

GESTION DE CONFLICTOS

EN LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Expositor: Ana Karina Calderín R.

26 de julio de 2022

Agenda

Parte 1: El conflicto

Parte 2: Actos preparativos en la
negociación internacional

Parte 3: MARCs disponibles

Parte 4: Cuando usar los MARCs

introducción

La
globalización

Plan de Negocios
PERSONAS

El «conflicto» es un fenómeno social en el que dos o más *partes/personas* perciben que tienen *intereses contrapuestos* y *exteriorizan dicha percepción* a través de conductas dirigidas a obtener una respuesta para el mismo.

Definición de Javier La Rosa y Gino Rivas

a. *personas*

b. *intereses contrapuestos*

c. *percepción de contraposición*

¿Es relevante entender el concepto de conflicto?

El conflicto

es parte de nuestra vida cotidiana

Tipos de Conflictos



**¿El conflicto
es negativo o
positivo?**

**Lo negativo no es el
conflicto sino el enfoque**

y el potencial resultado...

Romper paradigmas

Enfoque del conflicto

formas de abordar el conflicto

**Enfoque
adversasarial
(Procesal)**

**Enfoque
cooperativo**

conflicto y la contratación internacional

(i) la etapa preparativa de los negocios (Prevenir el conflicto); y (ii) en la etapa de ejecución de los contratos (Gestionarlo)

1. Factores externos: (i) la cultura, las dimensiones culturales; (ii) comunicación adecuada.

2. Aspectos propios de la negociación:

2.1. Conocimiento del entorno negocial: (i) lo innegociable; (ii) preparación anticipada y sistemática; (iii) Generar confianza.

2.2. Determinación de los parámetros fundamentales:

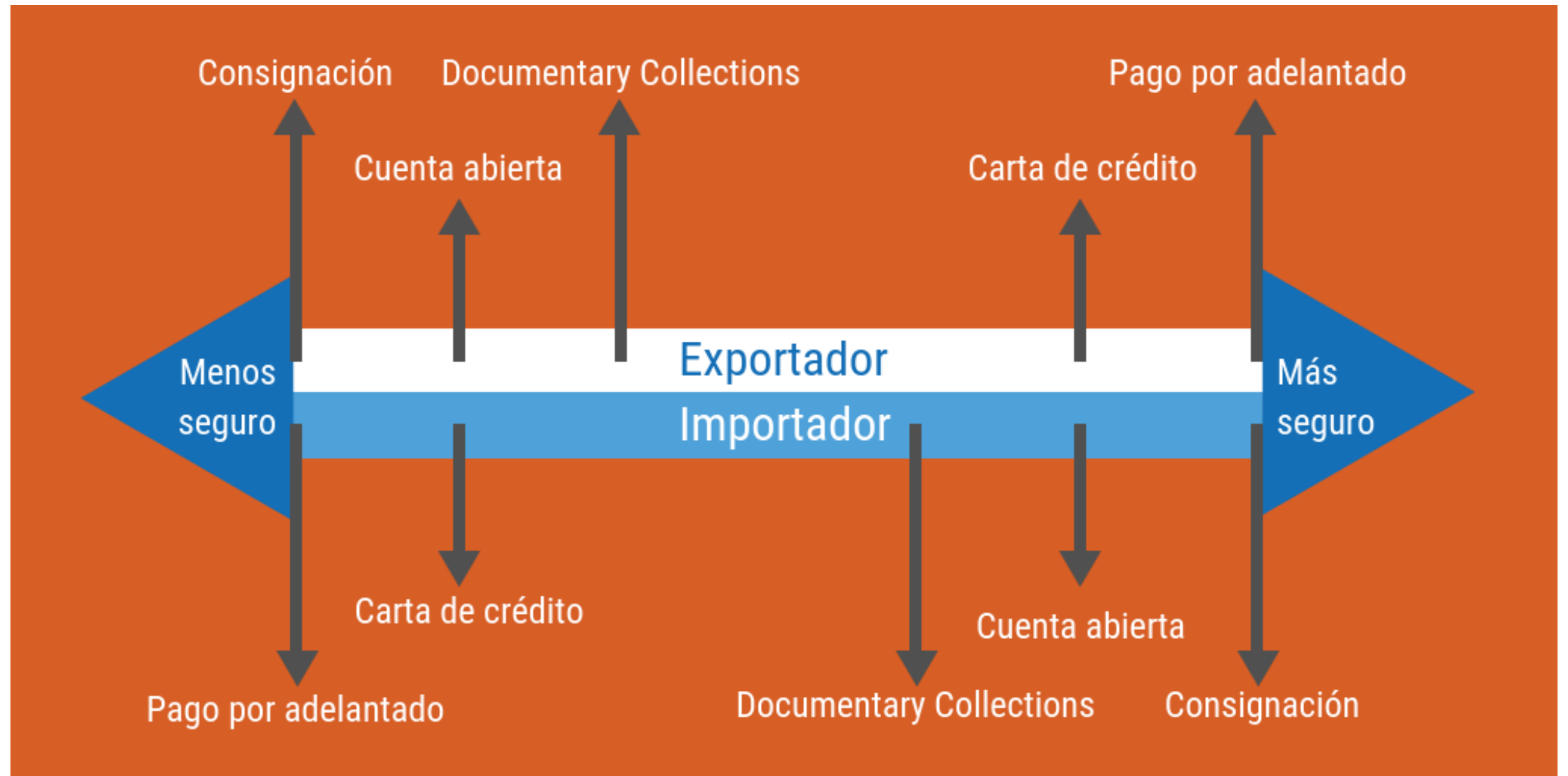
- El precio de reserva
- Zona de posible acuerdo (ZOPA)
- Mejor alternativa al acuerdo negociado (MAAN)

2.3. Conocimiento y prevención de riesgos de las negociaciones: (i) legales; (ii) financieros; (iii) empresarial; (iv) políticos.

3. El equipo negociador, debe ser multidisciplinario. Una sola persona no es suficiente.

conflicto y la contratación internacional

Ejemplo tomado de la red



conflicto y la contratación internacional

(i) la etapa preparativa de los negocios (Prevenir el conflicto); y (ii) en la etapa de ejecución de los contratos (Gestionarlo)

4. Redacción de los contratos: (i) estandarizados; (ii) ad-hoc.

Tipos de contrato estandarizados:

- a. Compra-venta internacional de mercaderías
- b. Agencia comercial
- c. Distribución
- d. Franquicia
- e. Joint Venture
- f. Transferencia Tecnológica.

Elementos generales que debe tener un contrato:

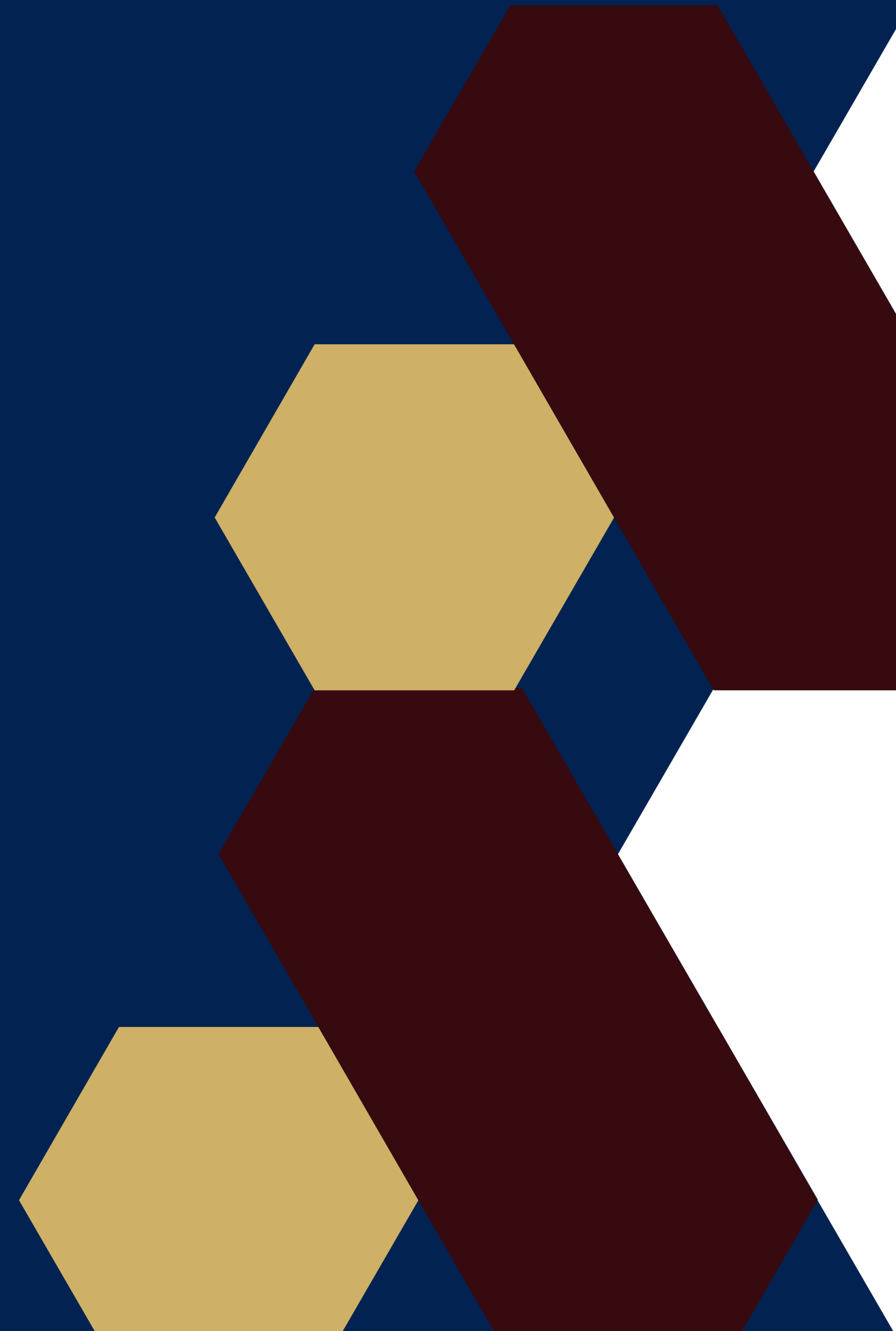
- 1. Encabezamiento y título del contrato
- 2. Identificación de las partes contratantes
- 3. Lugar y fecha del contrato
- 4. Preámbulo del contrato
- 5. Validez del contrato
- 6. Obligaciones de las partes
- 7. Cláusula de fuerza mayor
- 8. Cláusula penal
- 9. Cláusula de revisión de precio
- 10. Entrada en vigor
- 11. Cláusula de resolución de controversias**
- 12. Cláusula de elección de ley**
- 13. Terminación del contrato
- 14. Rescisión contractual

CLAUSULAS MODELO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

****Debe analizarse cada caso en concreto****

“Cualquier controversia que guarde relación directa o indirecta con este contrato, será resuelta definitivamente mediante arbitraje, de conformidad con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje del CEDCA”

Clausula básica

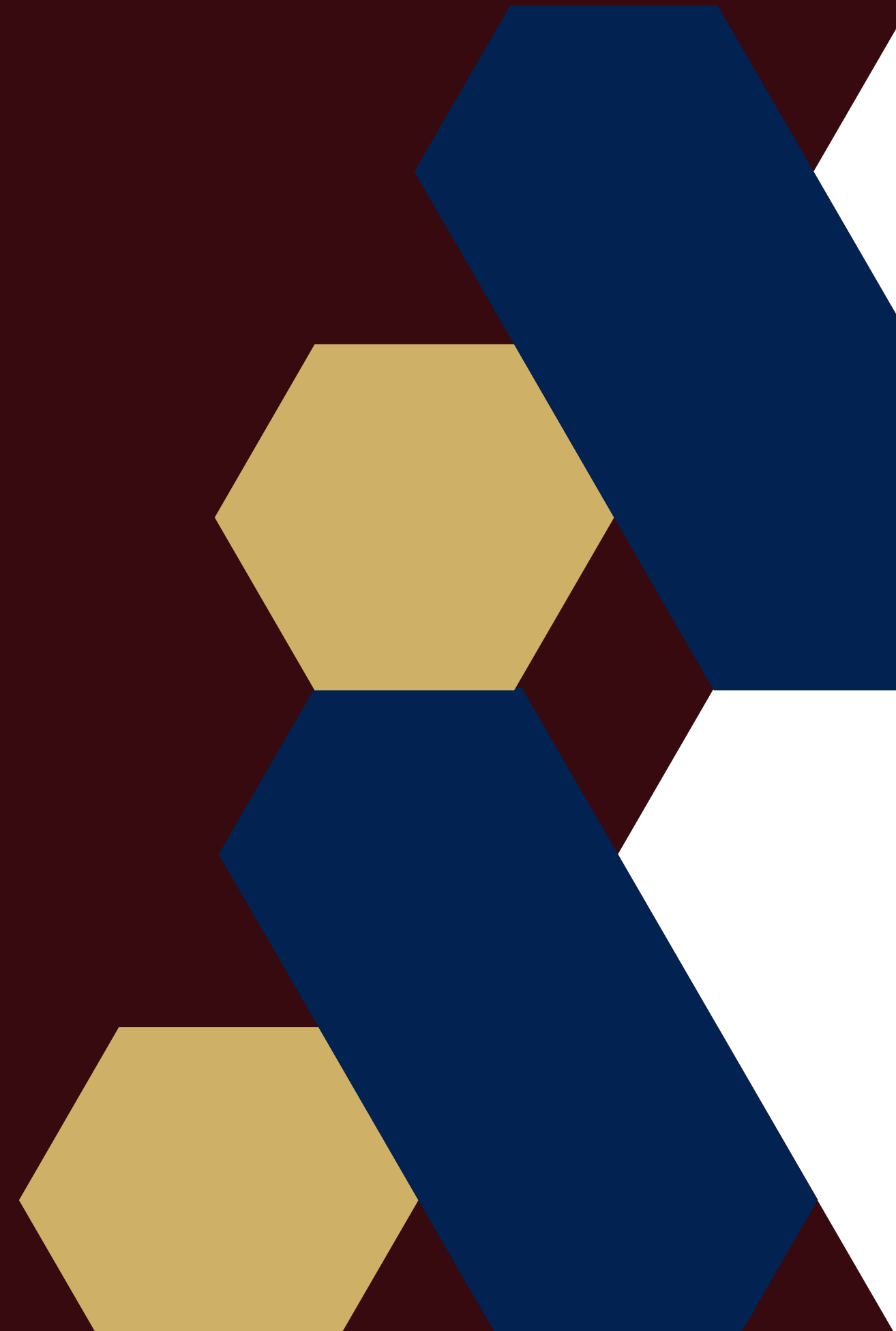


CLAUSULAS MODELO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

****Debe analizarse cada caso en concreto****

“Cualquier controversia que guarde relación directa o indirecta con este contrato, será resuelta en conciliación, por un conciliador, de conformidad con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje del CEDCA. En caso de que la conciliación no prospere, la controversia será decidida definitivamente mediante arbitraje de [derecho] [equidad], de conformidad con las leyes [que las partes determinen], en [la ciudad y sede que determinen las partes], en idioma [que acuerden las partes], de conformidad con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje del CEDCA, por [un árbitro] [tres árbitros] nombrados conforme a ese Reglamento. Los árbitros [podrán] [no podrán] dictar medidas cautelares, [inclusive antes de que quede constituido el Tribunal Arbitral que conocerá el fondo de la controversia]. El Laudo arbitral [será] [no será] motivado y [será] [no será] objeto de la presentación previa prevista en el Reglamento”.

Clausula escalonada



NEGOCIACIÓN: Resolución directa por las partes. Distributiva / Integrativa

1. Separar a las personas del problema:

“Agradecemos su propuesta. Sin embargo, nuestro punto de vista es radicalmente distinto y conforme a los precios del mercado esta propuesta nos resulta inaceptable”,

“Ustedes demuestran una vez más o una viveza o una clara ignorancia de la realidad, su propuesta es completamente absurda e inaceptable”

2. Intercambio de intereses.

MEDIACIÓN: las partes resuelven directamente su controversia con la intervención o colaboración de un tercero.

Acuerdo es ley entre las partes. Efecto contractual.

Otros aspectos relevantes:

(i) Mediación institucional

ARBITRAJE:

El arbitraje es una alternativa a la que se recurre en aquellos casos en que el conflicto escaló a un punto en que su solución amigable ya no es posible, pues cuando se recurre a esta alternativa esto quiere decir que la relación contractual ya no es viable a pesar de los esfuerzos que las partes involucradas hayan realizado para tratar de solventar el conflicto.

Características

- Confidencial
- Neutralidad
- Especialidad del Arbitro
- Elección del Idioma
- Flexibilidad del procedimiento
- Rápido
- Honeroso – Con base en la cuantía de la demanda.
- Efecto ejecutorio y cosas juzgada.

¿Cuándo usar un medio autocompositivo y uno heterocompositivo?

AUTOCOMPOSITIVO (negociación y/o mediación)

- 1.1. Hay interés en conservar la relación
- 1.2. Se trata de una solución jurídica discutible
- 1.3. Se trata de una solución jurídica clara pero de un conflicto policéntrico: Influye en otros negocios.
- 1.4. Es necesaria la confidencialidad
- 1.5. Es indispensable la celeridad
- 1.6. Hay necesidad de atender pautas culturales específicas
- 1.7. Materia altamente especializada y compleja.

HETEROCOMPOSITIVO (arbitraje)

- 2.1. Necesidad de un precedente
- 2.2. Interés en la relación. (Lo contrario - Jurisdicción ordinaria)
- 2.3. No existe comunicación posible entre las partes
- 2.4. Necesidad de confidencialidad

¡Gracias!



Ana Karina Calderín R

Directora Técnica y Secretaria Ejecutiva CEDCA

acalderin@cedca.org.ve

@cedcaorg

+58 412 264 77 95