



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“Clasificación de los contratos internacionales por tipos”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Bachiller en Negocios Internacionales

AUTORES:

Alfaro Quispe Diego ([ORCID:0000-0002-6996-4460](https://orcid.org/0000-0002-6996-4460))

Blas Nación Katherine Valery ([ORCID:0000-0001-7716-7915](https://orcid.org/0000-0001-7716-7915))

Briones Zevallos Christian David ([ORCID:0000-0002-1365-8966](https://orcid.org/0000-0002-1365-8966))

Jesús Quispe Wilmer Jaime ([ORCID:0000-0002-4597-3821](https://orcid.org/0000-0002-4597-3821))

ASESORA:

Dra. Navarro Soto Fabiola Cruz ([ORCID:0000-0003-2123-8416](https://orcid.org/0000-0003-2123-8416))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Márketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2019

Dedicatoria

Este trabajo de investigación es parte de nuestro amor, dedicación por la carrera profesional, ya que con mucho esfuerzo, sabiduría y persistencia le dedicamos a nuestros padres y abuelos, motivos por el cual agradecemos nuestra vida. También cuento con Dios, que ilumina nuestro camino y nos da mucha fortaleza a seguir adelante.

Agradecimiento

Agradecemos a nuestros profesores y a nuestra asesora Fabiola Navarro ya que nos fueron acompañado en este trabajo de investigación y así también por la paciencia y motivación para poder realizar este trabajo de investigación.

Índice de contenido

Caratula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de Contenido	iv
Índice de tablas	v
Resumen	vi
Abstrac	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	10
3.1. Tipo y diseño de investigación	10
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización.	10
3.3. Escenario de estudio	11
3.4. Participantes	11
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	11
3.6. Procedimiento	11
3.7. Rigor científico	12
3.8. Método de análisis de datos	13
3.9. Aspectos éticos	14
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	15
V. CONCLUSIONES	19
VI. RECOMENDACIONES	21
REFERENCIAS	23
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de categorización	10
Tabla 2 Los contratos internacionales por sus características	anexo
Tabla 3 Criterios de los contratos internacionales más utilizados	anexo
Tabla 4 Resumen de criterios de búsqueda	anexo

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo clasificar los contratos internacionales por tipos, fue de tipo aplicado, de enfoque cualitativo y diseño narrativo de tópicos. Según Ortega (2019) “El contrato establece un medio importante para el desarrollo y crecimiento del comercio internacional” (p.13). Actualmente el contrato internacional está comprendido por actividades comerciales que realizan empresas privadas, estas cuentan con diferencias tecnológicas, económicas, sociales o componentes de otra naturaleza. No existe una ley general que regule los contratos internacionales; por ello, se desarrollaron convenios, tratados de libre comercio, normas regulativas. Los incoterms son grupos de varias reglas internacionales que cumplen normas mundiales de riesgo y distribución de gastos entre comprador y vendedor en un contrato de compraventa internacional de mercancías. Se investigó recolectando información de páginas académicas como Alicia concytec, Google académico, Ebsco, Proquest, Redalyc. Se estudió varios tipos de contratos internacionales, brindando así a las empresas una mejor información sobre los conceptos, para facilitar el comercio internacional. Se concluyó que es importante para los empresarios obtener conocimientos sobre los diversos contratos internacionales, ya que comúnmente requieren asesoría legal. Se recomendó para trabajos futuros abarcar a fondo las cualidades de los contratos internacionales usados en el comercio internacional.

Palabras clave: comercio exterior, convenios, normas regulativas, incoterms, tipos de contratos internacionales.

Abstract

This research aimed to classify international contracts by types, it was of applied type, qualitative approach and topical narrative design. According to Ortega (2019) "The contract establishes an important means for the development and growth of international trade" (p.13). Currently, the international contract is comprised of commercial activities carried out by private companies, these have technological, economic, social or other components. There is no general law that regulates international contracts; therefore, conventions, free trade treaties, regulatory standards were developed. Incoterms are groups of several international rules that meet global standards of risk and cost sharing between buyer and seller in a contract of international sale of goods. Research was done by collecting information from academic sites such as Alicia concytec, Google academic, Ebsco, Proquest, Redalyc. Several types of international contracts were studied, thus providing companies with better information on the concepts to facilitate international trade. It was concluded that it is important for businessmen to obtain knowledge about the different international contracts, since they commonly require legal advice. It was recommended for future work to cover in depth the qualities of international contracts used in international trade.

Keywords: foreign trade, agreements, regulatory norms, incoterms, types of international contracts.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad en el mundo del mercado internacional, una de las herramientas indispensables es el contrato, especialmente pymes y mypes de países en desarrollo como el nuestro, ya que ayuda a que sean más competitivas en el mercado exterior, proporcionando conocimientos que favorecerán en la toma de decisiones para penetrar con éxito en el comercio internacional. Por ello Llamazares (2016) tomando en cuenta la variedad de los contratos internacionales y la capacidad con que debe contar un negociante competente, se detallan los procesos para una negociación internacional y las estrategias que se deben aplicar para ello.

En esencia el contrato no garantiza el éxito de un negocio, pero reduce el riesgo incertidumbre, ya que el contrato es el acuerdo alcanzado por dos partes en las relaciones comerciales, así reduciendo los riesgos entre el comprador y todos ganan seguridad y más labor de trabajo.

Por otra parte, Llamazares (2018) consideró que los contratos internacionales muestran particularidades propias que los definen de los contratos “nacionales”, “internos”. Los contratos internacionales están obligados a cumplir situaciones mucho más difíciles que las que regulan los contratos internos. Es por ello que los contratos internacionales comprenden cláusulas detalladas y propias de los vínculos comerciales internacionales que pretenden solucionar los “problemas específicos” que se proponen, solamente en tales relaciones de esta manera es mucho más fácil descubrir los elementos de los contratos internacionales, consecuentemente los que no sucede en los contratos internos o nacionales ya que son cláusulas que no suelen presentarse.

Por consecuente los mecanismos de contratos internacionales administran ideas y definiciones que permiten tomar de decisiones acertadas. De acuerdo con esto buscamos distinguir las nociones esenciales que un exportador debe prevenir a la hora de realizar negocios con sus clientes, ya que este mecanismo convencional resolverá los problemas que surgen en los contratos comerciales, por ende, su valor es trascendental para el comercializador internacional tenga segura su inversión.

En consecuente Moreno (2017) hoy en día estamos en una revolución tecnológica y social, por lo tanto, también jurídica y esto nos conlleva como una sociedad de la información y que particularmente va mejorar la idea del mundo empresarial, por lo tanto, varios autores nos dicen que estamos en una “evolución sin revolución”, de igual forma que estamos en una sociedad que encontró en el internet un canal hecho a medida que es barato, rápido y eficiente. [...] Los contratos electrónicos en su término más conocido “comercio electrónico” la era de la contratación y compra electrónica, y que particularmente abarco todos los aspectos de procesos de mercado y empresas habilitados al internet y las tecnologías.

Gracias al avance tecnológico se ha creado un nuevo mercado donde se comercializa bienes y servicios, el cual ha generado nuevas problemáticas para el derecho de contrataciones, ya que se realizan transacciones comerciales entre distintos países del mundo. Pérez (2015) en su estudio se enfocó en la situación de un consumidor no profesional, residente habitual, usando el método inductivo ya que no comprende los riesgos que obtiene por parte de la irrupción tecnológica enfocada en la información y comunicación, en concreto por la congestión del internet.

El presente trabajo guio a centrar el tema a las articulaciones jurídicas que confieren el contrato internacional de bienes y servicios, además informa sobre los tipos de contrato. Es importante mencionar que para formalizar estos tipos de contratos se debe a la participación de dos individuos que deben ser de diferentes lugares por la parte de que el vendedor pacta al comprador, es decir de otro país, por otro lado, gran parte de estos contratos se pueden suscribir con individuos de una misma nación descartando su particularidad internacional. Finalmente, destacamos delimitadas particularidades y componentes que forman la configuración de los contratos internacionales y los modelos alusivos de cada tipo.

Sobre la base de la realidad problemática presentada se planteó el siguiente problema general de investigación: No existe una clasificación de tipos de contratos internacionales por tipos.

Justificación teórica: El propósito de este trabajo de investigación es aportar información al conocimiento existente sobre la clasificación mediante la práctica de la teoría y conceptos fundamentales de los contratos internacionales por tipos, los cuales son muy esenciales en el comercio, ya que se demostraría que el uso de los contratos internacionales mejora el desempeño de su uso en los que pequeños empresarios en varios puntos que tienen recurrentemente problemas.

Justificación metodológica: En esta investigación se empleó el enfoque cualitativo, el cual propone un análisis sobre el manejo de los contratos internacionales por tipos, basándose al uso de la teoría y conocimiento de otros escritores que tomaron estos contenidos para tener como mención en la investigación.

Justificación tecnológica: Actualmente la tecnología juega un rol muy importante en el comercio exterior y en los contratos internacionales, ha favorecido de tal manera que permiten establecer conjuntos de términos y reglas comerciales de una manera más práctica y eficaz.

Justificación económica: El contrato internacional es necesario para el desarrollo económico, ya que genera competitividad para ambas partes contratantes, su objetivo común es la reciprocidad de bienes o servicios que lleva acabo un país con otros países del mundo acogiéndose a reglas, normas y acuerdos comerciales.

El objetivo general de la investigación fue: clasificar los contratos internacionales por tipos.

II. MARCO TEÓRICO

Para la realización de la actual investigación se tuvo en consideración los distintos estudios que se realizaron enfocados a la clasificación de los contratos internacionales por sus tipos, los cuales tienen una gran importancia en el área de comercio internacional, y para que de alguna forma el presente estudio sea más confiable se muestran investigaciones que representen fuentes confiables de los últimos cinco años con la finalidad de elaborar una investigación eficiente.

Actualmente en el mundo del mercado internacional, una de las herramientas indispensable es el contrato, el cual disminuye el riesgo entre los negociadores es por ello que se realizó un estudio donde aborda principios de los códigos de derecho y la clasificación de los tipos de contratos internacionales. (Fernández y Moreno, 2016, p.202).

El arbitraje comercial internacional se basa en los procedimientos ejecutivos, legislativos y judiciales de ambas partes en un contrato transfronterizo, China continental maneja varios casos de arbitraje y entre los cuales el más destacado es la comisión de arbitraje económico comercial (CIETAC), en conclusión, las diferencias culturales en las formas de negociación son muy idénticas, especialmente en los países occidentales, sus economías son tradicionales que constituyen los mercados en crecimiento (Cuniberti, 2016, p.40).

Los contratos electrónicos han tenido un impacto muy grande en la práctica comercial, ya que elimina los documentos utilizados comercialmente. Por consiguiente, este requiere un fallo arbitral de consenso en la Convención de Nueva York. Para concluir el acuerdo electrónico, se requiere que la ley brinde su paridad en forma electrónica y en el papel. Sin embargo, la Convención de las Naciones Unidas expresan que los contratos electrónicos saturan las condiciones del perfil escrito. (Castellani, 2015, p.84).

La gestión política, así como puede mejorar el rendimiento y la ventaja competitiva de una empresa, también puede afectar a las empresas a través de contratos, reglamentos económicos y de competencia que las oportunidades de negocio de forma, competencia, precios y el espacio. se define el valor de la gestión

política estratégica internacional a través de las conexiones políticas extranjeras. (Sojli y tham, 2017, p.260).

En la actualidad la declaración de voluntad y diferentes contratos se realizan por intermediarios electrónicos, como el internet, teléfono, correo electrónico, entre otros equipos de comunicaciones para canjear información y crear contratos, esto es una gran innovación para los contratos comerciales. El contrato electrónico es un contrato incesante y rápida en la que su coalescencia conduce a la eliminación de los costos adicionales, tales como los costos de papel que vale la pena tanto económica como ambientalmente. (Ahmadi, Rasool y Panjepour, 2017, p.390).

La red contractual ha demostrado ser muy bueno en brindar productos y servicios innovadores, retener y ampliar su base de clientes y la apertura de nuevos mercados. Esto ha generado mucho interés entre los abogados de fondo, ya que esta nueva entidad plantea desafíos importantes para la ley. las redes contractuales transnacionales necesitan del derecho internacional privado para promover la cooperación y la coordinación en la red. (Grušić, 2016, p.613).

Los contratos internacionales de intercambio de bienes, derechos y servicios son cada vez más sencillos por las pautas implantadas por la OMC, GATT, GATS, y los desarrollos regionales de integración (del cual la Unión Europea es el más avanzado) y de los tratados de libre comercio, los cuales brindan aperturas a nuevos mercados; además, se ven simplificados por las reducciones en las barreras arancelarias. (López y Martínez, 2015, p.168)

En las ventas de contratos de bienes, uno de los mayores retos es la distribución del riesgo entre el vendedor y el comprador. Jurídicamente las opciones para la asignación de los riesgos son muy diversas, esto influye en el precio u otras condiciones indispensables del contrato internacional. la Convención de Viena (CIM) representa un instrumento principal que regula la cuestión de la transmisión del riesgo, en torno a la trascendencia del instante de aceptación de la mercadería. (Oglinda y Olariu, 2018, p.349).

El concretar un contrato tiene riesgos y es aún mayor si este es internacional. De acuerdo al país, el riesgo podría aumentar. A la luz de la crisis económica que ha acosado a Grecia, las empresas, las personas y también las partes contractuales involucradas, han sido perjudicados económicamente. Varias empresas en Grecia están estimando alternativas en términos de pagos, como la obligación contractual. Con la actual inestabilidad, surgirá un nuevo sistema con mayor inestabilidad debido a la diligencia optimizada y estructuras de pagos eventualmente variables tales como monedas digitales serán inquiridos. (Mahmoud y Ur, 2018, p. 822).

El contrato de Leasing económicamente hablando es un contrato que se basa en el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, marcas, patentes, etc. Se aplica por un plazo de tiempo definido. Muy aparte determina si los contribuyentes que adquieren estos bienes tienen la posibilidad económica para la financiación de estos fijando sus condiciones. Como también por parte del resultado el Leasing, da la elección de compra y otras características, donde el individuo puede usar y gozar del bien adquirido, pero no puedo venderlo hasta cumplir económicamente y detalladamente con el contrato. Además, el contrato de Leasing, es de característica financiera, por el cual el dador financia al tomador la adquisición de un bien. (Castro, 2015, p.6).

Al comprender el contrato de transferencia de tecnología en un plano legal y con comprensión comercial, se crea una nueva silueta con capacidad de adaptarse al mecanismo de los mercados y de la sociedad del conocimiento, con la finalidad de obtener aptitudes tecnológicas con las que ya cuentan otros. Por ende, este contrato aporta en la disminución de las grietas del discernimiento tecnológico que puede haber entre las partes; fomenta de esta forma las inversiones públicas y privadas, además de inyectar capital y generar recursos. (Martínez, Vargas y Salgado, 2018, p.24).

El contrato de franquicia internacional se basa en la cooperación y el trabajo en equipo que pactan 2 o más personas ubicados en diferentes naciones con el fin de obtener beneficios. Al pactar este tipo de contrato se deben comprender todos los términos para obtener una gran solidez con la franquicia. Este contrato

constituye y expresa que el franquiciado es el encargado de obtener la licencia de comercialización para que pueda enajenar productos, servicios o procedimientos de otra compañía o persona, además debe pagar una cuota inicial implantada con una serie de importes que se fijaron previamente y que se establecieron por el tiempo que dure el contrato. (Bustamante, 2019, p. 25).

En cuanto a las teorías relacionadas, se tiene la categoría contratos internacionales: Un contrato internacional es un acuerdo que muestra puntos de relación entre 2 o más naciones, donde se arriesgan a respetar y ejecutar una serie de condiciones relacionados al tipo de contrato, y que, si no cumple con los requisitos de la base acordada, entonces los intereses pueden modificarse. (Kim y Duk, 2017, p.5).

Contrato internacional de compraventa, actualmente se destaca como el contrato más utilizado en las transacciones comerciales a escala internacional. El contrato de compraventa es conocido en todos los ordenamientos jurídicos nacionales como un tipo contractual característico, las normas de estos ordenamientos no resultan adecuadas para regular este contrato a un nivel de internacional, ya que presentan peculiaridades complejas las cuales son desatendidas por las normativas gubernamentales en un contexto nacional. (Galán, 2015, p.79).

Contrato internacional de franquicia, se encarga de determinar y brindar un rol específico a cada una de las partes involucradas donde, el franquiciante (dueño del negocio) atribuye a el franquiciado (tercero) el derecho a distribuir, comercializar o fabricar un definido producto o servicio de carácter exclusivo, en un determinado territorio y con un tiempo establecido en dicho contrato. (Fasson, 2018, párr. 2).

Contrato internacional de joint venture, consiste en la unión estratégica de 2 o más individuos/empresas que cuentan con un comercio en común esto con la finalidad de penetrar en el mercado internacional y adquirir beneficios sin la necesidad de incorporación entre ellas. En este tipo de contrato no hay la necesidad de asociarse o constituir una nueva entidad comercial para la ejecución del asunto del mismo. (García, 2015, p.488).

Contrato internacional de distribución, consiste en que un profesional o empresa definido como el distribuidor pone a disposición su contextura y cadena mercantil a otra empresa o fabricante con la finalidad de poder distribuir los productos que este proveerá, en un periodo determinado o indefinido de tiempo, en un territorio formulado y con condiciones definidas. (Bedoya, 2018, p.3).

Contrato internacional de agencia, en este tipo de contrato pactan dos partes muy importantes: El empresario o comitente que es una persona natural o jurídica que se confía a un tercero en la realización de trabajos definidos para la obtención de muchas clientelas y agrandar su facturación, el otro es el agente o comisionista que se hace a cargo de conseguir nuevos clientes para el empresario o comitente. (Montiel, 2015, p.49).

Contrato internacional de transferencia de tecnología, este tipo de contrato tiene un complejo carácter debido a las peculiaridades de sus condiciones, ya que se transfieren importantes habilidades basadas en las explotaciones comerciales e industriales referentes a las tecnologías, como el mejoramiento de producción de capitales económicos lo cual ocasiona que el patrimonio se incremente y que se obtengan ventajas que equilibran a la entidad del conocimiento. (Martínez, Vargas y Salgado, 2018, párr.1).

Contrato internacional de suministro, es un contrato en poder del cual uno de los integrantes definido como suministrador se impone a realizar prestaciones determinadas de provisiones a cambio de una contraprestación en un tiempo específico a otro integrante definido como el suministrado. (Snyder, 2018, p.1931).

Contrato internacional de prestación servicios, se usa para definir acuerdos a largo plazo entre un fabricante al que se nombra como suministrador, y el cliente al que se nombre comprador. Con la finalidad de obtener un suministro de productos a precios predeterminados. Si una disputa no se resuelve con la negociación directa, las partes pueden someterse a las controversias del contrato al arbitraje internacional o a las leyes del país de una de las partes. Usualmente este contrato se somete a la competencia de los juzgados y tribunales del país del suministrador, específicamente a los de la localidad donde este tenga su sede social. (Cebrián, 2015, p.206).

Contrato internacional de leasing, conocido como el contrato de arrendamiento financiero consiste en la financiación de una empresa de tal manera que el arrendador cumple la función de brindar el bien acordado en condiciones óptimas, además debe constatar en el contrato la opción de compra. El arrendador debe percibir indispensablemente una renta por parte del arrendado, el cual tiene la obligación de devolver el bien en óptimas condiciones como le fue otorgado. (Castellanos, 2016, p.3).

Contrato internacional de factoring, es un contrato que está basado en la financiación de empresas, en el cual una de las partes determinada como la empresa cliente se encarga de contratar a empresa determinada como la empresa o factor financiero el cual se encarga de brindar solvencia y capitales económicos, esto con la finalidad de poder afrontar sus créditos, sus cuentas a cobrar y además saldar sus impagos. (Banda, 2016, párr.1).

Reguladores de contratos internacionales, Los contratos internacionales se han ido facilitando gracias a las regulaciones que se han ido planteando al pasar de los años, como las reducciones de las barreras arancelarias, las creaciones de normas adoptadas por los acuerdos de organizaciones como la OMC, GATT, GATS, las sucesiones regionales de integración de las cuales el más desarrollado es la Unión Europea, y los diversos tratados de libre comercio que se celebraron entre diversos países. (López y Martínez, 2015, p.168).

Incoterms, se rigen exclusivamente por la Cámara de Comercio Internacional y se encargan de definir las funciones y responsabilidades del comprador y el vendedor de a lo largo de la cadena logística en un contrato de compraventa internacional de mercancías. El punto se define por la primera letra del término comercial: • E | Ex Works transfiere la mercancía en la ubicación del vendedor (EXW) • F | Significa que el vendedor tiene obligaciones contractuales de carga en el Contratar del vendedor (FCA, FAS, FOB) • C | Significa que se pague el carro por el vendedor para trasladarse a otro país (CPT, CIP, CFR, CIF) • D | Significa que los bienes son enviados por el vendedor a otro país (DAT, DAP, DDP). (Guerrero, Hidalgo, Núñez y Obando, 2016, p.5).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El trabajo de investigación fue de tipo aplicada, de enfoque cualitativo y diseño narrativo de tópicos. De tipo aplicada porque se adapta los conocimientos y se diferencia ya que cuenta con finalidades prácticas bien determinadas; además se desempeñó en detallar las particularidades del portento en estudio, clasificándolos, analizándolos o mostrando la diferencia de sus componentes, además esta investigación cuenta con el diseño narrativo de tópicos. (Fontalvo, 2017).

3.2 Categorías, Subcategorías y matriz de categorización

Tabla 1: Matriz de categorización

Categoría	Subcategoría	Sujetos de Estudio	Investigador	Perspectiva Emergente
Clasificación de los contratos internacionales es por tipos	Contratos internacional es	Un contrato internacional está basado en un acuerdo que muestra puntos de relación con 2 o más naciones, donde se arriesgan a respetar y ejecutar una serie de condiciones relacionados al tipo de contrato.	Los contratos internacionales es se manifiestan verbalmente y por escrito, su característica más esencial por generar compromiso lo redacta en términos claros, concisos y congruentes excluyendo términos confusos.	En general, Los contratos Internacionales son esenciales componentes del derecho que más desarrollo ha tenido en los últimos años. Es así como no se puede entender la globalización económica sin estos y el papel elemental que cumplen en la misma.

Nota: Elaborado por los autores de la investigación

3.3 Escenario de estudio

El escenario de estudio fue el de los autores primarios enfocados en el estudio de los contratos internacionales, tomando como criterio los tipos de contrato. Así mismo los escenarios describen actores, objetivos y episodios. Por ende, un actor obligatoriamente no es una persona o agente físico, un actor representa un rol frente al sistema, por lo tanto, los actores son entidades para satisfacer cierta necesidad. (Velilla, 2016).

Así mismo se buscó la definición de la categoría principal: contratos internacionales, con los artículos científicos publicados en el año 2015 en adelante, así también mediante el proceso se fue descartando información que no tenía relación con la categoría principal. Es importante recalcar que la información que se investigó, se realizó en las bases de datos: Alicia concytec, Google académico, Ebsco, Proquest, Redalyc; debido a su confiabilidad, ya que se publica información relevante el cual brindó un valor agregado a este trabajo de investigación.

3.4 Participantes

La población lo conformaron los contratos internacionales con sus diferentes tipos, según el objeto de estudio de la clasificación de los contratos internacionales por tipos. Por ello se incluyó diversos contratos internacionales enfocados en el comercio exterior que establecen los países, esto con la finalidad de plasmarlo en el trabajo de investigación debido a su relevancia influyente en el contrato internacional, además de plasmar los tipos de contratos que más se utilizan en el mundo de los negocios internacionales. (Espinoza, 2018).

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Este estudio empleó la técnica de análisis documental en fuentes como Alicia concytec, Google académico, Ebsco, Proquest, Redalyc; se tomaron en cuenta sólo documentos científicos de los últimos cinco años, además se empleó como instrumentos de recolección de datos tablas de investigación, todo esto con la finalidad de elaborar una investigación eficiente.

3.6 Procedimientos

Después haberse realizado la introducción y a ver planteado las bases teóricas en la metodología, se procedió a la aplicación de dichas técnicas de forma contextual

al caso a investigar, se comenzó a señalar los instrumentos de recolección de datos y los pasos a seguir en cada uno de los planteamientos establecidos, de cómo se realizó y como se trabajó.

3.7. Rigor científico

En esta investigación, se cumplió con el criterio de dependencia, credibilidad, audibilidad y transferibilidad. Se ocupó en detallar las características del fenómeno en estudio, clasificándolos, analizándolos o dando cuenta de sus elementos diferenciales y análisis situacional, respecto a hechos de la actualidad, por lo tanto, fue importante centrarse en el cumplimiento de las normas para encontrar una validez lógica de la realidad y además cuál fue la importancia en plasmarlo en el trabajo de investigación debido a su relevancia influyente en el contrato internacional y que tipos de contratos fueron más utilizados en el mundo de los negocios internacionales. (Vieira, 2015).

La dependencia también referida como confiabilidad según Delgado (2018) hace referencia a la condición final de emplear un instrumento como cierto o verdadero, si esta proporciona resultados negativos se deberá emplear en diversas ocasiones con persistencia, ya que consiste en encomendar a una apreciación la armonía de los resultados conseguidos en los diversos estudios de los métodos utilizados.

La dependencia de esta investigación manifiesta que en los contratos internacionales los ordenamientos jurídicos internacionales brindan poca uniformidad, lo cual ocasiona vacíos normativos. El derecho comercial internacional privado según su diseño determinado por los contratantes es capaz de solucionar litigios contractuales, dando la oportunidad de acudir a la legislación de una de las partes. (Trujillo, Chivata y Rojas, 2019).

La credibilidad es la manera en la que los integrantes de esta investigación distinguieron la configuración de las principales ideas centradas en la exposición de esta problemática, además de como pactaron y establecieron las diferentes opiniones referentes al trabajo de investigación. (Delgado, 2018).

La audibilidad o conformabilidad de esta investigación permite a otro investigador examinar nuestra información, con él cual pueden obtener conclusiones similares o idénticas, siempre que sus perspectivas se asemejen a la nuestra.

La transferibilidad referida también como validez fue referida como la categoría o escala en que un instrumento calcula a la variable investigada. (Delgado, 2018).

Por esta razón la perspectiva cualitativa dio a conocer mediante un lenguaje, relacionando con la conceptualización que es la existencia de algo que ya fue creado y aún quedan dudas, el acto va más allá de la subjetividad la cual intenta posicionar la interpretación de las conductas. (Adrián y Oramas, 2017).

A través del método de tipo aplicado del presente trabajo de investigación se identificó y conocieron los diversos tipos de contratos internacionales que existen actualmente en el mundo del comercio exterior, además se mostraron los reguladores intervinientes. El propósito básico de esta investigación fue llevar a la práctica los conocimientos que se adquirieron para poder entender la cambiante realidad social, con el objetivo de la obtención de una clasificación de contratos internacionales por tipos, por ello se realizó este estudio donde se clasifican estos tipos de contratos internacionales según su operación comercial y el tipo de suscripción que tienen en un contrato.

3.8. Método de análisis de datos

La realización de este trabajo tuvo como finalidad encontrar y recopilar datos e información que avalen a la investigación, por lo tanto, se utilizaron artículos científicos, libros, se buscó palabras claves como: incoterms, convenios, normas regulativas, mypes y tipos de contratos internacionales. Además, se hizo uso de las bases académicas de Alicia concytec, Google académico, Ebsco, Proquest, Redalyc y repositorios de tesis donde se ha tomado en cuenta solo documentos científicos de los últimos cinco años con la finalidad de elaborar una investigación eficiente.

3.9. Aspectos éticos

Se priorizó la información de artículos de revistas indexadas de nivel Web of Science, Scopus y Scielo, las que tienen mayor rigor científico a nivel mundial. Todo el trabajo fue citado, respetando la propiedad intelectual de los autores y se siguió la transversalidad ética en el recojo de la información, procesamiento de datos y presentación de resultados, entre otros.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A partir de los hallazgos encontrados en el presente trabajo de investigación sobre la clasificación de los contratos internacionales por tipos. En la tabla 2, los resultados que se obtuvieron sobre los Tipos de contratos internacionales y sus características, tenemos la compraventa, franquicia, Joint Venture, Distribución, Agencia internacional, Transferencia de tecnología, de Suministro, Prestación de servicios, de Leasing y Factoring , en este caso se mostró las características de cada una de ellas que se basa en el momento de llegar a un acuerdo junto a los asociados , tomando en cuenta las características más importantes y uno de ellos enumerándolos de acuerdo a su uso con sus múltiples autores en el cual detallan y brindan explicación sobre los indicadores.

Lo que se realizó fue detallar las características de una mejor manera cada uno de ellos y, así mismo se ubicó a nivel internacional cada una de las pautas correspondidas mientras más favorable sea la relación, mayor será el beneficio que le traerá el comercio internacional en comparación con el que obtengan cada país de acuerdo a las condiciones generales y los tipos de contrato que llevaron acordado. Por ello García (2019) se aplica el arbitraje internacional a los contratos internacionales, como medio de solución privada, ya que surgían muchos casos de diferencias entre los agentes del comercio internacional y nacional, esto ha tenido buena acogida y difusión en las últimas décadas.

Uno de las características más desarrollados que pudimos notar es de que los contratos (nacionales/internacionales) son bilaterales, ya que se definen donde es el acuerdo de voluntades donde para ambas partes tienen obligaciones mutuas. La causa de la obligación de un contratante tiene por asunto la obligación del otro y recíprocamente, lo cual el vendedor se obliga a entregar de un bien y el otro (a) el pago correspondido, debiendo surgir sus obligaciones en el mismo momento teniendo en cuenta lo referido a la cláusula. (León, 2016). Es así que la mayoría de las pautas de cada contrato nacionales e internacionales son bilaterales, y de ese tipo es preciso conocer que, si una de las partes no cumple con lo que se obliga, puede demandar ante un juez a la otra para que cumpla.

Si hablamos socialmente algo que realizamos indispensablemente todas las personas en el día a día es la compraventa, lo realizamos sin la necesidad de ser vendedores ya que mayormente tenemos la posición de compradores, por consecuencia de este hábito que tenemos, la compraventa se retractó como el contrato más utilizado en el mundo, y se convirtió en el más regulado por todos los ordenamientos jurídicos por su esencia primordial. (Flint, 2016).

En lo que respecta a los hallazgos de la tabla 3, sobre los criterios de los contratos internacionales más utilizados, los 5 tipos de contratos internacionales más habituales fueron los contratos de Compraventa, Distribución, Franquicia, Joint Venture y Agencias, se hace mención de las características de estos cinco tipos de contratos a los que tuvimos que hacer frente en algún momento dado, junto con ellos su aplicación en algunos países, sus criterios y los respectivos autores.

El contrato de compraventa internacional, es el acuerdo entre dos individuos que están en diferentes países “Exportador e Importador” los cuales definen el intercambio de mercaderías por un precio establecido, el contrato debe contener los precios, las cantidades e incoterms. Definimos también que el uso de este contrato se hace más habitual ya que el intercambio de mercaderías internacionales es frecuente en las empresas, de esta manera puedan ser más conocidos internacionales y trabajar por el mundo.

Según Pérez (2015) la Convención de las Naciones Unidas de Compraventa Internacional de mercaderías se aprobó y entro en vigencia en Colombia el 1 de agosto del 2002, desde esa fecha, en moderación de que los contratantes no dispongan lo contrario, ya que todas las exportaciones e importaciones que se puedan realizar en dicho país serán verificados por dicho ente jurídico.

El contrato de distribución internacional, siendo uno de los contratos más sobresalientes hasta la fecha, definimos al contrato de distribución como un convenio entre empresas donde uno de ellos (productor o fabricante) tienen el derecho de entregar un bien o servicio hacia al otro individuo (distribuidor) para que de esta manera este lo pueda revender en otro mercado agregándole un valor adicional al producto sacando así una utilidad.

Según Llamazares (2017) fue muy necesario recalcar que en España hay demasiados negocios u empresas que practican esta modalidad de contratos, teniendo en cuenta la “Distribución libre” como un intermediario independiente (ejemplo: comisionista, agente) y la “Distribución integrada” que se refiere a franquicias y distribuciones que ingresan como empresas terceras.

El contrato de franquicia internacional, cumple un rol muy importante, teniendo la ventaja de una forma nueva para realizar negocios en diversos mercados, los pequeños negocios u empresas están aplicando este formato para poder de una u otra forma expandir sus negocios por un periodo largo. También podemos apreciar empresas de éxito, crear empresas en distintos países.

Según Stetsiuk, Miroshnychenko y Dudko (2019) el contrato de franquicia influyo en el crecimiento económico, como la compraventa de bienes y servicios en diferentes lugares, también hemos visto los resultados positivos en las industrias, este sistema es muy favorable para poder ingresar a nuevos mercados y ver un rápido desarrollo adaptable comercial, también apreciamos que este formato de Franquicias nació y se desarrolló en Estados Unidos.

El contrato internacional de joint venture o también referido como juntos en la aventura, generalmente es una alianza estratégica o alianza comercial entre dos o más compañías con un objetivo de hacer negocios a largo plazo. que dejen muy buenos beneficios para ambos socios, los cuales pueden fusionar sus recursos, su conocimiento y en tanto el riesgo que pueda ocurrir es compartido y mucho menor.

Según Yan y Luo (2016) señalaron que el número de empresas asociadas aplicando una Joint Venture ha crecido de una manera rápida en los últimos años, también nos indicaron que la pregunta más frecuente que se hacen es sobre la diferencia que puede existir en una creación de alianzas comerciales de una empresa China con una empresa de Alemania que tan diferentes pueden ser [...]la explicación para la formación de una Joint Venture es que las empresas forman alianzas para tener una mejor posición en el mercado y ser más competitivos.

El contrato internacional de agencia comercial, consiste en que una persona o empresa encarga a otra persona o empresa que relativamente se llama agente,

para que pueda vender sus productos o mercaderías, brinde servicios, realice alguna producción en un determinado territorio, cumpliendo el rol de forma independiente como un representante de sus productos o servicios, necesariamente se requiere de un registro mercantil en otras palabras este contrato debe estar suscrito en la cámara de comercio, indicando el lugar donde se va realizar las actividades y el lugar donde se va celebrar el contrato, delitos La remuneración del agente se da a través de comisiones sobre las ventas, pueden acordarse por ciertos conceptos de actividades de promoción o viajes.

Según Agarwal (2017) el termino agente tiene un significado de un individuo que represente a otro individuo, empresa u alguna entidad extranjera que relativamente no está en ese país, definió que Omán no tiene una ley separada sobre franquicias [...] por los tanto si un comerciante quiera poner una agencia comercial, debe ser un ciudadano Omaní con un promedio de tiempo de 18 años, pertenecer a la cámara de comercio de su país y no debe tener ningún registro de delitos y estar suscrito en el registro mercantil del ministerio de comercio.

V. CONCLUSIONES

1. Las empresas deciden qué ley aplicarán en su contrato de compraventa internacional. La convención de los contratos de compraventa internacional de mercancías (CISG), se aplica automáticamente si el vendedor y el comprador están ubicados en distintas naciones que hayan acogido esta convención. Pueden usar otra norma si lo desean estipulándolo en este contrato.

2. El contrato de franquicia internacional es el instrumento adecuado de protección de derechos intelectuales o industriales el cual no está sujeto a las normas del derecho internacional, en el supuesto de una disputa los intervinientes pueden someterse al Arbitraje Internacional o a las leyes de la nación de uno de los intervinientes, comúnmente se someten a los juzgados y tribunales de la nación del franquiciador.

3. El contrato de joint Venture abarca varios acuerdos de colaboración empresarial, pero una no manda a la otra. El accionamiento de este instrumento brinda muchas ventajas, para el uso de los recursos con los que cuentan. No existe alguna regulación precisa sobre los contratos Joint Ventures.

4. Se debe de tener un modelo de contrato internacional de distribución en el idioma del país destino la cual regule cualquier inconveniente entre ambas partes. La legislación de la UE fija reglas a seguir en este tipo de contrato cuya desobediencia llevara a la anulación de este acuerdo, además brinda indemnizaciones conforme la cifra de los negocios realizados. En este tipo de contratos se aplica también los principios UNIDROIT sobre los contratos de comercio internacional.

5. El contrato de agencia brinda una colaboración empresarial mediante el cual promueve la negociación. Está regulada por la ley de Agencia de 27 de mayo de 1992, además está adherida al Convenio de Roma de 1980. La extinción de este contrato puede ser por acuerdo mutuo o por incumplimiento de obligaciones.

6. El contrato de transferencia tecnológica es mayormente innominado, no está determinado por la ley pese a estar sujeto a los principios generales del derecho. No cuenta con una legislación aplicable, uno de los ideales a los que se acude para

formalizar las relaciones contractuales es el principio de autonomía de la voluntad de las partes.

7. El contrato de suministro brinda periódicamente suministros, sin necesidad de pactar varios contratos de compraventa. Este contrato no cuenta con una regularización detallada, no se debe comparar al contrato de compraventa. Este contrato es atípico y se adhiere al régimen general de obligaciones y contratos.

8. El en contrato internacional de prestación de servicios se caracteriza por la falta de subordinación que tiene el contratante frente al contratado, por esta razón el quien brinda servicio cuenta con autonomía financiera, técnica y administrativa, siempre y cuando las actividades se desarrollen en una localidad distinta a las instalaciones del contratante, es esencial que este contrato quede estipulado claramente y conciso por escrito.

9. El contrato de leasing concede a una empresa a no hacer uso de su capital para adquirir bienes de capital. Este contrato lo regula la Legge Fallimentare en su artículo 72.

10. El Factoring es un Contrato que sirve para la financiación de pymes, la cual puede determinar múltiples derechos y obligaciones. El código de comercio se encarga de regular el contrato factoring.

11. Este trabajo de investigación concluye que es importante tener conocimientos referentes a las contrataciones internacionales y a los diversos contratos que existen en el ámbito del comercio exterior, ya que esto facilitara los asesoramientos legales que se buscan a la hora de realizar un tipo específico de contrato internacional, de tal manera que ayudara a optimizar los riesgos futuros que se puedan presentar en la negociación.

VI. RECOMENDACIONES

1. Al momento de realizar un trato comercial internacional, se debe realizar un contrato de compraventa internacional para evitar cualquier disputa legal en el negocio realizado. Es recomendable que las naciones se unan al convenio sobre la ley aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías, para que de esta manera sea más fluido y seguro los intercambios comerciales.
2. El contrato de franquicia se debe regular para evitar futuros inconvenientes en mercados donde se realicen este tipo de negocio internacional, ya que al no haber una regulación para este afecta a la libre competencia, además beneficia o afecta directa o indirectamente a los agentes en la franquicia.
3. Se recomienda para el contrato joint venture, respetar el procedimiento acordado mutuamente entre las empresas para la utilización conjunta de bienes y servicios, propios y compuestos determinados a la ejecución. Se debe legislar el joint venture, ya que su existencia es muy concluyente en el ámbito empresarial.
4. En el contrato de distribución se recomienda entender el rol que cumple el distribuidor en el país designado; ya que el alcance de este contrato son; las obligaciones entre proveedor y distribuidor, resolución de conflictos y terminación, idioma del contrato y la ley que se aplicara, reglamento sobre competencia, posibles derechos sobre beneficios, Propiedad intelectual y la propiedad industrial, asistencia de servicios de valor agregado, tiempo y sitios de la entrega, traspaso del título y del compromiso sobre los productos, Promoción y comercialización de los productos, Programa de cumplimiento, Aspectos fiscales de este contrato.
5. En el Contrato de agencia internacional se recomienda determinar claramente la delegación con la que va actuar el agente, porque este contrato puede ser tanto representativo como no representativo, ya que este compromiso encomendado puede actuar por su propia identidad o de la empresa. En el contrato se puede acordar que el agente no tiene vínculo laboral, de esta forma todas sus gestiones serán de compromiso de la empresa.
6. Para el contrato de transferencia de tecnología se recomienda; saber qué tipo de alianza se realizará, verificar el cuidado que tendrá la tecnología brindada, conocer

la capacidad del contrato realizado, tener conocimiento sobre el dispositivo de protección en el país destino en la cual se asignará por el socio local, colocar cláusulas disuasorias para evitar faltas en los pactos acordados.

7. Se recomienda tener en cuenta que el contrato de suministro es traslativo de uso o de disfrute, o puede tener por objeto la prestación de servicios personales. Además, este impone brindar bienes inclusive servicios sin vinculo de sujeción, de forma constante y el suministrado tiene que pagar por cada entrega obtenida.

8. Se recomienda tener en cuenta que, en el contrato internacional de prestación de servicios, el aspecto de trabajador por prestación de servicios se encuentra regulado en el código de comercio o en el código civil.

9. Se recomienda tener en cuenta que el leasing forma parte del sistema anglosajón, adopta sus cualidades y matices típicos; si intentamos insertarlo en sistema jurídico puede ocasionar distorsiones y transformar el contrato ya constituido. Los contratos leasing se debe realizar con las características estructurales y funcionales existentes para evitar daños a las partes.

10. Se recomienda para el uso del contrato factoring tener la documentación de la empresa al día, Situación tributaria al día, Transparencia de información, Información de clientes actualizada, Facturas y clientes de calidad, estar o no en D, Tiempo de facturación y las Obligaciones laborales al día.

11. Este trabajo de investigación recomienda a los empresarios que recién están explorando los mercados internacionales a asesorarse con un abogado y empaparse muy bien del tema, ya que necesitan ser cautelosos y siempre deben de analizar las cláusulas a la hora de realizar cualquier acuerdo internacional para evitar futuros inconvenientes. Se recomienda para trabajos futuros actualizar la información esta investigación brindada y abarcar a fondo las cualidades de todos los tipos de contratos internacionales usados en el comercio internacional.

REFERENCIAS

- Adrián, S. y Oramas, M. (2017). "La atipicidad de la operación del contrato de Factoring y su necesidad de regularlo". Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador. Recuperado de: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/atipicidad-contrato-factoring.html>
- Agarwal, R. (2017). *Commercial Agency Law-Oman*. Ct. Uncourt, 4, 9. Recuperado de: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/counco4&div=16&id=&page=>
- Ahmadi, A., Ahangaran, M. y Panjepour, J. (2017). *Analyzing the Features of Contracts and Representation: Evidence from Electronic Commerce*. International Journal of Economic Perspectives. Recuperado de: <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=10&sid=7bb916a4-6e47-41d2-95d9-ee39c6208ba7%40sessionmgr103>
- Banda, J. (2016). *Definición de Joint Venture*. Economía simple. Net. Recuperado de: <https://www.economiasimple.net/glosario/joint-venture>
- Bedoya, L. (2018). *LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EN COLOMBIA COMO FIGURA CONTRACTUAL ATÍPICA Y SUS DIFERENCIAS CON EL CONTRATO TÍPICO DE AGENCIA COMERCIAL*. Pontificia Universidad Javeriana. Santiago De Cali. Colombia. Recuperado de: http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/10686/Contratos_distribucion_colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bustamante, M. (2019). "El contrato de franquicia comercial en la legislación ecuatoriana". Universidad del AZUAY. Cuenca-Ecuador. Recuperado de: <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8752/1/14411.pdf>
- Castellani, L. (2015). *La Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales: relevancia práctica y lecciones aprendidas*. Revista de Derecho Privado. Universidad Externado de Colombia. Bogotá-Colombia. Recuperado de: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/4325/4909>
- Castellanos, M. (2019). *Contratos internacionales de leasing de grandes aeronaves civiles = International leasing contracts for large civil aircrafts*. Universidad

- Carlos III de Madrid. España. Recuperado de: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/3255>
- Castro, A. (2015). *Analysis of leasing agreement from the point of view of their economic reality*. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*. Londres-Argentina. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/143469064.pdf>
- Cebrián, M. (2015). *LA CONCESIÓN DE VENTA Y LA COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL*. Barataria. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias sociales*. Asociación Castellano Manchega de Sociología Toledo, España. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3221/322142549014.pdf>
- Cuniberti, G. (2016). *The Laws of Asian International Business Transactions*. Washington International Law Journal. University of Luxembourg. Luxemburgo. Recuperado de: <https://digitalcommons.law.uw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1720&context=wilj>
- Delgado, E. (2018). *“Los contratos electrónicos en la función notarial en el Distrito de Comas, Año 2017”*. Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/19845/D%c3%adaz_DE.pdf?sequence=6&isAllowed=y
- Espinoza, D., Paredes, I. y San Andres, P. (2018). *Estrategia de expansión para la Parrilla del Ñato a través de las franquicias en la ciudad de Manta*. *Revista de la Universidad Internacional del Ecuador*, Ecuador. Recuperado de: <http://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/973/939>
- Fasson, A. (2018). *La última tendencia en emprendimiento: los contratos de franquicias*. Conexión esan. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/02/12/la-ultima-tendencia-en-el-mundo-del-emprendimiento-los-contratos-de-franquicia/>
- Fernández, D. y Moreno, J. (2016). *Contrato Internacionales (entre la libertad de las partes y el control de los poderes públicos)*. Asociación Americana de Derecho Internacional Privado. Buenos Aires - Argentina. Recuperado de: http://www.oas.org/es/sla/ddi/docs/publicaciones_contratos_internacionales_oea-asadip_2016_publicacion_completa.pdf

- Flint, P. (2016). *La Compraventa Internacional. Equipo de Derecho Mercantil*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú. Recuperado de: [file:///C:/Users/TOPYNET/Downloads/14960-Texto%20del%20art%C3%ADculo-59340-1-10-20160701%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/TOPYNET/Downloads/14960-Texto%20del%20art%C3%ADculo-59340-1-10-20160701%20(3).pdf)
- Fontalvo, R. (2017). *La formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías: diferentes formas de alcanzar su perfeccionamiento*. Universidad de Los Andes. Bogotá-Colombia. Recuperado: <https://www.redalyc.org/pdf/3600/360055996011.pdf>
- Galán, D. (2015). *La compraventa internacional de mercaderías y su Integración en el ordenamiento jurídico colombiano*. Pontificia Universidad Javeriana. Santiago de Cali-Colombia. Recuperado de: http://vitela.javerianacali.edu.co/bitstream/handle/11522/2275/Compraventa_internacional_mercaderias.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, D. (2019). *El arbitraje internacional*. Universidad Autónoma Metropolitana. México. Recuperado de: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/57800371/3-03.pdf?1542593241=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEl_arbitraje_internacional.pdf&Expires=1616720955&Signature=DcbstXk4cbLLAydl0~mF~EmWiqU0yXAOjc8pQL9Zo6QwN7-liN0~t3SbmzKqQY~6swTxBEZuX05197~BIKSyuArJBGcOhpIH9QIvSb4WP N0Quv756yxk4GJ2ov8CQ3mECAafxZTJh5Lq5AaqJVDIXJ~flRBtrINLQYOmq~ieWG-toNgy-NbrlmWp9TCu28mlHupPM1fpq0GvXjmdkEgwS8H28hXPLiXbwgj~7cPnzHeRa8f3DIIwrUcKixngwcXu~gt64pRfyk3Ntj6N24~UvPdU1azNXttWXH24IvylI4acHVZs0nz--pcJcJ5CdJWYk1bMAVOcgkz6Fo--EiCtw_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA
- García, G. (2015). *Joint Venture. Generalidades Y Clasificación*. Revista de Derecho Privado. Universidad Nacional Autónoma de México. México. Recuperado de: <https://docplayer.es/53598678-Este-libro-forma-parte-del-acervo-de-la-biblioteca-juridica-virtual-del-instituto-de-investigaciones-juridicas-de-la-unam.html>
- Grušić, U. (2016). *CONTRACTUAL NETWORKS IN EUROPEAN PRIVATE INTERNATIONAL LAW*. *International and Comparative Law Quarterly*.

University of Nottingham. Francia. Recuperado de:
<https://www.cambridge.org/core/journals/international-and-comparative-law-quarterly/article/contractual-networks-in-european-private-international-law/7C6B4F739F7434B1367EBDF84BA6BEE4>

Guerrero, A. Hidalgo, N. Núñez, C. Obando, A. (2016). "INCOTERMS – TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO". Universidad Ricardo Palma. Facultad de Ciencias Económicas. Perú. Recuperado de:
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/50259494/INCOTERMS_-_GRUPO_6_1.pdf?1478907439=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DIncoterms.pdf&Expires=1616819755&Signature=eR4EPAFMoY6ouT11FMOpBDCVEtDH5xodGyyb0hX0ZfrMM-ETFiP-11SCKuhKCNyMyhEr54SJR71~aOo6Xx1IIIFM~C0Bt8fptulrsoSrWrL7KtoXay~LkSVGCr347~JvmTcE3uqrNUaEEpO7CBZP~6xAmWRYvIJEk1e0V3-lc-jpLCTyooD-dsnxVLjMr3l0hmdPEmGG3AB~dOrYra-lpNKbwIOXDwrSLsW-oSM~YeVGuV-QQjm5S5~o4eX-HI9YWUIldRXEnTTk9XrkkfUUqkVuYtxTjPQp7rrIYHCxoLak8SN3eDFwhGONOQyK83Apo4TPEX8EYJ0ovMMPMMEK6w_&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Kim, H. y Duk J. (2017). *Pre-Contractual Liability in International Commercial Contracts*. Advanced Science Letters. Hankuk University of Foreign Studies. Korea. Recuperado de:
<https://www.ingentaconnect.com/content/asp/asl/2017/00000023/00000010/art00055>

Leon, S. (2016). *Contratos mercantiles*. Oxford University Press México. México. Recuperado de:
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=y8tHDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT7&dq=contratos+mercantiles&ots=0xlZJqN7pW&sig=fkYgT8vbjMIGYII5p9sea1uBSGI#v=onepage&q=contratos%20mercantiles&f=false>

Llamazares, O. (2016). *El contrato internacional: características y modelos*. Global Negotiator. Madrid-España. Recuperado de:
<https://globalnegotiator.com/files/el-contrato-internacional-de-comercio-internacional.pdf>

- Llamazares, O. (2017). *¿Qué Es El Contrato De Distribución Internacional?: Modelos Y Cláusulas*. Global Negotiator. España. Recuperado de: <https://www.globalnegotiator.com/blog/que-es-el-contrato-de-distribucion-internacional-modelo-clausulas/>
- Llamazares, O. (2018). *Negociación internacional*. Global Marketing Strategies. Recuperado de: <http://www.aglutinaeditores.com/media/resources/public/6f/6fb4/6fb463e1747841c390d3bd97a628be3c.pdf>
- López, A. y Martínez, T. (2015). *La regulación de los contratos internacionales en la Unión Europea*. Agenda Internacional. Universidad de Alicante, España. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6302332>
- Mahmoud, N. y Ur, I. (2018). *Legal considerations to international contracts in the recent Greece financial crisis*. Dar Al Uloom University. Riyadh-Saudi Arabia. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/324638158_Legal_Considerations_to_International_Contracts_in_the_recent_Greece_Financial_Crisis
- Martínez, Vargas y Salgado. (2018). *El contrato de transferencia de tecnología: caracterización e importancia estratégica*. Revista Brasileira de Direito. Brasil. Recuperado de: <file:///C:/Users/TOPYNET/Desktop/libros%20en%20ingles%20traducidos%20al%20espa%C3%B1ol/nacionales/El%20contrato%20de%20transferencia%20de%20tecnolog%C3%ADa.pdf>
- Montiel, A. (2015). *El ABC de la contratación internacional*. Cámara de comercio de Bogotá. Colombia. Recuperado de: https://www.academia.edu/22608393/EL_ABC_DE_LA_CONTRATACION_INTERNACIONAL
- Moreno, M. (2017). *Contratos electrónicos*. Universidad de Granada. Madrid-España. Recuperado de: https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=TDV-GcvRe2cC&oi=fnd&pg=PA2&dq=contratos+electronicos&ots=pc_S6_G5Q0&sig=CsJIBDBIU4somYIkPbM0KAp6Ji4#v=onepage&q=contratos%20electronicos&f=false
- Oglinda, B. y Olariu, C. (2018). *Risky business: distribution of risk in contracts for international sales of goods*. *jurídical Tribune*. Bucharest Academy of

Economic Studies. Recuperado de:
<https://ideas.repec.org/a/asr/journal/v8y2018i1p103-113.html>

ORTEGA, M. (2019), *NORMAS APLICABLES A LAS PARTES CONTRATANTES QUE INCUMPLAN INJUSTIFICADAMENTE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES DE MERCANCÍAS*. UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES. Machala-Ecuador. Recuperado de:
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/13363/1/ECUACE-2019-CI-DE00247.pdf>

Pérez, M. (2015). *Contratos de distribución: entre teoría y realidad*. Universidad Carlos III de Madrid. España. Recuperado de: https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/20948/contratos_perez_pereira_RIO_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Snyder, D. (2018). *The New Social Contracts in International Supply Chains*. UNAMERICANOS UNIVERSITY LAW REVISIÓN. France Recuperado de:
<http://www.aulawreview.org/the-new-social-contracts-in-international-supply-chains/>

Sojli y Tham. (2017). *foreign political connections*. Journal of International Business Studies. University of New South Wales. Australia. Recuperado de:
https://econpapers.repec.org/article/palijntbs/v_3a48_3ay_3a2017_3ai_3a2_3ad_3a10.1057_5fs41267-016-0059-3.htm

Stetsiuk, B., Miroshnychenko, Y. y Dudko, P. (2019). *International Franchise Agreement*. Baltic Journal of Economic Studies. Ukraine Recuperado de:
<http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/577>

Trujillo, L. Chivata, A. y Rojas, L. (2019) *La lex mercatoria en la solución de conflictos originados en el contrato internacional de compraventa de mercaderías y su aplicación en Colombia*. Universidad Libre de Colombia. Bogotá D.C.-Colombia. Recuperado de:
<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/15997/TRABAJO%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Velilla, M. (2016). *El contrato de franchising*. Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Universidad Pontificia. Bolivia. Recuperado:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5620592>

- Vieira, L. (2015). El Proyecto de Acuerdo del Mercosur sobre Derecho Aplicable en Materia de Contratos Internacionales de Consumo. *Revista de Direito do Consumidor*. São Paulo, Brasil. Recuperado de: <https://revistadedireitodoconsumidor.emnuvens.com.br/rdc/article/view/391/1303>
- Yan, A., y Luo, Y. (2016). *International Joint Ventures: Theory and Practice: Theory and Practice*. Routledge. Economics, Finance, Business & Industry. New York-United States. Recuperado de: file:///C:/Users/Raul/Downloads/9781315501338_googlepreview.pdf

ANEXO

Tabla 2: Tipos de contratos internacionales y sus características

Tipos de contratos Internacionales	Características	País	Fuente de información
Contrato de Compraventa	· Cantidades	A nivel internacional	(Galán, 2015, p.79).
	· Plazo de entrega		(Oglinda y Olariu, 2018, p. 349).
	· Forma de pago		(López y Martínez. 2015. p. 168).
	· Obligacional		
Contrato de Franquicia	· Onerosidad	A nivel internacional	(Fasson, 2018, párr. 2).
	· No formalidad		(Bustamante, 2019, p. 25).
	· Atipicidad		
	· Consenso		
	· Bilateral		
	· Tracto		
Contrato de Joint Venture	· Prestaciones autónomas	A nivel internacional	(García, 2015, 2015).
	· Ejecución continuada y periódica		
	· Onerosidad		
	· Carácter autónomo		
Contrato de distribución	· Atípico	A nivel internacional	(Bedoya, 2018, p.3).
	· Duradera		
	· Bilateral		
	· Oneroso		
Contrato de agencia	· Pacto de exclusividad	A nivel Internacional	(Montiel, 2015, p.49).
	· Tracto sucesivo		
	· Consensual		
	· Sinalagmático		

Tipos de contratos Internacionales	Características	País	Fuente de información
Contrato de Transferencia de Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> . Atípico . Autonomía de la voluntad . Conflictual 	A nivel internacional	(Martínez, Vargas y Salgado, 2018, párr.1).
Contrato de Suministro	<ul style="list-style-type: none"> . Bilateral . Oneroso . Complejo . Conmutativo . Consensual . Intuito personal 	A nivel internacional	(Snyder, 2018, p.1931)
Contrato de Prestación de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> . Pago por honorario . Independiente . Consensual . Oneroso 	A nivel internacional	(Cebrián, 2018, p.206).
Contrato de leasing	<ul style="list-style-type: none"> . Carácter comercial . Innominado . Consensual . Bilateral . Oneroso 	A nivel internacional	(Castellanos, 2016, p.3). (Castro, 2015, p.6).
Contrato de Factoring	<ul style="list-style-type: none"> . Típico . Consensual . Onerosa . Obligacional . De duración 	A nivel internacional	(Banda, 2016, párr.1).

Nota: Elaborado por los autores de la investigación.

Tabla 3: Criterios de los contratos internacionales más utilizados

Tipos de contratos	País/Continente	Criterios	AUTORES
Contrato de Compraventa	Colombia	<ul style="list-style-type: none"> • Convención de las naciones unidas 	(Galán, 2015, p.79).
Contrato de Franquicia	Estados Unidos	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad en los productos • Servicio 	(Fasson, 2018, párr. 2). (Bustamante, 2019, p. 25).
Contrato de Distribución	España	<ul style="list-style-type: none"> • Estéticos y de actuación • Distribución libre o extensiva • Distribución integrada o en sentido estricto 	(Bedoya, 2018, p.3).
Contrato de Agencia	Omán	<ul style="list-style-type: none"> • carácter de exclusividad, duradero y permanente 	(Montiel, 2015, p.49).
Contrato de Joint Venture	China	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas comerciales 	(García, 2015, p.488).

Nota. Elaborado por los autores de la investigación.

Tabla 4: Resumen de criterios de búsqueda

Tipo de documento	Documentos referidos a	Cantidad	Palabras clave de búsqueda	Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Artículo científico	Definición del enfoque y el tipo de investigación.	28	Enfoque cualitativo, evaluación metodología	Investigación cualitativa	Investigación cualitativa
Artículo científico	Contratos más utilizados en los negocios internacionales	10	Normas Regulativas		
Artículo científico	Definición de Contratos	12	Convenios Tratado Internacional		
Artículo científico	Definición de participantes	15	Participantes en los tipos de contratos más utilizados		
Artículo científico	Investigación por cada tipo	30	Incoterms		

Nota: Elaborado por los autores de la investigación.


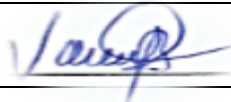


Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, Alfaro Quispe Diego, Blas Nación Katherine Valery, Briones Zevallos Christian David y Jesús Quispe Wilmer Jaime, egresado de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo (Lima - Este), declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan al Trabajo de Investigación: “Clasificación de los contratos internacionales por tipos”, es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que el Trabajo de Investigación:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. He (Hemos) mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Lima, 18 de diciembre de 2019

Apellidos y Nombres del Autor: Alfaro Quispe, Diego	
DNI: 72003288	Firma 
ORCID: 0000-0002-6996-4460	
Apellidos y Nombres del Autor: Blas Nación, Katherine Valery	
DNI: 73253077	Firma 
ORCID: 0000-0001-7716-7915	
Apellidos y Nombres del Autor: Briones Zevallos, Christian David	
DNI: 73143532	Firma 
ORCID: 0000-0002-1365-8966	
Apellidos y Nombres del Autor: Jesús Quispe, Wilmer Jaime	
DNI: 76760905	Firma 
ORCID: 0000-0002-4597-3821	