



CONTRATOS EN ARABE MÁS UTILIZADOS: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Los contratos en árabe que deben negociar las empresas extranjeras con clientes y socios en países árabes, como Arabia Saudí o Emiratos, tienen una serie de peculiaridades que conviene conocer si se desea tener éxito en las negociaciones y cerrar acuerdos. Los países árabes constituyen una región diversa en geografía, etnia, religión, así como prácticas culturales y protocolo de negocios. La heterogeneidad del mundo árabe significa que es necesario profundizar en algunos detalles de la forma de hacer negocios en cada país, para aprovechar las oportunidades que se brindan a los negociadores extranjeros. Uno de los aspectos que hay que conocer son las particularidades que tiene los árabes en cuanto a la negociación y firma de contratos con empresas extranjeras.

PAÍSES ÁRABES: INFLUENCIA BRITANICA O FRANCESA

El mundo árabe es muy amplio. Está compuesto por cerca de veinte países, muchos de ellos antiguas colonias del Reino Unido y Francia. En base a este pasado colonial y a la ubicación geográfica, los países árabes se pueden dividir en dos grandes grupos:

- **Países de Oriente Próximo:** están ubicados en la península arábiga y zonas adyacentes. Algunos de ellos forman parte del Consejo de Cooperación de Golfo. Por influencia y tradición británica, los tipos de contratos se basan en el derecho anglosajón (*Common Law*) que es flexible e interpretativo en la resolución de conflictos. Algunos de estos países son: Arabia Saudí, Egipto, Emiratos Árabes, Jordania o Kuwait.
- **Países del Norte de África:** son aquellos que se ubican en la zona denominada del Magreb. Antiguas colonias de Francia, el sistema legal de estos países a efectos de las prácticas contractuales, se basa en el llamado derecho continental europeo (*Civil law*) que deja menos libertad en la interpretación de las cláusulas de los contratos que el derecho anglosajón.

CONTRATOS EN ARABE MÁS UTILIZADOS

Es habitual, que en las relaciones comerciales entre empresas extranjeras y empresas árabes sean empresas extranjeras las que toman la iniciativa en la redacción de los contratos que, no obstante, deben adaptarse a la práctica y a la legislación de estos países. Sobre el modelo de contrato que presente la parte extranjera, la parte árabe renegociará las cláusulas que le parezcan más importantes.

Por ello es importante, especialmente, en negocios de cierto importe la empresa extranjera cuente con un contrato adaptado tanto a las prácticas comerciales como a la legislación de los países árabes.

Los contratos que se utilizan más habitualmente por parte de las empresas extranjeras que hacen negocios en países árabes son:

- [Contrato de compraventa para países árabes](#): para la exportación de productos, principalmente, maquinaria, suministros industriales y productos de consumo. El contrato está realizado desde la perspectiva de la empresa extranjera que exporta sus productos a países árabes.
- [Contrato de distribución para países árabes](#): cuando la empresa extranjera nombra a una empresa local para que distribuya, normalmente en exclusiva, sus productos en el país árabe. La empresa árabe revende los productos a empresas fabricantes (si se trata de suministros industriales o maquinaria) o a detallistas (si se trata de productos de consumo).
- [Contrato de Agencia para países árabes](#): en este caso la empresa extranjera nombra a un intermediario árabe (persona física o jurídica) en el país árabe para que busque clientes y realice operaciones en el país. El agente recibe sus honorarios mediante comisiones sobre las ventas que realiza.
- [Contrato de Suministro para países árabes](#): se utiliza para establecer acuerdos a largo plazo (un año o más) entre un fabricante extranjero y su cliente árabe para el suministro de productos a precios predeterminados.
- [Contrato de Alianza Estratégica para países árabes](#): constituye un acuerdo de cooperación entre una empresa extranjera que presta una serie de servicios a clientes proporcionados por su socio árabe en su país o países árabes de la misma zona. En el contrato se establece el ámbito de actuación, los derechos y obligaciones de cada una de las Partes.
- [Contrato de Confidencialidad para países árabes](#): se utiliza en las negociaciones previas de acuerdos de distribución, licencia o joint venture entre empresas extranjeras y empresas árabes para proteger los información sensible (comercial o técnica) que se suministre al socio árabe durante las negociaciones.

CONTRATOS BILINGÜES (INGLÉS-ARABE) A DOBLE COLUMNA

Lo más habitual es que se redacte una versión bilingüe del contrato en inglés-árabe a doble columna. En la zona de la izquierda el texto en inglés y en frente, la traducción equivalente en árabe. De esta forma se facilita la comprensión para aquellos clientes o socios árabes que no tienen un completo dominio del inglés. En los países árabes de influencia francesa (Marruecos, Argelia) lo más frecuente es utilizar únicamente una versión en francés ya que el idioma de trabajo en la propia Administración y en el mundo empresarial que hace negocios con el exterior es el francés. Por el contrario, el conocimiento del inglés es limitado y, en este sentido, no se utiliza para realizar contratos con empresas extranjeras.



Ejemplo de cláusula bilingüe en un contrato para países árabes

SUPPLY OF THE PRODUCTS	توريد المنتجات
<p>The Distributor shall give [INSERT] <i>days / weeks / months</i> / written notice to the Principal of its estimated requirements for the Products for each <i>week / month / quarter</i> and shall notify the Principal / promptly / within a maximum of [INSERT] <i>days / weeks</i> subsequent to confirmation of the order by the Principal of any change in circumstances which may affect its requirements</p> <p>Upon receipt and confirmation of each order the Principal shall as soon as is practicable inform the Distributor of the estimated delivery date of the consignment of the Products. The Principal shall use all reasonable endeavours to meet the delivery date but time of delivery shall not be of the essence and the Principal shall have no liability to the Distributor if there is any delay in delivery</p>	<p>يجب على الموزع إعطاء [إدخال] أيام / أسابيع / أشهر كإشعار خطي للموكل بطليباته المتوقعة للمنتجات لكل أسبوع / شهر / ربع السنة و يجب عليه إشعار الموكل بأسرع وقت ممكن / ضمن [إدخال] أيام / أسابيع على الأكثر بعد موافقة الموكل على الطلبية / عن أي تغيير في الظروف التي قد تؤثر على طلبياته.</p> <p>بعد الإستملا و الموافقة على كل طلب، يجب على الموكل إبلاغ الوكيل في أسرع وقت ممكن بتاريخ التوصيل المتوقع لشحنات المنتجات. يجب على الموكل بذل أقصى جهوده للتقيد بتاريخ التوصيل و لكن وقت التوصيل ليس هو الأساس و بالتالي فإن الموكل لا يتحمل أي مسؤولية اتجاه الموزع عن أي تأخير في التوصيل.</p>

NEGOCIACIONES CON CLIENTES ÁRABES: EL PRECIO ES EL ELEMENTO CLAVE

Cualquiera que sea el tipo de operación que se realice y el modelo de contrato que se utilice hay que tener siempre presente que el precio que se establezca en el contrato es el elemento esencial para llegar al acuerdo. Es crucial recordar que las sociedades árabes fueron y en muchos aspectos siguen siendo sociedades comerciales tradicionales y que, por tanto, es normal esperar que un hombre de negocios árabe trate de obtener el mejor precio en una negociación. El negociador árabe, después de un largo y duro proceso negociador, si no está convencido de que ha conseguido el mejor precio, no llegará a un acuerdo.

APLICACIÓN DE LEGISLACIONES NACIONALES: CONTRATOS DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN

Si bien las legislaciones nacionales árabes en cuanto al derecho mercantil son homologables a la de los países occidentales en el caso de ciertos países, Arabia Saudí y Emiratos entre otros, protegen a sus ciudadanos y empresas cuando hacen negocios con empresas extranjeras.

Así por ejemplo en los contratos de agencia y distribución con empresas extranjeras se exigen tres requisitos:

- Que el agente o distribuidor, si es persona física, tenga la ciudadanía del país, y si es una empresa, su capital sea propiedad en, al menos, un 51% de nacionales del país.
- Que tenga una licencia comercial en vigor y que esté debidamente inscrita en el Ministerio de Economía.
- Que en dichos contratos existe un pacto de exclusividad y, en caso de que no se haga mención a ello en el contrato, la legislación local la dará por supuesta.

ARBITRAJE PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Con la excepción de Egipto, ningún país árabe es miembro firmante de la Convención de Viena sobre Contratos de Compraventa Internacional (CISG) en la que se establece una legislación supranacional para resolver conflictos en las operaciones de exportación e importación entre empresas de los países miembros.

Este hecho, unido a la percepción de falta de seguridad jurídica por parte de las empresas extranjeras en cuanto a los sistemas judiciales de ciertos países árabes, ha provocado que la resolución de conflictos comerciales entre empresas árabes y occidentales se sometan, normalmente, al arbitraje internacional, preferentemente en un tercer país.

Para obtener los modelos de contratos más utilizados por las empresas extranjeras cuando realizan distintos tipos de operaciones países árabes (compraventa, distribución, agencia, alianza estratégica, etc.) clic en:



[Contratos para Países Árabes en Inglés y Árabe](#)

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

