

Negocio Internacional

**Exportar
para
crecer**

GARRIGUES

B Sabadell

Reforzar la seguridad contractual en la compraventa internacional

Barcelona, 7 de marzo de 2013

Índice

- INCOTERMS
- Convención de Viena de 1980
- Competencia judicial
- Ley aplicable
- Contenido mínimo del contrato
- Recomendaciones prácticas



INCOTERMS

Términos contractuales unificados a nivel internacional que permiten determinar el lugar de entrega de las mercancías y las obligaciones principales de la partes respecto de la entrega.

Las novedades más relevantes de la última versión son la desaparición de cuatro INCOTERMS (DAF, DES, DEQ y DDU) y la incorporación de otros dos (DAT y DAP).



Normativa sobre el contenido del contrato

Autonomía de la voluntad

Supletoriamente: regulación internacional

- Convenio de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacionales (Viena, 1980).
- Principios de Unidroit de Contratos Comerciales Internacionales (2010).
- Contratos y cláusulas tipo. Modelos de la Cámara de Comercio Internacional de París.
- Propuesta de Reglamento de la Unión Europea.

Si no existe instrumento internacional:
regulación española: CC, CCom, etc.



Convención de Viena de 1980

- Regula la compraventa internacional de mercancías, atendiendo a:
 - i. La formación del contrato.
 - ii. Los derechos y obligaciones del vendedor y comprador.



Convención de Viena de 1980: Aplicación

Aplicación:

- En contratos de compraventa de mercancías celebrados entre partes con establecimientos en estados diferentes, si:
 - Ambos estados sean parte del convenio; o
 - Si ninguno es parte de la convención pero las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un estado contratante.
- Cuando las partes acuerden su aplicación.
- Como criterio de interpretación de CC y CCom.



Convención de Viena: Formación del contrato

Formación:

- No hay forma obligatoria: puede ser escrito o verbal (podrá probarse por testigos).
- Oferta: propuesta de celebración de contrato.
 - Revocación: antes de la aceptación
 - Aceptación: expresa o tácita
- Contraoferta.
- Perfección del contrato: Cuando la aceptación llega al oferente (se entiende celebrado en el domicilio del oferente).



Convención de Viena: Obligaciones del vendedor

1. Entrega de las mercancías
2. Transmisión de la propiedad
3. Entrega de los documentos relacionados
4. Saneamiento por evicción y defectos ocultos



Convención de Viena: Obligaciones del comprador

1. Pago del precio de las mercancías
2. Recepción de las mercancías



Transmisión del riesgo

Transmisión del riesgo:

Entrega / Recepción → Transmisión del riesgo al comprador.

Particularidades en la compraventa internacional por el papel de los intermediarios.



Convención de Viena: Incumplimiento y resolución (i)

- Resolución: si el incumplimiento es esencial (si causa a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato).
- Plazo suplementario para subsanar el incumplimiento, pero sin perjuicio del derecho a indemnización.
- Comunicar la decisión de resolver a la otra parte (recomendación: por escrito).



Convención de Viena: Incumplimiento y resolución (ii)

- Suspensión: si es manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones (incumplimiento previsible).
- Entregas sucesivas: posibilidad de resolver respecto de entregas futuras en caso de incumplimiento previsible.



Convención de Viena: Incumplimiento y resolución (iii)

- Indemnización de daños y perjuicios: incluye la pérdida sufrida y la ganancia dejada de obtener, sin exceder lo que fuera previsible.
- Obligación de mitigar el daño.
- Deber de conservación de las mercancías.



Incumplimiento del vendedor: acciones del comprador

(a) No conformidad de las mercancías:

- Si es esencial y comunica la falta de conformidad en un plazo razonable, puede pedir:
 - Sustitución (cumplimiento) + indemnización.
 - Resolver el contrato + indemnización.
- Si no es esencial, puede pedir:
 - Reparación (si es razonable) + indemnización.
 - Rebaja proporcional del precio: salvo si vendedor ofrece subsanar y el comprador lo rechaza.
- Si no puede devolver las mercancías: no puede resolver (deber de conservación).



Incumplimiento del vendedor: acciones del comprador

(b) Falta de entrega:

- Exigir la entrega (cumplimiento).
- Resolver, excepto que ya las haya entregado tardíamente y haya pasado un plazo razonable + indemnización.



Incumplimiento del comprador: acciones del vendedor

(a) Incumplimiento de la obligación de pago:

- Exigir la entrega (cumplimiento).
- El vendedor podrá retener la mercancía e incluso podrá venderla a otro interesado.
- Puede exigir el cumplimiento, o resolver por falta de pago salvo que haya pagado tardíamente y el vendedor tenga conocimiento del pago.



Incumplimiento del comprador: acciones del vendedor

(b) Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías:

El vendedor podrá optar por:

- El cumplimiento del contrato (en cuyo caso se puede pedir el depósito judicial para las mercancías o constituirse él mismo en depositario).
- Su resolución.



Resolución de conflictos

- Tribunales: Competencia judicial.
 - R. 1215/2012 de 12.12.2012, que deroga el R. 44/2001 (Bruselas I)
 - Convenio de Lugano
 - Artículo 22 LOPJ
- Arbitraje.



Ley aplicable

- R. 593/2008 (Roma I):
 - Autonomía de las partes.
 - Ley del país donde se encuentra la residencia habitual del vendedor.
- Artículo 10.5 LOPJ
- Convenio de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacionales (Viena, 1980)



Contenido mínimo del contrato

Regulación exhaustiva:

- Identificar las partes: comprador y vendedor.
- Descripción del objeto.
- Lugar de celebración del contrato.
- Fecha de entrada en vigor.
- Precio, condiciones de pago y gestión de impagos.
- Plazo, lugar y modo de entrega.
 - Transporte: INCOTERMS.
- Transmisión del riesgo y eventuales garantías.
 - Intermediarios.
- Cláusula de resolución de disputas y competencia (tribunal competente, arbitraje y ley aplicable).



Recomendaciones prácticas

- Formalizar por escrito.
- Verificar los poderes entregados.
- Contratar un seguro de responsabilidad civil para posibles defectos en los productos.
- Asegurar el cobro de las ventas con el uso de INCOTERMS y medios de pago seguros.



Muchas gracias por su atención.

Pablo Vinageras Cobielles

Asociado Principal del departamento

Mercantil / M&A. Garrigues.

