

¿QUÉ ES UN MEMORÁNDUM DE ENTENDIMIENTO?

Un Memorándum de Entendimiento entre empresas es un documento parecido a un contrato pero que no vincula a las partes, excepto cuando se incluyen acuerdos de confidencialidad y no competencia. Es un documento que, careciendo de una formalidad determinada, tienen como objetivo dejar constancia de la voluntad de las partes en llevar a cabo en un futuro, los pasos necesarios para realizar un contrato que dé paso a una transacción o negocio internacional. Se traduce en una declaración de voluntades recíprocas con alto valor ético para las partes que lo suscriben pero sin efecto jurídico vinculante. En negociaciones internacionales se le conoce también por su nombre en inglés: Memorandum of Understanding (MOU).

Objetivos más importantes

Este documento tiene básicamente cinco objetivos:

- Declarar oficialmente que las partes están negociando en la actualidad.
- Aclaración de los puntos clave de una operación por la conveniencia de las partes.
- Valoración del interés de la otra parte para llevar a cabo el negocio.
- Recoger los avances que se producen en cada una de las negociaciones.
- Proporcionar garantías en caso de que el acuerdo finalmente fracase durante la negociación.

Los Memorandums más utilizados en las negociaciones entre empresas son aquellos que se refieren a Acuerdos de Distribución y Acuerdos de Joint Venture. Pueden obtenerse modelos de estos Memorandums en los siguientes links:

- [Memorándum de Entendimiento para Acuerdo de Distribución.](#)
- [Memorándum de Entendimiento para Acuerdo de Joint Venture.](#)

Vinculación entre las partes

Es importante diferenciar de forma nítida hasta dónde alcanza la eficacia vinculante de esos tratos preliminares. Inicialmente hay que aclarar que únicamente suponen simples diálogos personales, redacción de minutas o proyectos cruzados, ofertas y contraofertas en las que las partes implicadas no delatan su intención de obligarse recíprocamente, sino que de lo único que dejan constancia es de hacer ver la posibilidad de llegar a contratar en el futuro. Así pues, podemos decir que se tratan de meros borradores carentes de eficacia vinculante y únicamente sirven como elementos interpretativos en el caso de que se necesite conocer la intención de las partes cuando haya de exigirse el cumplimiento del negocio en última instancia acordado.

Diferencias con las Cartas de Intenciones

Los Memorándum de Entendimiento son similares a las Cartas de Intenciones, si bien presentan tres diferencias con respecto a ellas:

- Utilizan un lenguaje más formal y parecido al del contrato al que preceden; es decir, son un resumen del acuerdo firmado antes del acuerdo final.
- Pueden involucrar a más de dos partes, mientras que las Cartas de Intenciones únicamente hacen referencia a dos partes.
- Tienen que ser firmados por todas las partes, mientras que las Carta de Intenciones sólo las firma la parte que propone el acuerdo.

Memorándum de Entendimiento con empresas chinas

Es muy habitual utilizarlos en las negociaciones con empresas chinas. Debido a que estas negociaciones son muy largas y complejas y que, por otra parte, los negociadores chinos suelen utilizar la técnica de modificar de forma continua las condiciones pactadas, al final de cada una de las reuniones debe redactarse un Memorándum de Entendimiento que recoja los avances y los puntos en los que se ha llegado a acuerdo. El Memorándum debe firmarse por ambas partes e incluir una cláusula de confidencialidad.

- [Memorándum de Entendimiento para Acuerdo de Distribución en China.](#)
- [Memorándum de Entendimiento para Acuerdo de Joint Venture en China.](#)

Los Memorándum de Entendimiento pueden parecerse a un contrato propiamente dicho, pero por lo general no vinculan a las partes en su totalidad, como se ha mencionado anteriormente. Sin embargo, es habitual que los Memorandums, contengan disposiciones que son obligatorias para las partes, como los acuerdos de confidencialidad y no competencia.



Para obtener modelos de Contratos Internacionales y de Memorándum de Entendimiento en varios idiomas, clic [aquí](#).

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

