation du produit-nature de la marchandise (Descripción del producto-naturaleza de la mercancía)	Caractéristiques de fonctionnement, usages, etc. (Características de funcionamiento, usos, etc.)	Normes en vigueur dans le pays de l'importateur respectées par le produit (Normas en vigor en el país del importador que cumple el producto)
	Garantie, service après vente (Garantía, servicio posventa)	Préciser les détails (Precisar los detalles)

Quantité (Cantidad)	Nombre, dimensions, poids, volumes (Número, medidas, pesos, volumen)	Équivalence avec les unités de mesure des systèmes britannique ou anglosaxon, si nécessaire (Equivalencia con las medidas de los sistemas británico o anglosajón, en caso necesario)
	Minimum de commande (Cantidad mínima del pedido)	À préciser si applicable (Precisarla si procede)
	Prix unitaire (Precio unitario) Prix total (Precio total)	Préciser toujours l'Incoterm ¹ 2010 ICC choisi (Îndicar siempre el Incoterm 2010 ICC elegido)
Prix (Precio)	Remises, accord de ristourne, etc. (Descuentos, escalado de rápel, etc.)	Préciser la raison et les montants appliqués ou proposés (Precisar el motivo y las cuantías aplicadas o propuestas)
	Devise de paiement (Divisa de pago)	Utiliser les codes de monnaies ISO ² 4217 (Utilizar los códigos de monedas ISO 4217)
Conditions	Emballage, marquage et palettisation (Embalaje, marcado y paletización)	Nombre de colis et nombre d'unités dans chaque colis (Número de cajas y número de unidades en cada caja)
d'expédition (Condictones de envío)	Moyen de transport (Medio de transporte)	À condition que ce soit à la charge du vendeur selon l'Incoterm 2010 ICC utilisé (Cuando sea obligación del vendedor según el Incoterm 2010 ICC utilizado)

⁶ International Commerce Terms, términos internacionales de comercio.

⁷ International Organization for Standardization, organización internacional de normalización.

	Conditions de paiement: accompte, à vue,	Fixer le délai à partir d'une date: «Paiement dû à n jours
	versement à la livraison, durée du crédit, etc. (Condiciones de pago: a cuenta, a la vista, a la entrega, a plazo, etc.)	de la date d'expédition des marchandises» (Fijar la fecha de inicio de un pago a plazo: «Pago a n días de la fecha de envío de las mercancías»)
Modalités de paiement (Modos de pago)	Mode de paiement: virement bancaire, crédit documentaire, chèque, etc. (Modo de pago: transferencia SWIFT³, crédito documentario, cheque, etc.)	Préciser le numéro de compte bancaire IBAN ⁴ et le nom de la banque (Precisar el número de cuenta IBAN y el nombre del bànco)
	Garanties requises, si nécessaire (Garantías solicitadas, en caso necesario)	Préciser la garantie, par ex.: carte de garantie bancaire (Especificar la garantía, por ej.: carta de garantía bancaria)
	Date d'expédition (Fecha de entrega)	À préciser s'il s'agit d'une date fixe (Especificarla si se trata de una fecha fija)
Livraison (Entrega)	Délai de livraison (Plazo de entrega)	Par ex.: «Livraison n jours après réception de l'avis d'ouverture du crédit documentaire» (Por ej.: «Entrega en n días tras el aviso de apertura del crédito documentario»)
	Lieu de livraison (Lugar de entrega)	Préciser l'endroit de livraison selon l'Incoterm 2010 ICC utilisé (Indicar el lugar de entrega según el Incoterm 2010 ICC utilizado)

³ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, sociedad para la telecomunicación interbancaria y financiera mundial.

⁴ International Bank Account Number, número internacional de cuenta bancaria.

	Date limite (Fecha límite)	À préciser s'il s'agit d'une date fixe (Especificarla si se trata de una fecha fija)
Durée de validité de l'offre (Plazo de validez de la oferta)	Durée à partir d'une date de départ (Plazo a partir de una fecha de inicio)	Ex.: «L'offre est valable 3 mois à compter de la date de son émission». (Ej.: «La oferta es válida durante 3 meses a partir de la fecha de emisión»)
Conditions particulières (Condiciones particulares)	Loi applicable, tribunal compétent, clause d'arbitrage ICC, renvoi aux CGV ⁵ , etc. (Ley aplicable, tribunal competente, cláusula de arbitraje ICC, remisión a las CGV, etc.)	Il est conseillé de joindre à l'offre les CGV pour encadrer celle-ci juridiquement (Es aconsejable adjuntar a la oferta las CGV, para encuadrarla jurídicamente)

Es importante incluir o adjuntar las CGV a la oferta comercial. Es frecuente que el acuerdo alcanzado entre exportador e importador tras las negociaciones no se traduzca en un contrato de compraventa formal firmado por las dos partes y que su único soporte sea, o bien la propia oferta comercial, revisada a veces, o bien una factura pro forma. En estos casos, las CGV constituirán el marco jurídico que se deberá aplicar a la operación en concreto.

A continuación se incluye un ejemplo de oferta comercial:

Chère Madame, (Estimada señora:)

Suite à notre entretien téléphonique, nous avons le plaisir de vous envoyer notre meilleure offre de prix pour notre compacteur modèle xx, en version pneus lisses et en version terrassement. Nous joignons également la brochure du matériel pour votre information (Tras nuestra conversación telefónica, tenemos el placer de enviarle la mejor oferta de precios para la apisonadora modelo xx, en la versión de neumáticos lisos y excavación. Adjuntamos igualmente el folleto del material para su consulta).

⁵ Conditions Génerales de Vente, condiciones generales de venta.

Les prix indiqués dans notre proposition ci-jointe sont franco usine. Cependant, comme vous nous l'avez demandé, nous serons heureux d'organiser le transport du matériel jusqu'au port de Tema selon l'Incoterm CFR ICC 2010 en ajoutant les frais correspondants à notre facture. Veuillez trouver ci-dessous le détail du transport CFR port de Tema (Los precios indicados en la propuesta adjunta son franco fábrica. Sin embargo, como usted nos ha solicitado, estaremos encantados de organizar el transporte del material hasta el puerto de Tema según el Incoterm CFR ICC 2010, añadiendo a nuestra factura los gastos correspondientes. Debajo encontrará el detalle del transporte CFR al puerto de Tema):

Type de service: conventionnel RoRo (Tipo de servicio: convencional RoRo) Service hebdomadaire via Anvers (Servicio semanal vía Anvers) Temps estimé de transit: 23 jours (Tiempo estimado de tránsito: 23 días) Prix: 5.960,00 euros (Precio: 5.960,00 euros)

Le délai de livraison sera de 30 jours à compter de la date de réception de l'acceptation de notre offre ci-jointe par retour de celle-ci dûment signée à notre fax +34xxxxxxxxx (El plazo de entrega será de 30 días a contar desde la fecha de recepción de la aceptación de la oferta mediante su envío debidamente firmada a nuestro fax +34xxxxxxxxxx).

Nous profitons de l'occasion pour vous informer que notre collaborateur, Mr. Salik OLYMPIO, est le responsable commercial de notre société dans votre région. N'hésitez pas à le joindre aux téléphones +226xxxxxxxxx et +226xxxxxxxx en cas de besoin et pour tout renseignement complémentaire (Aprovechamos la ocasión para informarlo de que nuestro colaborador, Mr. Salik OLYMPIO, es el responsable de nuestra empresa en su región. No dude contactar con él a través de los números de teléfono +226xxxxxxxxx y +226xxxxxxxx en caso de necesitar alguna información).

Nous restons dans l'attente de votre réponse et souhaitons vivement que ceci soit le début d'une longue et fructueuse collaboration entre nos deux sociétés (Quedamos a la espera de su respuesta y deseamos que este sea el comienzo de una larga y fructuosa colaboración entre nuestras dos empresas).

Nous tenant à votre disposition pour tout complément d'information, nous vous prions d'agréer, Madame, l'expression de notre considération la meilleure (Estamos a su disposición para cualquier información que necesite y le enviamos nuestros saludos más distinguidos).

Las CGV deberán distinguir entre: conditions particulières (condiciones particulares), que cambiarán en cada operación de compraventa y se reflejarán de

forma clara y concisa en la oferta comercial (naturaleza y calidad de las mercancías, cantidad, precio, plazos, etc.); y conditions générales (condiciones generales), que fijarán el marco jurídico de la operación y que, en la práctica, no se modifican de una operación a otra (idioma del contrato, ley aplicable, tribunal competente, fuerza mayor, etc.).

Por supuesto, para ser eficaces las CGV tendrán que estar redactadas en el idioma del comprador o, en su defecto, en inglés, y bien adaptadas a las especificidades del producto, del sector y de la zona de exportación de la que se trate. Por último, tendrán que ser aceptadas explícitamente por el comprador.

1.2. Redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional

Las operaciones de comercio internacional implican inevitablemente mayores dificultades que las de comercio nacional, por lo que es recomendable, siempre que sea posible, utilizar los instrumentos estandarizados puestos a disposición por la ICC, como el modelo de contrato de comprayenta internacional.

En los siguientes apartados se explicarán las pautas básicas para redactar acuerdos comerciales en francés, así como los distintos modelos que existen.

1.2.1. Modelos en francés de acuerdos comerciales entre empresas

Toda operación comercial internacional se formaliza mediante un contrato o acuerdo comercial.

Obviamente, todas las cláusulas de un contrato son importantes. Sin embargo, en un contrato o acuerdo comercial internacional algunas cláusulas específicas serán esenciales para el buen desarrollo del mismo. Estas hacen referencia al idioma del contrato y a la ley y jurisdicción aplicables.

La redacción de acuerdos de operaciones de comercio internacional se hará en una lengua comprensible para todas las partes. En este caso, se explicará la terminología en francés.

En lo referente a la legislación aplicable al contrato, a pesar de que en las operaciones de comercio internacional los contratantes radican en países distintos, solo será aplicable la ley de uno de los Estados representados en la negociación. Es indispensable, por lo tanto, fijar claramente este aspecto para evitar que, en caso de litigio, se aplique una ley desconocida que además pueda resultar desfavorable para una de las partes.

Además de determinar la ley aplicable al contrato, será igualmente fundamental especificar la jurisdicción competente en caso de litigio, indicando un tribunal o una corte arbitral, cour arbitrale, concretos.

Si bien no es obligatorio, en la práctica se tiene que hacer coincidir la ley competente con el lugar de resolución de las disputas-desacuerdos, lieu de règlement des litiges-différends.

Una de las opciones es que los contratantes elijan someter el contrato a las reglas del derecho internacional, règles du droit international. A continuación se enumeran las más importantes, en sus acepciones en francés.

La Convención de Viena⁶ o Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, Convention de Vienne ou Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, conocida como CVIM (Viena, 1980), es la regla más conocida y más utilizada en las operaciones de compraventa internacional, puesto que pueden acogerse a ella, de común acuerdo, incluso los contratantes pertenecientes a países no firmantes.

En la UE (Unión Europea), el Convenio de Roma de 1980, Convention de Rome, persiguió la unificación de criterios sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales en la UE. Sustituido en 2008 por el Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I)⁷, este estipula que en ausencia de una cláusula contractual, todo contrato internacional se regirá por la ley del país de residencia habitual de la parte a cargo de la prestación característica, prestation caractéristique.

⁶ El listado actualizado de los Estados parte de la CVIM se puede consultar en el enlace http://bit.ly/13jZ0fX.

⁷ El texto de esta norma está disponible en la página web http://bit.ly/lv6IKpI.

De esta forma, se tendrá en cuenta: loi du pays de résidence habituelle du vendeur dans un contrat de vente internationale (ley del país del vendedor en un contrato de compraventa internacional), loi du pays de résidence habituelle du distributeur dans un contrat de distribution internationale (ley del país del distribuidor en un contrato de distribución internacional), loi du pays du prestataire des services dans un contrat de prestation de services international (ley del país del prestatario de servicios en un contrato de prestación de servicios internacional) y loi du pays de résidence habituelle du franchise dans un contrat de franchise internationale (ley del país del franquiciado en el caso de un contrato internacional de franquicia).

Es importante señalar que, aparte de Francia, Bélgica, Luxemburgo, Suiza, Canadá, Mónaco y Andorra, la mayoría de los demás países en los que el francés es un posible idioma de negocios no es firmante de ninguno de los convenios mencionados más arriba. En ese caso, para garantizar un mínimo de seguridad jurídica a la hora de cerrar contratos comerciales internacionales con dichos países, se deberá comprobar a que organizaciones internacionales pertenecen y de qué tratados o convenios son firmantes.

Una de estas organizaciones es la OMC⁸ (Organisation Mondiale du Commerce, Organización Mundial del Comercio).

Otra de estas organizaciones es el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, Institut International pour l'Unification du Droit privé, conocido como UNIDROIT. Se trata de una organización intergubernamental e independiente, con sede en Roma, cuyo objetivo es modernizar, armonizar y coordinar el derecho privado (en particular el derecho comercial) entre los Estados o grupos gde Estados, elaborando para ello instrumentos de derecho uniforme, principios y normas. Actualmente UNIDROIT cuenta con sesenta y tres Estados miembros, siendo Túnez uno de ellos.

La OHADA⁹ (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires, organización para la armonización del Derecho mercantil en África) es una organización internacional fundada en 1993 que cuenta actualmente con diecisiete Estados miembros, la mayoría de los cuales tienen el francés como idioma oficial o cooficial.

⁸ La lista de países miembros de la OMC se puede consultar en http://bit.ly/1hM2k8m.

⁹ En la página web <u>www.ohada.com</u> está disponible toda la información sobre la OHADA.

Su fin último es promover el desarrollo económico en África a través de la integración jurídica de los países miembros: garantizando la seguridad jurídica de las actividades empresariales en la zona se ayuda a la creación de un vasto mercado integrado que facilite no sólo los intercambios comerciales, sino también las inversiones.

La OHADA es una de las experiencias de integración jurídica más exitosas de los últimos tiempos; ha unificado la legislación mercantil de sus países miembros en un grado sin precedentes y ha creado, entre otros, un sistema regional de arbitraje y un Tribunal Supremo común. De los nueve actos o leyes uniformes en vigor actualmente, el que interesa en este contexto es el Acto uniforme relativo al Derecho comercial general, Acte uniforme relatif au Droit commercial général¹⁰, que se basa en los principios establecidos en los CVIM (Viena, 1980) y los amplía.

En la siguiente tabla se muestra la relación de países francófonos y la pertenencia de cada uno de ellos a distintos organismos internacionales.

País	ОМС	CVIM	UNIDROIT	OHADA	Org. regional	Francés*
France (Francia) + DOM-TOM ¹¹	X	X	Х			1
Belgique (Bélgica)	X	X	X			2
Québec (Quebec)	X	X	X			2
Suisse francophone (Suiza francófona)	X	X	X			2
Luxembourg (Luxemburgo)	X	X				3
Bénin (Benín)	X	X		X	CEDEAO	1
Burkina Faso	X			X	CEDEAO	1
Burundi	X	X			CEMAC	3
Cameroun (Camerún)	X			X	CEMAC	3
République Centrafricaine (República Centroafricana)	X			X	CEMAC	3

¹⁰ El texto íntegro del acto uniforme se puede consultar en la página web http://bit.lv/ltowWhL.

¹¹ Départements et Territoires d'Outre-Mer, departamentos y territorios de ultramar.

Comores				X	Ligue Arabe	3
République du Congo (República del Congo)	X	X		X		1
République Démocratique du Congo (República Democrática del Congo)	X			X	•	1
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	Х			X	CEDEAO	1
Djibouti (Yibuti)	X				Ligue Arabe	3
Gabon (Gabón)	X	X		X	CEMAC	1
Guinée Conakry (Guinea Conakry)	X	X		X	CEDEAO	1
Guinée Equatoriale (Guinea Ecuatorial)					CEMAC	3
Haïti (Haití)	X					3
Madagascar	X	X				3
Mali (Malí)	X			X	CEDEAO	1
Maurice (Mauricio)	X					3 y 4
Mauritanie (Mauritania)	X	X			Ligue Arabe	3 y 4
Niger (Níger)	X			X	CEDEAO	1
Rwanda (Ruanda)	X					3
Sénégal (Senegal)	X			X	CEDEAO	1
Seychelles						3
Tchad (Chad)	X			X	CEMAC	3
Togo	X			X	CEDEAO	1
Vanuatu	X					3
Algérie (Argelia)					Ligue Arabe	4
Liban (Líbano)		X			Ligue Arabe	4
Maroc (Marruecos)	X				Ligue Arabe	4
Tunisie (Túnez)	X		X		Ligue Arabe	4

^{*1:} único idioma oficial; 2: subdivisiones francófonas en Estados multilingües; 3: idioma cooficial; 4: francés no oficial pero ampliamente utilizado.

Por último, conviene mencionar el arbitraje internacional, **arbitrage international.** Es un modo alternativo de resolución de conflictos por el cual uno o varios árbitros intervienen para resolver una controversia o litigio comercial internacional. El árbitro, **arbitre**, es un verdadero juez cuya decisión se impone a las partes.

La Corte Internacional de Arbitraje de la ICC, Cour Internationale d'Arbitrage, es una referencia a nivel internacional.

En un mundo globalizado se hace cada vez más necesario poder contar con contratos estándar universalmente aceptados que ofrezcan seguridad jurídica a todas las partes. Los modelos de contrato elaborados por la ICC tratan de ponderar y equilibrar los intereses de todas las partes implicadas e incorporan las reglas Incoterms 2010, así como las reglas uniformes sobre los mecanismos de pago internacional.

Además, en la práctica, la utilización de un contrato estándar facilita a menudo las negociaciones entre exportador e importador, puesto que evita que cada uno quiera imponer su propio modelo de contrato y permite ganar en tiempo y en dinero.

Los modelos de acuerdos comerciales internacionales¹² más habituales entre empresas son:

- Contrat d'agence commerciale (contrato de agencia). La primera versión es el modelo de la ICC de 1991 (publicación n.º 496/ES en versión cuatrilingüe: español, francés, inglés y portugués). Esta primera versión sigue siendo válida, si bien existe una revisada disponible únicamente en francés o en inglés (publicación n.º 644F13).
- Contrat de distribution exclusive-concession commerciale (contrato de distribución en exclusiva). Se emplea el modelo de la ICC¹³, que data de 2005 (Publicación n.º 646/ES en versión trilingüe: español, francés e inglés).
- Contrat de franchise internationale (contrato de franquicia internacional). La ICC publicó en 2011 el modelo de contrato, únicamente en inglés (publicación n.º 712E).

¹² Todos los modelos de contrato publicados por la ICC se pueden adquirir en http://store.iccwbo.org/. El catálogo de publicaciones en español de la ICC está disponible en http://bit.ly/1AlK1if.

¹³ En la página web http://bit.ly/1z1Vr8o se puede consultar un ejemplo de contrato de agencia comercial.

- Contrat de vente internationale de marchandises (contrato de compraventa internacional de mercancías). El modelo de la ICC de este contrato (mercancías manufacturadas) fue revisado en 2013 y está disponible en versión trilingüe español, francés e inglés (publicación n.º 738/ES).

A continuación se estudiará más en detalle cada uno de estos contratos: el de agencia comercial, de distribución internacional y de franquicia internacional.

La redacción del contrato de agencia comercial puede ser especialmente complicada porque en esta materia son muy relevantes los usos y costumbres de cada país.

En este caso se recomienda verificar lo que estipula el derecho nacional del país del agente en cuanto a la ley aplicable, la posibilidad de resolución anticipada del contrato, las indemnizaciones que percibirá el agente como consecuencia de la terminación del contrato, así como la obligatoriedad o no de formular el contrato por escrito. Se aconseja utilizar el contrato modelo de agencia comercial de la ICC.

Los términos y condiciones que habrán de incluirse en cualquier contrato de agencia se recogen a continuación.

Termes et conditions dans un contrat d'agence (Términos y condiciones en un contrato de agencia)					
Original	Traducción				
Identification des contractants: Mandant/commettant Agent-agent commercial-mandataire	Identificación de las partes contratantes: Principal Agente				
Nature-objet du contrat	Naturaleza-objeto del contrato				
Fonction de l'agent: vente, représentation, promotion, etc.	Función del agente: venta, representación, etc.				
Description des produits et services à vendre par l'agent. Garanties et SAV (Service Après Vente)	Descripción de los productos o servicios en venta. Garantías y servicio posventa				
Délimitation du territoire confié au distributeur	Delimitación del territorio concedido al distribuidor				
Obligations des parties au contrat-des contractants	Obligaciones de las partes				

Rémunération de l'agent: fixe, variable (commission) ou mixte; acquisition et mode de paiement	Remuneración del agente: fija, variable (comisión) o mixta; devengo y forma de pago
Modalités de paiement	Modalidades de pago
Exclusivité de l'agent	Exclusividad del agente
Liste des clients préexistants du mandant	Lista de clientes preexistentes del principal
Durée-terme du contrat: CDD ou CDI (Contrat à Duration Déterminée ou Indéterminée)	Duración del contrato: determinada o indeterminada
Période probatoire	Periodo de prueba
Protection de la propriété industrielle ou intellectuelle du fournisseur-fabricant	Protección de la propiedad industrial o intelectual del proveedor-fabricante
Modes de termination du contrat, préavis et conséquences de son extinction. Résolution-résiliation-dénonciation anticipée du contrat. Indemnité de clientèle-indemnité en réparation du préjudice subi-dommages et intérêts. Mort de l'agent	Formas de terminación del contrato, preavisos y consecuencias de su extinción. Resolución anticipada del contrato. Indemnización por clientes-indemnización por daños y prejuicios. Muerte del agente
Clauses de confidentialité, non- concurrence, révision, force majeure	Cláusulas de confidencialidad, no competencia, revisión, fuerza mayor
Loi applicable et tribunal compétent	Ley aplicable y tribunal competente
Langue du contrat-langue faisant foi-texte authentique	Idioma del contrato-texto auténtico

Con respecto al contrato de distribución internacional, y a pesar de lo habitual que es este tipo de relación comercial, todavía no existe una convención internacional que lo regule. Por este motivo se recomienda utilizar, siempre que sea posible, el modelo de la ICC de distribución en exclusiva. Generalmente, los contratos de distribución otorgan la exclusividad de la representación comercial al distribuidor en un territorio determinado; en estos casos, el distribuidor también puede denominarse concesionario, concessionnaire.

En la siguiente tabla se muestran los elementos que, como mínimo, habrán de incluirse en cualquier contrato de distribución en exclusiva.

Termes et conditions dans un contrat de distribution exclusive (Términos y condiciones en un contrato de distribución en exclusiva)					
Original	Traducción				
Identification des contractants: Fabricant-fournisseur-concédant Distributeur-concessionnaire	Identificación de las partes contratantes: Fabricante-proveedor Distribuidor-concesionario				
Nature-objet du contrat	Naturaleza del contrato				
Exclusivité de vente-représentation- approvisionnement	Exclusividad de venta- representación-compra				
Description des produits et services Garanties et SAV (Service Après Vente)	Descripción de los productos o servicios Garantías y servicio posventa				
Délimitation du territoire confié au distributeur	Delimitación del territorio concedido al distribuidor				
Obligations des parties au contrat-des contractants	Obligaciones de las partes				
Prix et conditions d'approvisionnement Objectifs de vente-CA (Chiffre d'Affaires) minimum-quotas annuels, etc.	Precio y condiciones de compra Objetivos de venta-cifra de negocios mínima-cuotas anuales, etc.				
Modalités de paiement	Formas de pago				
Durée-terme du contrat: CDD ou CDI	Duración del contrato: determinada o indeterminada				
Protection de la propriété industrielle ou intellectuelle du fournisseur-fabricant	Protección de la propiedad industrial o intelectual del proveedor-fabricante				
Modes de termination du contrat et conséquences de son extinction: préavis; restitution des échantillons et de la documentation non utilisée par le concessionnaire; indemnité de clientèle; dommages et intérêts; rachat des produits en stock par le concédant	Formas de terminación del contrato y consecuencias de su extinción: preavisos; devolución de las muestras y de la documentación no utilizada por el distribuidor; indemnización de clientes; indemnización por daños y prejuicios; recompra de los productos en <i>stock</i> por el fabricante				
Clauses de confidentialité, non- concurrence, révision, force majeure	Cláusulas de confidencialidad, no competencia, revisión, fuerza mayor				
Loi applicable et tribunal compétent	Ley aplicable y tribunal competente				
Langue du contrat-langue faisant foi-texte authentique	Idioma del contrato-texto auténtico				

La franquicia, **franchise**, es un acuerdo comercial y jurídico mediante el cual, a cambio de una remuneración, una empresa franquiciadora cede a la empresa franquiciada el derecho a explotar una marca y un saber hacer determinados, y se compromete a ofrecerle formación y asistencia permanentes.

De la misma forma que en los casos anteriores, no existe una convención internacional que regule este tipo de contratos, por lo que se recomienda utilizar, siempre que sea posible, el modelo ICC de franquicia internacional.

En la siguiente tabla se muestran los elementos que, como mínimo, habrán de incluirse en cualquier contrato de franquicia internacional.

Termes et conditions dans un contrat de franchise internationale (Términos y condiciones en un contrato de franquicia internacional)	
Original	Traducción
Identification des contractants: Franchiseur Master franchisé-franchisé-sous- franchisé	Identificación de las partes contratantes: Franquiciador Master franquiciado-franquiciado- subfranquiciado
Nature-objet du contrat	Naturaleza del contrato
Exclusivité de vente représentation approvisionnement	Exclusividad de venta- representación-compra
Description de la franchise: Marque-enseigne Réseau de franchise Secteur d'activité Biens ou services à commercialiser Droit d'entrée Redevances	Descripción de la franquicia: Marca Red de franquicias Sector de actividad Bienes o servicios a comercializar Canon de entrada Cuota de afiliación -regalía-royalty- canon
Durée-terme du contrat: CDD ou CDI	Duración del contrato: determinada o indeterminada
Délimitation du territoire confié au franchisé: exclusivité territoriale ou non, etc.	Delimitación del territorio concedido al franquiciado: exclusividad territorial o no, etc.
Obligations des parties au contrat- des contractants	Obligaciones de las partes

Modalités de transmission du savoir- faire: remise de manuels, formations présentielles, etc. Obligation d'assistance au franchisé, à détailler	Modalidades de transmisión del saber hacer: entrega de manuales, formaciones presenciales, etc. Obligación de asistencia al franquiciado, a detallar
Dépenses de promotion et de publicité du réseau	Gastos de promoción y de publicidad corporativa
Conditions d'utilisation par le franchisé des signes distinctifs du franchiseur	Condiciones de utilización de los signos distintivos del franquiciador por parte del franquiciado
Prix et conditions d'approvisionnement	Precio y condiciones de abastecimiento
Modalités de paiement	Formas de pago
Protection de la propriété industrielle ou intellectuelle du franchiseur	Protección de la propiedad industrial o intelectual del franquiciador
Conditions de résiliation du contrat, de renouvellement et de cession	Condiciones de resolución del contrato, de renovación y de cesión
Clauses de confidentialité, non-concurrence, non-affiliation, révision	Cláusulas de confidencialidad, no competencia, no afiliación, revisión
Loi applicable et tribunal compétent	Ley aplicable y tribunal competente
Langue du contrat-langue faisant foi-texte authentique	Idioma del contrato-texto auténtico

En el siguiente apartado se explicará el léxico propio de los contratos de compraventa, así como los modelos que existen.

1.2.2. Modelos en francés de contratos de compraventa

El contrato de compraventa internacional es un documento mercantil en el que un vendedor se obliga a entregar un producto o servicio y un comprador (radicado en un país distinto) se obliga a abonar el precio fijado.

Es necesario señalar que el término «compraventa», resultado de la combinación de «compra» y «venta» en una sola palabra, no existe en francés; el contrato de compraventa internacional se traduce comúnmente como «contrat de vente internationale» o, en algunas ocasiones, como «contrat d'achat international».