

## Internet, un arma para exportar

✉   ¿le interesa?

Javier F. Magariño / (06-03-2002)

El contrato electrónico comienza a usarse para cerrar negocios en el exterior

Burgos, 18 de febrero de 2002, empresarios venidos de toda la provincia e incluso de León y Segovia escuchan una charla sobre las posibilidades que ofrece la Red para llevar a cabo negocios en todo el mundo. Se encuentran en una jornada organizada por el Ices, que se repetirá cada mes en una ciudad española, y al finalizar el turno de intervenciones no hay preguntas. Quizás, los representantes de las pymes piensen que el nivel tecnológico de sus empresas no está la altura y que, de momento, la venta al exterior sin el trato presencial es pura utopía. 'Yo sólo utilizo el correo electrónico para comunicaciones sencillas y mi empresa tiene una simple página corporativa', citaba un joven director de mercados exteriores durante el café que se ofreció en uno de los descansos.

Pero lejos de esos planteamientos, el contrato electrónico comienza a convertirse en una útil herramienta de apoyo a la expansión internacional. Acuerdos que vuelan y se firman a través de Internet; las subastas en línea, las ventas por catálogo virtual o la contraoferta, que implica la interacción del cliente o comprador, son algunas de las posibilidades que ofrece el mundo digital. Sin duda, no es tan sencillo como enviar un simple documento a través del correo electrónico, pero todo es asesorarse y acostumbrar a los clientes.

Juan Coupeau, del departamento de exportación de Expohierro, asegura que cierra contratos electrónicos con empresas de Chile, República Dominicana, Estados Unidos y con prácticamente toda la Unión Europea. Su empresa, afincada en Burgos y dedicada al negocio siderometalúrgico, lleva más de un año utilizando esta fórmula. 'Contamos con el respaldo de un despacho de abogados que a su vez se apoya en una firma internacional. Además, en el departamento nos hemos empapado con todo lo referente a la legislación vigente sobre comercio electrónico', dice Coupeau. Él reconoce que las empresas de los países menos desarrollados que España no están preparadas para este tipo de relaciones comerciales, 'pero se trata de que se vayan acostumbrando'. De hecho, desde Expohierro tienen que solucionar continuas dudas sobre la validez de los contratos a sus clientes extranjeros: 'Nos armamos de paciencia porque los ahorros son importantes, viajas menos y el papeleo disminuye'.

'Hay que tener cuidado porque la evolución de los distintos ordenamientos es muy lenta. Existe una herramienta, que es Internet, pero las leyes comerciales siguen siendo bastante rígidas. El empresario debe aprovechar las virtudes del contrato electrónico, pero siempre con precauciones', advierte Modesto Bescos, socio director de B&M Internacional Abogados.

La Directiva comunitaria de Comercio Electrónico, adoptada por el Consejo de Ministros el 8 de junio de 2000, sufre retrasos porque sigue sin ser traspuesta a las legislaciones de países como Reino Unido, Italia, Portugal, Holanda, Grecia, Suecia e Irlanda. Esto quiere decir, además de que los Gobiernos no han cumplido con su compromiso, que las transacciones comerciales en Internet continúan sin un marco jurídico armonizado en el la UE, a pesar de que se persigue desde hace años.

Entre los objetivos de la citada directiva se encuentran el hecho de dotar del mismo valor legal al contrato electrónico que al manuscrito; armonizar el establecimiento del lugar desde donde actúan las distintas partes que participan en la transacción virtual; dotar de transparencia a una operación que se realiza de forma remota para aligerar los litigios en caso de conflicto,



y fijar la responsabilidad de cada uno de los firmantes.

El contrato electrónico es perfectamente aplicable a la relación de la empresa con cualquier tipo de cliente, pero las operaciones se complican cuando se realizan entre empresas (B2B) de distintos mercados: el volumen de la venta crece y los partícipes contraen derechos y obligaciones que deben estar estipulados en un contrato electrónico. Así, lo que en Estados Unidos ya es una práctica habitual, en España está por explotar y es la comodidad, según los expertos, lo que animará a los empresarios a adoptarlo para cerrar negocios de exportación.

Fuera de Europa los Gobiernos también tienden a modernizar la legislación apoyándose en iniciativas de las Naciones Unidas -Ley modelo sobre Comercio Electrónico de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), de 1996-, y en trabajos de la OMC, OCDE o de la Cámara de Comercio Internacional, ya que los marcos jurídicos se basan en procedimientos de negocio tradicionales que se plasman en papel.

'En muchos casos, el comercio electrónico tiene que ver con transacciones internacionales y las complejidades legales no se pueden abarcar en un contrato estándar. En consecuencia, podría ser necesario obtener asesoría complementaria', recomienda a las empresas la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa.

## Un medio fiable

'La seguridad en las transacciones en línea está más que garantizada. De hecho, creo que el mundo virtual es mucho más seguro que el real e infinitamente más rápido, pero los mecanismos legales van demasiado lentos a la hora de resolver litigios y ése es un problema', expone el socio director de la entidad de arbitraje Aryme, José Antonio García Álvaro. Otra traba sería que apenas se conoce físicamente a la persona o empresa con la que se cierra el trato, por lo que siempre pueden surgir problemas. Para ello, es recomendable incluir entre las cláusulas del contrato un acuerdo de mediación o arbitraje por el que una entidad neutral, ya sea una Cámara de Comercio o una empresa privada, dictamine en caso de desacuerdo. 'Los servicios de mediación son especialmente recomendables para los exportadores; de lo contrario, el empresario se encontrará con jurisdicciones ordinarias, procesos y abogados absolutamente ajenos a las costumbres españolas', añade García Álvaro.

Aryme ha desarrollado un sistema de arbitraje adaptado a Internet, en [www.aryme.com](http://www.aryme.com), que también ahorra la comparecencia de las partes en un punto determinado, ya que se comunican a través de videoconferencia o de salas con funcionamientos semejantes a los de los populares chat. 'El arbitraje en línea es especialmente recomendable para aquellos tratos que comienzan y terminan en la Red. El comercio electrónico es una manera de hacer lo mismo, sólo cambia el canal, que es más ágil y abarata costes'.

En este sentido, el socio director de B&M Internacional Abogados, Modesto Bescos, explica que los puntos fundamentales a tener en cuenta para realizar el contrato electrónico son: el lugar donde se celebra el contrato a efectos legales, las declaraciones de voluntad (oferta y aceptación), el tipo de cliente al que se dirige (empresa o particular), la forma y prueba del contrato y las reglamentaciones internacionales. 'Lamentablemente no existe homogeneidad entre los ordenamientos de los distintos países en lo que atañe a un medio global como es Internet, ni siquiera en lo que a comercio se refiere existen las mismas costumbres o reglas del juego'.

Para curarse en salud, el empresario español debe especificar en su contrato las consideraciones generales de venta; describir la mercancía, los precios, los modos y condiciones de pago de la forma más descriptiva posible; pedir aceptación a su cliente, inspeccionar la mercancía que va a enviar y ofrecer garantías de devolución. Además, quedará clara cuál será la ley aplicable en caso de conflicto y el medio por el que se solucionarán los mismos: tribunales o el citado arbitraje.

En Europa la Directiva sobre Comercio Electrónico exigía a los Estados que hicieran evolucionar sus códigos civiles, pero muchos no han llegado al plazo marcado en febrero de 2002. 'Alemania, Austria y Luxemburgo han reformado tímidamente sus códigos civiles. España ha cumplido en tiempo con su anteproyecto de ley, pero éste tiene puntos disuasorios, casi policiales, increíbles en una sociedad moderna. Parece más una ley fabricada para desaconsejar que para fomentar la actividad en Internet', añade.

Según fuentes del Icx, el problema fundamental que ha suscitado el negocio virtual ha sido el choque de la seguridad jurídica y operativa de contratación internacional con la posibilidad de crear un mercado sin fronteras. 'De hecho el comercio electrónico ha puesto en evidencia el proteccionismo y la escasa permeabilidad de los países a la máxima expresión del libre comercio', citan.

Y del quinto sondeo global entre consejeros delegados publicado en enero por PwC se desprende que la reglamentación legal de los países es una barrera para el exportador en todo el mundo. En este caso fueron encuestados 1.161 directivos y más de la mitad citó esa traba como la gran causa para no traspasar las fronteras.

## Asegurarse antes de firmar

Al firmar un contrato la firma electrónica tiene tanto valor como la firma manuscrita y el régimen jurídico aplicable en caso de litigio es el del Estado donde esté establecido el empresario o particular que contrata el servicio. Así, se descarta adoptar las leyes del lugar de localización del sitio web, del servidor o del buzón postal del vendedor. El contrato electrónico es previo a la operación. Hay que determinar qué formas de comunicación (Sitio web, correo electrónico u otros) se pueden utilizar. Al final, es el aceptante quien los elige. Conviene tener en cuenta las limitaciones locales en cuanto a reglamentos fiscales y de protección de datos. Además, el contrato electrónico tiene dos partes fundamentales: el instrumento de la oferta, por el que se muestra interés en vender a través de medios electrónicos, y el instrumento de aceptación, en el que el aceptante da el visto bueno a la operación. Por último, hay leyes que estipulan que el visto bueno estará condicionado a la notificación de recibo; en caso contrario, se considerará que nunca fue enviado el mensaje.

## El euro incentiva el uso de la Red para comprar

La implantación de la moneda única en la UE va a impulsar el comercio electrónico entre empresas y consumidores (B2C) de la zona euro. Según la consultora IDC, 'se ha eliminado un importante obstáculo para las exportaciones comerciales: la conversión de moneda'. Una mayor transparencia en los precios, la posibilidad de comprar en distintos países o el aumento de la competencia internacional son algunas de las ventajas de las que gozaba el mercado estadounidense y que ya están al alcance de la mano de los consumidores y empresas europeas. Según IDC, los artículos beneficiados de forma inmediata han sido los productos digitales y los programas informáticos.

  ¿le interesa?  