

En el marco de los negocios internacionales, los individuos, tanto empresas como personas en general desarrollan una serie de relaciones jurídicas las cuales son reguladas por distintas normas y ordenamientos jurídicos los cuales influyen en las negociaciones orientadas a celebrar un contrato.

En el presente artículo, el autor analiza este tipo de transacciones a nivel internacional, aspectos como el riesgo y la garantía, son comentados en especial frente a la celebración de un contrato de compraventa internacional.

La Compraventa Internacional



Pinkas Flint Blanck*

Palabras clave: Derecho Internacional, Negocios Internacionales, Contratos, Riesgo-Garantías.

1. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1.1. Introducción¹

La compraventa internacional representa una operación de intercambio por medio de la cual se entrega una determinada mercancía contra el pago de su valor en dinero. El intercambio comercial entre personas que residen en distintos estados está condicionado por una serie de factores, entre otros, las enormes distancias que deben recorrer las mercancías para ser colocadas en los lugares de destino y consumo; la diversa legislación a que están sometidas las partes contratantes en la compraventa internacional; las barreras aduaneras que cada país impone a sus fronteras a este intercambio de bienes, etcétera.

La compraventa internacional es un acto jurídico que está particularmente condicionado por una serie de circunstancias. La contratación internacional exige la utilización de medios de transporte y de pago que permitan el cumplimiento de las obligaciones a distancia. En este capítulo analizaremos los elementos constitutivos del contrato, así como que garantías son usualmente exigidas para velar por el cumplimiento de lo convenido y qué acciones se

* Doctor en Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú y experto en Negociaciones Internacionales por la Cámara de Comercio Internacional de las Naciones Unidas. Doctor en Administración de empresas-ESADE(C). Master en Derecho de la Universidad de Harvard, Magister en Administración de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados – ESAN y MBA por la Université du Québec à Montréal – UQAM. Diplomado en Empresariado por Harvard Business School y en Alta Gerencia, Universidad de Oxford. Abogado del Estudio Flint Abogados.

En Crisis – Técnicas de Reflotamiento, Derecho Concursal – Uso de Figuras Jurídico Financieras y Económico Estratégicas para Empresas en Épocas de Crisis, Tratado de Defensa de la Libre Competencia, Negociaciones Eficaces, Tratado de Derecho Concursal (2 tomos), Negociación Integral y Gerencia Integral visión multidisciplinaria.

1 NARBONA V, Hernán, *Manual de comercio exterior. Negociación internacional*, Proman Editores, Tomo 1 Chile 1988.

pueden implementar para reclamar eventuales incumplimientos.

1.2. El Contrato de compraventa internacional²

“El marco legal para transacciones internacionales se desarrolla de acuerdo a diferentes tipos de contratos, de los cuales el más importante es el de compraventa, pues de él se derivan los demás.

El contrato de compraventa Internacional es un texto impreso con las condiciones generales de venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación.

El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones del vendedor y comprador. Es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

Para contar con normas y lenguaje universal en materia de contratos de compraventa las Naciones Unidas elaboró en 1980 la “Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”.

1.3. Características

- El objeto de la transacción, es decir, la mercancía, debería ser trasladada de un lugar a otro por lo cual el contrato de venta no sería suficiente si no incluyera también las condiciones de embalaje, transporte y de seguro que permitirán la ejecución de la operación.
- Comprador y vendedor tienen sus domicilios en dos países diferentes, están pactando a distancia su negocio y requieren de una seguridad complementaria. El problema de la credibilidad entre las

partes se supera con la participación en la compraventa del factor bancario. El banquero ofrece su reconocida solvencia para intermediar el pago de las operaciones internacionales, por lo cual también esto será motivo de expreso acuerdo de la voluntad de las partes.

- La intermediación bancaria sería incompleta si además de permitir y hacer efectivo el oportuno pago de la operación no controlase también el cumplimiento de la obligación de entregar la mercancía.
- En este sentido, el Banco Comercial podrá implementar un pago contra entrega de documentos representativos de la mercancía, lo que permite una modalidad que brinda seguridad a ambas partes.
- La entrega de la mercancía por parte del vendedor se realizará siempre en el puerto de embarque, sobre el medio de transporte, contra lo cual el transportista otorga un recibo que da fe de que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega en la compraventa. Tal documento se denomina Conocimiento de Embarque y es la pieza documental clave de la compraventa internacional, ya que permitirá cumplir con la transferencia de dominio de la mercancía, mediante su consignación a nombre del comprador y su remisión a través de la entidad bancaria interviniente, lo que permite al vendedor la consecución del pago respectivo.
- La documentación de embarque que se estipule entre las partes como requisito para hacer efectivo el pago, corresponde a aquella necesaria que el comprador requiere para cumplir con la importación legal de la mercancía en el país de destino. Es en este aspecto donde se conjuga la voluntad de las partes con el marco reglamentario vigente a nivel oficial de

2 Fuente: www.proexport.com.co

los Estados y cuya aplicación y control ejercitan las Aduanas.

- La documentación representativa de la mercancía circula a través del sistema bancario, en tanto la mercancía en sí lo hace en el medio de transporte internacional hasta ser entregada a las autoridades correspondientes del punto de destino. La responsabilidad del Banco Comercial no excede de la revisión documental, en tanto la del Transportista no va más allá de entregar los bultos en la misma condición y peso como fueron recibidos a bordo, en el puerto de embarque, sin mayor responsabilidad de su parte una vez recepcionada la carga de conformidad con la autoridad respectiva.
- El comprador no tiene en principio ninguna instancia de revisión de la mercancía hasta que esta no es entregada en el punto destino. Deberá estipularse, por tanto, algún mecanismo de pre embarque para la revisión física de la mercancía o al menos se deberá conocer cuáles son los legítimos derechos de comprador al respecto en toda transacción internacional.
- En caso de incumplimiento de las condiciones pactadas o de controversia respecto al alcance de la contratación, debe establecerse la forma en que se dilucidará el litigio de la manera más expeditiva posible. Es en este aspecto donde cobra una importancia destacada la Cámara de Comercio Internacional que, a través de su Corte de Arbitraje, ofrece los procedimientos de la Conciliación y el Arbitraje para el arreglo de las disputas comerciales.
- La mercancía en la compraventa internacional tiene en todos los casos tres factores de costeo: un valor en origen, un valor de transporte y un costo de

seguro. Es decir, estará configurándose un precio puesto en destino que contendrá estos tres ingredientes. En relación con esto, la reglamentación aduanera internacional ha recogido este aspecto al establecer como base imponible para la tributación aduanera en principio el CIF de la compraventa.

- En concordancia con lo anterior, las partes deberán ponerse de acuerdo en forma inequívoca respecto de las responsabilidades de cada una de ellas, para la contratación de los diversos factores y servicios que integran el valor CIF, y que permiten el traslado y entrega en destino de la mercancía objeto de la transacción. En este sentido, se referirán para la contratación y el reparto de los roles en la operación, a los Términos Usuales en el comercio internacional (Incoterms), otra variable permanente en la compraventa internacional.
- Idiomas diferentes, que pueden plantear interpretaciones diversas de una misma cláusula o texto de un contrato.
- Diferentes marcos legislativos, tanto en la pura contratación como en la regulación de otros elementos que intervienen en la operación comercial (seguro, transporte, embalaje, homologación de productos, etcétera).
- Distintos usos y costumbres que los países suelen tener en la cancelación de sus transacciones internacionales.
- Monedas diferentes, que pueden influir de forma muy importante en el valor real del precio pactado de la operación internacional, debido a su mayor o menor volatilidad.
- Mayor distancia geográfica entre el comprador y vendedor, debido a las

rutas de tránsito de las mercancías, por vías (marítima, terrestre o aérea) tan importantes, en las que las mercancías objeto de la transacción, tienen que transitar durante un periodo de tiempo que puede oscilar (de 2 a 45 días) y que puede implicar retrasos en la entrega de los bienes y en la recepción del pago³.

“La existencia de Aduanas puede condicionar de forma directa, limitando o impidiendo, la entrega efectiva de la mercancía o el bien concertado.

Sobre la base de estas características y otras más que se dan en las operaciones de compraventa internacional, antes de comenzar a operar, cualquier empresa que desee efectuar una transacción comercial de este tipo debe tener en cuenta los siguientes elementos:

- a) Redacción de los contratos en un idioma conocido o contar con una traducción garantizada.
- b) Considerar detenidamente los aranceles, derechos aduaneros, impuestos especiales y cualquier otra carga fiscal que pudiera aparecer.
- c) Conocer que el precio real del bien o servicio está sujeto a variaciones en caso de cobro o pago en una moneda diferente a la propia, como consecuencia de las diferentes fluctuaciones que pudieran producirse en el tiempo o de cancelación de la operación internacional.
- d) Asegurarse de poder obtener los documentos precisos (licencias, certificaciones, autorizaciones, etcétera) y de homologar o certificar sus productos a normativas técnicas diferentes.

- e) La seguridad en la obtención de licencias y documentos comerciales, administrativos, transporte, etcétera, representativos de la operación internacional tales como el conocimiento de embarque o el *bill of lading*, el conocimiento de embarque *charter*, el certificado de calidad, inspección, sanitarios, origen, consulares y legalizaciones”⁴.

1.4. Descripción del contrato

El contrato de compraventa es firmado por el exportador e importador y evidenciado por el documento de contrato respectivo, el cual contiene las características y provisiones de la transacción comercial externa, e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como el tipo de cotización (Incoterms).

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferiblemente por escrito (carta, correo, fax etcétera) La oferta debe ser firme, precisa dirigida a la persona determinada (de lo contrario no es más que una simple propuesta comercial) y debe fijarse un plazo al comprador para su aceptación.

El contrato entra en vigor una vez firmado, con salvedad de disposiciones gubernamentales, como por ejemplo, la aprobación de licencias de exportación y de importación, o el eventual pago por anticipado.

3 NARBONA V, Hernán, *Manual de Comercio exterior. Negociación internacional*, Proman Editores, Chile 1988 Tomo 1, pp. 3-4.

4 GÓMEZ CÁCERES, Diego y Francisco MARTÍNEZ, *Negociación internacional. Medios de cobro y pago*, Editorial: Escuela superior de gestión comercial y marketing, Madrid, 2003, pp. 17-19.

Algunas precauciones deben ser tomadas por el exportador en lo referente a disposiciones vigentes en el país de destino.

Las especificaciones técnicas deben ser muy precisas.

Los contratos importantes se elaboran dentro de una fase de preparación, (negociaciones comerciales), después son formalizados dentro de las condiciones jurídicas y se redactan cuidadosamente.

Los contratos menos importantes, o las operaciones repetitivas, no requieren esta labor, y la mayoría de las veces se circunscriben al pedido repetitivo o frecuente, mediante confirmación de la orden por parte del vendedor. Este tipo de documentos deben contener como mínimo algunas indicaciones, entre las que tenemos:

- Descripción de la mercancía: calidad y cantidad.
- Referencia a normas internacionales.
- Descripción del embalaje y su identificación.
- Modo de transporte.
- Fecha de entrega.
- Control de conformidad.
- Garantía de la mercancía.
- Instrucciones de utilización.
- Incoterms convenido.
- Precio.
- Moneda de pago.
- Condiciones y lugar de pago.

- Sistemas de pago.
- Documentos necesarios.

El convenio de Viena fue concluido el día 11 de abril 1980, y entró en vigor el 1 de enero de 1.988. Este convenio se ha constituido en un aspecto determinante del derecho internacional en la venta de mercancías.

El Convenio trata, entre otros temas de la elaboración del contrato, las obligaciones del vendedor, del comprador, del traspaso de riesgos, etcétera.

El instructivo tipo de las Naciones Unidas proponen, tanto al vendedor como al comprador, 24 párrafos para ser tenidos en cuenta en la elaboración del contrato, así:

PREÁMBULO

Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

CONDICIONES DEL CONTRATO:

- 1.- Objetivo del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- 2.- Vigencia.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- 3.- Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo.
- 4.- Reserva de dominio.
- 5.- Control de conformidad: muestras, modalidades.
- 6.- (Cláusulas, desperfectos, de la garantía) reclamaciones, reparaciones.
- 7.- Instrucciones sobre la utilización de la mercadería a través de planos manuales

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- 8.- Modalidad de pago: términos de pago, lugar de pago.
- 9.- Crédito otorgado.
- 10.- Garantías diversas.

TRASPASO DEL RIESGO Y DE LA PROPIEDAD:

- 11. Traspaso del riesgo: modalidad de entrega, INCOTERMS 2000 fuerza mayor.
- 12. Traspaso de la propiedad.

SERVICIO DE POSTVENTA:

- 13. Garantía: reparación y mantenimiento.

PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO:

- 14. Precio: pormenores de las prestaciones comprendidas.
- 15. Monedas convertibles: monedas de pago.
- 16. Revisión de precio.
- 17. Garantía de pago.

ARBITRAJE:

- 18. Arbitraje, Tribunal competente, Órganos, Decisiones.

OTRAS CLÁUSULAS:

- 19. Secreto profesional.
- 20. Propiedad industrial.
- 21. Idioma del contrato.
- 22. Derecho del contrato.

- 23. Elección de domicilio.

- 24. Fecha y firmas autenticadas.

ANEXOS QUE FORMAN PARTE DEL CONTRATO**1.4.1. Modelo de contrato de compraventa**

Este contrato de COMPRAVENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará “El vendedor” y “El comprador” respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA “EL VENDEDOR”

- I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6)..... o el certificado de Cámara de Comercio de (7).....
- II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (8).
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- IV. Que el señor (9)... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.
- V. Que tiene su domicilio en (10)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

DECLARA EL COMPRADOR:

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (11).... y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de “El vendedor”
- II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- III. Que el señor (12)... es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.
- IV. Que tiene su domicilio en (13)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento “El vendedor” se obliga a vender y “El comprador” a adquirir (14)....

SEGUNDA. PRECIO. El precio de los productos objeto de éste contrato que “El comprador” se compromete a pagar será la cantidad de (15).... FOB puerto de (16)..... Incoterms 2000 CCI. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes. (17)....

TERCERA. FORMA DE PAGO. “El comprador” se obliga a pagar a “el vendedor” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante (18)...., contra entrega de los siguientes documentos (19).... De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “El comprador”, se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de “El comprador”.

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: (20)...

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. “El vendedor” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los.....días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. “El vendedor” declara y “El comprador” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente (21)...

Así mismo “El comprador” se compromete a notificar al “Vendedor”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que “el vendedor” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez “El vendedor” haya entregado la totalidad de la

mercancía convenida en la cláusula primera, y “El comprador “haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.

OCTAVA. RESCISIÓN POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los.....días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA. SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

UNDÉCIMA. CESIÓN DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DUODÉCIMA. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA. LEGISLACIÓN APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se regirá por las leyes vigentes en la República de....., particularmente lo dispuesto en la “Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías” y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DÉCIMA CUARTA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de..... a los.....días del mes de.....de.....

El vendedor El comprador

1.5. Instructivo para el diligenciamiento del contrato de compra venta internacional

- Indicar el nombre completo o la denominación de la empresa vendedora.
- Mencionar el nombre completo de la persona física que firmará el documento, la cual debe estar facultada para ello.

- c) Incluir el nombre completo y denominación de la empresa compradora.
- d) Citar el nombre completo de la persona que suscribirá el contrato.
- e) Mencionar el país correspondiente.
- f) Anotar la fecha de constitución.
- g) Mencionar la actividad de la compañía.
- h) Anotar el nombre y el cargo de la persona que firma el contrato. Ejemplo Gerente, Administrador.
- i) Mencionar el domicilio principal.
- j) Mencionar el país donde se conformó la empresa.
- k) Anotar el nombre y el cargo de la persona que firmará el contrato. Ejemplo Gerente
- l) Mencionar el domicilio principal.
- m) Precisar las mercancías objeto del contrato, detallando la cantidad, características y condiciones en que se encuentran, o bien, los criterios para su determinación.
- n) Indicar la cantidad de dinero en (US\$) dólares que se pagará por la compra de los productos. También se podrá establecer el procedimiento para fijar el precio de las mercancías.
- o) Anotar el puerto de embarque, sólo en caso de que se utilice transporte marítimo.
- p) Este párrafo es opcional y solo se deberá utilizar en casos especiales, ejemplo: para productos perecederos.
- q) Anotar carta de crédito, giro a la vista, cheque, o la forma convenida.
- r) Precisar los documentos necesarios que el comprador requiera para la importación y pago de la mercancía y los que garanticen la conformidad de recibo de la misma.
- s) Especificar las condiciones específicas de embalaje de acuerdo con el tipo de mercancía y los riesgos del transporte.
- t) Escribir los números de registro de la patente y demás información pertinente. En caso de productos que no requieren este registro se puede suprimir esta cláusula.

1.6 Factores a considerar en la compraventa internacional

Una transacción es internacional porque involucra distancia y por ello transporte. Además comprende más de un sistema legal y posiblemente diferentes monedas.

Es probable que las partes no se conozcan y no deseen litigar en jurisdicción ajena.

1.6.1 Forma del contrato de compraventa

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos (cf. artículo 11 de la CNUC). Así pues, tanto la oferta como la aceptación podrán hacerse por lo general tanto verbalmente como por escrito, incluso por telegrama y teléfono. No obstante, el derecho aplicable podrá exigir que el contrato a de probarse por escrito o que está sujeto a otros requisitos de forma, tales como escritura pública en el caso de compraventa de bienes inmuebles.

1.6.2 Obligaciones del vendedor

Aspectos generales

La ejecución de un contrato de compraventa entraña el paso tanto de la propiedad

(“transferencia del título”) como de la posesión de las mercancías (“entrega”) del vendedor al comprador.

En muchos sistemas jurídicos (y en la CNUC) pueden diferir el momento en que el título se transfiere y aquél de la transmisión del riesgo del vendedor al comprador. Así, el comprador puede entrar en posesión de las mercaderías y la propiedad seguir en manos del vendedor, porque el contrato así lo estipula hasta que se hayan pagado aquellas en su totalidad.

Por “transmisión del riesgo” se entiende el momento en que la responsabilidad de las mercaderías y los gastos correspondientes pasan del vendedor al comprador. El uso de expresiones reconocidas en el contrato, tales como FOB, CIF, establece claramente el momento en que transmite el riesgo.

La parte que soporta el riesgo ha de sufrir las consecuencias de la destrucción o deterioro de las mercaderías, cuestión que reviste fundamental importancia cuando se trata de asegurarlas.

Transferencia de la propiedad

En algunos sistemas jurídicos se considera que la propiedad pasa al comprador al perfeccionarse el contrato, siempre que las mercaderías estén suficientemente determinadas. En otros sistemas, la propiedad no se transfiere plenamente hasta que el comprador haya entrado en posesión de los géneros o se le haya dado la posibilidad de hacerlo. Cuando las mercaderías se venden y entregan antes de que hayan sido pagadas en su totalidad el vendedor intentará a menudo proteger sus derechos estipulando en el contrato que el paso de la propiedad se efectuará sólo cuando se haya recibido el pago completo. La validez y efectos legales de tal cláusula entre las partes y respecto de terceros varían mucho en los diferentes sistemas jurídicos.

Se entenderá que el vendedor tiene la obligación de vender las mercaderías libres de cualquier derecho o pretensiones de terceros; a menos que figure una disposición en sentido contrario en el contrato o el comprador conozca tales circunstancias.

Entrega de las mercaderías

a) Aspectos generales

La entrega de las mercaderías obliga a aclarar lo que ha de entregarse, el lugar de la entrega y su momento. El aspecto concreto de la entrega de documentos se trata en el punto 4 *infra*.

b) Lo que ha de entregarse

- i) El contrato de compra-venta ha de indicar con suficiente claridad las mercaderías específicas que se venden. Si éstas no están claramente identificadas el contrato podrá ser anulado. Cuando sólo se venda un tipo de mercaderías, habrá de indicarse su cantidad o deberán figurar en el contrato criterios para determinarla.
- ii) La calidad de los géneros entregados deberá corresponderse con la descrita en el contrato. Cuando se trate de una venta sobre muestras, los géneros entregados deberán corresponderse con estas.
- iii) Cuando en el contrato no se especifique la calidad, las mercaderías que se entregarán deberán cumplir las normas de calidad exigidas generalmente por el derecho aplicable al contrato. Esas normas difieren en los diversos sistemas jurídicos y no siempre se recogen en disposiciones legales. Por regla general, puede decirse que salvo pacto contrario las mercaderías que se entregarán deberán ser aptas para el uso a que se destinan o para el que ordinariamente se aplican mercaderías del mismo tipo.

iv) Salvo que se haya pactado en forma diferente otra cosa, las mercaderías deberán conformarse a las normas de calidad indicadas en los apartados ii) y iii) El comprador deberá examinar las mercaderías lo antes posible y notificar a aquél cualquier defecto o vicio. Si aparece un defecto en las mercancías sólo después de su aceptación, el derecho del comprador a reclamar respecto de ese vicio oculto podrá estar limitado en el tiempo por el contrato o el derecho aplicable. Los periodos de notificación de defectos difieren según los sistemas jurídicos. La CNUC estipula dos años (cf. artículo 39, párr. 2), pero otros sistemas establecen periodos que van desde seis meses hasta seis años.

v) El vendedor podrá ampliar el periodo de notificación de posibles defectos más allá del indicado en el apartado anterior. También podrá incluir otras cláusulas específicas sobre las mercaderías donde figuren normas más amplias que las descritas en el apartado iii) anterior. Tal cosa suele hacerse estableciendo una garantía, cuyo alcance será el que se establezca en sus condiciones. Cuando un vicio o defecto quede cubierto por la garantía en muchos sistemas jurídicos se presumirá que ha existido cuando se transmitió el riesgo. Esto surte el efecto de invertir la carga de la prueba de tal suerte que el vendedor sólo eludirá su responsabilidad si puede probar que las mercaderías se entregaron sin vicios. Las garantías a veces están redactadas de modo ambiguo y si bien pueden reportar algunas ventajas adicionales al comprador; también pueden suprimirles algunos de los derechos que les corresponderían con arreglo a este principio general.

vi) Para evitar incertidumbres, el contrato debería especificar claramente de qué modo las mercaderías deberían ir embaladas: La CNUC establece que el

vendedor quedará obligado a envasar o embalar las mercaderías de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas (cf. artículo 35, párr. 2 d), pero esta norma puede no ser suficiente cuando las mercaderías vayan a sufrir los rigores de una manipulación poco cuidadosa o de climas extremos.

c) Momento de la entrega

El momento de la entrega deberá convenirse en el contrato. Podrá ser una fecha determinada o dentro de un plazo cierto. Si el momento de la entrega no queda claro en el contrato vendrá determinado por las disposiciones del derecho aplicable. Las legislaciones nacionales sobre compraventa pueden diferir, pero en general las partes tienen derecho a especificar la fecha de entrega.

d) Lugar de la entrega

El vendedor deberá entregar las mercaderías en el lugar estipulado en el contrato. Cuando se use una cláusula particular bastará con indicar el nombre de una ciudad o puerto, pero en otro caso habrá que señalar con precisión el lugar exacto de la entrega. Si éste no se especifica en el contrato, las normas del derecho aplicable a la compraventa determinarán dónde deberán entregarse las mercaderías. Por lo general, el lugar de entrega será el establecimiento del vendedor a menos que las mercaderías tengan que transportarse. En tal caso, será el lugar en que reciba las mercaderías el primer porteador independiente.

Entrega de documentos

Cuando el vendedor y el comprador tengan sus establecimientos en países diferentes, las mercaderías vendidas deberán transportarse de un país a otro, y el vendedor tendrá que entregar al comprador todos los documentos relativos al transporte de las mercaderías.

a) Documentos relativos al título valor e instrumentos negociables

i) Un título valor es todo documento al que va unido un derecho, de tal modo que este no pueda ejercerse o transmitirse sin aquél. Este término comprende instrumentos negociables (como la letra de cambio), y documentos relacionados con la propiedad de las mercaderías (tales como conocimientos de embarque y resguardos de almacén). Siempre que el documento relacionado con las mercaderías sea un título valor, solo el portador de éste puede tomar posesión de aquéllas.

ii) Los documentos que constituyen un título valor corresponden a tres categorías:

Títulos a la orden: La persona a cuya orden está extendido el documento goza del derecho a la propiedad representado por el título, y podrá transmitirlo por simple endoso, esto es, registrando la transmisión en el reverso del documento.

Títulos al portador: El portador de esos documentos goza del derecho a la propiedad representada por los documentos, y la transmisión se efectúa por simple entrega del documento.

Títulos nominativos: Sólo la persona indicada en el documento gozará del derecho a la propiedad y la transmisión sólo podrá hacerse por cesión, esto es, mediante contrato escrito de transmisión que podrá registrarse en el documento o por separado.

iii) El documento más importante en el comercio internacional es el conocimiento de embarque. Este documento que prueba el envío se extiende por el porteador o su agente como recibo de las mercaderías; y también contiene los términos y condiciones del contrato de transporte.

Como se dijo antes, un conocimiento de embarque es un título valor. Así, sólo el poseedor del conocimiento de embarque puede tomar posesión de las mercaderías. Suele hacerse “a la orden” y puede por tanto transmitirse por endoso. Un conocimiento de embarque se expide de ordinario en varios originales firmados (además de las copias), denominándose la totalidad de los originales un “juego completo”. Tan pronto como uno de ellos se presenta para obtener la entrega de las mercaderías, los demás quedan invalidados. Por lo tanto, la presentación del juego completo de conocimientos suele ser indispensable. Existen tres tipos de conocimientos de embarque:

- El conocimiento de embarque “a bordo” se extiende una vez embarcadas las mercaderías en el buque.
- El conocimiento de embarque de “recepción del envío” confirma simplemente que el porteador ha recibido las mercaderías para su transporte.
- El conocimiento de embarque “combinado” se expide cuando hay varios modos de transporte diferentes.

iv) El certificado de almacén o resguardo de depósito es un recibo que extiende el depositario por las mercaderías recibidas para almacenarlas. Es un título de representación de las mercaderías.

1.7 Obligaciones del comprador

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en el derecho aplicable.

a. Pago del precio.

La obligación fundamental del comprador es pagar el precio de los efectos vendidos.

A este respecto, hay que hacer una distinción entre la cuantía del precio de compra y el modo en que ese precio se abona.

a) El precio de compra puede fijarse de uno de los modos siguientes:

i) Las partes convienen en el contrato el precio exacto.

ii) Las partes convienen en el contrato que el precio será fijado por un tercero o de conformidad con el precio del mercado que las partes fijen.

iii) Las partes no estipulan en el contrato un precio exacto o el medio de determinarlo, en cuyo caso se considerará de ordinario que han escogido el precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías; vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate (cf. artículo 55 de la CNUC).

b) En cuanto a las condiciones de pago, entre las obligaciones el comprador figura la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago (cf. artículo 54 de la CNUC). Si el contrato o los usos del comercio de que se trate fijan un determinado lugar para el pago, el comprador estará obligado a pagar el precio en ese lugar. Si el lugar de pago no se determina el comprador generalmente deberá pagar en el establecimiento del vendedor y, si el pago debe hacerse contra entrega de las mercancías o de documentos encones, en el lugar en el que se efectúe la entrega.

c) El momento del pago normalmente se especificará en el contrato. Cuando no se haga así, el comprador deberá pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondien-

tes documentos representativos conforme al contrato y al derecho aplicable. Conviene señalar que frecuentemente el vendedor puede hacer de tal pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.

d) A veces el contrato exige al comprador que abra una carta de crédito documentado. Constituye una obligación principal del comprador y generalmente tendrá que cumplirla antes de que pueda exigirse al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones. Una vez que se haya abierto y/o confirmado en conformidad con el contrato un crédito documentado, el pago del precio tendrá lugar contra entrega por el vendedor al banco que abre y/o confirma la operación de los documentos pertinentes.

b. Aceptación de las mercaderías

a) Aspectos generales

Cuando llegue el momento de la entrega, el comprador deberá realizar todos los actos razonablemente necesarios para tomar posesión de las mercaderías. Los términos de la cláusula de entrega pueden obligar al comprador al pago de diversos gravámenes y derechos, o a que facilite documentos de diferentes tipos o a que disponga un transporte ininterrumpido. Generalmente, correrá a cargo del comprador el cuidado y custodia de los géneros, incluso si, después de haberlos examinado, decide inmediatamente rechazarlos. En tal caso, podrá reclamar al vendedor los gastos incurridos en el cuidado y custodia de los efectos y tendrá derecho a retenerlos hasta que haya sido reembolsado.

b) Examen para mantener sus derechos y acciones por falta de conformidad y otros incumplimientos contractuales

El comprador deberá examinar los géneros tan pronto como le sean entregados. El examen ha de ser lo bastante cuidadoso como para revelar cualquier vicio normalmente manifiesto. El tipo de alcance del examen requerido variará, por lo tanto, con arreglo al tipo de mercaderías y las circunstancias.

c) Notificación

Aunque la ley varía en sus detalles de un país a otro, por lo general se exige al comprador que comunique al vendedor cualquier incumplimiento del contrato descubierto en el momento de la entrega. En algunos países habrá de procederse a una notificación inmediata; mientras en otros podrá hacerse dentro de un plazo razonable. No hacer la notificación en el plazo fijado puede hacer que el comprador pierda su derecho a reclamar por incumplimiento del contrato.

Pocas veces se establecen requisitos específicos sobre el contenido de la notificación. Por regla general, la primera comunicación deberá indicar al menos el tipo de incumplimiento y posiblemente también las medidas que reclama el comprador.

Si el comprador desea rechazar las mercancías entregadas deberá actuar con rapidez y decisión para permitir al vendedor que tome las medidas encaminadas a limitar los posibles daños cuando sea él el responsable.

1.8 Derechos y acciones del vendedor en caso de incumplimiento del contrato

La obligación principal del comprador es pagar el precio de las mercaderías y recibirlas. Si no la cumple, el vendedor generalmente tiene los derechos siguientes:

a. Cumplimiento del contrato

El vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, reciba el género o cumpla con sus otras obligaciones. Para ello, podrá fijar un plazo razonable. Al proceder así, el vendedor normalmente no perderá el derecho a exigir indemnización de daños y perjuicios por mora en el cumplimiento.

b. Rescisión del contrato

El vendedor podrá pedir la resolución del contrato:

- i. Cuando la inobservancia por el comprador de sus obligaciones constituya incumplimiento esencial del contrato; siempre que el vendedor no haya solicitado ampliación de plazo para el desempeño de esas obligaciones.
- ii. Cuando el comprador no cumpla su obligación dentro el plazo suplementario fijado por el vendedor o declare que no lo hará dentro del plazo así fijado.

c. Suspensión del contrato

Se puede presentar una situación especial, si después de la celebración del contrato de compraventa, resulta manifiesto que el comprador no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa, bien por un grave menoscabo en su capacidad para cumplirlas o por su falta de solvencia, por falta de comportamiento o disposición al cumplir el contrato: en tal caso, el vendedor puede suspender el cumplimiento de sus obligaciones y deber comunicar la suspensión al comprador. Si este ofrece las suficientes garantías respecto del cumplimiento de sus obligaciones; el vendedor debe cumplir con las suyas y enviar las mercaderías con arreglo a los términos del contrato. Si por otro lado es evidente que el comprador incumplirá de forma esencial, el vendedor podrá declararlo resuelto.

d. Entregas sucesivas

En el caso de un contrato con entregas sucesivas de las mercaderías, el vendedor podrá declarar el contrato resuelto en lo que respecta a una entrega (si el no cumplimiento por el comprador de sus obligaciones da al vendedor fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas).

En esta compleja área jurídica deberá prestarse mucha atención a toda norma especial que figure en la ley particular del contrato.

e. Derecho de disposición de las mercaderías en tránsito

Cuando el vendedor tenga derecho a suspender el cumplimiento de sus obligaciones o a resolver el contrato pero haya enviado ya las mercaderías, podrá detenerlas durante su transporte, tomando posesión real de las mercaderías si puede hacerlo sin perturbación mayor. El vendedor podrá impedir que se entreguen las mercaderías al comprador incluso cuando éste posea un documento que le faculte para ello. En la práctica, sin embargo, casi siempre será sumamente difícil para el vendedor ejercer esa acción que se refiere sólo a los derechos sobre las mercaderías del comprador y el vendedor, y no afecta a ningún tercero de buena fe. Aquí es imposible ofrecer pautas más precisas sobre esta difícil y compleja cuestión, ya que en los distintos sistemas jurídicos figuran normas diferentes en lo que respecta tanto al comprador como al vendedor. Todo exportador que tropiece con problemas de esta índole debería consultar inmediatamente a un abogado con experiencia en la materia.

1.9. No aceptación de las mercaderías

a. Aspectos generales

La no aceptación de las mercaderías significa que el comprador no considera la

entrega conforme al contrato. Es un paso importante, ya que por lo general supone que el comprador cree que el vendedor ha incumplido gravemente el contrato. Tal incumplimiento puede consistir no sólo en falta de conformidad (en la calidad o en la cantidad o en ambas cosas de las mercaderías), sino también en una entrega fuera de plazo. Si el comprador tiene motivo para rechazar el producto podrá ejercer su derecho de no aceptarlo antes de la entrega si está seguro que no serán entregadas a tiempo o incluso entregándose este en el plazo debido. Como el comprador tendrá que cargar con las consecuencias de cualquier interpretación equivocada de su derecho a rechazar las mercaderías; debe comprobar de antemano su posición en el derecho positivo y en la práctica.

b. No aceptación de la totalidad o de una parte

El rechazo normalmente se referirá a todo el envío y no simplemente a una parte de él. Un contrato de compraventa, sin embargo, podrá establecer varias entregas y cada una de ellas, si así se acuerda, podrá establecer varias entregas y cada una de ellas, si así se acuerda, podrá considerarse como un contrato separado. En tal caso, la no aceptación se referirá sólo a la parte correspondiente.

c. Derechos y acciones en caso de no aceptación

El rechazo no equivale por sí sólo a la resolución del contrato. El comprador puede muy bien recurrir a otras medidas de que dispone. La principal es la de exigir el cumplimiento, por ejemplo, mediante la entrega en fecha posterior o la entrega de nuevas mercaderías, que sean conformes al contrato, combinado todo ello quizá con una reclamación de daños y perjuicios. En esos casos debe informar al vendedor inmediatamente de las acciones que está emprendiendo.

d. Notificación del rechazo y otros deberes del comprador.

Es importante que el comprador notifique sin demora al vendedor su no aceptación, una vez recibidas y examinadas las mercaderías, y solicite instrucciones sobre éstas. Si bien una notificación verbal puede bastar muchas veces, conviene confirmarla por escrito. El riesgo respecto de los géneros normalmente será del vendedor cuando se haya hecho una notificación clara, pero si el vendedor no puede encargarse inmediatamente de la custodia de la mercadería el comprador, a pesar de no haberlas aceptado, estará obligado por lo general a custodiarlas por cuenta del vendedor o a devolvérselas.

1.10. Incumplimiento del vendedor**a. Aspectos generales**

Por incumplimiento del vendedor se entiende aquí que éste no entregue las mercaderías conforme a los términos del contrato. La expresión es neutral y no indica si el incumplimiento supone una violación del contrato, con responsabilidad o no por parte del vendedor. La responsabilidad dependerá de las cláusulas contractuales y en el último caso de las normas del derecho aplicable. El incumplimiento por parte del vendedor puede consistir en:

- Entrega fuera de plazo
- Falta total de entrega
- Entrega del género en cantidad insuficiente, o
- Entrega de mercaderías que no sean conformes al contrato falta de calidad.

Alguno de estos actos u omisiones pueden darse simultáneamente, verbi-gracia, una entrega tardía de mercaderías que no sean conformes.

b. Incumplimiento del vendedor y derecho de compraventa

El principio que prevalece en el derecho de compraventa de diferentes países es que el vendedor es responsable del incumplimiento del contrato a menos que haya fundado motivos para su exoneración.

- i. En las leyes sobre compraventa de las principales naciones comerciales, sólo acontecimientos muy extraordinarios y generalmente imprevisibles, que cambien fundamentalmente las condiciones de cumplimiento del contrato, constituyen motivo de exoneración. La CNUC (artículo 79) estipula que un vendedor no será responsable de la falta de cumplimiento de sus obligaciones si puede probar que el incumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y que no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta tal impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

El derecho interno de la compraventa puede a veces adoptar un enfoque diferente (tal como la doctrina de la “frustración del contrato” en la legislación inglesa), pero todos los sistemas jurídicos tienden a contemplar el cumplimiento del contrato como el principio básico y esencial, y la exoneración de las responsabilidades del vendedor, en caso de incumplimiento, solo se acepta como excepción. Un alza o baja pronunciadas de los precios o un gravamen imprevisto sobre las importaciones no bastarán por lo general para la exoneración, pero una catástrofe natural o el desencadenamiento de una guerra, que impidan la entrega, pueden ser un motivo aceptable. Los vendedores suelen intentar reducir su responsabilidad por falta de cumplimiento en razón de acontecimientos imprevistos mediante las

oportunas cláusulas en el contrato (véase más adelante).

- ii. Si el vendedor es responsable de su falta de cumplimiento, el comprador dispondrá de diferentes derechos y acciones. En la lista siguiente figuran todos los que se mencionan en la CNUC y que se refieren a que el comprador podrá:
 - Declarar resuelto el contrato.
 - Exigir su cumplimiento (cuando no exista entrega de las mercaderías o cuando se entreguen en cantidad insuficiente).
 - Exigir la entrega de otras mercancías en sustitución de las entregadas o su reparación para subsanar la falta de conformidad.
 - Reducir (a prorrata) el precio del contrato. – Reclamar daños y perjuicios.

La rescisión del contrato y la exigencia de que se entreguen otras mercaderías en sustitución de las defectuosas requiere generalmente una transgresión esencial del contrato. Tal transgresión podrá existir ya en el momento de la entrega y permitirá al comprador rechazar las mercaderías. En algunos casos de incumplimiento y particularmente cuando se trate de entrega fuera de plazo, algunas leyes sobre compraventa pueden permitir o incluso obligar al comprador a que fije un período suplementario de tiempo para el cumplimiento, sólo transcurrido ese plazo, la ley reconocerá claramente que existe una transgresión esencial del contrato. Cuando las mercaderías no sean conformes en detalles secundarios, el comprador sólo podrá reclamar una reducción del precio.

- iii. En muchos sistemas jurídicos, los daños y perjuicios se consideran como un derecho separado, aunque pueden reclamarse en adición a uno u otro de los derechos, mencionados antes. Sin

embargo, no existe vínculo automático entre daños y perjuicios, y otros derechos, ya que los primeros normalmente sólo podrán exigirse si el vendedor ha actuado con negligencia. En casi todos los casos, los daños y perjuicios se calcularán de tal modo que incluyan no sólo las pérdidas reales del comprador, sino también el lucro cesante producido al no haberse realizado adecuadamente la transacción. Por lo general, se exige a los compradores que tomen medidas razonables para reducir sus pérdidas. Los vendedores muchas veces intentan atenuar su responsabilidad en caso de daños y perjuicios mediante cláusulas apropiadas en los contratos (véase infra).

c. *Falta de cumplimiento del vendedor y disposiciones contractuales*

- i. El principio de la autonomía contractual en el comercio internacional permite que las partes estipulen sus propias normas incluso si modifican los derechos respectivos que en otro caso habrían disfrutado con arreglo a la legislación pertinente sobre compraventa. Con todo, esa libertad de contratar tiene límites. Las cláusulas de exoneración que vayan demasiado lejos (por ejemplo, exoneración de responsabilidad en caso de negligencia grave) no suelen ser válidas.
- ii. Vendedor y comprador deberían examinar cuidadosamente sus respectivos derechos al redactar las cláusulas del contrato. Es muy importante que las partes examinen las condiciones generales de entrega o compra que vayan a aplicar. Tales condiciones a menudo contienen cláusulas encaminadas sobre todo a proteger al autor de las mismas. Seguidamente se examinan algunos tipos frecuentes de cláusulas en relación con la falta de cumplimiento del vendedor:

- En el contrato pueden figurar normas que permitan al vendedor una tolerancia de la calidad permitida de las mercaderías mayor de lo que haría una ley sobre compraventa.
- El vendedor puede especificar que la entrega fuera de plazo no constituirá -excepto en circunstancias muy especiales- una transgresión esencial del contrato, reduciendo así a un mínimo el derecho del comprador a rescindir aquél.
- El vendedor puede excluir en el contrato algunos de los derechos o acciones legales más usuales en caso de incumplimiento y sólo dejar algunos concretos. Esta cláusula de garantía puede estipular que el comprador sólo podrá exigir reparación en caso de falta de conformidad y declarar resuelto el contrato únicamente cuando el vendedor no pueda reparar las mercaderías en un plazo razonable o entregar otras en sustitución.
- El vendedor puede exonerarse de su obligación de pagar daños y perjuicios mediante la inclusión en el contrato de cláusulas redactadas con amplitud. Esas cláusulas de fuerza mayor suelen ser muy detalladas y pueden ir más allá en lo que resulta razonable: Si los términos de la cláusula son inaceptablemente amplios es probable que no sean considerados válidos por un juez y en tal caso el vendedor no gozará de más protección que la ofrecida por el derecho aplicable.
- Una cláusula menos extrema a este respecto establece muchas veces una atenuación en caso de situación especialmente “onerosa”. Tal cláusula se usa a veces para dar al vendedor (o al comprador) un derecho a que el contrato se adapte a nuevas circunstancias cuando sean particularmente onerosas

para algunos de ellos. Esas cláusulas son casi siempre difíciles de aplicar en la práctica, incluso si su finalidad es comprensible.

- El vendedor puede también por contrato limitar sustancialmente la cuantía de los daños y perjuicios pagaderos. Un comprador importante podrá, por otra parte, imponer unas normas de indemnización generosa en caso de entrega fuera de plazo o de entrega de mercaderías que no sean conformes.

Como muchas veces es difícil calcular los daños y perjuicios adecuadamente, las partes suelen convenir de antemano una estimación de los daños y perjuicios que se pagarán en caso de incumplimiento del contrato. Una cláusula así que contenga una cantidad determinada o establecida de criterios para calcularla se conoce como cláusula de “daños y perjuicios”.

A veces la cantidad que hay que pagar por incumplir el contrato se fija con la única o principal finalidad de inducir al vendedor a cumplir estrictamente sus obligaciones contractuales. Para lograr esto la cantidad que estipula el contrato en caso de incumplimiento se establece a veces en un nivel que no guarda proporción con los daños y perjuicios que cabría esperar según el derecho aplicable. Esas “cláusulas penales” no son válidas en algunos sistemas jurídicos, y en casi todos los demás, cuando resulten excesivas, serán objeto de reducción.

- Cuando el comprador advierta incluso antes de la entrega que el vendedor va a incumplir de manera esencial el contrato podrá rescindirlo y reclamar daños y perjuicios. Interesará a ambas partes que el comprador en tales circunstancias intente comprar en otra parte mercancías de sustitución.

1.11. Riesgos**a. Transmisión del riesgo**

Cuando el vendedor esté obligado a transportar las mercancías, pero no tenga que entregarlas en otro lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que los ponga en poder del primer porteador para que los traslade al comprador.

No se transmitirá el riesgo al comprador hasta que las mercancías estén claramente identificadas.

En este caso de las mercancías vendidas en tránsito, el riesgo se transmitirá en el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultase de las circunstancias del caso, el riesgo lo asumirá el vendedor hasta el momento en que las mercancías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte.

Si el vendedor, en el momento de la celebración del contrato, tuvo o debía haber tenido conocimiento del deterioro o pérdida y no lo reveló así al comprador, el riesgo será a cuenta del vendedor.

En los demás casos, el riesgo se transmitirá en el momento en el que el comprador se haga cargo de las mercancías; y si no lo hace en su debido tiempo, desde el momento en que se pongan a su disposición y se rehusé a su recepción.

Si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto al establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando debe efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercancías están a su disposición en ese lugar.

b. Para el vendedor

- No ser pagado por los bienes que embarca.
- Ser pagado en el país y en la moneda del vendedor porque con esta moneda se incurre en costos.

c. Para el comprador

- No desea pagar hasta que los bienes arriben o sean al menos embarcados. Que los bienes no reúnan la cantidad o calidad pactada.
- Pagar en su propia moneda.

d. Para ambos

- Preocupación sobre el sistema legal y aspectos culturales, tribunal y ley aplicable.
- Determinación del riesgo. Quien pierde la cosa en caso de siniestro.
- Incoterms.
- Utilización de intermediarios para asegurar el pago del comprador.

Esto nos lleva a analizar la correlación de fuerzas o poder de negociación de las partes.

e. El poder negociador de los proveedores

- a) Los proveedores son poderosos si:
 - Se hallan más concentrados que la industria a la cual proveen.
 - No hay productos sustitutos.
 - La industria a la que venden no es un cliente importante para ellos.

- Su producto no es un importante insumo en el negocio de los clientes compradores.
 - Los productos se hallan diferenciados.
 - Los proveedores constituyen un riesgo a los clientes debido a la integración hacia delante.
- b) La mano de obra debe ser tomada como un insumo de los proveedores:
- Las utilidades pueden perderse si se tiene que negociar con: - Escasa y altamente preparada mano de obra.

1.12. Preguntas frecuentes sobre compra venta internacional

En general, el propietario de la planta, director, gerente o responsable de la operación de exportación debe considerar los elementos que debe contener un contrato de compraventa internacional.

1. ¿La descripción del objeto facilita la entrega?
 - o Si, porque evita rechazos del comprador basados en entrega defectuosa.
2. ¿Cómo debe pactarse el precio?
 - o En pocas palabras.
 - o Bajo la tesis de que el precio está interrelacionado con otros elementos del contrato debe ser simple, estar expresado en pocas palabras.
 - o En abreviaturas internacionales.
3. ¿Cuál es la utilidad de los términos de comercio? o Se utilizan para estandarizar los usos comerciales.

- o Se utilizan para establecer clara y exactamente todas las obligaciones de las partes.
 - o Se utilizan para ofrecer un rango de opciones de entrega en todas las situaciones.
4. ¿Qué sucede si el término de comercio difiere del parámetro internacional, en el contrato?
 - o Prevalece el sentido del contrato y debe invalidarse el “Incoterms” indebidamente utilizado.
 5. ¿Qué aspectos deben cuidarse en el transporte?
 - o Seguridad física del bien que incluye el empaque y marcado adecuado.
 - o Documentación correcta para facilitar un pago expedido.
 - o Tiempo de entrega y precio.
 6. ¿Debe precisarse en el contrato el empaque y marcado de la mercancía?
 - o No, a menos de que se trate de un empaque o marcado especial. De no ser así, puede referirse.
 7. ¿Cuándo se transmite el riesgo sobre la mercancía?
 - o Cuando se entrega la mercancía, entendiendo por ello, cuando el comprador toma posesión del producto.
 8. ¿Cuándo se transmite la propiedad? ¿Es necesario retenerla hasta el pago?
 - o Cuando se transmiten los documentos que amparan la propiedad como las facturas. No es recomendable.

9. ¿Cómo se pacta el lugar de entrega?

- o Como el lugar en que el exportador transmite el riesgo al importador que puede ser un país o un medio de transporte.

10. ¿Cómo debe pactarse la fecha de entrega?

- o En forma.
- o Bajo el mecanismo sucesivo.
- o Bajo el sistema de rango con fecha límite.
- o Bajo calendario.

11. ¿Se pueden pactar obligaciones conexas a la entrega?

- o Sí, como las notificaciones al comprador y/o entrega de documentos, aunque la entrega sea a un tercero.

12. ¿Se puede prever la excusa del retraso en la entrega? ¿Cuál puede ser su límite?

- o Sí, a través de los casos de fuerza mayor.

13. ¿Qué puede preverse en relación con el retraso inexcusable en la entrega?

- o Penalizaciones.
- o Daños y perjuicios.

Los 5 pasos en la negociación del pago:

- o Forma de pago.
- o Plazo de pago.
- o Lugar de pago.
- o Retraso en el pago.

- o Consecuencias del retraso en el pago.

14. ¿Cómo se elige la fecha de pago?

- o Pago a la entrada.
- o Pago anticipado. Pago a la facturación.
- o Pago posterior a la entrega.
- o Pagos periódicos calendarizados.

15. ¿Cómo se elige la forma de pago?

- o Cuenta abierta.
- o Carta de crédito.
- o Pago a crédito.

16. ¿Cómo debe entenderse el lugar de pago?

- o El lugar en que el comprador tiene el dinero disponible y no el lugar de entrega del dinero al banco que transfiera los recursos.

17. ¿Cómo se puede definir el retraso en el pago?

- o Cualquier incumplimiento en la fecha de pago, salvo fuerza mayor.

18. ¿Cuáles son las consecuencias derivadas del retraso en el pago?

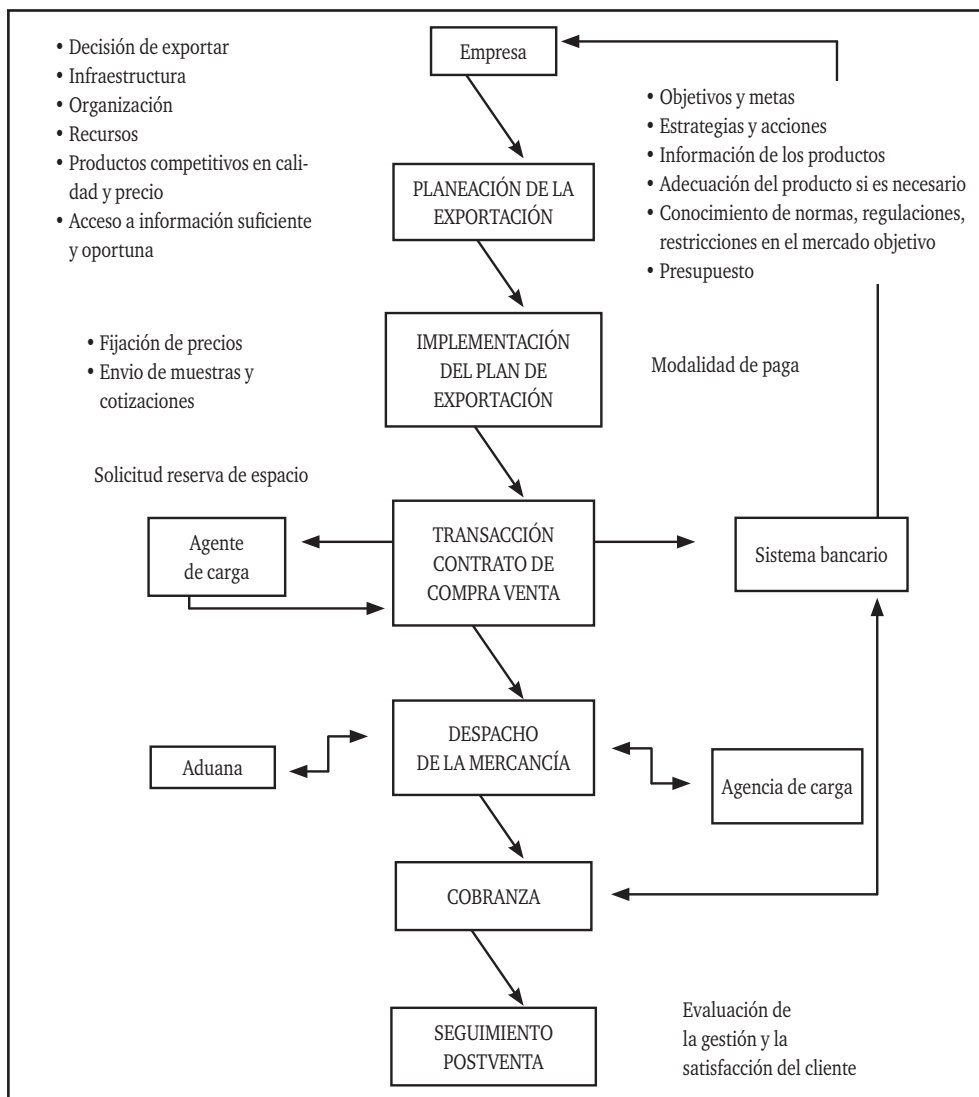
- o Pacto de intereses moratorios.

19. ¿Qué debe incluir la cláusula de pago?

- o Cómo se va hacer el pago
- o En dónde debe situarse el dinero
- o Definición del retraso

- o Consecuencias del retraso
20. ¿Cómo se puede garantizar el pago?
- o A través de seguro de crédito.
 - o A través de carta de crédito.
 - o A través de depósito previo.
21. ¿Cómo puede preverse la responsabilidad por defectos del producto?
- o A través de una correcta descripción del producto que evite confusiones sobre las especificaciones del mismo. En caso de existir defectos se podrá prever una reposición o la aplicación de una pena.
22. ¿Cómo se redacta una buena cláusula de garantía?
- o Con la especificación de lo que se garantiza (qué partes del producto se garantiza, qué piezas, etcétera).
 - o Con el plazo de garantía.
 - o Con las opciones para resolver el problema. Ejemplos: reemplazo o reparación del bien.
23. ¿Cómo se pacta la inspección de la mercancía?
- o Se puede pactar a través de mecanismos de inspección por compañía autorizada de inspección por transportista, o de inspección del interesado.
24. ¿Cuándo hay consenso?
- o Cuando las partes aceptan el trato sin condiciones ni modificaciones, no hay contrapropuesta alguna.
25. ¿Cómo seleccionar la ley aplicable?
- o Por acuerdo mutuo. Normalmente, es la ley del comprador. Pueden aplicarse normas internacionales
26. ¿Cómo resolver disputas?
- o A través de arbitraje o procedimientos legales.
27. ¿Qué pasa si no se prevé algún evento en el contrato?
- o Se puede suplir con la ley aplicable o negociar de buena fe.
28. ¿En qué idioma debe redactarse el contrato?
- o En idioma universalmente aceptado o el pacto por las partes. Puede traducirse al idioma de las partes prevaleciendo una sola versión.
29. ¿Qué sucede si una parte se niega a cumplir sus obligaciones esenciales?
- o Procede la rescisión del contrato y la aplicación de penalizaciones. ¿Cuál es la proporción de compra compensatoria? ¿Qué productos tenemos disponibles para la compra compensatoria? ¿Cuáles serán los términos financieros de crédito? ¿Qué restricciones a la reventa de productos objeto de compra compensatoria queremos incluir?

1.13. El proceso de compraventa internacional



Fuente: <http://www.portagrario.gob.pe/ComoExpo/ComoExpo601.shtml>

1. “Identificar y seleccionar clientes o proveedores potenciales de acuerdo con los criterios establecidos y con los objetivos comerciales de la organización.”
 - Se identifican las variables y parámetros que afectan a la selección de clientes y proveedores.
 - Se identifican organismos, entidades y empresas que pueden suministrar información fiable asociada a clientes y proveedores potenciales.
 - Se aplican las técnicas de investigación comercial que, dentro del presupuesto, tiempo y procedimientos establecidos,

suministren datos representativos y se pueden generalizar conclusiones que faciliten la selección de clientes y proveedores potenciales.

- Se identifican los factores de riesgo internos (cliente y/o proveedor) y externos (coyuntura y/o mercado exterior) que afectan a la rentabilidad y seguridad en la actuación comercial.
 - Se analiza la competencia exterior en la comercialización de los productos de la empresa detectando como puntos fuertes, débiles, oportunidades y riesgos.
 - Se obtiene la información relevante sobre los mercados externos.
 - Los proveedores extranjeros potenciales que se seleccionan, de acuerdo con los criterios establecidos, son los que ofrecen unas mejores condiciones (mayores garantías, facilidades de pago, calidad del servicio, entrega en la mercancía, etcétera), se ajustan a las necesidades comerciales de la empresa y actúan adecuadamente con los clientes.
 - Los clientes extranjeros potenciales que se selecciona, de acuerdo con los criterios establecidos, se encuentran en una situación empresarial dentro de los márgenes aceptables y suponen adecuadas oportunidades de negociación.
 - Se utilizan los programas informáticos idóneos para el procesamiento de la información obtenida en el proceso de recogida de datos de clientes y proveedores.
2. Contactar con los clientes y proveedores de acuerdo con procedimientos establecidos para el desarrollo de la actuación comercial.
- Se identifican las características descriptivas de cada uno de los clientes o

proveedores con los que se realizan los contactos de manera que en el desarrollo de las sucesivas conversaciones se controle, en todo momento, la situación.

- Se preparan entrevistas con el cliente o proveedor potencia, coordinando aspectos formales, teniendo en cuenta la idiosincrasia del país de acuerdo con las especificaciones recibidas.
 - Se suministra u obtiene la información precisa con el cliente o proveedor sobre trámites administrativos y autorizaciones en la exportación o importación, introducción y expedición y otras condiciones de la operación como ejecución, embalaje o expedición.
 - Durante las conversaciones mantenidas se resuelve cualquier duda o falta de información en el cliente o proveedor, de acuerdo con las especificaciones recibidas de la operación.
 - La forma de expresarse en el contacto con el cliente o proveedor es correcta, fluida y en el idioma requerido por el cliente o proveedor.
 - Se obtiene información de clientes y proveedores a través del acceso a las bases de datos y de la realización de viajes de prospección necesarios.
 - Se identifican las causas de devolución de pedidos para definir líneas de actuación.
 - Se atiende a los clientes en el servicio postventa suministrando un trato agradable, y de acuerdo con los procedimientos establecidos.
3. Negociar determinados aspectos de la operación de compraventa internacional, de acuerdo con criterios establecidos, para determinar condiciones de la relación comercial.

- Se identifican las características socioeconómicas, culturales y políticas del país con que se van a establecer las negociaciones.
 - Se elaboran los planes de negociación, de acuerdo con los objetivos establecidos por la organización, detallando las fases que los componen, estructurando los aspectos fundamentales que hay que negociar y analizando posibles objeciones que pueden surgir en el cliente o proveedor.
 - Se confeccionan las ofertas para los clientes en las que se explican clara y exactamente las condiciones de compraventa y se caracteriza correctamente el producto que se va a comercializar.
 - Se analiza la oferta presentada por el proveedor y se identifican los aspectos sobre los que se puede negociar, teniendo en cuenta los márgenes establecidos por la organización.
 - En el proceso de negociación se adopta una postura flexible, segura y siempre con predisposición positiva a los acuerdos.
 - Se acuerda la condición de entrega de la mercancía (Incoterms) más adecuada y ventajosa a las características de la operación negociada.
 - Se acuerdan las condiciones de pago.
 - En el proceso de concreción de las condiciones de compraventa internacional se aplican las técnicas de negociación que se adaptan a la idiosincrasia del país, objetivos comerciales establecidos y en el idioma acordado.
4. Gestionar el precontrato de compraventa internacional que cierra la negociación, cumpliendo con la normativa de contratación internacional, de acuerdo con procedimientos establecidos.
 - Se identifica la normativa de contratación internacional asociada a la operación específica negociada y aplicable en el clausulado del precontrato.
 - En la elaboración del precontrato (acuerdos precontractuales o carta de intenciones) se detallan claramente los aspectos y condiciones esenciales de ejecución de la compraventa (mercancía, condiciones de pago, transporte, seguro, entrega, riesgos, transferencia de la propiedad, ley aplicable, solución de litigios, etcétera) verificando que lo descrito en el documento cumple la normativa de contratación internacional y que se expresan todos los datos necesarios para ejecutar la operación.
 - Se aplica el procedimiento establecido en las gestiones realizadas con el servicio de expedición y servicio financiero, transmitiendo la información necesaria para desarrollar los términos especificados en el precontrato.
 - El precontrato se transmite al departamento correspondiente en tiempo y forma establecidos para su formalización en el contrato definitivo y formato adecuado”⁵.

5 Fuente: http://www.hezkuntza.ejgv.euskadi.net/r43-2639/es/contenidos/información/sis_cualif_prof_pv/es_2020/adjuntos/cm135_c.pdf