

# Guías | 2019

## Contratación internacional

**Los depósitos bancarios** se caracterizan por ser contratos por los cuales una de las partes (una persona o una entidad) entrega a la otra, generalmente una entidad de crédito, dinero con objeto de que éste lo custodie y que, al cabo de un plazo, sea reintegrado percibiendo la cantidad aportada más una cantidad extra en concepto de interés.



c/ Marqués de Villamejor, 5  
28006 Madrid  
Tlf.: 34-91-520 01 00  
Fax: 34-91-520 01 43  
e-mail: saie@afi.es  
www.afi.es

# Índice

<b>1. La contratación internacional.....</b>	<b>3</b>
1.1. Características del medio jurídico internacional.....	3
1.2. Las fuentes en el derecho español .....	4
1.3. El contrato internacional .....	9
<b>2. La compraventa internacional.....</b>	<b>12</b>
2.1. Los elementos de la compraventa .....	12
2.2. La Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías.....	12
2.3. La formación del contrato.....	17
2.4. El cumplimiento del contrato.....	20
2.5. Soluciones para el desarrollo anormal del contrato .....	25
2.6. La responsabilidad por los productos defectuosos .....	27
<b>3. Contratos de intermediación y de distribución comercial .....</b>	<b>30</b>
3.1. Las formas clásicas de intermediación y distribución .....	30
3.2. Nuevas formas de distribución.....	32
<b>4. Arbitraje comercial internacional.....</b>	<b>37</b>
<b>5. Modelos de contratos .....</b>	<b>38</b>
5.1. Modelo de encabezamiento general de un contrato .....	38
5.2. Modelo de contrato de compraventa internacional .....	40

# 1. La contratación internacional

La contratación internacional está caracterizada por el hecho de afectar a dos o más ordenamientos jurídicos. Esto es debido a que los elementos del contrato (las partes, el objeto del contrato, el lugar de conclusión, lugar de ejecución, etc.) se encuentran situados en distintos países.

Como consecuencia de este hecho aparece el siguiente problema:

¿Cuál va a ser el derecho que va a regir una operación comercial internacional? La existencia de distintas leyes aplicables es un factor de complicación e incertidumbre que dificulta la conclusión del contrato.

Esto se agrava más aun ya que las soluciones propuestas por las disposiciones internas de los ordenamientos jurídicos resultan muchas veces inadecuadas para regular este tipo de operaciones. Estas disposiciones están pensadas para situaciones internas, muy diferentes de las que tienen lugar en el tráfico internacional.

Por eso, al no existir tampoco una ley universal propia del comercio exterior, asistimos a un proceso de unificación y aproximación de la legislación comparada por medio de la acción de organizaciones internacionales tales como la O.N.U., a través de la Comisión de Derecho Mercantil Internacional(UNCITRAL/CNUDMI), de la acción de la Unión Europea, del Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, etc., todas ellas a la cabeza de importantes tratados, convenciones, leyes- modelo...

Sin embargo, a pesar de la fecunda actividad legislatora desarrollada por las organizaciones internacionales en esta área durante la segunda mitad del siglo, las dificultades siguen presentes.

## 1.1. Características del medio jurídico internacional

Existen ciertas características especiales derivadas del medio jurídico internacional:

- multiplicidad de sistemas jurídicos en presencia
- variedad de usos y costumbres aplicables al contrato
- pluralidad de jurisdicciones capaces de conocer el asunto

Todos estos elementos deben ser tenidos en cuenta a la hora de realizar un contrato internacional pues las consecuencias jurídicas e incluso comerciales que se derivan del mismo son muy diferentes.

Lo primero que debemos saber para reducir esta incertidumbre es cómo será regulado el contrato.

Existen dos sistemas diferentes y complementarios de regulación:

1. La primera, originada por los propios agentes y operadores económicos, al margen de las instituciones estatales, ha dado lugar a mecanismos privados de “autorregulación”. Aquí es necesario destacar la acción de la Lex Mercatoria y del Arbitraje Comercial Internacional, como sus dos manifestaciones más importantes.
2. La segunda, basada en la acción de los Estados, que proceden a la uniformidad de sus derechos (a través de la unificación de sus normas de conflicto de leyes y materiales) y establecen sistemas de reconocimiento de las decisiones de sus autoridades.

## 1.2. Las fuentes en el derecho español

Existen dos vías para determinar cuál será la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Dichas vías son las siguientes:

1. El régimen general queda establecido por el Convenio de Roma de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales. Esto es así porque la Convención se aplica sin condición de reciprocidad y tiene carácter universal, según dispone el artículo 2.
2. El artículo 10.5 del Código Civil español establece el régimen para los casos que se encuentran excluidos del Convenio, con lo cual su ámbito de aplicación se ha reducido considerablemente después de la publicación de éste, convirtiéndose en el régimen supletorio.

### El régimen del Convenio de Roma

#### ¿En qué casos se aplica el régimen general del artículo 1.1 del Convenio de Roma?

El campo de aplicación se extiende a las obligaciones contractuales, sean de carácter civil o comercial, cuando en ellas exista un conflicto de leyes, es decir haya diferentes leyes que puedan regir tal situación (artículo 1.1).

Al hablar de "conflicto de leyes" el Convenio incluye no solamente las situaciones internacionales, sino también las que se encuentren localizadas dentro de un país donde coexistan diferentes ordenamientos jurídicos, como por ejemplo España.

## ¿Cuál es el régimen establecido por el Convenio de Roma?

El Convenio establece un sistema bastante liberal: **el contrato será regido por la ley que quieran las partes.**

La única exigencia es que se trate de una ley (lo cual excluye los principios generales del derecho, la Lex Mercatoria, etc.). Pero esta ley puede ser cualquiera, no es necesario que presente ninguna conexión con el contrato.

Sin embargo, en los casos en los que todos los demás elementos de la situación estén localizados en un solo país, la ley elegida deberá respetar las disposiciones obligatorias (imperativas) de la ley de tal país.

## ¿Cómo debe elegirse esta ley?

La elección puede ser de forma expresa o deducirse razonablemente de las circunstancias y términos del negocio. Cuanto más clara sea esta elección, mejor. Así se evitarán más tarde problemas de interpretación.

## ¿Existe la posibilidad de aplicar la solución del Convenio fuera de los casos para los cuales ésta ha sido pensada?

Sí. Esta libertad de elección está pensada, en principio, para los casos en que exista un conflicto de leyes. Pero el Convenio permite que las partes elijan la ley que se va a aplicar a su contrato incluso en situaciones que están totalmente localizadas en un solo ordenamiento jurídico.

El único límite es, como hemos señalado más arriba, que esta ley respete las disposiciones obligatorias del país donde los elementos del contrato estén situados.

## ¿En qué momento debe realizarse la elección?

Las partes pueden realizar esta elección en cualquier momento: antes, durante o después de la conclusión del contrato, e incluso modificarla cuando quieran. Pero este cambio no debe afectar:

- Ni a la validez formal del contrato.
- Ni a los derechos de terceros.

## ¿Cuál es el sentido dado por el Convenio a la palabra "ley"?

El Convenio se refiere a la ley de un Estado, no acepta el contrato sin ley o el regido solamente por los principios generales del derecho.

## ¿Qué Derecho se considera elegido por las partes?

Este es el Derecho vigente, el que se encuentra en vigor en el momento de aplicarlo, no el que existía en el momento de elegirlo.

Al hacer esta elección, se aceptan las reformas que puedan tener lugar más tarde (no es posible la "congelación" del Derecho, es decir, la incorporación de éste tal y como se encuentre formulado en un determinado momento). Las partes, una vez elegida, se someten a la ley.

## ¿Cuál es la solución para el caso de que no se haya elegido ninguna ley?

Si las partes no han elegido nada, se aplicará **la ley que presente los vínculos más estrechos con el contrato**. Se considera así la ley del país donde "la parte que debe realizar la prestación característica del contrato tiene, en el momento de la conclusión de éste, su residencia habitual o su administración central."

La **prestación característica del contrato** quiere decir la obligación típica del contrato. Normalmente será la que **no** consista en pagar una cantidad de dinero. Por ejemplo, en una compraventa, "la prestación característica del contrato" es la entrega de la propiedad del bien vendido por parte del vendedor al comprador, y no el pago del precio que realiza a cambio el comprador (el pago de un dinero se repite en muchos contratos, con lo cual no puede ser lo que lo caracterice). En este caso se aplicaría entonces la ley del vendedor.

Esta presunción no se aplicará en los casos en que dicha prestación no pueda ser determinada o cuando resulte del conjunto de circunstancias que el contrato tiene vínculos más estrechos con otro país.

## ¿Qué aspectos del contrato rige dicha ley?

El Convenio dispone que la ley se aplicará especialmente a:

- Su interpretación;
- El cumplimiento de las obligaciones que genere;
- Las consecuencias de la inexecución de tales obligaciones;

- Los modos de extinción de las mismas, así como la prescripción y caducidad basadas en la expiración de un plazo;
- Las consecuencias de la nulidad.

En lo que se refiere a las modalidades de ejecución y las medidas que se deberán tomar en caso de inejecución, se aplicará la ley del país donde tenga lugar dicha ejecución.

## ¿Cuál es la extensión del campo de aplicación de la ley?

Esto depende de la extensión que le quieran dar las partes. La ley elegida puede regular todo o parte del contrato, pudiendo someter distintos elementos de un mismo contrato a varias leyes diferentes.

## ¿Qué límites tiene la ley elegida?

Los límites principales son:

1. Las normas imperativas (obligatorias) de la ley elegida.
2. Las normas imperativas de la ley del foro, es decir, las disposiciones obligatorias de la ley del país del juez que deban ser aplicadas al contrato de que se trate.
3. Además, el juez podrá también aplicar las normas imperativas de la ley del país con el cual el contrato presente vínculos muy estrechos.

Esto tiene una gran importancia ya que así se evita que las partes, al elegir la ley que va a regir su contrato, puedan escapar a las prohibiciones que les imponen las leyes que normalmente se deberían aplicar.

## ¿Cómo debe interpretarse el Convenio?

La interpretación y la aplicación de la convención se harán teniendo en cuenta su carácter internacional así como la importancia de llegar a una uniformidad en este campo. También diremos que se ha establecido una competencia general a favor del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en este campo.

## ¿Qué otros elementos del Convenio es necesario señalar?

El Convenio se aplica a los contratos celebrados con posterioridad a su entrada en vigor (art. 17); excluye el reenvío (art. 15), y da prioridad al Derecho Comunitario (art. 20), así como a los otros convenios internacionales de los que los Estados contratantes formen parte (art. 21).

## El régimen del código civil

### ¿En qué casos se aplica el régimen supletorio del Código Civil español?

Los supuestos en que el Convenio no se aplica se rigen por el Código Civil.

Estos casos son los siguientes:

#### 1. Art. 1.2:

- el estado y la capacidad de las personas físicas
- las obligaciones contractuales que se refieren a testamentos y sucesiones, regímenes matrimoniales y a los derechos y deberes que derivan de relaciones de familia, de parentesco, de matrimonio y afinidad, incluidas las obligaciones alimenticias respecto a la filiación no matrimonial.
- las obligaciones nacidas de letras de cambio, cheques, billetes a la orden y de otros instrumentos negociables, en la medida en que las obligaciones nacidas de estos instrumentos derivan de su carácter negociable.
- a las convenciones de arbitraje y de elección de foro
- a las cuestiones del derecho de sociedades, asociaciones y personas morales
- a la cuestión de saber si un intermediario puede obligar a la persona a la persona por cuenta de la cual pretende actuar
- a la constitución de trusts, a las relaciones que crean entre los constituyentes, los trustees y los beneficiarios
- a la prueba y al proceso, bajo reserva del artículo 14

#### 2. Art. 1.3:

A los contratos de seguros que cubren riesgos situados en el territorio de los estados de la Comunidad.

Este párrafo no incluye los contratos de reaseguro.



## ¿Cuál es el régimen establecido por el Código Civil español?

El Código dispone que las obligaciones contractuales se regirán por la ley a la que las partes se hayan sometido expresamente, siempre que tenga alguna conexión con el negocio de que se trate. (Es un régimen menos liberal que el del Convenio).

Si no hay elección, se aplicará la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la de la residencia habitual común y en último caso, la del lugar de celebración del contrato.

## 1.3. El contrato internacional

### ¿Qué es un contrato internacional?

Un contrato internacional es un contrato que presenta puntos de conexión con dos o más países, es decir, con dos o más ordenamientos jurídicos.

Como definición general, se puede decir que un contrato internacional es un acuerdo de voluntades pactado entre dos o más partes que tienen sus domicilios o residencias en Estados distintos.

### ¿Cuáles son las principales características de un contrato internacional?

1. El libre consentimiento prestado por las partes
2. La creación, modificación o extinción de una relación o negocio jurídico
3. Es una relación protegida por el derecho (por las leyes, usos y costumbres aplicables).
4. Busca la realización de una transacción internacional de carácter económico-patrimonial, con ánimo de lucro, en un marco internacional de tráfico en masa, con carácter habitual.

### ¿Cuáles son los elementos esenciales del contrato internacional?

Para que se pueda considerar que existe un contrato, es necesario que concurren una serie de elementos o requisitos fundamentales. Básicamente en todo contrato concurren tres tipos de elementos:

## a. Elementos personales

Se trata de las partes o personas físicas o jurídicas que intervienen en la relación contractual. Con respecto a éstos, será necesario conocer su capacidad para contratar y su representación legal o voluntaria por otras personas. Recordemos que el Código Civil español establece que la ley personal correspondiente a las personas físicas y jurídicas es la determinada por su nacionalidad. Dicha ley regirá la capacidad y el estado civil.

## b. Elementos formales

No existe ninguna obligatoriedad en cuanto a la forma de los contratos internacionales. Así se deduce del Convenio de Viena sobre venta internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980, al establecer que los contratos no están sometidos a ningún requisito de forma, ni siquiera al escrito, y que podrán probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

## c. Elementos reales

Son los bienes o servicios a intercambiar por las partes. El objeto del contrato serán cosas y servicios que estén dentro del comercio de los hombres y que sean posibles, lícitos y determinados.

Bajo la extracomercialidad de las cosas deben incluirse: 1. Los bienes de dominio público. 2. Las cosas no susceptibles de apropiación por considerarse cosas comunes a todos al quedar fuera del ámbito de poder del individuo. 3. Los bienes sustraídos a la libre disponibilidad de los particulares (ejemplo, el estado civil de las personas, los bienes de la personalidad, entre otros).

## ¿Cuál es la función del contrato internacional?

La función del contrato consiste en fijar los derechos y obligaciones que corresponden a cada una de las partes a las que se refiere. Este actuará como método de previsión y cobertura de riesgos, evitando así posteriores complicaciones que puedan hacer peligrar la debida ejecución de la relación comercial.

## ¿Cuál es la importancia del contrato en el ámbito internacional?

El contrato, tanto interno como internacional, define el contenido y alcance de las obligaciones y derechos que corresponden a las partes. Es el instrumento de gestión de tal operación, que define las prestaciones que deberán realizar los obligados por ella y los derechos de que se podrán prevaler.

Esta importancia aumenta en el ámbito internacional ya que los puntos que no estén regulados serán regidos por leyes que serán extrañas a una de las partes y que pueden presentar soluciones diferentes a las de su propio derecho. Esto puede producir sorpresas a la hora de ejecutar el contrato, de ahí la necesidad de prever sus consecuencias.

## **¿Cuál es el sentido de "internacionalidad" que retiene el Convenio?**

El Convenio de Roma regula los contratos en los que se produzca un conflicto de leyes, independientemente de que sean internos o internacionales.

Como ya hemos dicho, el Convenio puede ser aplicado en los casos en que varios ordenamientos jurídicos coexistan en un mismo país (caso de Reino Unido) y sean susceptibles de regular una misma situación.

## **¿Cómo se analiza la existencia o validez de un contrato?**

La existencia y validez del contrato o de cualquiera de sus cláusulas se rigen por la ley que sería aplicable según este Convenio si el contrato o la disposición fueran válidos" (artículo 8.1).

## **¿Cuáles son los principales riesgos jurídicos derivados de una operación de comercio internacional?**

Son los siguientes:

1. La indeterminación de la ley que va a regir el contrato: esta indeterminación puede generar graves problemas debido a la multiplicidad de puntos de contacto (y en consecuencia, de leyes) que presentan estas relaciones.

Así, cuando dicha ley no haya sido previamente definida por las partes, corresponderá al Juez o al Tribunal Arbitral la determinación de la misma.

2. La indeterminación del modo de solucionar los problemas que se puedan derivar de la relación jurídica, es decir, si será la justicia estatal o la justicia arbitral la que intervendrá para solucionar los conflictos.

En el caso de que se elija la primera, habrá que concretar cuál es el país del tribunal elegido.

Además de estos riesgos jurídicos existen también riesgos tecnológicos, técnicos, comerciales, económico-financieros o políticos que habrá que tener en cuenta.

Cuando las partes opten por el régimen español, o cuando éste se aplique de forma subsidiaria, se tendrá en cuenta lo ya expuesto en el apartado "nacional".

## 2. La compraventa internacional

El de compraventa es el contrato que presenta mayor antigüedad e importancia debido a su función económica: es el instrumento adecuado para la circulación de los bienes, núcleo de las operaciones de importación y exportación.

Este contrato suele estar regulado doblemente en las legislaciones de distintos países, dependiendo que se trate de una operación civil o comercial.

La compraventa tiene por objeto la transmisión del dominio de las cosas. Su definición en nuestro Código civil es la siguiente:

"Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente".

Por su parte, el Código de Comercio español dispone: "Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron, bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa".

Sin embargo esta diferencia no se tendrá en cuenta cuando se aplique el régimen de la Convención de Viena o los INCOTERMS 2010.

### 2.1. Los elementos de la compraventa

Los elementos fundamentales de este contrato son los siguientes:

- Consentimiento de ambas partes.
- Cosa determinada o determinable
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente.

### 2.2. La Convención de Viena de 1980 sobre la compraventa internacional de mercaderías

#### Campo de aplicación de la Convención de Viena de 1980

#### ¿Cuál es la definición de compraventa a la que se refiere la Convención de Viena?

Según la Convención de Viena de 1980, la compraventa es el contrato por el cual el vendedor transmite y entrega la propiedad de las mercaderías a cambio de un precio.

## ¿Qué bienes entran dentro del campo de aplicación de la Convención de Viena?

La definición de la expresión "mercaderías" comúnmente aceptada es la de "bienes muebles corporales" utilizada en las Convenciones de La Haya de 1964.

Esto excluye las ventas de bienes inmuebles y de bienes incorporeales, como los derechos de patente, copyright, marcas o licencias de know-how.

## ¿Qué se entiende por compraventa internacional según la Convención?

La internacionalidad viene determinada por el hecho de tener las partes sus establecimientos en Estados diferentes.

## ¿Cuándo se aplica la Convención de Viena de 1980?

La Convención se puede aplicar de dos formas distintas:

### 1. Aplicación de forma **directa**:

- En los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando esos Estados sean Estados contratantes (es decir, cuando esos Estados hayan firmado la Convención).

Es irrelevante la nacionalidad de las partes así como el carácter civil o comercial de las mismas o de la operación en cuestión.

### 2. Aplicación de forma **indirecta**:

- Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante (o sea, cuando se deba aplicar la ley de un Estado que haya firmado dicha Convención).

Esta posibilidad puede ser excluida por los Estados por medio de la reserva del artículo 95.

- Cuando las partes deciden hacer uso de la Convención en supuestos que se encuentran fuera de lo que ella misma considera su campo de aplicación.

La Convención tiene carácter dispositivo, es decir, puede ser excluida por las partes. Pero en caso de que esta exclusión no se produzca, constituye el Derecho directamente aplicable por el juez.

## ¿En qué casos no se aplica la Convención?

La Convención de Viena no se aplica cuando la compraventa tiene por objeto ciertos bienes:

- A las compraventas de consumo (para uso personal, familiar y directo), salvo que el vendedor no hubiera sabido ni debiera haber sabido que las mercaderías se compraban con esa finalidad.
- A las realizadas en subastas.
- A las judiciales.
- A las de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero.
- A las de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves.
- A las de electricidad.

Asimismo, ésta tampoco se aplicará a determinados tipos de compraventa, que constituyen contratos complejos: en los casos en que la parte que encargue la operación suministre una parte sustancial de los materiales necesarios para tal operación, o en aquellos en los que la parte principal de las obligaciones consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

## ¿Qué aspectos de la compraventa regula la Convención?

La Convención regula:

1. La formación del contrato de compraventa (Parte II "Formación del contrato"), siempre que esta parte no haya sido excluida por el Estado contratante de que se trate. Hay que tener en cuenta que no todos los países firmantes han ratificado esta parte de la Convención, con lo cual lo dispuesto aquí no se aplicará siempre.
2. Los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador, resultantes de ese contrato (Parte III "Compraventa de mercaderías").

**Sin embargo, la Convención no regula ciertos aspectos del contrato de compraventa.** Estos son los siguientes:

- La validez del contrato ni la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco la de cualquier uso.

- Los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

Al no regular la Convención ni todos los tipos de compraventa ni tampoco todos los aspectos de los contratos que entran en su campo de aplicación esto hace que el Derecho de la Convención y el interno coexistan en esta materia.

Así, cuando no haya convenios específicos en las materias, se aplicará la solución que resulta del sistema establecido por el Convenio de Roma.

## Otras disposiciones generales

### ¿Cuál es el papel de la voluntad de las partes en los contratos regidos por la Convención de Viena?

Hay que tener en cuenta que la Convención tiene carácter supletorio, lo que permite a las partes excluir su aplicación o establecer excepciones (sin perjuicio de los artículos que no pueden ser excluidos, según la propia Convención).

Así la Convención de Viena consagra la autonomía de la voluntad de forma que los contratantes pueden:

1. Excluir totalmente la aplicación de la Convención.
2. Modificar su contenido, con la limitación de lo dispuesto en el artículo 12.
3. Alterar los efectos de sus disposiciones.

De esta libertad atribuida a las partes se deduce que estas pueden decidir la aplicación de la Convención a los supuestos en que ésta no se aplica por sí misma.

De la misma manera, también podrán decidir su aplicación en los casos en que no se reúnan los requisitos del artículo 1, siempre que el objeto sea compatible con las reglas de la Convención y esto sea admitido por el Derecho que fuera aplicable.

### ¿Cómo se realiza la interpretación del contrato?

El contrato se interpretará de la manera siguiente:

1. Las declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención siempre que la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era ésta (artículo 8.1).

2. Cuando sea imposible determinar tal intención, la interpretación se hará conforme al sentido que les hubiera dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte (artículo 8.2)
3. En cualquier caso se tendrán en cuenta todas las circunstancias pertinentes del contrato de que se trate, en particular: las negociaciones, las prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior.

La interpretación de la Convención se realizará teniendo en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

Las lagunas que presente dicho texto serán completadas, primero, por medio de los principios generales del derecho en los que se basa la Convención y, en segundo lugar, de acuerdo al régimen aplicable si no existiese esta.

## ¿Cuáles son los principios consagrados por la Convención de Viena?

Existen una serie de principios recogidos en el texto de la Convención que es preciso tener en cuenta a la hora de aplicarla. Entre los recogidos de forma expresa, destacan los siguientes:

1. El mantenimiento de la buena fe.
2. La ausencia de formalismo.
3. La irresponsabilidad por los retrasos o errores en las comunicaciones realizadas de forma conforme y adecuada por una parte a la otra.
4. La generación de intereses a favor del acreedor por cualquier retraso en el pago del precio.

Por su parte, entre los principios no recogidos de forma expresa, pero que se encuentran latentes en el texto, hay que señalar:

1. El mantenimiento del contrato frente a su posible resolución (*favoris contractus*).
2. La obligación de cooperar y actuar de buena fe en el desarrollo del mismo.
3. La obligación de mantener debidamente informada a la contraparte.
4. El principio de lo razonable como criterio de evaluación del comportamiento de cada contratante.
5. El respeto a los propios actos.
6. La obligación de minimizar las pérdidas de la otra Parte.



## ¿Cuál es el papel de los usos y prácticas en el Comercio Internacional?

Es imprescindible señalar la importancia de los usos y prácticas que existen en este campo. Estos se encuentran en continua evolución, si bien a veces son codificados, constituyendo un derecho muy vivo y apropiado al constante cambio que tiene lugar en este medio.

1. En primer lugar, las partes quedarán obligadas por los usos que hubieran acordado.
2. Igualmente, quedarán obligadas por las prácticas que se hubieran establecido entre ellas.
3. Por último, se considerará que han hecho tácitamente aplicación de cualquier uso del que tuvieran o debieran haber tenido conocimiento y que sea ampliamente conocido y regularmente observado en contratos del mismo tipo, en el tráfico mercantil de que se trate.

## ¿Con qué establecimiento se considera celebrado el contrato?

El contrato se considera celebrado:

1. Si una de las partes tiene más de un establecimiento, con el que guarde la relación más estrecha con dicho contrato y su ejecución.
2. Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta a estos efectos su residencia habitual.

## ¿Existe algún requisito formal exigido?

Según el artículo 11, el contrato no tiene que celebrarse ni probarse por escrito ni está sujeto a ningún otro requisito de forma. Se puede probar por cualquier medio, incluso por testigos.

Sin embargo este principio no se aplicará si alguna de las partes tuviera su establecimiento en un Estado que haya decidido, conforme al artículo 96, no hacer uso de esta regla. En tal caso el escrito será necesario para la celebración, modificación o extinción por mutuo acuerdo del contrato o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de voluntad.

## 2.3. La formación del contrato

Antes de profundizar en este tema es necesario señalar que la Convención de Viena no regula todos los aspectos derivados de la formación del contrato, sólo se ocupa de la oferta, la aceptación y el concurso de estas, así como de ciertas reglas sobre la modificación del contrato.

Es importante precisar que la Convención admite la ratificación parcial. Por ello, será necesario a la hora de realizar un contrato con otra empresa comprobar si la segunda parte de la Convención es aplicable o no.

## La oferta

### ¿Cuáles son los requisitos de la oferta para que ésta sea válida?

Una oferta, dirigida a una o varias personas determinadas, es válida cuando:

1. Es suficientemente precisa
2. Indica la intención de su autor de quedar obligado en caso de aceptación.

Las propuestas dirigidas a personas indeterminadas constituyen simples invitaciones a realizar una oferta por parte de las personas que la reciben. Esta es una forma de proteger a los proponentes. Sin embargo este principio puede ser apartado si la persona que hace la propuesta indica lo contrario de forma explícita.

### ¿Cuándo se considera que una oferta es suficientemente precisa?

Se considera que la oferta es suficientemente precisa cuando:

1. Las mercaderías están identificadas o designadas expresamente.
2. La cantidad y el precio están indicados al menos tácitamente (con relación a acuerdos marco o a usos y prácticas anteriores, por ejemplo), o existe un medio para determinarlos, sin que sea necesario un nuevo acuerdo posterior para su fijación.

### ¿Cuándo se considera que una oferta es eficaz?

La oferta es eficaz cuando llega a su destinatario, es decir:

1. Cuando se le comunica verbalmente o
2. Cuando se le entrega por cualquier otro medio, personalmente o en su establecimiento o dirección postal.

## ¿Es posible retirar una oferta?

A pesar de su carácter irrevocable, la oferta podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que dicha oferta.

## ¿Cuándo es posible revocar una oferta?

Una vez que la oferta ha llegado al destinatario, es posible revocarla si tal revocación llega al destinatario antes de que éste emita su aceptación.

## ¿Cuándo se considerará extinguida una oferta?

Cuando su rechazo llegue al oferente, aplicándose aquí el mismo criterio que se utiliza para determinar cuándo una oferta ha llegado a su destinatario.

## La aceptación

Para la Convención de Viena es aceptación toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta. Es necesario que la manifestación de voluntad sea clara, que se comunique al oferente, y que dicha comunicación llegue en un plazo concreto.

En principio, el silencio o la inacción "por sí solos" no constituyen aceptación. Sin embargo es posible que las partes establezcan algo distinto en este aspecto.

## ¿Cuándo produce efecto la aceptación?

La aceptación surte efectos, quedando el contrato perfeccionado, desde el momento en que llega la indicación de asentimiento al oferente.

## ¿Se puede retirar una aceptación?

De la misma forma que la oferta, la aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes o en el mismo momento en que tal aceptación haya surtido efecto.

## ¿Surte efecto una aceptación tardía?

En principio la aceptación tardía no sirve para perfeccionar el contrato, siendo considerada como una contraoferta que el propio oferente deberá aceptar a su vez. En cambio, es posible que el oferente quede obligado por una aceptación tardía si informa de esto al aceptante sin demora.

## ¿Cuándo constituye la contestación una contraoferta?

Cuando la respuesta a una oferta pretenda ser una aceptación, y no contenga más que elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente la oferta, será considerada aceptación, a menos que el oferente la rechace sin tardanza.

En el caso de que la respuesta sí contenga elementos que alteren sustancialmente la oferta, será una contraoferta que necesitará a su vez ser aceptada por el primer oferente.

## ¿Cuándo se considera que ha sido perfeccionado el contrato?

El contrato se considera perfeccionado en el momento en que surte efecto la aceptación de la oferta según lo establecido en la Convención de Viena.

## 2.4. El cumplimiento del contrato

Nos encontramos aquí ante la fase más importante del contrato, ya que en ella se convierte el proyecto de las partes en acto.

Es importante señalar otra vez que, debido a que la Convención de Viena admite la ratificación parcial, se deberá verificar si la parte con la que se contrata tiene su establecimiento en un país que haya hecho tal reserva y que esta parte no le sea aplicable.

### Obligaciones del vendedor

**Las principales obligaciones del vendedor son las siguientes:**

1. Entregar las mercaderías.
2. Transmitir su propiedad
3. Entregar los documentos relacionados con aquéllas

### Entrega de las mercancías:

Constituye la obligación más importante del vendedor. Consiste en la puesta de la mercancía a disposición del comprador.

### ¿Dónde se produce la entrega de la mercancía?

Las partes son quienes deciden dónde se realizará la entrega de las mercaderías. Si las partes no hubieran previsto nada, la Convención de Viena prevé una serie de reglas:

1. Si la compraventa incluye transporte, la entrega consistirá en ponerlas en poder del primer porteador.
2. Si no incluye transporte, y se trata de mercancías ciertas, o inciertas pero conociéndose el lugar donde se encuentren o deban ser producidas o manufacturadas, en tal lugar.
3. En los demás casos, se entregarán en el lugar donde tenga su establecimiento el vendedor en el momento de la celebración del contrato.

### **¿Cuándo se entiende que debe realizarse la entrega?**

1. En principio, en la fecha fijada en el contrato.
2. Si se ha fijado un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo.
3. Fuera de los casos anteriores, en un plazo razonable a partir de la celebración del mismo.

### **¿Cuáles son las garantías que regula la Convención de Viena?**

La Convención incluye bajo el concepto de "conformidad" lo que en nuestro sistema jurídico constituye la garantía por evicción y vicios ocultos. Sin embargo hay que señalar que el régimen de la Convención es mucho menos protector hacia el comprador que el de muchos Derechos internos, es decir que la responsabilidad del vendedor por los defectos de las mercaderías es menor aquí que en los Derechos internos.

### **¿Cuándo se entiende que hay conformidad con las mercancías entregadas?**

Según la Convención, hay conformidad con las mercancías entregadas cuando éstas están cualitativa, cuantitativa y jurídicamente de acuerdo con los términos del contrato. Es un concepto que engloba varios aspectos, pero hay otros que deja fuera.

Es necesario tener en cuenta que el régimen que instaure es menos protector que el de la Directiva del Consejo Europeo del 25 de julio de 1985.

### **¿Cuándo se realiza la verificación de la conformidad?**

El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible.

## ¿Cuál es la responsabilidad del vendedor por falta de conformidad de las mercancías?

La Convención establece la responsabilidad del vendedor por toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo se manifieste después.

## ¿Cuál es el momento en que se establece la transmisión del riesgo?

Es necesario establecer aquí dos tipos de supuestos:

1. Los casos en que el vendedor entregue los bienes a un porteador:
  - En general, cuando los bienes son entregados a un porteador:
    - Si el vendedor está obligado a entregar las mercancías en un lugar determinado, el riesgo se transmite al entregar las mercancías en tal lugar.
    - Si no se hubiera fijado tal lugar, el riesgo se transmitirá al hacer entrega de las mercancías al primer porteador.
  - En especial, para las mercancías vendidas en tránsito, la regla general es que el riesgo se entiende transmitido al comprador desde el momento de celebración del contrato.
2. Los casos en que las mercancías son entregadas directamente al comprador:
  - Si el comprador debe hacerse cargo de las mercancías en el establecimiento del vendedor, el riesgo se le transmitirá cuando aquél se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace en el tiempo debido, desde que éstas se pongan a su disposición.
  - Si el comprador debe hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto, el riesgo se transmitirá cuando deba realizarse la entrega y el comprador sepa que las mercancías se encuentran a su disposición en tal lugar.

## La transmisión de la propiedad:

### ¿Qué dispone la Convención sobre la obligación de transmitir la propiedad de las mercancías?

La obligación de transmitir la propiedad de las mercancías constituye el núcleo de las obligaciones del vendedor, ya que es el centro del propio contrato: la principal finalidad del

comprador al realizar este tipo de contrato es convertirse en propietario del bien que quiere comprar, de donde se deduce que la principal función del vendedor es hacer que dicho comprador llegue a ser propietario, o sea, transmitirle la propiedad.

Sin embargo, la Convención no establece nada sobre este punto, ya que para empezar, dicha transmisión no se considera un elemento propio de la compraventa sino uno de sus efectos, y éstos no son regulados por la Convención. A pesar de este hecho, la Convención establece que en caso de que el vendedor no cumpla con esta obligación, el comprador dispondrá de los remedios previstos al efecto.

Este punto será regulado por las partes, a falta de lo cual se aplicará la legislación pertinente según las reglas de Derecho Internacional Privado.

### **La obligación de entregar los documentos:**

La tercera y última obligación del vendedor consiste en entregar los documentos relacionados con las mercancías. Esta obligación viene especificada en el artículo 34 de la Convención de Viena, que establece que se realizará según el momento, lugar y forma fijados por el contrato.

### **Obligaciones del comprador**

Las principales obligaciones del comprador son las siguientes:

1. Pagar el precio de las mercaderías.
2. Recibir las mercancías en las condiciones fijadas en el contrato y en la Convención.

### **Obligación de pagar el precio**

El comprador está obligado a pagar el precio convenido, sin necesidad de requerimiento ni ninguna otra formalidad del vendedor.

Dicho precio constituye uno de los elementos básicos del contrato y será normalmente fijado de común acuerdo.

### **¿Cuál es el significado del artículo 55?**

El artículo 55 contempla la posibilidad de que existan contratos celebrados válidamente sin que se haya fijado el precio un medio para determinarlo.

Esto parece ser una contradicción con el artículo 14, que establece la necesidad de un precio determinado o determinable desde el principio. Sin embargo, esto ha sido resuelto por la doctrina, que encuentra campos de aplicación diferentes para cada artículo, de forma que el art. 14 se referiría a la validez de la oferta simplemente mientras que el art. 55 trataría del contrato en general. Además es necesario tener en cuenta que las reglas de la Convención de Viena son de libre aplicación, y que la Convención prevé la posibilidad de que los Estados la ratifiquen parcialmente, de forma que no acepten la Parte II sobre la Formación del Contrato.

## **¿De qué manera debe realizarse el pago según la Convención?**

Este punto no es tratado por la Convención, que tampoco trata temas como los posibles modos de pago admisibles ni la moneda de pago. Todo esto será determinado por las partes, pero en caso de silencio el pago se realizará normalmente en la moneda del lugar donde se produzca dicho pago, por eso es muy importante estipular algo al respecto.

## **¿En qué momento deberá tener lugar el pago?**

La Convención determina que el comprador deberá pagar el precio en la fecha determinada o determinable según el contrato o la Convención. En caso de silencio, hay dos posibilidades:

1. Si no hay transporte, el comprador deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los documentos que las representen.
2. mismas mercaderías o los documentos que las representan solamente contra pago del precio.

Hay que precisar que el comprador no será obligado a pagar el precio más que cuando haya podido examinar las mercaderías, a menos que la modalidad de entrega o de pago lo impida.

## **¿Dónde debe realizarse el pago?**

El pago deberá realizarse en el lugar convenido por las partes. En caso de que nada haya sido pactado, este tendrá lugar en el establecimiento del vendedor, pero si el pago debe hacerse contra entrega de mercaderías o de documentos, donde tenga lugar dicha entrega.

## **Obligación de recibir las mercaderías:**

La Convención establece como segunda obligación del comprador la de recibir las mercaderías. Así, el comprador deberá “realizar todos los actos que, razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega, y hacerse cargo de las mercaderías una vez que el vendedor las ha puesto a su disposición” (artículo 60).



## Otras obligaciones del comprador:

La Convención establece además como obligaciones del comprador la de examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible para comprobar que son adecuadas a las fijadas en el contrato (tal examen se hará según la concreta naturaleza de las mercaderías). En consecuencia, el comprador deberá también notificar al vendedor cualquier falta de conformidad (tanto material como jurídica) dentro de un plazo razonable.

## Obligaciones comunes a ambas partes

Junto a las obligaciones específicas de cada parte, existen otras que son comunes a las dos:

1. La obligación de conservar las mercaderías, en las situaciones en que la parte que dispone de ellas no corre con los riesgos.
2. La obligación de pagar intereses por cualquier suma adeudada, independiente de la acción de indemnización de daños y perjuicios.

Finalmente, es necesario mencionar la posibilidad de diferir el cumplimiento de las obligaciones en los casos en que el incumplimiento de la otra parte sea previsible.

## 2.5. Soluciones para el desarrollo anormal del contrato

Antes de empezar a tratar este tema, debemos establecer una diferenciación entre los casos en que el incumplimiento da lugar a exoneración, es decir, los casos en que se puede excusar el cumplimiento de sus obligaciones, y aquéllos en que dicho incumplimiento da lugar a determinadas sanciones.

### Exoneración del cumplimiento

Son supuestos de exoneración del cumplimiento de las obligaciones los casos en que se produce fuerza mayor, al igual que los casos en que el incumplimiento de una parte es la consecuencia del comportamiento de la otra parte.

### ¿Cuándo se produce la fuerza mayor?

Según el artículo 79 de la Convención de Viena, una parte no es responsable del incumplimiento de sus obligaciones si prueba que tal incumplimiento se debe a: (i) un impedimento totalmente ajeno a su voluntad y (ii) que sea imprevisible e irremontable.

La exoneración es reputable a todas las partes pero es necesario que este hecho sea aprobado por la parte que lo invoca.

Primeramente, se exige que la parte que lo invoca lo comunique a la otra parte. Esto exonera del cumplimiento, pero no impide a la otra parte ejercer cualquier derecho que tenga, a excepción de la indemnización de daños y perjuicios derivada de la Convención.

Hay que señalar también que el artículo 80 dispone de forma genérica que una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra parte en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por su acción o su omisión.

## La sanción del incumplimiento

Fuera de los casos que acabamos de exponer, el incumplimiento de las obligaciones de cualquiera de las partes dará lugar a una sanción.

La Convención establece un régimen que propicia el cumplimiento, reservando la resolución del contrato para los casos en que aquél no sea posible. Así, solamente en los casos de incumplimiento esencial, es decir, de aquéllos en que el incumplimiento de una parte cause a la otra un perjuicio tal que le prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar del contrato, se producirá la ruptura definitiva de éste.

## ¿Cuáles son las posibles medidas a tomar en caso de incumplimiento del vendedor?

La Convención de Viena establece las sanciones de que dispone el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. Entre ellas, destacan las siguientes:

1. La ejecución forzosa del contrato, en los casos en que el vendedor no haya entregado las mercaderías pactadas, libres de cualquier carga, en el momento y en el lugar convenidos.
2. La subsanación unilateral por parte del vendedor, en los casos de entrega anticipada o incluso pasada la fecha de entrega.
3. La reducción del precio a pagar en caso de no-conformidad.
4. El comprador también cuenta con la indemnización de daños y perjuicios.

## ¿Cuáles son las medidas a tomar en caso de incumplimiento del comprador?

Para el caso en que el incumplimiento proceda del comprador, el vendedor dispone a su vez de varias medidas, que se dividen igualmente en dos grupos:

1. La ejecución forzosa del contrato, como exigir que el comprador reciba las mercaderías.
2. La especificación de la mercancía por parte del vendedor, en los casos en que esto corresponda al comprador.

## La resolución del contrato

La resolución del contrato puede producirse tanto por el incumplimiento del comprador como por el del vendedor. A continuación veremos las soluciones previstas para los dos supuestos más frecuentes:

### Incumplimiento del vendedor:

El comprador podrá proceder a la resolución del contrato en los casos de incumplimiento esencial, o en los de falta de entrega, si el vendedor no entrega en el plazo suplementario o si declara que no hará la entrega en tal plazo.

### Incumplimiento del comprador:

Igualmente, se establece la posibilidad de resolución por parte del vendedor en los casos de incumplimiento esencial del comprador, o si este no cumple en el plazo suplementario concedido, o declara que no cumplirá.

## La indemnización de daños y perjuicios

En todos los casos de incumplimiento de sus obligaciones por alguna de las partes, excepto en los supuestos de fuerza mayor, la contraparte podrá solicitar la indemnización de los daños y perjuicios.

Estos comprenden el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener. La parte que solicite tal indemnización deberá a su vez tomar las medidas adecuadas para reducir en lo posible la pérdida, incluida la del lucro cesante.

## 2.6. La responsabilidad por los productos defectuosos

El régimen actual de la responsabilidad por los productos defectuosos se encuentra configurado por distintos textos jurídicos, que son los siguientes:

- El Convenio de Roma 1980 y la Convención de La Haya de 1973, en lo que se refiere a conflicto de leyes,

- La Convención de Viena de 1980 y la Directiva CEE 374 de 1985, transpuesta por la ley 22/1994, de 6 de julio, en cuanto a derecho material.

## Ley aplicable según los distintos casos

1. La responsabilidad civil por los daños causados por productos derivada de situaciones extracontractuales (consideradas como aquéllas en que la propiedad o el uso del producto en cuestión no ha sido transferido directamente por la persona cuya responsabilidad es reclamada a la persona que la reclama), se encuentra regulada por la Convención de la Haya de 1973.

Esta Convención determina la ley del país que regirá estas situaciones. Tiene un campo de aplicación muy amplio (incluye todos los daños a personas y cosas) pero no se aplica al daño causado al producto mismo ni a la pérdida económica que se deriva de ello, cuando esto no va unido a ningún otro daño.

2. Los casos de responsabilidad civil que se deriven de relaciones contractuales se regirán por las disposiciones del Convenio de Roma de 1980 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales.

## Derecho material

1. En las situaciones en que las partes se encuentren en un mismo Estado de la Unión Europea, se aplicará la ley de transposición de la directiva, la cual instaura un régimen muy completo de responsabilidad civil.
2. En las situaciones en las que se aplique la Convención de Viena, que al ser un tratado internacional prima sobre el derecho de la Directiva Comunitaria, es necesario tener en cuenta que la Convención no regula más que el defecto de conformidad de las mercancías.

La problemática derivada de este régimen es la siguiente. En un caso de responsabilidad civil por vicios ocultos que se manifiesten una vez que el comprador ha recibido y examinado la mercancía, y que se produzca entre dos partes que se encuentren en nuestro país, por ejemplo un importador y un minorista, se aplicará el régimen de la Directiva. Según este régimen, el importador deberá indemnizar a la víctima de los daños causados por sus productos.

Una vez que el importador haya indemnizado a la víctima, este querrá volverse contra su propio proveedor para ser a su vez indemnizado del daño producido por los vicios de las mercancías.

Sin embargo, al estar estas relaciones regidas por una ley diferente, que exonera al vendedor de la responsabilidad por cualquier defecto de la mercancía que se manifieste después de que

el comprador haya declarado la conformidad de dicha mercancía, la consecuencia será que el importador no podrá resarcirse del daño causado por la obligación de indemnizar a la víctima.

Para evitar este tipo de situaciones será necesario incluir en los contratos las cláusulas apropiadas, que no den lugar a casos de desprotección.

## 3. Contratos de intermediación y de distribución comercial

### 3.1. Las formas clásicas de intermediación y distribución

En el campo del comercio internacional el exportador se encuentra muy pronto con la necesidad de organizar una apropiada red de distribución de los productos que comercializa en los mercados internacionales. Esta necesidad es mayor aún hoy debido a la liberalización del comercio mundial y al desarrollo de la sociedad de consumo.

Tradicionalmente la implantación en nuevos países se realizaba por medio de comisionistas que actuaban en plazas diferentes a las del empresario que los contrataba, pero hoy encontramos contratos más especializados y sofisticados que responden a esta necesidad.

Originalmente apareció el contrato de comisión por lo que es alrededor de él dónde han ido surgiendo otros muchos contratos de “colaboración”. Así, junto al contrato de comisión, encontramos el de representación, mediación o agencia.

Estos diferentes contratos (comisión, mediación y agencia) relativos a la distribución se encuentran organizados alrededor de un núcleo común: la existencia de un mandato por el que una persona desarrolla una actividad representando los intereses de otra (si bien la mediación posee un régimen especial). Se trata de una gestión de intereses ajenos. Sin embargo, dichos contratos también presentan grandes diferencias entre ellos, ya sea por la duración, la revocación, el resultado, la exclusividad, etc.

Junto a estos contratos existen otros nuevos llamados contratos “relativos a la distribución” que se encuentran regulados en el Derecho Comunitario. Más adelante presentaremos las normas que rigen esta materia en el ámbito internacional.

Es necesario mencionar aquí que existen dos convenciones, Convención de Unidroit, firmada en Ginebra en 1983, sobre la representación en materia de venta internacional de mercancías; y también la Convención de La Haya 1978, sobre la ley aplicable a los contratos de representación e intermediación.

Los países que las hayan ratificado, aplicarán éstas con prioridad a cualquier otro tipo de normativa.

En el caso de que se trate de un país que no las haya ratificado, se hará uso del sistema establecido por el Convenio de Roma de 1980.

## Generalidades sobre este tipo de contratos

### ¿Cuál es el régimen aplicable a éste tipo de contratos?

Existe un régimen general para los contratos que se basan en una relación de representación, que expondremos ahora:

En consecuencia, cuando no exista un Convenio bilateral o multilateral específico en esta materia, en una representación internacional:

1. La relación entre el representante y el representado se regirá por la ley apropiada según el mecanismo del Convenio de Roma de 1980,
2. Al excluir éste de su campo de aplicación “la cuestión de saber si un intermediario puede obligar frente a terceros a la persona por cuya cuenta pretende actuar” (art. 1.2.f), habrá de tenerse en cuenta el artículo 10.11 del Código Civil español, que dispone que la representación voluntaria se regirá por la ley del país donde se ejerciten las facultades conferidas.
3. Las relaciones jurídicas que resulta de la ejecución de estos contratos entre el representante y el tercero, por un lado, y el representado y el tercero, por otro, se regirán por la ley que corresponda (independientemente de la que rijan el contrato de comisión) según el Convenio de Roma.

### ¿Cuál es la forma del contrato?

En principio, ninguna forma especial es exigida para este tipo de contratos. Según nuestro derecho, podrá ser probado por cualquier medio, si bien la prueba mediante testigos sola no será suficiente.

En cuanto a los elementos de extranjería, se regirán por lo dispuesto en el Convenio de Roma.

Para los casos en que se aplique la legislación española, nos remitimos a lo expuesto en la sección nacional.

Los casos en los que se prefiera la legislación de un país de la Unión Europea, habrá que tener en cuenta los Reglamentos promulgados sobre esta materia y las leyes nacionales correspondientes.

Los Reglamentos que han tratado estas materias son:

1. El Reglamento 1983/83, sobre los acuerdos de distribución exclusiva.

2. El Reglamento 1984/83, sobre los acuerdos de compra exclusiva.
3. El Reglamento 4087/88, relativo a las categorías de acuerdos de franquicia.
4. El Reglamento 1475/95, relativo a la distribución de vehículos automóviles.
5. EL Reglamento nuevo 2790/1999, sobre determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, que sustituye a los antiguos Reglamentos de distribución y compra exclusiva, así como el de franquicia.

También es necesario tener en cuenta que aunque España no haya ratificado los convenios internacionales que existen sobre este tema, estos pueden aplicarse por medio de la elección por las partes.

## 3.2. Nuevas formas de distribución

### Información sobre las joint ventures

Existen diferentes métodos o vías para proceder a la implantación de la empresa en un mercado externo, que se pueden agrupar en tres grupos, según el control que ejerza dicha empresa sobre el canal de distribución de los productos.

1. Las formas que dan a la empresa un gran control de la acción desarrollada en estos mercados: red comercial propia, filiales comerciales o sucursales.
2. Aquéllas en las que la empresa comparte su control con terceros: el piggy back, consorcio, joint-ventures, AEIE.
3. Aquéllas que suponen la subcontratación de las ventas en el exterior, ejerciendo la empresa exportadora un control muy pequeño sobre tal mercado: las trading companies o la venta vía importador-distribuidor.

La elección del canal más apropiado dependerá de múltiples factores, como el tipo de producto o servicio que se pretende comercializar, el potencial de la empresa, las características de la economía, legislación, fiscalidad, etc. del país en el que desea implantarse, etc.

Dentro del segundo grupo de formas de distribución que acabamos de presentar encontramos las joint ventures. La "joint venture" o empresa conjunta (aunque la expresión inglesa se utiliza en todo el mundo), es una de las posibilidades de cooperación más utilizadas en la actualidad para implantarse en el extranjero.



Consiste en una forma de asociación entre empresas independientes de distintos países con la finalidad de colaborar en los aspectos técnico, comercial y/o financiero de un negocio. Esta asociación o unión temporal de empresas da lugar a la creación de una nueva empresa independiente, por medio de la constitución de una sociedad mixta o simplemente por la firma de un contrato que organizará sus relaciones futuras.

En cualquiera de los dos casos, la empresa conjunta es una empresa con identidad propia debido a su independencia respecto de las empresas padres. Esto no quiere decir que en todos los casos posea personalidad jurídica propia, lo cual solo ocurrirá si la joint venture si se constituye en alguna de las formas jurídicas previstas por la legislación de que se trate.

Los socios locales de la joint venture pueden ser: gobiernos y sociedades paraestatales, instituciones financieras, importadores u otros inversores privados.

Existe un documento marco que sienta las bases de la colaboración que se establecerá entre los socios. Este organizará sus relaciones futuras y a partir de aquí se podrán celebrar nuevos acuerdos concretos para ejecutar el anterior.

Encontramos dos tipos fundamentales de joint ventures, las comerciales y las industriales, cuyas características expondremos a continuación.

## Tipos de joint ventures

### Las joint ventures comerciales

Se utilizan para distribuir los productos de una de las empresas en el país de la otra, es un método de exportación.

Las empresas padres aportarán capital, personal, tecnología, etc., y participarán en la toma de decisiones estratégicas. Compartirán las inversiones y los riesgos, pero también los resultados de la nueva empresa. Se trata de poner en común los conocimientos, la experiencia, y los medios de varias empresas para reducir la competencia y poder estar presentes simultáneamente en varios mercados. Así, una empresa española puede valerse de la capacidad de comercialización de una empresa extranjera para introducir sus productos en el país de la segunda y a cambio ésta se valdrá a su vez de la capacidad de comercialización de la empresa española para colocar sus productos en España. Gracias a ellas, se produce una mejor asignación de recursos al utilizar canales de distribución que ya existen en lugar de tener que crear unos nuevos.

Las joint ventures son una forma de colaboración a corto plazo, tienen una duración de entre uno y tres años después de los cuales se puede proceder a métodos de cooperación más integrados o estrechos.

Las empresas conjuntas pueden clasificarse de distintas formas:

1. Pueden ser horizontales, cuando se realizan entre competidores directos y la empresa creada se sitúa en el mismo sector; o verticales, si es creada por empresas que serán proveedores o clientes de la nueva.
2. Igualitarias, si los socios poseen el mismo poder de influir en la toma de decisiones de la empresa; o mayoritarias, si uno posee mayor poder que el otro.
3. Nacionales o internacionales, etc.

## Las joint ventures industriales

En los casos en que la exportación no es posible como forma de introducirse en los mercados de otros países, bien porque los gobiernos impidan la importación o bien porque la dificultan, existen distintas posibilidades de actuación, como la cesión de tecnología o la creación de una joint venture industrial. Trataremos a continuación la segunda.

La “joint venture industrial” es una asociación temporal de empresas en la que los participantes asumen otras obligaciones además de las participaciones que realizan y en la cual se fabrica, se ensambla o se termina los productos o parte de ellos en el país extranjero.

Esto supone que la empresa que pretende implantarse en el nuevo país debe ponerse de acuerdo con sus socios del país donde se implante en lo que será la inversión, la financiación, el uso de su tecnología y la comercialización de los productos.

Se trata de una técnica diferente a la de la transmisión de tecnología industrial o a la de la franquicia internacional.

Las principales características son:

1. El socio local necesita capital, tecnología y dirección.
2. El socio extranjero es consciente del valor de asociarse con un socio local para entrar en su mercado.
3. Los dos socios están movidos por el interés de cooperar para maximizar beneficios.
4. El extranjero aporta normalmente tecnología y capital mientras que el socio local aporta activos fijos, comercialización, identidad nacional, etc.

5. Los socios unen sus recursos eliminando la competencia entre ellos.
6. Normalmente, suelen compartir la dirección de la empresa.

## La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)

Se trata de una especie de joint venture europea que busca promover la cooperación entre empresas de distintos países comunitarios desarrollando actividades auxiliares a la de las empresas que la crean.

Consiste en un marco jurídico en el que las empresas colaboran para aumentar su competitividad sin por ello perder su independencia. Con él se busca proporcionar una estructura legal que impulse a las empresas a colaborar entre sí y al mismo tiempo favorezca la realización del mercado único, que es uno de los fines fundamentales de la Unión Europea.

Su origen se encuentra en el Groupement d'Intérêt Economique, creado en Francia en el año 1967 que se adaptó a las necesidades europeas, dando lugar al Reglamento 2137/85 del Consejo de Ministros de la C.E.E. Es la primera forma jurídica auténticamente europea y se caracteriza por una gran flexibilidad.

La A.E.I.E. puede agrupar personas físicas o jurídicas, no necesita estar dotada de capital social, pero debe revestir la forma de asociación y cumplir las formalidades requeridas por el país donde se constituya.

Su ámbito de actuación es muy amplio: puede desarrollar actividades de investigación y desarrollo, de asesoría de todo tipo, asistencia técnica, formación de personal, creación de servicios comunes, etc. pero no podrá dedicarse a la gestión de las operaciones conseguidas por los socios.

Entre los requisitos que debe reunir se encuentran:

1. La necesidad de estar constituida al menos por dos socios (personas físicas o jurídicas), con domicilio en dos Estados miembros de la U.E. diferentes.
2. El de basarse en un contrato de asociación que deberá constar en escritura pública.
3. Estar domiciliada en la Unión
4. Acompañar su denominación con las siglas A.E.I.E. o "agrupación europea de interés económico".

La A.E.I.E. estará regida por sus miembros, que tomarán sus decisiones de forma colegiada, y por él o los administradores. Las empresas que la forman son ilimitada y solidariamente responsables de sus obligaciones y pagarán los impuestos correspondientes a los beneficios que obtengan.

En España, la ley que introdujo el Reglamento sobre las A.E.I.E., adaptándolo al ordenamiento español fue la Ley 12/1991, del 29 de abril, que regula además la Agrupación de Interés Económico (es decir, las puramente internas), cuya configuración es homogénea a la de la A.E.I.E.

## 4. Arbitraje comercial internacional

En el ámbito del comercio exterior, como en cualquier otro, surgen litigios como consecuencia de las diferencias que se derivan de la interpretación y la ejecución de los contratos. En este supuesto, al no existir una jurisdicción internacional específica para juzgar los litigios derivados de los contratos mercantiles internacionales habrá que determinar cuál será el Tribunal apropiado para su resolución.

Al tratarse siempre de un tribunal nacional, es decir, de una de las partes, esto coloca a la otra en situación de desventaja. Asimismo, la solución de recurrir al Tribunal de un tercer Estado no soluciona todos los problemas porque a veces estos Tribunales se declararán incompetentes, precisamente por falta de conexión con el objeto de la controversia.

Además de lo anterior, tampoco existe una ley única que deba regir la controversia, ya que al estar asociado a varios ordenamientos habrá varias leyes susceptibles de aplicación. Por esta razón ha sido necesario encontrar vías alternativas de solución de los conflictos nacidos en este ámbito. Así, han aparecido fórmulas como la conciliación, la mediación, los buenos oficios de las Cámaras de Comercio, las gestiones diplomáticas, el mini-trial, etc. pero es sin duda el arbitraje la que más importancia ha tenido hasta ahora.

El arbitraje es un método de resolución de conflictos negociado entre las partes. Éstas tienen la facultad de elegir la ley aplicable, el lugar de celebración del procedimiento, el número de árbitros que se encargarán de decidir sobre la controversia o el idioma del procedimiento, entre otros aspectos.

Una de las principales ventajas del arbitraje se refiere a la celeridad del procedimiento, como consecuencia de la especialización de los árbitros y la inexistencia de una segunda instancia arbitral. Además, a diferencia de los procesos judiciales, las partes pueden optar por la absoluta confidencialidad del procedimiento y evitar la repercusión pública del conflicto.

La ejecución y el reconocimiento de los laudos arbitrales internacionales cuentan con el respaldo de la legislación internacional. En virtud de la Convención de Naciones Unidas sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York de 1958), los laudos arbitrales internacionales son plenamente reconocidos y ejecutables casi a nivel mundial. Los Estados Parte de dicho tratado internacional, entre los que está España, están obligados a velar por que los laudos sean reconocidos y puedan ejecutarse y, con ello, se evita que las sentencias arbitrales, tanto extranjeras como nacionales, sean objeto de discriminación.

En caso de proceder a un arbitraje regido por el régimen español, nos remitimos a lo expuesto en la parte nacional sobre este tema (véase guía de contratación nacional).

## 5. Modelos de contratos

### 5.1. Modelo de encabezamiento general de un contrato

#### Modelo de encabezamiento general de un contrato

(Aplicable a todos los contratos)

En ..... (ciudad o lugar), a ..... de ..... de 20.....

#### REUNIDOS

De una parte, D..... , mayor de edad, casado, con domicilio en .....

y D.N.I (o pasaporte nº ..... ).

Y de otra, D .....

#### INTERVIENEN

D ..... en su propio nombre y derecho, como comerciante individual, a cuyo efecto hace constar bajo su responsabilidad, que tiene la libre disposición de sus bienes y que no está comprendido en ninguna de las incapacidades expresadas en los artículos 13 y 14 del Código de Comercio.

D ..... como Director Gerente (Consejero Delegado, Administrador, etc) de la Compañía mercantil..... , constituida en escritura pública otorgada el día ..... ante el Notario de ..... , D ..... , e inscrita en el Registro Mercantil con fecha ..... , libro ..... , tomo ..... , folio ..... , con domicilio social en ..... , con CIF nº..... , cuyas facultades representativas resultan de la escritura pública de nombramiento de cargos autorizada por el Notario de..... , D ..... , el día .....

Ambas partes se reconocen, en la condición en que intervienen, plena capacidad para otorgar el presente contrato y en su virtud

#### MANIFIESTAN

Que desean celebrar un contrato de ..... sometiéndose a las siguientes

## CLAUSULAS

Las cláusulas dependerán del tipo de contrato que se quiera celebrar (ver modelos de contratos).

Las más importantes, en el ámbito mercantil, son las siguientes:

**Las cláusulas que garantizan la ejecución de un contrato:** es frecuente la utilización de garantías reales o personales, así como el crédito documentario o la reserva de dominio. La cláusula de reserva de dominio se utiliza frecuentemente en los contratos que conllevan un pago aplazado.

**Cláusulas que producen la adaptación del contrato como consecuencia de la alteración de las circunstancias iniciales** (frecuentes en contratos internacionales de larga duración que tienen lugar en contextos económicos inciertos): cláusulas de revisión de precios, cláusulas de salvaguarda.

**Cláusulas limitativas o exonerativas de responsabilidad:** destacan aquí las cláusulas penales (que fijan las cuantías o porcentajes a abonar en caso de incumplimiento contractual o de retraso en la entrega), y la de fuerza mayor (que busca exonerar la responsabilidad de una parte por incumplimiento cuando éste se haya producido como consecuencia de un hecho irresistible e imprevisible).

**Cláusulas que definen las obligaciones contractuales:** como las de transporte y seguro (INCOTERMS 2010); las de exclusividad territorial; las de confidencialidad y secreto comercial; las de objetivos mínimos garantizados; las de no-competencia; las que fijan la duración del contrato; las que regulan la forma de pago, y las de incumplimiento, rescisión y renovación contractual.

**Cláusulas sobre legislación aplicable y de elección de foro o arbitraje:** determinan cual será la ley aplicable al contrato y el tribunal ordinario o arbitral que resolverá los posibles litigios que se deriven del contrato.

## 5.2. Modelo de contrato de compraventa internacional

En .....

De una parte, el VENDEDOR .....

Y de otra, el COMPRADOR .....

### MANIFIESTAN

Que ambas partes están interesadas en celebrar un contrato de compraventa internacional con sujeción a las siguientes

### CLAÚSULAS

Primera.- El objeto de la compraventa viene especificado y relacionado en el Anexo 1 de este contrato, el cual forma parte inseparable del mismo.

Segunda.- El precio de las mercancías que deberá pagar el comprador al vendedor es de ..... (indicar divisa).

Tercera.- La venta se efectuará en condiciones ..... sometiéndose las partes contratantes a las Reglas Internacionales publicadas por la CCI (INCOTERMS 2010).

El vendedor deberá entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día .....

no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurren causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.



Si a la llegada de la mercancía a destino, el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato y que se efectúe el pago del precio convenido.

Cuarta.- El vendedor garantiza al comprador que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos el vendedor se compromete a reponer gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el comprador ponga en conocimiento del vendedor dicho defecto en un plazo máximo de (.....) meses, contados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercancías el comprador, los vicios o defectos fueran manifiestos, este deberá manifestarlo inmediatamente al vendedor.

En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el comprador mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado, los defectos o perjuicios ocasionados en la mercancía por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del comprador.

Quinta.- La propiedad de la mercancía no se transmitirá al comprador hasta que éste haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el vendedor el dominio sobre dicha mercancía, pudiendo exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del comprador.

Si la ley del país del comprador no reconociera válida la reserva de dominio estipulada en este acuerdo, el vendedor gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha ley le reconozca, quedando obligado el comprador a prestar su concurso al vendedor si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás derechos nacidos del presente contrato.

Sexta.- El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el comprador al vendedor de la siguiente forma:

A) Un .....%, es decir la cantidad de ..... , en el momento de la firma del presente contrato y que el comprador entrega al vendedor en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el vendedor a su entera satisfacción, sirviendo éste documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del comprador no le libera del cumplimiento del presente contrato.

B) El resto, es decir, la cantidad de ..... , mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en..... , en el plazo de ..... días naturales a contar desde la fecha de recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del comprador devengará, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al vendedor, un interés anual del ..... %.

Séptima.- Si por cualquier circunstancia, el vendedor, en cumplimiento del presente contrato, exigiere el pago de cualesquiera cantidades debidas de conformidad con lo estipulado anteriormente, y dichas cantidades no fueran abonadas en todo o en parte en los plazos y condiciones señalados, quedará facultado para optar entre ejercitar la reserva de dominio estipulada anteriormente y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perdería todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese satisfecho hasta ese momento, o bien exigir el cobro del resto de las cantidades que hubiesen podido quedar desatendidas.

Octava.- El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el comprador una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor las siguientes:

A) Haber satisfecho el comprador el pago anticipado.

B) Haber obtenido el vendedor los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.

C) Haber obtenido el comprador los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

Novena.- Las partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias a la competencia de los juzgados y tribunales del país del ....., y concretamente a los de la localidad en donde este desarrolle sus actividades comerciales e industriales, debiéndose resolver el litigio de acuerdo con la ley del país del .....

(En su defecto cláusula arbitral).

Décima.- Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de éste, debiendo atender el vendedor los que se devenguen en su país.

Undécima.- No existen declaraciones, ni compromisos verbales que no hayan sido incorporados al presente contrato.

Duodécima.- El texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS han sido establecidos en los idiomas ..... , considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma .....

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente contrato, ambas partes lo firman en dos ejemplares, en ..... a ..... de .....

## Anexo 1

	<b>Mercancía</b>	<b>Precio unidad</b>	<b>Precio total</b>
<b>Cantidad</b>			
<b>Calidad</b>			
<b>Especificaciones</b>			
<b>Embalaje</b>			
<b>Condiciones de entrega</b>			
<b>Fecha de embarque</b>			
<b>Seguro</b>			
<b>Verificación</b>			
<b>Condiciones especiales</b>			