



**Universidad
Pontificia
Bolivariana**

**DOCUMENTOS PREPARATORIOS DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES
DE SUMINISTRO**

ANDREA GIL HERRERA

Directora

MARIA ALEJANDRA ECHAVARRÍA ARCILA, PhD

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
MAGÍSTER EN DERECHO**

**MAESTRÍA EN DERECHO
ESCUELA DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA
MEDELLÍN
2023**

DOCUMENTOS PREPARATORIOS DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES DE SUMINISTRO

Resumen

Por medio de este artículo se estudió el contrato internacional de suministro y, a su vez, se identificó la naturaleza jurídica que desde el ordenamiento jurídico se le da a este, con lo cual se verificó la forma en que se comprende desde la costumbre internacional, sus características y, sobre todo, los documentos preparatorios que se deben considerar antes de la suscripción de este contrato y la ley aplicable al mismo. Lo anterior, ajustado a una metodología basada en la técnica cualitativa de análisis documental, a través de la cual se concluyó que sobre el contrato internacional de suministro no hay una forma específica o única que configure su desarrollo a nivel comercial, todo lo contrario, es a través del acuerdo establecido entre las partes que, luego de haber agotado la fase de los documentos de preparación, se favorece el surgimiento de una relación comercial en materia comercial a fin de proveer un producto o servicio, ya sea por períodos o de forma continua, a cambio de una prestación económica. En este sentido, la misma relación que constituyen las partes a través de este contrato deja estipuladas las cláusulas y/o condiciones a través de las cuales surgen obligaciones para aquéllas, entre las que se destacan la solución de controversias y la ley aplicable, bajo el principio de territorialidad de la ley, la autonomía privada de las partes, la autonomía comercial, el principio de la buena fe y la costumbre mercantil.

Palabras Clave: bienes, contrato, derecho comercial, obligaciones, servicios y suministro.

Introducción

Al hacer referencia al Contrato de Suministro, el Código de Comercio colombiano lo define a partir y caracteriza a partir del artículo 968 y siguientes, configurando de

esta forma que se trata de un contrato nominado. Sin embargo, al contextualizar dicho contrato en el ámbito internacional se debe recordar lo que al respecto establece el artículo 869 de la mencionada ley comercial, según la cual: “La ejecución de los contratos celebrados en el exterior que deban cumplirse en el país, se regirá por la ley Colombiana” (Presidencia de la República, 1971).

De esta forma, se debe reconocer que cuando se hace referencia al contrato de suministro internacional se deduce que las empresas contratantes están ubicadas en países diferentes, identificando en una de ellas la figura del Suministrador y en la otra la del Comprador.

Aunado a lo anterior, resulta relevante la necesidad de considerar, en este tipo de contratos, la aplicación de la costumbre internacional, ello de conformidad con lo que establecen los artículos 3 y 7 del Código de Comercio colombiano, según el cual se indica que:

Artículo 3. Autoridad de la costumbre mercantil - Costumbre local - Costumbre general. La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella. En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.

Artículo 7. Aplicación de tratados, convenciones y costumbre internacionales. Los tratados o convenciones internacionales de comercio no ratificados por Colombia, la costumbre mercantil internacional que reúna las condiciones del artículo 3o., así como los principios generales del derecho comercial, podrán aplicarse a las cuestiones mercantiles que no puedan resolverse conforme a las reglas precedentes. (Presidencia de la República, 1971)

Seguidamente, a través de la aplicación del enfoque cualitativo de investigación y considerando el método hermenéutico, se buscó identificar la

información normativa, jurisprudencial y doctrinal relacionada con el tema, en virtud de comprender no solo la naturaleza del contrato de suministro internacional, sino, también, estudiar a partir de su caracterización los documentos preparatorios, la importancia a partir de la ejecución y, por ende, las consecuencias que genera para las partes.

Finalmente, a través de un estudio exploratorio con fundamento en la recolección de fuentes primarias y secundarias se logrará desarrollar el presente ejercicio de investigación, a fin de contextualizar en el estudio del presente contrato los principales aportes jurídicos que se deben considerar en su aplicación.

1. Contrato de suministro internacional

Abordar la base normativa que en materia contractual se utiliza en Colombia, permite darle orientación al desarrollo del denominado Contrato de suministro internacional. De esta forma, establece el Código Civil colombiano en su artículo 1494 que “las obligaciones nacen, ya del concurso real de las voluntades de dos o más personas” (Congreso de la República, 1887), con lo cual se colige que de conformidad con la voluntad de las partes surgen acuerdos de obligatorio cumplimiento.

Aunado a lo anterior, esta misma ley civil recuerda la importancia de identificar, según su artículo 1495, que: (...). “Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas” (Congreso de la República, 1887). En efecto, se debe considerar que los contratos se pueden clasificar de conformidad con las características que los integran, por lo que se reconocen así:

Tabla 1. Clasificación de los contratos en el Código Civil colombiano.

Contrato	Característica
Unilateral	“(…) cuando una de las partes se obliga para con la otra que no contrae obligación alguna” (artículo 1496)

Bilateral	“(…) cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente” (artículo 1496)
Gratuito	“(…) o de beneficencia cuando sólo tiene por objeto la utilidad de una de las partes, sufriendola otra el gravamen” (artículo 1497)
Oneroso	“(…) cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro” (artículo 1497)
Conmutativo	“El contrato oneroso es conmutativo, [sic] cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez” (artículo 1498)
Aleatorio	“(…) si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida” (artículo 1498)
Principal	“(…) cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención” (artículo 1499)
Accesorio	“(…) cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella” (artículo 1499)
Real	“(…) cuando, para que sea perfecto, es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere” (artículo 1500)
Solemne	“(…) cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no produce ningún efecto civil” (artículo 1500)
Consensual	“(…) cuando se perfecciona por el solo consentimiento” (artículo 1500)

Fuente: elaboración propia con fundamento en el Código Civil colombiano.

Ahora bien, se hace indispensable mencionar que, atendiendo a las características de los contratos anteriormente mencionados, se debe indicar que los elementos de los contratos, también se encuentran configurados a través del Código Civil colombiano. Al respecto se indica que dichos elementos contextualizan la esencia, la naturaleza, o bien, los que son accidentales en estos. A continuación, se debe reconocer que:

Artículo 1501. (...) Son de la esencia de un contrato aquellas cosas sin las cuales, o no produce efecto alguno, o degeneran en otro contrato diferente; son de la naturaleza de un contrato las que no siendo esenciales en él, se entienden pertenecerle, sin necesidad de una cláusula especial; y son accidentales a un contrato aquellas que ni esencial ni naturalmente le

pertencen, y que se le agregan por medio de cláusulas especiales. (Congreso de la República, 1887)

Una vez abordados los contratos desde la naturaleza civil, es importante identificar la forma en que se conciben desde el ámbito comercial, ello debido a que si bien comparten las mismas características y se desarrollan en el ambiente mercantil (González, 2022), lo cierto es que las partes generalmente son personas jurídicas o por lo menos una de las partes lo es, ya que tienen la finalidad de afianzar las relaciones comerciales (Rengifo, 2016), buscar una mejor competitividad en el medio, acreditar la prestación de servicios o la oferta de productos, generar estrategias comerciales, buscar el crecimiento empresarial, asegurar el patrimonio, entre otras (Fernández, 1992).

En consecuencia, establece el Código de Comercio que:

Artículo 864. Definición de contrato. El contrato es un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial, y salvo estipulación en contrario, se entenderá celebrado en el lugar de residencia del proponente y en el momento en que éste reciba la aceptación de la propuesta. (Presidencia de la República, 1971)

En este orden de ideas, se identifican en el Código de Comercio colombiano los denominados contratos típicos o nominados, los cuales son, a saber: el contrato de suministro, de transporte, de mandato mercantil, de agencia mercantil, de comisión, de preposición, de corretaje, estimatorio, de cuentas en participación, de arrendamiento de locales comerciales, de cuenta corriente mercantil y el mutuo mercantil.

Por su parte, se identifican otros contratos que se consideran atípicos o innominados, debido a que no se encuentran regulados en la ley comercial. Estos contratos son: el contrato de adhesión, de franquicia, de leasing, de factoring, underwriting, derivados, de colaboración empresarial, de concesión mercantil, etc.

A continuación, se desarrollará en el siguiente acápite, el contrato de suministro.

1.1. Concepto

Inicialmente se debe indicar que el contrato de suministro se encuentra definido a través del Código de Comercio, en los siguientes términos, a saber:

Artículo 968. Contrato de suministro. Definición. El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios. (Presidencia de la República, 1971)

En este sentido, el contrato de suministro implica la participación de dos partes, quienes, normalmente, se identifican como proveedor de servicios o fabricante y, por otro lado, el comprador o cliente, quienes establecerán una relación a fin de intercambiar bienes o servicios a precios determinados y por un plazo configurado entre las partes. De esta forma, a través de dicho contrato se especifican las calidades de los bienes y/o servicios y, por ende, queda plenamente identificado lo relativo a cantidades entregadas con la opción de ajustar el precio final de estos.

Igualmente, en el medio se conoce a este contrato de suministro como un contrato de colaboración que se identifica como un acuerdo nominado, bilateral, consensual, oneroso y, en caso de que se acuerde la realización del mismo en varios períodos, será también de tracto sucesivo.

Ahora bien, es preciso relacionar las reglas que hacen parte del contrato de suministro, a fin de garantizar la observancia durante toda la ejecución, para ello se presenta un recorrido por las reglas básicas relativas a la cuantía del suministro, la determinación del precio, el pago del precio en suministros periódicos y continuos, la fijación del plazo para cada prestación, el incumplimiento, sus consecuencias, el pacto de preferencia, la terminación del contrato y la aplicación de disposiciones de otros contratos.

Primero, respecto a la cuantía del suministro, para establecerla en el caso en el que las partes no la fijaron, estableciendo una en cantidad determinada o

indicando las bases para determinarla, se deben aplicar las siguientes reglas, establecidas en el artículo 969 del Código de Comercio:

- 1) Si las partes han fijado un límite máximo y uno mínimo para el total del suministro o para cada prestación, corresponderá al consumidor determinar, dentro de tales límites, la cuantía del suministro;
- 2) Si las partes han fijado solamente un límite máximo corresponderá al consumidor determinar la cuantía, sin exceder dicho máximo;
- 3) Si las partes se remiten a la capacidad de consumo o a las necesidades ordinarias y señalan un mínimo, el consumidor podrá exigir las cantidades que su capacidad de consumo u ordinarias necesidades le impongan, pero estará obligado a recibir el mínimo fijado. Por su parte el proveedor deberá prestar dichas cantidades o el mínimo, según el caso, y
- 4) Cuando la cuantía del suministro no haya sido determinada, se entenderá que las partes han pactado aquella que corresponda al ordinario consumo o a las normales necesidades del consumidor, salvo la existencia de costumbre en contrario. (Presidencia de la República, 1971)

Segundo, para la determinación del precio, de acuerdo con el artículo 970 del Código de Comercio, se presumirá que las partes aceptan un precio medio si no especifican un precio por la prestación de alguno o todos los servicios o no incluyen en el contrato un método para determinar el precio sin necesidad de celebrar un nuevo contrato. El precio medio será aquel del lugar y fecha de cumplimiento o el del domicilio del consumidor, si las partes no se encuentran en el mismo lugar. Si el proveedor se encuentra en mora, se considera el precio medio del día en que éste debía cumplir la prestación. Ahora, en caso de que las partes hayan convenido un precio para una prestación, se presume que este precio es el mismo para las demás prestaciones de igual especie.

Tercero, en cuanto al pago del precio en suministros periódicos y continuos, el artículo 971 del Código de Comercio dispone:

Si el suministro es de carácter periódico, el precio correspondiente se deberá por cada prestación y en proporción a su cuantía, y deberá pagarse en el

acto, salvo acuerdo en contrario de las partes. Si el suministro es de carácter continuo, el precio deberá pagarse de conformidad con la costumbre, si las partes nada acuerdan sobre el particular. El suministro diario se tendrá por continuo. (Presidencia de la República, 1971)

Cuarto, para la fijación del plazo para cada prestación, en virtud del artículo 971 del Código de Comercio, si las partes determinan la duración de cada prestación, ésta no puede modificarse por voluntad de una sola de las partes. Cuando se deja a una de las partes especificar el tiempo en que debe cumplirse cada disposición, se requiere que dé a la otra parte un aviso razonable del día en que deba cumplirse la correspondiente disposición (Presidencia de la República, 1971).

Quinto, en caso de incumplimiento, la parte cumplida tendrá derecho, sin perjuicio de solicitar la indemnización correspondiente, a rescindir el contrato si la otra parte incumple cualquiera de las prestaciones y lo hace de una manera que cause un daño significativo o tenga el potencial de erosionar la confianza de esa parte en la exactitud de la otra para hacer los suministros posteriores. La persona que hace el suministro nunca podrá detenerlo sin dar al consumidor el aviso requerido por ley.

Sexto, el pacto de preferencia es aquel en virtud del cual, según el artículo 974 del Código de Comercio, “la parte que percibe el suministro se obliga a preferir al proveedor para concluir un contrato posterior sobre el mismo objeto” (Presidencia de la República, 1971), sin desconocer lo previsto en el artículo 862 del Código de Comercio, el cual establece, entre otros, que este pacto no puede tener un término superior a un año. Séptimo, en lo relacionado con la terminación del contrato de suministro, el artículo 977 del Código de Comercio señala al respecto que:

Si no se hubiere estipulado la duración del suministro, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato, dando a la otra, preaviso en el término pactado o en el establecido por la costumbre o, en su defecto, con una anticipación acorde con la naturaleza del suministro. (Presidencia de la República, 1971)

Finalmente, en cuanto a la aplicación de disposiciones de otros contratos, el artículo 980 del Código de Comercio dispone que: “Se aplicarán al suministro, en cuanto sean compatibles con las disposiciones precedentes las reglas que regulan los contratos a que correspondan las prestaciones aisladas” (Presidencia de la República, 1971).

1.2. Caracterización

Una característica clave de este contrato es la provisión regular o continua de bienes o servicios, lo que resulta en la creación de un solo acuerdo para cumplir con todos los requisitos o necesidades durante un período de tiempo predeterminado, como un año calendario.

Ahora bien, como ya se había mencionado anteriormente, este contrato según Pérez (2017) es comprendido como un contrato de colaboración, y que de conformidad con su naturaleza mercantil tiene las siguientes características:

Tabla 2. Características del contrato de suministro.

Característica	Descripción
Bilateral	Es un contrato de naturaleza bilateral porque impone obligaciones tanto a la parte responsable de proporcionar los bienes y servicios como a la parte que se beneficiará de ellos. Estas obligaciones se derivan de una promesa de entregar los bienes y servicios solicitados en las fechas especificadas en el contrato, y de una promesa de la otra parte de pagar por los bienes y servicios entregados.
Condiciones	Las condiciones del contrato están configuradas entre los artículos 968 y 980 del Código de Comercio, en los cuales se indican las reglas para establecer la cuantía del suministro, la determinación del precio, el pago por suministros periódicos y continuos, la fijación del plazo para cada prestación, incumplimiento y consecuencias, pacto de preferencia, terminación, condiciones reguladas por el Gobierno Nacional, servicios públicos y monopolios autorizados y aplicación de disposiciones en otros contratos.
Perfeccionamiento	El contrato de suministro se perfecciona por el acuerdo de las partes.

Tracto sucesivo	El contrato se considera de tracto sucesivo si especifica que se realizarán prestaciones múltiples, es decir, que el suministro de bienes y servicios se realizará en varias fechas y, dado que los contratos comerciales son onerosos por su propia naturaleza, debe pagarse cada provisión de bienes y servicios.
Colaboración	Es un contrato de colaboración empresarial por el compromiso y estabilidad que las partes aportan en el negocio.

Fuente: elaboración propia

Aunado a lo anterior, se debe mencionar que según la International Contracts (2023) el contrato de suministro es válido para dos tipos diferentes de suministro: (a) la compra regular de bienes (materias primas, componentes, etc.) que el comprador utilizará al crear sus propios productos; y (b) la compra rutinaria de bienes que el comprador revenderá bajo su propia marca, esencialmente sin modificaciones, para completar su línea de bienes.

En efecto, se deberá aseverar que los componentes más importantes de este contrato son, entre otros, las cantidades y pedidos, las fórmulas de ajuste de precios, el control de calidad e inspecciones y las condiciones de pago. Sin embargo, hay que tener presente que, de acuerdo con ellos, las formas de redacción del contrato pueden variar.

Seguidamente, se debe mencionar que este contrato, según lo menciona Vicent (1982), está situado por la doctrina “como un contrato normativo, en cuanto regula las futuras relaciones entre las partes, y de colaboración, pues acerca a las empresas proveedora y consumidora, y las integra en una misma red de distribución” (p. 308).

En este sentido, se debe reiterar que entre las características más relevantes de este contrato se encuentra la condición de la ejecución que se cumple a través de períodos o que también puede desarrollarse de forma continua, lo que el doctrinante Arrubla (2012) explica de la siguiente forma:

La periodicidad del suministro implica prestaciones que deban cumplirse en fechas determinadas; la continuidad, por su parte, hace relación a la ininterrupción de su prestación. El contrato se sitúa como un contrato de

duración, por tanto le son aplicables instituciones como la teoría de la imprevisión. (p. 5)

Bajo esta situación, cabe mencionar que otros aspectos a tener en cuenta como características de este contrato se encuentran expresados en la siguiente figura:

Figura 1. Otras características del contrato internacional de suministro



Fuente: elaboración propia.

Finalmente, y según lo mencionan Angulo et al. (2014):

Se trata de un contrato bilateral que produce obligaciones a cargo de las dos partes. La obligación principal que asume el suministrador es la de entregar la cosa genérica objeto del contrato de forma periódica o continuada, según las demandas experimentadas por el suministrador. Por lo que respecta al suministrado, la obligación principal que recae sobre él es el pago del precio,

que podrá determinarse atendiendo a cada prestación aislada o a la totalidad de ellas, y podrá ser fijo o variable. (p. 501)

Lo anterior supone –como ya se advirtió en la figura anterior– la necesidad de haber pactado en dicho contrato una cláusula que permita incluir la forma en que se deberán revisar los precios, ello debido a que, en las dinámicas comerciales, el mercado a través de los procesos de demanda y oferta puede generar cambios en los precios de los productos y, por ende, se puede afectar el ingreso de una u otra parte respecto de las obligaciones pactadas.

2. Documentos preparatorios

Desde la contratación internacional, es preciso conocer y analizar el conjunto de documentos preparatorios, que son considerados como base en el comercio internacional. Aunque éstos no estén necesariamente dentro del marco legal, desde su aplicación se han definido como componentes tradicionales al momento de realizar negociaciones en diversos sectores comerciales.

Aunado a lo anterior, se debe recordar que los documentos preparatorios ratifican en sí mismos la voluntad de las partes frente al establecimiento de la relación contractual. A continuación, se presentarán algunos de los más importantes elementos que se deben tener en cuenta a la hora de configurar el contrato internacional de suministro:

2.1. Carta de intención

En relación con la importancia que cobra la carta de intención, su contextualización y origen, cabe destacar que tal como lo refiere Navares (2011):

Las posibles acepciones del término “carta de intenciones” (o letter of intent como es conocida en Derecho Anglosajón) no se agotan aquí. En el ámbito del Common Law, el término letter of intent hace referencia a toda clase de documentos precontractuales, dentro de los cuales se engloban: los

documentos que plasman una invitación a negociar (que serían lo que en este trabajo se denominan como carta de intenciones propiamente dicha y que son aquellos a los que se ha hecho referencia en el párrafo anterior), los documentos que reflejan los tratos preliminares llevados a cabo por las partes, es decir, unos documentos bilaterales que contienen el estado de las negociaciones (que se llamarán pactos de intenciones) y, finalmente, los acuerdos preliminares vinculantes, es decir, los precontratos. (p. 218)

De esta forma, la carta de intención constituye, no solo en el contrato internacional de suministro, sino también en otros modelos contractuales, la fijación de unos acuerdos mínimos y estables que convienen las partes a fin de encontrar la seguridad jurídico-contractual necesaria que les permitirá celebrar dicho contrato (Marín, 2009). Por tanto, en dicha carta de intención deben quedar reflejadas algunas de las principales condiciones sobre las cuales versa el negocio, ello debido a que para las partes este documento es la puesta en escena de “las reglas de juego”, y por ende, se deben estipular condiciones relacionadas tanto con los términos o conceptos y su interpretación, como también con las que derivan de la descripción, calidad y precio de los productos (Navares, 2011).

Aunado a lo anterior, también se hace necesario determinar si dicho instrumento representa un acuerdo entre las partes y constituye la obligación de suscribir el contrato internacional de suministro –caso que nos ocupa en este ejercicio–, por lo que dicha estipulación puede también pactarse como una “mera intención”, sin que tenga que constituirse o suscribirse el contrato por la presentación de la carta de intención (Navares, 2011).

Lo anterior se debe considerar desde el aporte que plantea Calvino (2015), según el cual la carta de intención, aunque siempre debe constar en un documento escrito, estará sujeta a modificación hasta que ambas partes logren llegar a un consenso que resulte en la firma del contrato (Varón, 2019), o bien, en la no aceptación del mismo, por lo que se reitera su carácter de no vinculante en caso de que las partes no logren consenso. Al respecto, este mismo doctrinante indica que la carta de intención se:

Fija, por lo general, como única obligación la de llevar a cabo las negociaciones precontractuales — entendiéndose como tales a las negociaciones dirigidas a lograr la firma del acuerdo final. En consecuencia, adquieren el carácter de no vinculantes, dado que no obligan a celebrar el contrato definitivo. (p. 9)

En definitiva, y respecto de este instrumento, cabe señalar que la carta de intención no se puede confundir con el precontrato ni tampoco con el contrato, ya que esta tiene por finalidad —como ya se ha mencionado anteriormente— establecer puntos de acuerdo entre las partes a fin de buscar planificar la relación contractual.

2.2. Precontrato: opción y oferta

Cuando se hace referencia al precontrato, se debe mencionar que este no se puede confundir con la carta de intención, ya que, como lo menciona Ortega (2013), el precontrato se define como:

(...) un convenio por el que dos o más partes se comprometen a celebrar, en un momento futuro, un contrato determinado y definitivo, que por el momento no se puede —o no se quiere— concluir. De este modo, ambas partes se reservan el derecho de exigir el cumplimiento del contrato proyectado, en un momento posterior (p. 43)

Bajo esta perspectiva, el precontrato servirá para obligar a las partes a firmar un contrato en un tiempo futuro que será plenamente establecido en dicho acuerdo, por lo que se identifica a este documento como un proyecto contractual que busca ajustar las condiciones de las partes a fin de hacer viable la negociación (Ferrer, 2019), por lo que se debe reiterar que este instrumento:

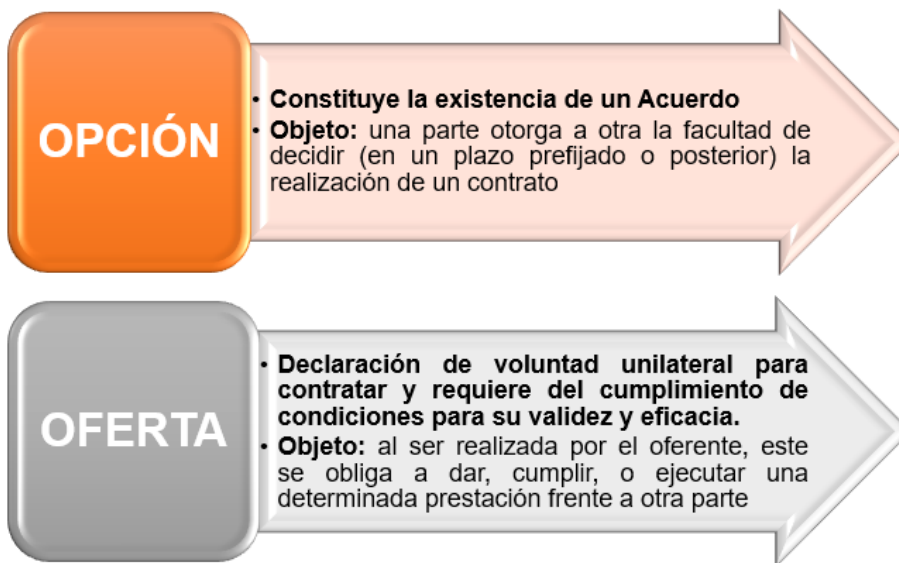
Es un convenio por el que dos o más partes se comprometen a celebrar en tiempo futuro, un determinado y definitivo contrato, que por el momento no se puede o no se quiere concluir. Por tanto, las partes se reservan la facultad de exigir, en un momento posterior, la entrada en vigor de un contrato proyectado, cuyas bases se trazaron a la hora de negociar el propio

precontrato. Se caracteriza por tener un efecto, para las partes, no de otorgamiento de derechos concretos, pero sí de facultad para hacer factible el contrato definitivo, mediante la mera manifestación de la recíproca voluntad negociadora inter-partes, fijada ya en el propio precontrato. (ISCI, 2017, párr. 3)

En este orden de ideas, se debe reconocer que no hay una formalidad específica de precontrato, por lo que se infiere que una de las partes estará encargada de construir este documento, ello con las condiciones y/o acuerdos establecidos por ambos sujetos contractuales. Sin embargo, también se debe mencionar que dos de los aspectos más relevantes del precontrato han de ser la opción y la oferta que constituyen dicho acuerdo negocial (ISCI, 2017).

A continuación, la siguiente figura ayuda a ilustrar estos dos aspectos.

Figura 2. La opción y la oferta



Fuente: elaboración propia con fundamento en los aportes de la ISCI (2017)

Aunado a lo anterior, y tal como lo refiere Ortega (2013), la renuncia de la opción se puede ejecutar en dos formas, a saber: “mediante el cumplimiento del plazo para ejercitar la facultad, o notificándolo de forma expresa” (p. 42).

Y, finalmente, en cuanto a la oferta, este mismo doctrinante manifiesta que las condiciones básicas que esta debe cumplir son:

1. El oferente tiene la intención de obligarse para concluir un contrato con el destinatario de la oferta.
2. Debe ser clara y completa, en función del contrato a cumplir.
3. Debe ser suficientemente precisa, esto es, debe ir dirigida a una persona, física o jurídica, concreta.
4. Es un tipo de propuesta sin formalismos, salvo que el oferente especifique un modo determinado, al que el aceptante deberá ajustarse.
5. Debe ser firme y definitiva, sin reservas generales que puedan alterar las condiciones de un contrato, salvo excepciones.
6. El plazo de validez no suele estar fijado por ley.
7. Para que sea eficaz no basta con su emisión, sino que debe llegar al destinatario interesado. (Ortega, 2013, p. 43)

3. Elementos del contrato de suministro internacional

Se debe recordar que la contratación internacional en términos generales se ha venido desarrollando con mayor frecuencia, ello debido a que la misma incidencia de las tecnologías de la información, redes sociales y relaciones comerciales a través de las plataformas digitales han generado una mejor comprensión de la forma en que se mueve la economía y, con ello, la importancia que cobra el conocimiento de los mercados y de la oferta y demanda de productos y servicios (Molins, 2022). Por lo tanto, en el caso del contrato internacional de suministro, se destaca también la importancia de abrir nuevos negocios jurídicos a fin de buscar proyectar el crecimiento de las empresas gracias a factores como la competitividad, la innovación y la productividad (García y Aljure, 2016).

En este sentido, se debe mencionar que, de conformidad con el citado artículo 1495 del Código Civil colombiano, a través del cual se define el contrato como un acto jurídico que constituye obligaciones de dar, hacer o no hacer (Congreso de la República, 1887), se deben identificar, bajo los presupuestos jurídicos de este mismo compendio normativo civil, dos presupuestos consagrados en los siguientes artículos:

Artículo 1602. Los contratos son ley para las partes. Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales.

Artículo 1603. Ejecución de buena fe. Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no solo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por ley pertenecen a ella. (Congreso de la República, 1887)

Ahora bien, los elementos anteriores permiten inferir que, en materia contractual, todo aquello que está estipulado en el acuerdo que celebran las partes se constituye en un vínculo obligacional (Oviedo, 2000), que a través del concurso de voluntades da origen a la relación, la cual, en el contexto del suministro, será denominada como transacción comercial (Espinosa, 2010). Pues bien, cuando se hace énfasis en el contrato internacional, se hace indispensable recalcar que:

Un contrato merecerá el calificativo de internacional cuando no sea doméstico, esto es, cuando la relación jurídica que se deriva de él trascienda los límites del tráfico jurídico privado interno, y se encuentre conectada con más de un ordenamiento jurídico estatal; por consiguiente, cuando en esa relación jurídica esté presente algún elemento de los llamados de “extranjería”, ya sea objetivo (p. ej., la firma del contrato en un país extranjero) o subjetivo (p. ej., la nacionalidad, el domicilio o la residencia habitual en un país extranjero de cualquiera de las partes contratantes), podemos hablar de un contrato internacional. (Ortega, 2013, p. 22)

Bajo esta premisa, se insiste en la importancia que cobran los contratos internacionales, ello debido a que permiten expandir el comercio interno a fin de

buscar mejores alternativas de negociación (Rojas, 2018) y, en todo caso, favorecen el crecimiento de la empresa, su sustentabilidad en el tiempo y, por ende, representan la ampliación del mercado y el crecimiento económico.

Seguidamente, y teniendo presente que el presente acápite busca darle tratamiento al tema del contrato internacional de suministro y la revisión de la ley aplicable a este, se ha de considerar que en Colombia la Ley 1563 de 2012 establece, en relación con los procedimientos que constituyen el arbitraje y, con este, el laudo arbitral para resolver conflictos en materia de contratación internacional (Silva, 2003), que:

Artículo 101. Normas aplicables al fondo del litigio. El tribunal arbitral decidirá de conformidad con las normas de derecho elegidas por las partes. La indicación del derecho u ordenamiento jurídico de un Estado se entenderá referida, a menos que se exprese lo contrario, al derecho sustantivo de dicho Estado y no a sus normas de conflicto de leyes.

Si las partes no indican la norma, el tribunal arbitral aplicará aquellas normas de derecho que estime pertinentes. El tribunal arbitral decidirá *ex aequo et bono* solo si las partes lo hubieren autorizado. En todo caso, el tribunal arbitral decidirá con arreglo a las estipulaciones del contrato y teniendo en cuenta los usos mercantiles aplicables al caso. (Congreso de la República, 2012)

De esta forma, se colige que en el contrato internacional de suministro debe quedar configurada una cláusula o estipulación relacionada con la norma aplicable en virtud de la existencia de controversias contractuales entre las partes (Vigotti, 2003) y, también, el lugar o entidad arbitral que podrá conocer dichas controversias (Silva, 2003).

También se hace imperativo mencionar que cuando no se establece en dicho contrato el arbitraje como mecanismo que permita dirimir las controversias contractuales entre las partes, se debe recordar lo estipulado por el Código de Comercio sobre este asunto, a saber: “Artículo 869. Ejecución de contratos celebrados en el exterior con cumplimiento en Colombia. La ejecución de los

contratos celebrados en el exterior que deban cumplirse en el país, se regirá por la ley Colombiana” (Presidencia de la República, 1971).

Bajo esta perspectiva, el doctrinante Güete (2022) afirma que:

Si bien en la mayoría de los casos las partes suelen pactar arbitraje, en ocasiones prefieren solucionar sus controversias en sede judicial. Por esto, es importante que el ordenamiento jurídico colombiano logre una mayor coherencia con las tendencias mercantiles globales en los casos en que no se pacta arbitraje, buscando la armonización con el derecho internacional privado y el derecho comercial internacional, para así generar nuevas y más atractivas oportunidades de negocios en Colombia. (p. 1)

Lo anterior, atendiendo a la orientación que establece la Constitución Política de 1991 en relación con el reconocimiento de los principios del derecho internacional, evidencia la necesidad de tener en cuenta, además del principio de territorialidad y las obligaciones contractuales contraídas, el respeto por dichos principios, ya que se establece que: “Artículo 9. Las relaciones exteriores del Estado se fundamentan en la soberanía nacional, en el respeto a la autodeterminación de los pueblos y en el reconocimiento de los principios del derecho internacional aceptados por Colombia” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991).

En este orden de ideas, y en caso de que sea el Estado colombiano quien busque celebrar un contrato internacional de suministro, deberá considerarse al respecto lo que establece la Ley 80 de 1993, a saber:

Artículo 13. Los contratos celebrados en el exterior se podrán regir en su ejecución por las reglas del país en donde se hayan suscrito, a menos que deban cumplirse en Colombia. Los contratos que se celebren en Colombia y deban ejecutarse o cumplirse en el extranjero podrán someterse a la ley extranjera. (Congreso de la República, 1993)

En consecuencia, no se puede dejar de lado que existen dos alternativas que también permiten lograr un acercamiento entre las partes y que como mecanismos alternativos de solución de conflictos podrían ayudar a dirimir las controversias que se presentan. En este orden de ideas, se está haciendo referencia a la conciliación

y a la mediación, que si bien sirven para lograr un diálogo “amistoso”, lo cierto es que normalmente no constituyen la regla general, ya que, en palabras de Ortega (2013): “Las dos fórmulas más utilizadas para la solución de los conflictos en el comercio internacional son la resolución vía jurisdiccional y el recurso al arbitraje comercial internacional” (p. 61).

También se debe tener en cuenta que, en el caso colombiano, la ley aplicable en materia de contratación internacional, de conformidad con el artículo 869 del Código de Comercio, es, en principio, el derecho interno. Sin embargo, el Comité Jurídico Interamericano de la OEA (2019) a través de la Guía sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales en las Américas, ha manifestado que:

Las partes tienen la libertad de elegir el derecho extranjero en su relación contractual siempre que esto no sea contrario al orden público nacional. En casos de exequatur, las interpretaciones han sido más flexibles y los tribunales han concluido que las normas de conflicto de leyes no son pautas obligatoriamente vinculantes. (p. 128)

Así las cosas, se debe reconocer que la guía que anteriormente se menciona contiene algunas recomendaciones a los Estados en materia de contratación internacional, que, según Cruz (2020), son:

(i) adaptar un concepto amplio de internacionalidad y que sea posible que un contrato se internacionalice por voluntad de las partes, siempre y cuando prevalezca el orden público interno si no hay ningún otro elemento internacional. (ii) Salvo acuerdo de las partes o norma imperativa en contrario, no establecer ningún requisito de forma para la validez del acuerdo entre las partes sobre la elección del derecho aplicable. (iii) Permitir que la selección del derecho aplicable se pueda modificar en cualquier momento, y que no se requiera ninguna conexión entre el derecho elegido y las partes o su transacción. (iv) Admitir el fraccionamiento del derecho aplicable. (p. 1)

Seguidamente, se debe recordar que para el año 2020 Colombia tenía suscritos 17 acuerdos comerciales, razón por la cual se deduce la importancia de

unificar criterios en materia de contratación internacional a fin de buscar un mejor acercamiento entre las partes y establecer puntos de encuentro en relación con las necesidades que los contratantes buscan obtener de dicha relación negocial.

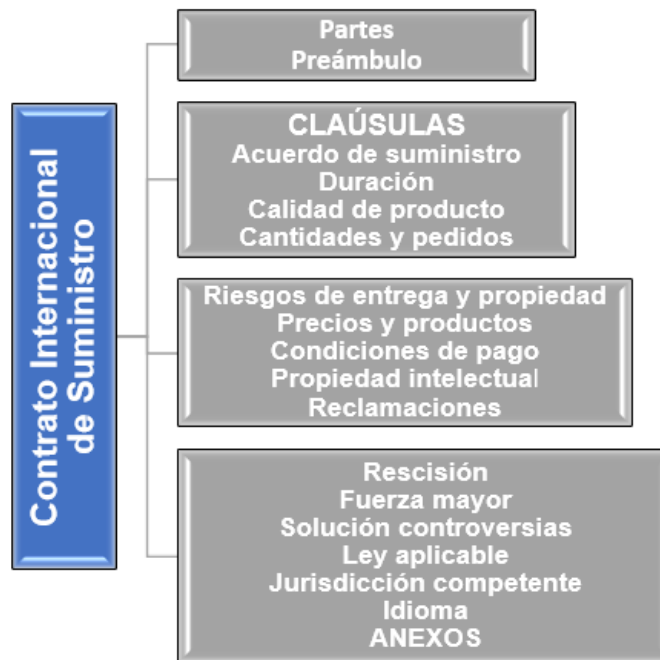
En efecto, y según el MINCIT (2020), estos acuerdos son:

CAN (1973/1994), Panamá y Chile (1993), Caricom y México (1995), Cuba (2001), Mercosur (2005), Triángulo Norte (2009), EFTA y Canadá (2011), EEUU y Venezuela (2012), Unión Europea (2013) y Corea, Costa Rica, Alianza Pacífico (2016) e Israel (2020) (...). Los acuerdos comerciales le dan acceso a un mercado de más de 1,500 millones de consumidores. (p. 7)

Si bien todos estos acuerdos pueden permitir una mejor proyección y apertura económica para el Estado colombiano, lo cierto es que también representan un desafío jurídico debido a la importancia que tiene el sostenimiento de las relaciones contractuales y, con ello, la necesidad de estar actualizados en materia de contratación comercial a nivel internacional, tanto desde la formación de profesionales idóneos en la materia, como también en la actualización de disposiciones normativas que permitan una mejor interpretación y aplicación jurídica en este campo (Pereznieto, 1994).

Finalmente, se hace indispensable manifestar que en cuanto al contrato internacional de suministro y lo que respecta a la ley aplicable, se consideran relevantes el principio de territorialidad de la ley, pero a su vez la autonomía privada de las partes, la autonomía negocial, el principio de la buena fe y la misma costumbre mercantil; todos estos elementos como presupuestos jurídicos fundamentales que se deben considerar al momento de configurar una relación comercial. En efecto, y para cerrar este acápite, se presenta a continuación una figura que ilustra sobre los aspectos básicos que debe contener el contrato internacional de suministro:

Figura 3. Elementos básicos del contrato internacional de suministro



Fuente: elaboración propia con aportes de la International Contracts (2023)

Conclusiones

Inicialmente, se debe concluir que el contrato de suministro está definido en Colombia a través del Código de Comercio, el cual se encuentra identificado a partir del artículo 968 y siguientes, por lo cual se trata de un contrato nominado. Sin embargo, al contextualizar dicho contrato en el ámbito internacional, se debe recordar lo que al respecto establece el artículo 869 de la mencionada ley comercial, según la cual: cuando se trata de la ejecución de contratos que se celebren en el exterior y que se cumplan en el país, la ley colombiana será la que los debe regir.

Seguidamente, se concluye que el contrato de suministro consiste en un acuerdo en virtud del cual una de las partes se obliga a generar una contraprestación a favor de la otra en forma periódica o continuada. Dicho objeto contractual consiste en suministrar cosas o servicios, a cambio de una prestación económica.

Aunado a lo anterior, también se concluye que en el medio se conoce a este contrato de suministro como un contrato de colaboración que se identifica como un

acuerdo nominado, bilateral, consensual, oneroso y, en caso de que se acuerde la realización del mismo en varios períodos, será también de tracto sucesivo.

Ahora bien, se concluye que los componentes más importantes de este contrato son, entre otros, las cantidades y pedidos, las fórmulas de ajuste de precios, el control de calidad e inspecciones y las condiciones de pago. Sin embargo, hay que tener presente que, de acuerdo con ellos, las formas de redacción del contrato pueden variar, con lo cual se colige que gracias a la existencia de la carta de intención y del precontrato, el acuerdo final celebrado entre las partes se encuentra ajustado a las necesidades que configuran la relación negocial.

Se concluye, además, que cuando se habla de la carta de intención no se puede confundir este instrumento con el precontrato ni tampoco con el contrato, ya que la primera tiene por objeto establecer puntos de acuerdo entre las partes a fin de buscar planificar la relación contractual, mientras que el precontrato servirá para obligar a las partes a firmar un contrato en un tiempo futuro que será plenamente identificado en dicho acuerdo, por lo que se identifica a este documento como un proyecto contractual que busca ajustar las condiciones de las partes a fin de hacer viable la negociación

Finalmente, se concluye que en cuanto al contrato internacional de suministro y lo que respecta a la ley aplicable, se consideran relevantes el principio de territorialidad de la ley, pero a su vez la autonomía privada de las partes, la autonomía negocial, el principio de la buena fe y la misma costumbre mercantil. Todos estos elementos son presupuestos jurídicos fundamentales que se deben considerar al momento de configurar una relación comercial, ello debido a que en el caso colombiano, cuando se trata de un contrato internacional de suministro celebrado por el Estado, se deberá considerar el artículo 9 de la Constitución Política de 1991, la Ley 80 de 1993 (artículo 13), pero además, cuando se trata de acuerdos celebrados entre particulares, se han de estimar las disposiciones del Código de Comercio colombiano contenidas en los artículos 7, 9, 869, 968 y siguientes, pero también el artículo 20 del Código Civil colombiano y por supuesto las orientaciones dispuestas por la OEA en relación con el derecho aplicable a los

contratos comerciales internacionales en las Américas y los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Lo anterior, debido a que, por costumbre, el contrato de suministro suele ser equiparado con el de compraventa, aunque se reitera que no son lo mismo (ONU, 2011).

En este sentido, por medio de la presente investigación se pudo verificar la importancia de la utilización de los documentos preparatorios antes, durante y después de la suscripción de contratos de suministro internacionales, con el fin de evitar controversias en su ejecución y de posibilitar su adecuada implementación.

Referencias

- Angulo, R., Font, G., Baena, B., Guerrero, L., Camacho, R., Hierro, A., Clavero, T., Illescas, O., Cruz, R., Jiménez, S., Díaz, M., y Casa, G. (2014). *Lecciones de Derecho Mercantil*. Madrid: Ed. TECNOS.
- Arrubla Paucar, J. (2012). *Contratos Mercantiles. Contratos Típicos*. Bogotá: Ed. LEGIS.
- Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de 1991*. Bogotá: Ed. LEGIS.
- Calvinho, G. (2005). La carta de intención y el memorándum de entendimiento. *Revista Foro Derecho Mercantil*. (9). 7-29. LEGIS. https://xperta.legis.co/visor/rmercantil/rmercantil_7680752a7fc9404ce0430a010151404c/revista-foro-de-derecho-mercantil/la-carta-de-intencion-y-el-memorandum-de-entendimiento
- Congreso de la República (15 de abril, 1887). *Ley 57 de 1887. Código Civil colombiano*. D.O. No. 7.019). Bogotá: Ed. LEGIS.
- Congreso de la República (28 de octubre, 1993). *Ley 80 de 1993*. <https://www.bogotajuridica.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=304>
- Congreso de la República (12 de julio, 2012). *Ley 1563 de 2012*. D.O. No. 48.489. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1563_2012.html#1

- Corte Constitucional (2004). *Sentencia C-249 de 2004*. (M.P. Jaime Araujo Rentería). <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2004/C-249-04.htm>
- Cruz, M. S. (2020). *Guía de la OEA sobre ley aplicable a contratos internacionales*. <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/guia-de-la-oea-sobre-ley-aplicable-a-contratos-internacionales-2968492>
- Espinosa, Q. L. (2010). El 'elemento internacional' en materia de contratación, en el actual sistema jurídico colombiano. Contribución para su discusión. Bogotá: Ed. Universidad Sergio Arboleda.
- Fernández, M. L. (1992). El contrato de suministro. Madrid: Ed. Montecorvo
- Ferrer, B. I. (2019). *Precontrato, contrato y la carta de intenciones*. <https://www.legaltoday.com/practica-juridica/derecho-social-laboral/laboral/precontrato-contrato-y-la-carta-de-intenciones-2019-05-14/>
- García, M. L., y Aljure, S. A. (2016). Teoría general del derecho internacional privado. Bogotá: Ed. LEGIS
- González, N. B. (2022). El contrato de suministro ante la insolvencia: reestructuración empresarial y concurso de acreedores. *Revista Lex Mercatoria*. 22. DOI: 10.21134/lex.vi22.1862
- Güete, Á. P. (2022). Sobre la ley aplicable en los contratos internacionales. <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/sobre-la-ley-aplicable-en-los-contratos-internacionales-3353778>
- International Contracts (2023). *Contrato internacional de Suministro*. <https://internationalcontracts.net/contrato/internacional/contrato-internacional-suministro.html>
- ISCI (2017). *Documento preparatorios de un contrato internacional*. Instituto Superior de Contratación Internacional. <https://www.isci.institute/es/articles/documentos-preparatorios-de-un-contrato-internacional>
- Marín, N. H. (2009). Concepción y eficacia de las letters of intent, los memoranda of understanding y los acuerdos de intenciones. *Noticias Jurídicas*. <http://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4426-->

concepcion-y-eficacia-de-las-letters-of-intent-los-memoranda-of-understandingy-los-acuerdos-de-intenciones-i.

- MINCIT (2020). *Informe sobre los acuerdos comerciales vigentes de Colombia*. <https://www.tlc.gov.co/temas-de-interes/informe-sobre-el-desarrollo-avance-y-consolidacion/documentos/ley-1868-informe-tlcs-2021-congreso.aspx>
- Molins, S. (2022). *El contrato de suministro*. Barcelona: Ed. Atelier
- Navares, G. S. (2011). La función de la carta de intenciones en la interpretación de los contratos celebrados por la empresa. *Iustitia*. (9).
- OEA (2019). *Guía sobre el Derecho Aplicable a los Contratos Comerciales Internacionales en las Américas*. Comité Jurídico Interamericano. http://www.oas.org/es/sla/ddi/docs/publicaciones_digital_Guia_sobre_Derecho_Aplicable_Contratos_Internacionales_Americas_2019_Publicacion_Completa.pdf
- ONU (2011). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v1057000-cisg-s.pdf>
- Ortega, G. A: (2013). *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. ICEX. <https://avecal.es/wp-content/uploads/2020/04/Contrataci%C3%B3n-internacional-pr%C3%A1ctica.pdf>
- Oviedo, A. J. (2000). Los principios Unidroit para los contratos comerciales internacionales. Su importancia en la armonización y unificación del derecho privado. *Universitas*. (100).
- Pérez, A. (2017). *¿Cuáles son las características del contrato de suministro mercantil?* <https://www.obsbusiness.school/blog/cuales-son-las-caracteristicas-del-contrato-de-suministro-mercantil>
- Pereznieto, C. L. (1994). Introducción a la convención interamericana sobre derecho aplicable a los contratos internacionales. *Riv. dir. int. priv. e proc.*

- Presidencia de la República (16 de junio, 1971). *Decreto 410 de 1971. Código de Comercio colombiano*. D.O. No. 33.339. Bogotá: Ed. Legis.
- Rengifo, G. M. (2016). *La formación del contrato*. Bogotá: Ed. Temis.
- Rojas, T. D. (2018). *El derecho aplicable al contrato. Estudio comparado, crítico y prospectivo en derecho internacional privado colombiano*. Bogotá: Ed. Universidad Externado de Colombia.
- Silva, R. E. (2003). La 'jurisprudencia arbitral' de la Cámara de Comercio Internacional en materia de derecho aplicable a los contratos internacionales de distribución. Bogotá: Ed. Universidad Externado de Colombia.
- Varón, P. J. (2019). Cartas de intención, memorandos de entendimiento, acuerdos de confidencialidad y acuerdos de debida diligencia, como fuentes de obligaciones en Colombia: apuntes desde la teoría del acto o negocio jurídico y de la formación del contrato. *Anuario de derecho privado*. (1). <https://anuarioderechoprivado.uniandes.edu.co/images/pdfs/05-Varon.pdf>
- Vicent, Ch. F. (1982). *Compendio crítico del derecho mercantil*. Valencia: Ed. Cooperativa de Artes Gráficas de San José.
- Vigotti, F. (2003). Contratos internacionales: aspectos teóricos y prácticos en derecho internacional de los negocios. Bogotá: Ed. Universidad Externado de Colombia.