



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCEDARÍAS: CJI Y LEY APLICABLE

Alumno: Antonio Barrios Sánchez

Mayo, 2019

ÍNDICE

ABREVIATURAS Y SIGLAS	3
RESUMEN.....	4
ABSTRACT	4
1.INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.
2. NORMATIVA APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES. ¡Error! Marcador no definido.	
2.1. Los principios UNIDROIT para los contratos internacionales ¡Error! Marcador no definido.	
2.1.1. Funciones de los principios UNIDROIT: Aplicaciones jurisprudenciales ¡Error! Marcador no definido.	
2.2 Los incoterms 2010 y su aplicación en la compraventa internacional ¡Error! Marcador no definido.	
2.2.1 Las cuatro categorías de Incoterms: Grupo C,D,E,F ¡Error! Marcador no definido.	
3.CONTRATOS AFINES A LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	18
3.1.Contrato de distribución internacional	18
3.2. Contrato de suministro internacional.....	19
3.3. Contrato estimatorio internacional	20
4.CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.....	22
4.1. Introducción.....	22
4.2. Forma de celebrar el contrato	23
4.3. Perfección o Forma del contrato.....	23
4.4 Contenido del contrato: Obligaciones	24
4.4.1. Obligaciones del vendedor.....	24
4.4.2. Obligaciones del comprador	25
4.5. Incumplimiento por parte del vendedor: derechos del vendedor ¡Error! Marcador no definido.	
4.6. Riesgo transmitido en la compraventa de mercaderías	27
4.7. Resolución del contrato	31
5.COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS	33
5.1. Reglamento 1215/2012 y la LOPJ: Jurisdicción ordinaria... ¡Error! Marcador no definido.	

5.2: Arbitraje Internacional: Una solución al entramado de jurisdicción ordinaria;**Error!**
Marcador no definido.

6.CONCLUSIONES	37
7.BIBLIOGRAFÍA.....	40

ABREVIATURAS Y SIGLAS

CE: Comunidad Europea

UE: Unión Europea

Reg: Reglamento

CJI: Competencia Judicial Internacional

Bruselas I Bis: Reglamento 1215/12

CCI: Cámara De Comercio Internacional

Art: Artículo

CNUMV: Convención De Viena De 1980

NAFTA: North American Free Trade Agreement

FOB: Free On Board

CIF: Cost, Insurance and Freight

UNCITRAL: Comisión De Las Naciones Unidas Para El Derecho Mercantil Internacional

LOPJ: Ley orgánica del Poder Judicial

RESUMEN

Vivimos en un mundo en el que cada vez hay menos barreras para el comercio, menos impuestos para el comercio exterior y en general, más facilidad para el libre comercio, y a destacar la importancia que tiene y que tendrá el comercio internacional. Por tanto, cobra especial relevancia, el régimen jurídico de los contratos relativos la compraventa internacional, como medio necesario para asegurar su garantía jurídica, pues cada vez son más los empresarios que se atreven a exportar o a importar. Y en este estudio, se analizarán los principales tipos de contratos internacionales, analizando en términos generales cada uno de ellos; y examinando en profundidad el contrato de compraventa internacional, que ha tenido especial importancia en los últimos años, habiéndose revolucionado las ventas a distancia. Igualmente relevante resulta conocer el funcionamiento de la justicia, para aquellos casos en los que dichos contratos internacionales originan algún conflicto, y no menos importante resulta, determinar quién tiene la competencia para resolverlo. Finalmente, serán expuestas las conclusiones sobre este estudio acerca del comercio internacional y su régimen jurídico.

ABSTRACT

We live in a world in which there are fewer and fewer barriers to trade, less taxes for foreign trade and in general, easier for free trade, and to emphasize the importance that international trade will have. Therefore, the legal regime of contracts related to international sales is of particular relevance, as a necessary means to ensure its legal guarantee, as more and more entrepreneurs dare to export or import. And in this study, the main types of international contracts will be analyzed, each of them in general terms; and examining in depth the international sales contract, with special emphasis on electronic commerce, which has had special importance in recent years, having revolutionized sales at a distance. Equally relevant is to know the operation of justice, for those cases in which such international contracts originate a conflict, and no less important, determine who has the competence to resolve it. Finally, the conclusions on this study about international trade and its legal regime will be exposed.

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente, nos encontramos en una dinámica compleja, donde la economía ya no solo se desarrolla en el interior de un país, sino que como ya se ha referido anteriormente, los avances de los medios de comunicación, el progreso de los medios de transporte, y las políticas gubernamentales y sobre todo los acuerdos de cooperación, nos han conducido hacia una economía globalizada.

Y todo ello ha sido posible, gracias a los grandes bloques comerciales tales como la Unión Europea, Espacio Económico Europeo, Tratado NAFTA, y acuerdos de cooperación exclusiva entre diferentes países que permiten una serie de beneficios innumerables, aunque también una serie de incertidumbres:

- ✓ Mayor inseguridad en los plazos de entrega, debido a la retención de los productos en aduanas, la calidad de los productos, ya que puede sufrir desperfectos, o que se no produzca el pago.
- ✓ Hay que asumir riesgos como el pago de una serie de impuestos diferentes a los del país de origen cuando se exporta, el pago de un canon o sanciones económicas
- ✓ Cumplimiento del contrato, normalmente se actúa de buena fe, pero pueden producirse incumplimiento de este, o modificaciones respecto a sus términos

“En este contexto de competitividad creciente y mayor complejidad de las transacciones internacionales se incrementan los litigios al aumentar los riesgos e incertidumbres. De ahí, la importancia del contrato, que viene actuar como instrumento de cooperación permanente entre las partes y como método de previsión y cobertura de riesgos” (De la fuente, Marta y Echarri, Alberto, 1999)

El comercio internacional, lleva consigo la contratación de transporte de mercancía, seguros, contratación de una persona distinta la figura del comprador o vendedor, que dependerá de los incoterms utilizados, que ayudan a la hora de establecer la transmisión del riesgo y la distribución de costes, así como contratos con entidades financieras

En términos generales, los tipos de contratos que se dan a la hora de comercializar productos entre distintos países son:

- ✓ Contrato de compraventa internacional, es aquel medio por el cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa y venderla y la otra parte se obliga a pagar el precio por esta.

- ✓ Comercio electrónico, se refiere al intercambio de bienes y productos por medio de medios electrónicos y adquiere una gran importancia en el comercio internacional debido a la facilidad de realizar la compraventa, ya que basta con la propuesta de la oferta y aceptación de esta para hacerla efectiva
- ✓ Las ventas a distancia, aquellas celebradas entre proveedores y consumidores, no necesitando de la presencia física entre ambos sujetos.
- ✓ También podemos nombrar los contratos de intermediación internacional: los contratos de agencia, comisión y de mediación.
- ✓ Contrato de suministro internacional, por el que un proveedor se compromete al suministro de mercancías a un cliente durante un periodo determinado. Este tipo de contrato es utilizado sobre por las empresas que importan productos en China con regularidad, adquiriendo compromiso con estos.

Además de los tipos de contratos debemos de hacer especial mención a la LEX MERCATORIA, conjunto de normas, principios, costumbre, etc., que se han ido proporcionando a lo largo de la historia del comercio internacional. Destacamos dentro de esta, los PRINCIPIOS UNIDROIT, siendo una aglomeración de normas que pueden ser utilizadas en todo el mundo. En el preámbulo de los vigentes principios queda reflejado su uso:

- ✓ Establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales.
- ✓ Ellos deberán aplicarse cuando las partes hayan acordado someter el contrato a sus disposiciones.
- ✓ Pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado que el contrato se rija por los “principios generales del derecho”, la “lex mercatoria” o expresiones semejantes.
- ✓ Pueden ser aplicados cuando las partes no han elegido alguna ley para regular el contrato.
- ✓ Pueden ser utilizados para interpretar o suplementar textos internacionales de derecho uniforme.
- ✓ Ellos pueden ser utilizados para interpretar o suplementar una ley nacional

Tras este análisis general del comercio internacional y su régimen jurídico, se comprueba como cobra especial importancia el principio de autonomía a la hora de la contratación, a pesar de que haya unas normas y leyes prefijadas.

Con este trabajo se pretende analizar y profundizar en los tipos de contratos internacionales que una empresa exportadora o en otros casos entidades importadoras pueden realizar, analizando las garantías y la seguridad jurídica de cada uno de estos. Además, se hará un análisis en profundidad de uno de los contratos más utilizados a la hora de comercializar productos, el contrato internacional de compraventa de mercaderías

Para el desarrollo del presente trabajo nos hemos servido de la base de datos VLEX para la consulta de revistas, libros y sentencias, además gracias a numerosas páginas webs de reconocido prestigio y la bibliografía consultada se ha generado el resultado que vemos a continuación en los siguientes puntos.

En el capítulo uno, se introduce el tema de la economía globalizada en los tiempos actuales y de la importancia que cobra las normas y contratos a la hora de intercambiar productos entre un país y otro.

En el capítulo dos, se abarcará todo lo relacionado con la normativa los contratos internacionales, haciendo especial mención a los incoterms 2010, fundamentales para el desarrollo de toda la actividad internacional de una empresa.

En el capítulo tres, se explican de manera breve los contratos afines a la compraventa internacional, especial mención al contrato de suministro.

En el capítulo cuatro, se estudia el contrato de compraventa internacional a fondo, su contenido, las obligaciones de cada una de las partes, la transmisión del riesgo, qué solución dar a la hora de producirse incumplimiento de obligaciones.

En el capítulo cinco, se explica la competencia judicial en el contrato de compraventa internacional, se expondrán los diferentes niveles a los que se debe acudir para decidir cuáles serán los tribunales que deben conocer del asunto. Se hace una pequeña mención al arbitraje internacional.

En el capítulo seis, se detallarán una serie de conclusiones, acerca de lo que hemos extraído gracias al trabajo, ya que al profundizar en un tema podemos llegar a obtener la preponderancia de este tema tan interesante. Además se hará una estimación subjetiva de cómo será el futuro del comercio internacional, los proyectos que están por venir y su régimen jurídico.

2. NORMATIVA APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

En este capítulo vamos a desarrollar en primer lugar las principales leyes y normas se dan en el comercio internacional. En segunda instancia, trataremos los regímenes contractuales internacionales más afines con la compraventa internacional.

2.1. Los principios UNIDROIT para los contratos internacionales

En el Preámbulo de estos principios queda reflejado la causa de la existencia de estos, que no es otra que ser utilizados en el caso que las normas que rigen a los contratos internacionales sean insuficientes, debido a la falta de ajuste de estas normas a la controversia o una laguna legal. Por tanto, explicaremos a groso modo sus características principales contrastadas con los artículos.

Primero, estos principios como hemos mencionados anteriormente solo se utilizarán si la voluntad de las partes así lo estima conveniente, y en ningún caso, vendrá a sustituir a las normas que tienen carácter imperativo. Observemos el artículo 1.4:” Estos Principios no restringen la aplicación de normas de carácter imperativo, sean de origen nacional, internacional o supranacional, que resulten aplicables conforme a las normas pertinentes de derecho internacional privado”. Como vemos, queda claro el concepto su carácter auxiliar y complementario.

Segundo, el ámbito de aplicación de los principios UNIDROIT según el preámbulo serán todos los casos de contratos mercantiles internacionales en los que las partes hayan acordado el sometimiento a estos principios, aunque sean contratos nacionales. Por ello, los principios UNIDROIT, bajo mi punto de vista parecen adoptar una posición mucho más amplia que por ejemplo La Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, pues se afirma en el preámbulo que tienen que tener que adoptarse a un rango mucho más alto de situaciones.

2.1.1. Funciones de los principios UNIDROIT: Aplicaciones jurisprudenciales

“Estos principios al tener una combinación de distintas culturas económicas y culturales permiten que se abarquen diversas situaciones, muy distintas unas con respecto a las otras. Así, los papeles fundamentales asignados a los principios y desarrollados por la jurisprudencia, especialmente, laudos arbitrales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), se pueden resumir en: función normativa o función interpretativa” (Oviedo Albán, Jorge, 2002)

2.1.1.1. Aplicación de los principios como ley de contrato

Como hemos visto anteriormente, una de las señas de identidad a la hora de formalizar contratos de este tipo es la autonomía de voluntad. Así, de acuerdo con uno de los preámbulos de los principios UNIDROIT: “cuando las partes deseen adoptar los Principios como el derecho aplicable a su contrato, es aconsejable combinar la adopción de los Principios con un acuerdo de arbitraje”; las partes tendrán el derecho a decidir si someten a estos principios, pero siempre se salvaguardarán las normas de carácter imperativa de cada país.

Veamos dos casos en los que las partes acordaron someterse a los Principios UNIDROIT como ley de contrato: el fallo 8831 de la Cámara de Comercio Internacional en París y otro por El Tribunal Arbitral en Milán (Italia) en el que ambos aplicaron artículos de los presentes Principios UNIDROIT para resolver el conflicto que había surgido.

Por tanto, vemos como que no suele ocurrir en muchas ocasiones, puesto que son casos aislados, en comparación con la aplicación de los principios como *lex mercatoria* que veremos en las siguientes líneas. A pesar de la ausencia de casos, si las partes deciden someterse a un tribunal de arbitraje y que estos principios sean aplicables a sus contratos están en su derecho y es totalmente válido y legal.

2.1.1.2. Aplicación de los principios como *lex mercatoria*

Según el preámbulo de los principios UNIDROIT, estos pueden aplicarse cuando las partes hayan acordado el uso de “la *lex mercatoria*” en sus contratos o relación jurídica.

De acuerdo con Perales Viscasillas, María del Pilar (2016): “No creemos por el contrario, que los mismos resulten aplicables, o al menos no de forma automática, cuando los contratantes hayan sometido a su contrato a los “Principios Generales del derecho, o a la *lex mercatoria*. Ni los principios son usos ni, por supuesto, puede decirse que exista alguna potestad legislativa creadora tras ellos. Ciertamente que algunas de sus disposiciones el modo de proceder usual y normal en la contratación internacional, otras por el contrario, no podrán calificarse desde el momento en que respondan a un intento por conciliar diversos principios y normas que respondan, a su vez, a distintas concepciones, políticas y jurídicas. No obstante, ha de admitirse la posibilidad de que los principios se reconozcan como *lex mercatoria* por los operadores del comercio internacional, así como por los jueces y los árbitros”.

Por ejemplo, en el laudo 7110 de la Cámara de Comercio Internacional, de 1995, queda reflejado el uso de los Principios Unidroit como Lex mercatoria, vamos a comentarlo detenidamente.

Por una parte, del demandante argumentó que no se tomó la decisión de escoger una ley aplicable y por otra parte, el demandado sostuvo que la ley de Reino Unido tendría que ser la normativa aplicable debido al vínculo que presentaba con la relación jurídica.

El tribunal sostuvo que los Principios Unidroit se adaptan a todo tipo de situaciones, sobre todo para aquellas en las que no queda claro cuál es la normativa aplicable. Las razones por las que este tribunal consideró que los Principios Unidroit:

- Se trata de una recopilación de principios llevados a cabo por unos expertos que se pueden aplicar en los contratos.
- Los principios se han realizado con mira en textos de leyes uniformes internacionales reconocidas a nivel internacional.
- En el preámbulo también queda reflejado como hemos visto anteriormente que los principios Unidroit se aplicarán en caso de los contratos hayan llegado al acuerdo de que sus transacciones serán gobernadas “por reglas generales y principios”.

Por tanto, queda claro que los Principios UNIDROIT se aplicarán como lex mercatoria cuando no se tenga claro qué ley se ha de aplicar con respecto a un caso, ya que estos Principios cuentan con el consenso internacional y fueron creados para resolver esta clase de controversias.

2.2 Los incoterms y su aplicación en la compraventa internacional

Se tratan de una serie de normas que sirven para clarificar las obligaciones y responsabilidades tanto del comprador como del vendedor. Por ejemplo, quién se encarga de la contratación del seguro, cuándo comienza la transmisión del riesgo, quién paga los portes... en general todo lo relacionado con los términos legales y formales a la hora de hacer una compraventa de mercancías internacional.

Tabla 1. Los diferentes incoterms

EXW	En fábrica
FCA	Franco transportista
FAS	Libre al costado del buque
FOB	Franco a bordo
CFR	Coste y flete
CIF	Coste, seguro y flete
CPT	Transporte pagado hasta
CIP	Transporte y seguro pagado hasta
DAT	Entrega en terminal
DAP	Entregado en un punto
DDP	Entregado con derechos pagados

Fuente: ICC Guide to Incoterms 2010 (Jan Ramberg). Elaboración propia

2.2.1 Las cuatro categorías de Incoterms: Grupo C, D, E, F

En la tabla 1 se puede apreciar que existen grandes diferencias, vamos a tratar de explicarlas más a fondo y con más detalle.

En primer lugar, los incoterms “D” tienen una diferenciación con respecto a los otros grupos de incoterms, ya que la obligación del vendedor se extiende hasta el país de destino. Por tanto, queda clara que la transmisión de riesgo se extiende hasta el país de destino, a diferencia por ejemplo del grupo incoterms “E” que la transmisión de riesgo es casi en todo momento del comprador, puesto que se encarga de la recogida en fábrica de las mercancías.

Grupo E: Recogida en fábrica

EXW, es el único incoterm que hay en el grupo E. “Ex works”, proviene del inglés y significa “En fábrica”, representa la mínima obligación para el vendedor, puesto que este solo se encarga de poner a disposición del comprador las mercancías o productos que van a ser vendidas en su fábrica o en otro lugar, pero sin asumir ningún riesgo. De esta manera, el comprador es el encargado de la recepción de la mercancía y el exportador no tiene que despachar para la exportación, todas estas obligaciones pasarían a manos del comprador.

Normalmente, este incoterm se utiliza para aquellas situaciones en las que el exportador no tiene gran experiencia en el mundo de la compraventa internacional o bien, el importador decide que es mejor para su beneficio recogerlas en fábrica, ya sea por el menor coste de transporte o en muchas ocasiones por seguridad en el tránsito de mercancías.

GRUPO F: Transporte principal no pagado por el vendedor

En este grupo de incoterms el vendedor se encarga de llevar la mercancía hasta el punto donde le ha indicado el comprador, por tanto, los gastos de transporte son pagados por el comprador. Hay tres incoterms en este grupo:

FCA: Franco o libre transportista. Este término se refiere a la situación en la que el exportador entrega la mercancía a una persona designada por el comprador para transportar la mercancía. El vendedor necesita saber cómo deben ser empaquetados las mercancías hasta que se le entreguen al transportista y estas pautas a seguir serán indicadas por el comprador. Además, este término se suele utilizar para el transporte aéreo, naval o terrestre.

FAS: Franco al costado del buque. En esta situación el vendedor transmite el riesgo una vez que ha depositado la mercancía en el puerto o embarque convenido. En el FAS, el exportador tendrá que hacer el despacho de mercancías en aduana para que se haga posible la venta. Por tanto, este tipo de incoterms es utilizado para la venta de una gran cantidad de mercancía, y por tanto se hará por barco, ya sea vía marítima o fluvial, debido al gran peso real y volumétrico de los productos. El comprador, tendrá que soportar los daños desde el momento en que se deposita la mercancía a granel en el costado del buque acordado.

FOB: Franco a bordo. Este incoterms es uno de los más conocidos en el comercio internacional y es utilizado por un innumerable número de empresas exportadoras. Por esta razón veremos las obligaciones del comprador y vendedor más a fondo. En primer lugar, tenemos las obligaciones del vendedor:

- La carga tendrá que estar depositada en el buque, no en la borda.
- Será utilizado para transportar para mercancía a granel, no para contenedores
- El vendedor debe proveer de toda la documentación que le haga falta al importador para el tránsito de esta y la llegada hasta el puerto de destino.
- Deberá abonar todos los gastos relacionados con aduanas.
- La transmisión de riesgo no es producida hasta en el momento que las mercancías sobrepasan la borda del buque, puesto que tendrá que pagar todos los gastos relacionados con la pérdida o deterioro de las mercancías hasta ese punto

En segundo lugar, pasamos a resumir de manera breve las principales responsabilidades que tiene el comprador:

- El importador tiene que poner en orden toda la documentación relacionada con aduana y pagar el precio estipulado.
- Tendrá que pagar cualquier coste como flete, descargar del puerto, así como otros gastos que puedan producirse durante el tránsito.
- Se encarga de la búsqueda de transportistas desde el puerto de embarque hasta el lugar convenido.
- Si el vendedor hubiese tenido que asumir cualquier coste de documentos, el comprador tendrá que pagarle a este todos los costes que pudieron surgir.

Lo más normal es que el comprador contrate un seguro de transporte para asegurarse de que el precio no quede muy alto, debido a todos los costes extras que puedan surgir, ya sea de transportistas, de documentación, problemas en aduanas... son costes que pueden hacer que el precio de la mercancía sea demasiado elevado comparado a como iba a serlo al principio de la operación.

Grupo C: Transporte principal pagado

En este grupo de incoterms, el vendedor es el que se encarga de todos los costes relacionados con el envío de mercancías hasta que la mercancía llega a puerto de destino. A diferencia del grupo de antes, tenemos 4 incoterms:

-CFR: coste y flete. El Vendedor tiene que pagar todos los costos relacionados con el flete y el seguro del transporte hasta que la mercancía llega al puerto acordado. Pero en este incoterms la transmisión del riesgo se produce cuando el vendedor deposita la mercancía en el buque en el país de origen, por tanto, cualquier pérdida o coste extra deberá ser pagado por el comprador.

-CIF: Coste, seguro y flete. Sin duda alguna, este es uno de los incoterms más utilizados en el comercio exterior, A diferencia del CFR, el vendedor tiene que contratar el seguro de transporte marítimo. Por una parte, las obligaciones del vendedor serían:

-Pagar todos los gastos relacionado con la carga y descarga de mercancía, y asumir costes como el seguro del transporte y el flete.

-El vendedor deberá hacerse cargo del contrato del seguro, aunque el que sea beneficiado sea el comprador.

-Entregar la mercancía dentro del buque y asumirá riesgos concernientes que tiene un nexo con la pérdida o deterioro de estos.

-Normalmente el seguro que deberá contratar el vendedor es del 110% sobre el valor total de la mercancía y será en la moneda estipulada en el contrato.

-Todo lo relacionado con el despacho de exportación.

En el otro extremo, tenemos al comprador que tiene muchas menos obligaciones en comparación con otros incoterms:

-Pagar el precio acordado y los trámites aduaneros para realizar el proceso de importación

-El riesgo queda transmitido una vez que está depositada la mercancía en la borda del buque.

-Los gastos aduaneros de importación de mercancía deberán ser pagado por el comprador.

-Tendrá que aceptar el documento de transporte y el comprador tendrá que asumir el coste de inspección previa al embarque.

-Además, deberá asumir los gastos de envío o llegada de la mercancía hasta el puerto acordado

-CIP: Transporte y seguro pagado hasta lugar de destino. El vendedor asume todos los costes hasta que la mercancía llega al país de destino convenido, incluyendo transporte y seguro. Aquí la transmisión de riesgo es mucho más tardía, y se transmitirá en el momento que se entrega la mercancía al transportista en el país de origen. El vendedor se hará cargo del despacho de aduanas de exportación. Este incoterms puede ser utilizado tanto por avión como por barco y es recomendable también para containners de 20 pies o similares.

-CPT: Transporte paga hasta. Esto es, la entrega de la mercancía se produce cuando el transportista recepciona la mercancía, siendo el transportista contratado por el vendedor. La transmisión de riesgo se produce cuando la persona que transporta la mercancía le es llegada está, por tanto, a partir de ese momento ya es responsabilidad del comprador.

Grupo D: Llegada

En este grupo de incoterms es el exportador la persona quien asume todos los costes y gastos de transporte de la mercancía.

-DAT: Entregado en el terminal. En este incoterm la responsabilidad del vendedor es muy amplia comparada con otros incoterms, y el riesgo no queda transmitido hasta que se entrega en el puerto convenido o lugar fijado en el contrato. El vendedor tendrá que asumir todos los gastos aduaneros de exportación, y todos los gastos que puedan surgir hasta que haya sido entregada, así como el seguro que en este caso no es obligatorio. El comprador tiene pocas obligaciones que se pueden resumir en el deber de recepcionar la mercancía una vez que le es puesta disposición, y si hubiese un problema a partir que una vez la mercancía es depositada en el país de origen, este asumirá los costes.

-DAP: Entregado en un punto. Aquí la transmisión de riesgo es aún más tardía que en DAT, puesto que no es transmitida hasta que las mercancías quedan depositadas en el transporte por el que se hará el envío de mercancías. Queda claro que una vez que la mercancía está en el punto donde se ha convenido, todos los gastos que puedan derivarse correrán a cargo del comprador. Pero el comprador deberá asumir gastos de importación

-DDP: Entrega derechos pagados. En este último incoterm, el comprador su único deber es recepcionar la mercancía y hacer todo lo posible para conseguir la documentación, además de pagar el precio pactado. Así, todos los costes y gastos son asumidos por el vendedor, incluso los gastos de importación, documentación necesaria, licencias...

En conclusión, con los incoterms, podemos decir que hay un sinfín de incoterms, por eso es conveniente que analicemos que estrategia queremos seguir, si exportar o importar y hablar con nuestros clientes e intentar llegar un acuerdo para ver cuál es más beneficioso para ambos.

Por ejemplo, para exportar resulta más ventajoso servirse del “EXW”, como hemos visto anteriormente, el vendedor solo tiene que poner a disposición en su fábrica los productos que vayan a venderse, queda clara que la transmisión de riesgo se produce al instante. Sin embargo, esta opción no es preferida por la mayoría de los importadores, puesto que se puede encarecer mucho el precio sino se cierran aspectos como el transporte, la documentación... y hace que el comprador pueda sufrir un precio alto. De esta manera, uno de los incoterms más utilizados para exportar es el incoterm CIF, aunque se parezca mucho al FOB, en el CIF, el vendedor obtiene mucho más control de la mercancía.

Sin embargo para importar, resulta más aconsejable el “FOB”, pues aun cuando los exportadores sobre todo de origen nos ofrezcan un precio más ventajoso en cuanto a precio en condiciones CIF, se corre el riesgo de que se encarezca ya sea por los costes de aduana, trámites, o cualquier otro imprevisto... por tanto es mejor tener mucho más control de la mercancía y pagar un precio más alto.

Gutiérrez de Mesa, Rafael concluía en una conferencia: “Cuánta más información tengamos del país de destino, mayor control tendremos sobre la comercialización de nuestro producto. Información es igual a poder».

3. CONTRATOS AFINES A LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

En este apartado, se explica de manera concisa y clara los diferentes tipos de contratos internacionales que más se suelen dar en la práctica. Evitaremos explicar en este punto el contrato de compraventa internacional, puesto que forma parte del apartado 3 y se analizará más adelante en profundidad.

3.1. Contrato de distribución internacional

El contrato de distribución internacional es aquel por el que una empresa (fabricante) se obliga a vender productos a otra (distribuidor) en un país para que la empresa distribuidora venda estos productos. Un aspecto clave para conseguir grandes beneficios si se trata de una empresa importadora es llegar a acuerdo de distribución exclusiva, esto es, que el fabricante se obligue a vender sus productos únicamente al distribuidor y que el distribuidor solo pueda comprar los productos a este.

Normalmente, las cláusulas que se suele pactar en este contrato son:

- Territorio, productos y exclusividad, como bien hemos mencionado anteriormente, esta cláusula es la principal a fijar en el contrato de distribución, por ejemplo, se tendrá que fijar que productos se compren, en que territorio pueden ser distribuidos y la exclusividad de éstos.
- Obligación de no competencia. Esto es, para que el distribuidor no haga la reventa de los productos a la competencia y no caer en una guerra de precios.
- Ferias, ventas y promoción. El distribuidor tendrá que hacer tantas promociones y exposiciones en feria como le pida el fabricante.
- Volumen mínimo de ventas. Sin duda, es uno de los puntos más importantes a cumplir en un contrato de distribución, pues si no se llega a una cifra mínima de ventas no habrá un futuro acuerdo.
- Propiedad industrial. Concerniente al logo, marcas, nombres comerciales del fabricante, no puede cambiar el logo, por ejemplo, y de hacerlo tendrá que tener el permiso del fabricante.

- Stock y post-venta. Deberá contar con una cantidad mínima de productos para satisfacer las necesidades del distribuidor en cada momento y tener una serie de piezas para en caso de reparaciones.
- Ley aplicable. Debe quedar claro a qué ley está sujeto el contrato de distribución.

Resulta obligado reseñar la especial problemática en relación con el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en concreto el artículo 101 que parece que choca con la distribución exclusiva de productos. Así el art. 101 cita: “Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior”

Queda claro que la Unión Europea, restringe la situación de exclusividad, puesto que lo considera injusto y no da lugar a la libre competencia, pero el Reglamento 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010 concluye que no se aplicará este artículo en el caso de los contratos de distribución.

Podemos decir que este es uno de los contratos más utilizados por las empresas en el comercio exterior, pero hay una gran laguna legal con este contrato y predomina la autonomía de la voluntad. De esta manera, deberá de quedar muy claro todos los aspectos y cláusulas del acuerdo.

3.2. Contrato de suministro internacional

El contrato de suministro es aquél por el que un suministrador, se obliga a entregar al suministrado, a cambio de un precio y de forma periódica mercancías u otros bienes muebles durante un tiempo y cantidad pactados. En este contrato, a diferencia del contrato de distribución, solo surgen obligaciones para el suministrador, siendo la única obligación del suministrado pagar el precio pactado entre ambos. La obligación principal del suministrador es:

Deberá entregar las mercancías en la fecha y lugar estipulado, transmitir su propiedad y entregar los documentos oportunos. Según el artículo 35 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980: “El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el

contrato” y el suministrado deberá examinar las mercaderías en el plazo más corto posible, así lo especifica el artículo 38 de la ley aplicable a este contrato: “El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias”.

Para ilustrar cuanto decimos, vamos a referir un supuesto real, en el que una empresa suiza suministró mejillones de Nueva Zelanda a una empresa alemana, y esta última se negó a pagar el precio pactado alegando que los mejillones tenían un límite superior de cadmio superior al límite máximo legal de 0,5mg/kg y el tribunal resolvió a favor del demandante y la empresa alemana tuvo que pagar el precio más un interés de demora, porque el tribunal falló que bajo ningún concepto la empresa suministradora había incumplido el artículo 35 citado anteriormente (Sentencia Oberlandesgericht Frankfurt 20 abril 1994: caso 84 base de datos UNCITRAL).

En conclusión, en el contrato de suministro se producen muchas menos obligaciones para ambas partes, es más aconsejable que el contrato de distribución puesto que en el contrato de distribución internacional se suele firmar la exclusividad, lo que hace que se restrinja la libertad del comprador.

3.3. Contrato estimatorio internacional

En este contrato, tenemos dos partes, traden y accipiens, el tradens entrega los productos al accipiens y este se encarga de venderlos, y devolver lo que ha ganado y los productos que no ha vendido. El tradens deberá entregar al consignatario la libre disposición de las cosas objeto del contrato y tendrá que pagar los gastos de entrega y saneamiento por vicios y evicción. El accipiens tiene que vender las cosas entregadas, transcurrido el plazo de las cosas vendidas, hará una rendición de cuenta y devolución de las no vendidas.

Las ventajas para el tradens son: promocionar sus productos a través de este contrato y tener el control de éstos y las ventajas de accipiens son: comercializar con estos productos sin pagar por ellos, por lo que no se exige un desembolso de dinero como en el contrato de distribución y es beneficioso para aquellas empresas que no tengan capital grande y estén empezando en el mundo de la exportación.

En este contrato una de las desventajas es que el accipiens no adquiere la propiedad del bien así,” mientras el tradens no obtenga la restitución de la cosa o el pago del precio, no pierde la propiedad del bien ni el accipiens la adquiere” (Montreal Alemán, Ana, 2002).

Para tener un mayor control sobre los productos que se adquieren y un mayor beneficio, aunque también un mayor riesgo se recomienda que se utilice un contrato de distribución o suministro internacional.

4. Contrato de compraventa internacional

4.1. Introducción

Este contrato se trata de un contrato típico utilizado en el comercio internacional y por ello cuenta con la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, como sistema regulatorio de este, además a esta Convención se acogieron gran cantidad de países y a día de hoy se siguen acogiendo más.

Veamos lo que dice el artículo 1 de este presente Convenio: Artículo 1.” La presente Convención se aplicará a los contratos de compra-venta de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

- a) Cuando esos Estados sean Estados contratantes; o
- b) Cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante.

2. No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3. A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.”

Según la Convención de Viena podemos definir la Compraventa Internacional de Mercaderías como aquel contrato celebrado entre partes que tengan su establecimiento mercantil en diferentes países, en virtud del cual una parte, el vendedor, estará obligado a entregar las mercaderías y transmitir la propiedad de las mismas vendidas a la otra parte, el comprador, que estará obligado a pagar el precio y a aceptar las mercaderías.

Sin duda alguna, lo que viene exigiendo básicamente el contrato internacional de compraventa de mercaderías es que por una parte se vendan bienes muebles, en este caso mercaderías y se pague cierta cantidad de dinero por estos. Solo se aplicará este Convenio si se trata de cosas muebles, “mercaderías” y siempre y cuando no sean para uso doméstico o personal.

4.2. Forma de celebrar el contrato

En este contrato rige la libertad de forma, esto es, se podrá realizar de manera escrita u oral, y se podrá extinguir de forma de escrita, un contrato oral. Así el artículo 11 del presente Convenio cita que:” 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”

Sin embargo, esto no resulta del todo cierto, ya que si una de las partes en su Estado exige que sea escrito, tendrá que formalizarse por escrito. Así el artículo 96: “El Estado contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado”.

Queda claro, que se tendrá que respetar la decisión y normas legales de la parte que alegue esto, puesta en su derecho y se puede acoger a este artículo y hacer que se tenga que redactar por escrito el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

4.3. Perfección o Forma del contrato

Cuando la oferta la realiza el vendedor y el comprador la acepta, se produce la perfección del contrato. Por una parte, el vendedor debe expresar claramente su propuesta y el precio que generalmente en el momento que se celebra el contrato o se plantea un pago posterior.

Tendrá que aceptar la oferta el comprador y comunicárselo de manera eficiente, pero en todo momento podrá el vendedor declinar la oferta.

“También, puede indicarse en la propia oferta que ésta será irrevocable, señalándose un plazo fijo para la aceptación u de otro modo, indicándose como prueba de un principio general de impedimento legal (estoppel) “venire contra factum proprium” y como principio general aplicable a la revocación de una declaración de resolución del contrato” (Morales Villanueva, Paloma,2017). Puede darse también una contraoferta y es aceptada como válida en la Convención.

Puedan darse diversas posibilidades de aceptación de la oferta por parte del comprador:

- De forma escrita u oral el comprador acepta la oferta.
- Que el comprador pague.
- Un tercero recoja las mercaderías.
- La transmisión de la propiedad de las mercaderías por parte del vendedor.
- Una oferta de garantía bancaria.

Si la parte encarga de comprar guarda silencio, la compraventa no quedara perfeccionada, siendo preciso que conste claramente su voluntad de adquirir dichos bienes. Así el art. 18.1 del presente Convenio lo deja claro: “Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación”.

4.4 Contenido del contrato: Obligaciones

4.4.1. Obligaciones del vendedor

El vendedor se obliga a entregar las mercaderías, a transmitir su propiedad y entregar documentos que pueda necesitar el vendedor.

1. Obligación de entrega. Esta obligación engloba que el vendedor tendrá que poner a disposición del comprador una serie de mercaderías o bien entregarlas directamente. Esto dependerá de los incoterms que vimos en el segundo apartado, por ejemplo, si es EXW, solo tendrá que poner a disposición del comprador las mercancías que son objeto del contrato en su fábrica, mientras que, si es DDP, no solo deberá ponerlo a disposición, sino que tendrá que entregar las mercancías.
2. En lo concerniente al momento de la entrega, debe ser en la fecha prevista en el contrato, de no venir nada en el documento, el vendedor tendrá derecho a elegir la fecha o como cita el art.33 de la presente Convenio: “En cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato”.

3. Entrega anticipada o entrega mayor de bienes. En el caso de que las mercancías se entreguen antes por parte del vendedor, el comprador podrá o bien aceptar o rehusar su recepción. Otro caso contemplado sería que el vendedor entregase una cantidad mayor de las mercaderías pagadas, por tanto, el comprador tiene dos opciones: rehusar y que se le entregue la cantidad acordada; ahora bien, si acepta la totalidad o parte de la cantidad excedente de las mercancías el comprador deberá pagarla al precio del contrato (Sentencia Tribunal Superior de Justicia de Notario 31 agosto 1999).
4. Entrega de documentos. Los documentos que deben ser entregados junto a las mercaderías estarán relacionados tanto como con las mercancías, como los documentos técnicos, arancelarios que pueden ser expedidos en aduanas, o bien para el uso y disfrute de las mismas.

4.4.2. Obligaciones del comprador

El comprador en este contrato tiene dos obligaciones principales: aceptación de las mercancías y pago de éstas.

1. Aceptación de mercancías. El comprador deberá hacer todo lo posible para que se haga efectiva la entrega, ya sea los documentos que hagan falta para su recepción, que deben ser entregados al vendedor o los documentos administrativos para la importación en el país. Además, en el contrato debe figurar el nombre de la empresa, si hubiese transportista su nombre y apellidos, así como el lugar y fecha que se ha producido.
2. Pago del precio. En lo relativo al pago del precio acordado, se deben aclarar dos aspectos: el lugar y el momento en el que debe producirse. El precio tendrá que ser el acordado en el contrato, en caso de duda el art.56: “Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio”, por tanto, queda claro que se hará en función del peso de las mercaderías, sin tener cuenta el embalaje ya que este será pagado por el comprador, pues forma parte de la correcta disposición de mercaderías.

En lo relativo al lugar del pago, vemos varias posibilidades:

- I. El pago se hará en el lugar convenido.

- II. En su defecto, en el lugar donde tenga lugar la entrega de mercaderías en arreglo con el art.57:” b) Si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega”
- III. En los demás casos, se producirá en el domicilio del vendedor de acuerdo con el art.57: “1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor: a) En el establecimiento del vendedor”

El momento del pago se hará según lo acordado en el contrato, o cuando se ponga a su disposición las mercaderías. Aunque también cabe que se tenga que pagar por adelantado éstas y el vendedor no tendrá por qué ponerlas a disposición antes de que se produzca el previo pago. Además, le es reconocido un derecho al comprador para examinar las mercancías y comprobar si tienen algún defecto o vicio, según establece el art.58.3 del presente convenio: “El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad”

4.5. Incumplimiento por parte del vendedor: derechos del vendedor

En caso de incumplimiento por parte del vendedor, el comprador puede ejercer sus derechos, siendo reconocida la posibilidad de reclamar una indemnización de daños y perjuicios. Pero, debemos distinguir entre incumplimiento esencial y no esencial del contrato según la Convención.

Así en el artículo 25: “El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”; esto es, de producirse esto puede dar lugar a la resolución del contrato.

Si se produce un incumplimiento no esencial, solo dará lugar a indemnización de daños y perjuicios o rebaja del precio. “En este supuesto el incumplimiento no afecta de modo directo a la “esencialidad y fondo del contrato”, circunstancia de la que se deriva la posibilidad de que el cumplidor pueda aún ver satisfechas sus expectativas comerciales. Con frecuencia, todo quedara reducido a la renegociación de las condiciones que le favorezca, todo ello sin que quien

hay cumplido, deba renunciar a la solicitud de los correspondientes daños y perjuicios causados a sus intereses y expectativas en la transacción comercial objeto del contrato” (Cristóbal Carle,Gregorio, ”Incumplimiento obligacional en el contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías: Teoría jurídica y efectos legales, Segunda Parte).

Un ejemplo de un supuesto de incumplimiento esencial, lo sería la entrega parcial de las mercancías por parte del vendedor, puesto que estaría afectando a la esencialidad de contrato o bien, que entregase las mercaderías después de una fecha señalada en el contrato. Por el contrario, un incumplimiento no esencial sería una entrega tardía de las mercancías, pero sin que hubiese una fecha exacta, simplemente que en un plazo de tiempo la entregase más tarde de la cuenta.

En el caso de la figura del comprador se considerará incumplimiento esencial cuando el comprador no pague el precio pactado en el contrato, pues como hemos mencionado anteriormente, está afectando en el fondo del asunto o si no recepcionase debidamente las mercancías, así lo expresa el art.64.1.b) de la presente Convención: “Si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado”.

4.6. Riesgo transmitido en la compraventa de mercaderías

El convenio en su artículo 66: “La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor”, habla sobre la transmisión del riesgo y menciona que una vez que el vendedor ponga a disposición del comprador las mercancías ya se habrá producido la transmisión del riesgo y la integridad de las mercancías y el estado pasarán a mano del comprador. Sin embargo, de existir algún incoterm, estos priman sobre la Convención pues no dejan de ser unos instrumentos para aclarar cuando queda transmitido el riesgo y cuáles son las obligaciones del comprador y vendedor. Distinguimos:

1. Ventas indirectas. En el art.67 de la Convención se refiere a los grupos C y F de los incoterms, ya que el comprador transmitirá el riesgo de las mercancías una vez que

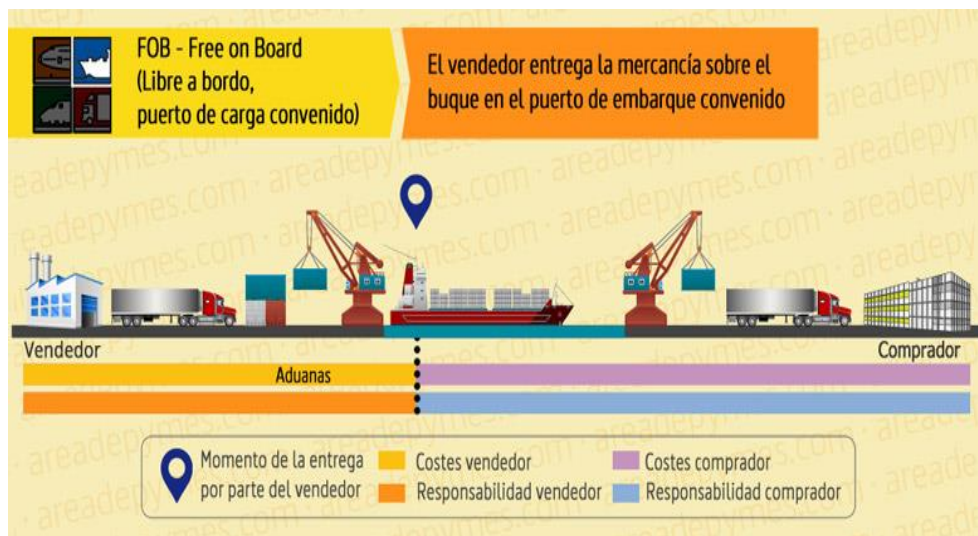
ponga en el buque que se va a transportar las mercancías, aunque es evidente que a pesar de que queda transmitido el riesgo, las mercancías tienen que llegar, pues es una de las obligaciones principales del vendedor en el contrato de compraventa. Veamos con imágenes para una mejor visualización los incoterms CIF Y FOB.

Imagen 1. Incoterm CIF explicado con imagen



El riesgo en el incoterm CIF, queda transmitido una vez que las mercancías son depositadas en el barco, pero las mercancías tienen que estar en buen estado. En una sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra por el 3 de octubre de 2002, había dos partes, una parte que era la vendedora de pescado (España) y otra la compradora (Jordania), pero la AP, a pesar de la entrega del pescado y aunque se pactó el incoterm CIF, dedujo que había habido un incumplimiento en la entrega. Argumentado que el mal estado del pescado, no era una correcta entrega de las mercaderías.

Imagen2.IncotermsFOB



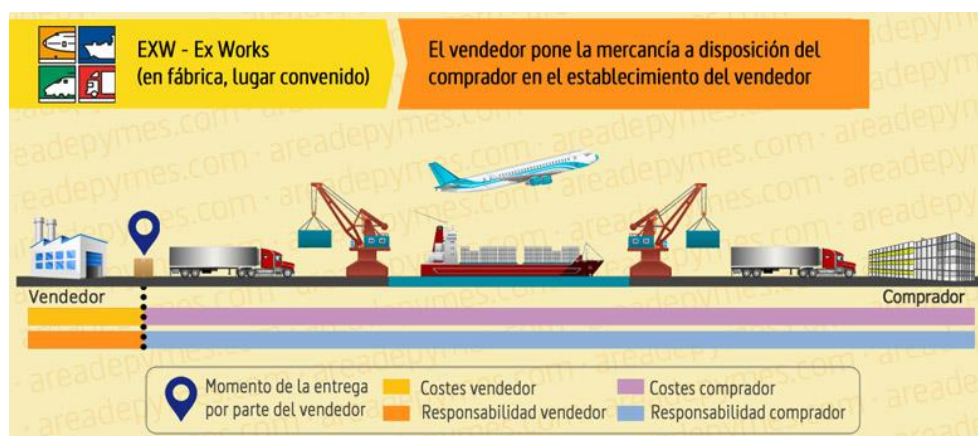
Con el incoterm FOB, la transmisión del riesgo es idéntica al incoterm CIF, la única diferencia estriba en que con el incoterm CIF, el seguro, el flete pasan a decisión del vendedor y en el incoterm FOB, lo contrata el comprador, pero para lo que aquí nos interesa, estamos ante la misma situación.

En conclusión, queda claro, que la transmisión del riesgo se efectuará una vez que las mercancías queden depositadas en el naviero, ya sea incoterm CIF Y FOB, y que, aunque primen los incoterms para la transmisión del riesgo, se tienen que cumplir las obligaciones principales antes mencionadas recogidas en la CNUVM.

2.Ventas directas. A estas se refieren el artículo 69: “En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción”. Esto puede ser compraventas en plaza o compraventas en llegada, y se producen cuando no hay un transportista que se encarga de transportar estas mercancías.

- Compraventas a plaza. Se dará cuando se pacte el incoterm EXW, recogida en fábrica, el riesgo quedará transmitido cuando se ponga a disposición del comprador las mercancías en la fábrica. En la imagen que se encuentra debajo podemos obtener una mejor perspectiva.

Imagen 3. EXW en imagen



Este incoterm es muy beneficioso para el vendedor, pues apenas tiene riesgo en la venta, aunque las mercancías se deterioren una vez recogidas, será culpa del comprador. Si se estableciese un plazo y este plazo concluye, el riesgo quedará transmitido una vez vencido este, aun así, el vendedor tendrá que conservar las mercancías, así lo establece el artículo 85 de la CNUVM: “el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación”.

Compraventas a la llegada. El vendedor en este tipo de compraventa tiene un mayor período de riesgo, pues que este no queda transmitido hasta que las mercancías no se ponen a disposición del vendedor en un establecimiento distinto al comprador.

Imagen 4. Incoterm DAT



En la imagen 4, tenemos una explicación gráfica de uno de los incoterms del grupo D, que se trata de uno de lo más costosos del vendedor. El vendedor tiene que hacerse cargo de todo lo relacionado con aduanas, el transporte principal y el comprador apenas corre riesgo.

3. Ventas en tránsito. Esta es otra de las posibles ventas que recoge la Convención, se trata de aquellas que son producidas cuando están en tránsito las mercancías (art.68 de la CNUMV). Explica que se transmitirán al comprador la transmisión del riesgo cuando se celebre el contrato, sin embargo, recoge dos situaciones muy diferentes: una de ellas es que el riesgo quedará transmitido al vendedor cuando se le entreguen las mercancías objeto del contrato al transportista, otra es que, si el vendedor conociese el defecto de estas y transmitiese las mercancías, el artículo 68 cita: “el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor”.

Por tanto, el riesgo quedará en manos del incoterm fijado en el contrato, ya que así lo estime conveniente la Convención y las obligaciones del comprador y vendedor, así como sus derechos, distarán mucho entre si escogiesen incoterm CIF, FOB o cualquier de los comentados anteriormente.

4.7. Resolución del contrato

En los artículos 49 y 64 de la Convención quedan recogidos los derechos tanto del comprador como del vendedor de poner fin al contrato de compraventa de mercaderías internacional. Bastará la declaración de una de las partes para poner fin al contrato (art.26), ésta no tendrá que ser por un medio específico, sino que bastará con que quede clara la voluntad para la resolución del contrato.

- Resolución del contrato por parte del comprador, cuando el vendedor haya entregado las mercancías con cierto retraso, el comprador podrá declarar la resolución dentro un plazo razonable(art.49.2a); también se reconocen otras situaciones en las que da lugar a la resolución del contrato, el artículo 49.2.b) i) ii): “En caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable”, “Después de que haya tenido o

debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento”, o cuando el vendedor comunicase que no cumplirá con sus obligaciones(art 49.2 iii). Además de estas situaciones, como vimos anteriormente, el comprador podía resolver el contrato o pedir una rebaja del precio si las mercancías entregadas eran menor cantidad que las acordadas.

El plazo razonable se considerará como tal según cada caso, pero será siempre una condición obligatoria que no transcurra demasiado tiempo entre el incumplimiento de las obligaciones del vendedor y la resolución por anticipación.

- Resolución por parte del vendedor, “el vendedor podrá pedir la resolución por anticipado del contrato si el comprador incumple con sus obligaciones de pago del precio o recibimiento de mercancías” (art.64).

5. Competencia Judicial Internacional del Contrato de Compraventa de Mercaderías

La competencia judicial internacional, se entiende como la aptitud legal que tienen los órganos jurisdiccionales y autoridades públicas de un Estado, para conocer los asuntos que provienen de situaciones privadas internacionales (López-Tarruella Martínez, Aurelio 2018)

5.1. Reglamento 1215/2012 y la LOPJ: Jurisdicción ordinaria

En este apartado, veremos quienes son los órganos jurisdiccionales capaces para conocer de un litigio en materia internacional, en concreto sobre la compraventa internacional de mercaderías. Tenemos dos niveles de regulación: uno, sería el Reglamento 1215/2012 para los países de la UE, en su defecto se acudirá al art.22 LOPJ.

El REGLAMENTO (UE) No 1215/2012 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (Bruselas bis I), entró en vigor a partir del 10 de enero de 2015. Es el pilar básico para establecer la competencia judicial internacional en materia tanto civil y mercantil de los Estados miembros. Tenemos cuatro niveles para determinar la competencia judicial:

- I. Competencia exclusiva, En el Reglamento Bruselas I, estas vienen en el art. 24: “Son exclusivamente competentes, sin consideración del domicilio de las partes, los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros que se indican a continuación”, esto es, no se tendrá en cuenta ni la sumisión expresa, ni la sumisión tácita, ni el domicilio de las partes para la determinación de la competencia judicial internacional en materias como derechos reales, arrendamiento de bienes. Por lo que tendríamos que pasar al segundo nivel, ya que la competencia de mercaderías no está entre estos asuntos de competencia exclusiva.
- II. La sumisión expresa es aquella en la que ambas partes acuerdan elección de foro, por ejemplo: es celebrado un contrato de compraventa de mercaderías entre una empresa española y una empresa italiana y ambas acuerdan que se someterán a los tribunales de Málaga en caso de controversia. Esta queda recogida en el artículo 25 del Reglamento Bruselas I bis y explica que el acuerdo tendrá podrá ser verbal o escrito con confirmación escrita, quedando clara la voluntad de las partes de someterse a dicho

tribunal. Así, en la STS 531/2011, 20 DE JULIO DE 2011, se habla del requisito de confirmación para que carezca de validez, en este caso se deja claro: “por lo que no existe constancia de que Tudelana hubiera prestado su consentimiento a la cláusula de sumisión expresa inserta en las Condiciones Generales, careciendo de validez el "acuerdo atributivo de competencia" en el que el tribunal da la razón a la empresa Española, pues la empresa Alemana había fijado esta cláusula con letra no visible y detrás del contrato, por lo que no se produjo la confirmación de la sumisión a los tribunales alemanes. Tenemos que mencionar que la cláusula de la sumisión expresa está separada del contrato, por lo que “la invalidez del contrato no supone la impugnación de la misma” (LÓPEZ CORSI, F. (2014), “El acuerdo de sumisión expresa”, Derecho Internacional Privado).

Puede ocurrir, que los tribunales nombrados por las partes en el contrato a través de dicha cláusula de sumisión expresa no puedan conocer del asunto y entonces prevalece la sumisión tácita

La sumisión tácita se produce cuando una parte, actor, presenta una demanda contra otra, demandado, antes los tribunales de un Estado y éste último no expresa desacuerdo, ni trata de impugnar. Por ejemplo, si una empresa italiana demanda a una empresa española por incumplimiento del contrato de compraventa antes los tribunales de Roma, y la empresa no impugna ni ejerce acto alguno, se entenderá que las controversias serán resueltas por los tribunales de origen italiano.

Aquí se produce la “*derogatio fori*” de aquellos tribunales que a través de la sumisión expresa le era atribuida dicha competencia y la “*prorrogatio fori*” para aquellos que ahora conocen del asunto gracias a la sumisión expresa.

III. De no haber sumisión expresa o tácita, se acude al foro del domicilio del demandado o a los foros especiales establecidos en los art. 7 a 23 del Reglamento Bruselas I bis.

- ❖ Por ejemplo en el art.7 se establece que una persona de un Estado Miembro podrá ser interpuesta una demanda contra él en otro Estado miembro, en el art. 7.1.b) se habla de las mercaderías: “cuando se trate de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado miembro en el que, según el contrato, hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías”. En caso que no haya sumisión expresa o tácita o no quede claro qué tribunales son competentes, los tribunales

que podrán conocer del asunto son aquellos en los que deban ser entregadas las mercaderías.

- ❖ En el art 9 del Reglamento Bruselas I bis se habla de todo lo concerniente a la explotación del buque, determinando quién es competente en cada caso.

IV. Como última instancia, de no poderse aplicar el Reglamento Bruselas I, Convenio de Lugano o alguna que otra clase de Convenio Internacional, los tribunales españoles podrán conocer del asunto con arreglo al art.22 quinquies: “En materia de obligaciones contractuales, cuando la obligación objeto de la demanda se haya cumplido o deba cumplirse en España”, es decir cuando la obligación de la compraventa tenga que ser llevada a cabo en España, los tribunales españoles conocerán del asunto, sino hubiese pacto expreso o tácito según lo mencionado anteriormente sobre el Convenio de Bruselas I bis. Para determinar el lugar donde fue llevado el contrato, tendremos que ir al art.1262 del Cc, pues habla sobre los contratos celebrados mediante medios electrónicos, siendo una de las formas más empleadas para realizar un contrato de compraventa entre empresas de distintos países.

5.2: Arbitraje Internacional: Una solución al entramado de jurisdicción ordinaria

Resulta muy frecuente que surjan discrepancias o controversias respecto a los contratos de compraventa internacionales, principalmente por el tránsito de mercancías, sin perjuicio de otros conflictos. Para alcanzar su solución, las partes pueden basarse en algún convenio internacional y acudir a la jurisdicción ordinaria o pueden optar por una solución mucho más rápida, flexible, viable y eficaz: el arbitraje internacional.

El arbitraje ofrece las mismas garantías que un proceso judicial, aunque carece de dos aspectos propios del proceso judicial, no tiene poder coercitivo frente a terceros y, su resolución, el llamado Laudo Arbitral, no es recurrible, como si ocurre en el proceso ordinario. Dicho laudo, solo se podrá anular en caso de que los árbitros hayan resuelto cuestiones que no debieran, pero nunca se podrá interponer un recurso de apelación. Así, “Basándose en la simplificación de su funcionamiento y sin menoscabar la seguridad jurídica del procedimiento arbitral, el derecho arbitral uniforme ha articulado soluciones efectivas, ágiles, seguras y uniformes a los problemas específicos de este medio alternativo de resolución de controversias. Un objetivo posible gracias a la adecuada coordinación de fuentes normativas de diverso nivel y diferente origen, tales como los tratados internacionales bilaterales o multilaterales, la formulación de leyes

modelo o la consideración de contratos tipo, de reglamentos de arbitraje o de la cada vez más difundida jurisprudencia arbitral”(Stampa Gonzalo, 2009).

El convenio arbitral es imprescindible si las partes quieren que las controversias sean solucionadas por medio de laudo arbitral, en este vendrá reflejada el número de componentes que formaran el arbitraje y la ley a aplicar o el idioma del arbitraje. Una cuestión importante que no podemos olvidar es la elección del arbitraje institucional o ad hoc.

El arbitraje institucional, se trata de que las partes acuerdan someterse a una institución arbitral y que sea desarrollada según el reglamento arbitral, normalmente se cobran unas tasas y podrá nombrar esta institución árbitros del tribunal arbitral para su correcto procedimiento, pues la institución nombrada no tiene jurisdicción para poner fin a la controversia.

En el arbitraje ad hoc, no se nombra una institución, el tribunal tiene doble función: administrar y dictar un laudo para resolver la situación controvertida. Es norma entonces que se pacte junto con el contrato de compraventa todo lo relacionado con la ley arbitral que se aplicará.

Someter la cuestión al arbitraje conlleva a la renuncia voluntaria de las partes a varios derechos que sí tendrían en el proceso ordinario. El arbitraje se base en la autonomía de la voluntad de las partes y estas por su propia voluntad han acordado someter sus controversias al arbitraje internacional, aunque en general la solución que da el laudo arbitral es mucho más acertada que en la mayoría de casos de juicios ordinarios, puesto que los componentes del arbitraje están especializados en el tema.

6. CONCLUSIONES

El mercado nacional suele estar muy encorsetado, y es por ello que la exportación o la importación, o en muchos casos ambas, se ha convertido en un vía de escape para aquellas empresas que optan por diversificar su riesgo y quieren aprovechar una ventaja en los costes, diferenciándose así de sus competidores tanto en costes, como alcanzar una cuota de mercado en varios países. Para tal fin, y como ya se ha referido es preciso un profundo conocimiento de los contratos internacionales más frecuentes, como lo son el contrato de distribución y el contrato de compraventa ambos en su ámbito internacional, cuya firma no es simultánea, pues cada empresa implicada lo hará en un país distinto.

Tras el estudio del contrato de distribución, podemos decir que constituye la principal ventaja para el empresario que lo suscribe, al disponer de unos productos que le serán distribuidos en exclusiva, excluyendo así a sus competidores. Aunque lógicamente habrá de cumplir otras condiciones que ya vimos, territorialidad, volumen mínimo de pedidos, etc. No podemos restar importancia, al contrato estimatorio o al contrato de suministro internacional, si bien, el principal de todos ellos, resulta ser el contrato de distribución.

Hemos visto que las controversias en los contratos internacionales pueden ser resueltas por los Principios UNIDROIT, ya sea que esta sea elegida como tal como ley aplicable en el contrato o cuando las partes se sometan a la lex mercatoria. Estos principios están especializado en materia de contratos internacionales y suponen una gran solución para aquellas controversias en las que no queda claro qué normativa aplicar o cómo resolver el problema.

Destacamos la importancia que cobra el contrato más utilizado para comercializar internacionalmente, es el denominado contrato internacional de compraventa de mercaderías. En primer lugar, debemos mencionar los incoterms, que se tratan de uno de los aspectos más importantes, pues supone cómo es negociada la transmisión del riesgo y hasta donde llegan las obligaciones tanto del importador como del exportador. En las líneas anteriormente hemos visto muchos grupos y muchos términos, pero el incoterm más adecuado para el exportador es el incoterm CIF puesto que nos permite controlar el coste de transportar las mercancías vía marítima o el incoterm EXW, ya que solo tiene la responsabilidad de cargar las mercancías objeto del contrato en el almacén para el comprador, aunque pierde competitividad. Por otra parte el incoterm más beneficioso para el importador es el incoterm FOB, puesto que aunque sea más costoso que el incoterm CIF, se obtiene un mayor control. No hay duda que uno de los aspectos más importantes para comercializar exteriormente. es el control de la situación. Estos

incoterms son los incoterms 2010, se están empezando a redactar los incoterms 2020, ya que al contrario que otras leyes, se van actualizando cada 10 años, entre las novedades destacamos que CIF y FOB se podrán usar para transporte en contenedor, ya que sus homólogos apenas son utilizados, introducción del incoterm CNI (coste y seguro), que sería algo intermedio entre FCA y CIF y una larga lista de nuevos objetivos que se quieren llegar a conseguir para estar lo más actualizado en un sector que crece de manera vertiginosa.

Respecto a los aspectos generales del contrato internacional de compraventa de mercaderías podemos mencionar que prima la autonomía de voluntad, por lo que es imprescindible que queden con claridad todos los aspectos. Respecto a la formalidad de celebrar el contrato no se exige que sea por escrito, pero cualquier puede acogerse a la CNUMV para que así lo sea y este contrato se tendrá por celebrado cuando el comprador acepte la propuesta. Conllevará al cumplimiento de las obligaciones básicas antes mencionadas.

Por último, en la CJI de este contrato, hay que remitirse al Reglamento Bruselas I bis, pues es el primer nivel para resolver controversias, aunque no se tratan de competencia exclusiva, por tanto prima la autonomía de voluntad de las partes que se ve reflejado primero en la sumisión expresa y en segundo lugar en la sumisión tácita. En tercer lugar, de no poder aplicarse ninguna se acude al foro del domicilio del demandado, siendo los tribunales competentes aquellos donde debiera haber sido entregada las mercaderías. En última instancia, si una de las partes es española, se deberá acudir a la LOPJ, concretamente el art. 22, en la que queda reflejada que cuando se deba cumplir la obligación en España, los tribunales españoles tendrán competencia para resolver de los asuntos.

No podemos olvidar, al arbitraje que es una forma tan válida como la jurisdicción ordinaria, y no menos importante, puesto que se trata de una institución mucho más flexible y rápida. Podemos mencionar dos tipos de arbitrajes: *ad hoc* e institucional, ambos con sus ventajas y desventajas descritas anteriormente, pero ante ningún laudo arbitral cabe que se pueda apelar dicho laudo, ya que una vez que las partes deciden libremente someterse al arbitraje están aceptando que la decisión de este será irrevocable y la única opción que dispondrán será de pedir su anulación si se trata de un error muy grave.

En conclusión, este estudio ha evidenciado la importancia que en el comercio internacional tiene, la autonomía de la voluntad, y que resulta esencial interpretarla de forma de correcta, dado que la mayoría de los conflictos que surgen al respecto, son consecuencia del alcance de la voluntad de los contratantes, que en muchos casos no se refleja correctamente en los

contratos. Y todo ello sin perjuicio de los incumplimientos, que con tanta frecuencia se producen, involuntarios en unos casos, pero evitables en otros, y habrá de examinarse la magnitud de dicho incumpliendo, pues sus consecuencias serán distintas en uno y otro caso

7. BIBLIOGRAFÍA

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Albán Oviedo, Jorge (2002), “Los principios UNIDROIT para los contratos internacionales” pp. 103-108.
- Caravaca Calvo, Luis Alfonso y González Carrascosa, Javier (2006). *Curso de Contratación Internacional*. Madrid 2ª edición pp307-ss.
- De la fuente, Marta y Echarri, Alberto,(1999). *Modelos de contratos internacionales*. 3ªEd. pp7-10.
- López-Tarruella Martinez, Aurelio(2018), *Competencia Judicial Internacional, Manual de Derecho Internacional Privado*, Editorial Club Universitario (ECU), Alicante, p.142
- Montreal Alemán Ana(2002). El contrato estimatorio. Desde el derecho romano a su regulación actual. Madrid.pp100-ss.
- Morales Villanueva, Paloma(2017)” Compraventa internacional de mercaderías”pp85-86 disponible online en: revistalexmercatoria.umh.es
- Perales Viscasillas,María del Pilar(2002) opinión cit. en “Los principios UNIDROIT para los contratos internacionales” p.111.
- Stampa Gonzalo, (2009).El arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad, pág 53

LEGISLACIÓN CONSULTADA

- Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980. BOE núm.26, disponible online: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1991-2552
- REGLAMENTO (UE) No 1215/2012 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/351/L00001-00032.pdf>
- Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. Disponible en: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/lo6-1985.l1t1.html
- PRINCIPIOS UNIDROIT SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES 2010. Disponible en: <https://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/blackletter2010-spanish.pdf>

- Ley 60/2003 de Arbitraje, de 23 de diciembre. BOE núm.309. Disponible online: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-23646>
- TRATADO DE FUNCIONAMIENTO DE LA UNIÓN EUROPEA. Disponible online en: <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>
- Reglamento 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril de 2010, disponible online en: <https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:ES:PDF>

WEBS CONSULTADAS

- Base de datos VLEX
- <https://dialnet.unirioja.es/>
- <https://www.ceac-arbitration.com/>
- <https://www.boe.es/>
- <https://www.icex.es>
- <http://blog.galiciabusinessschool.es/incumplimiento-obligacional-en-el-contrato-de-compraventa-internacional-de-mercaderias-teoria-juridica-y-efectos-legales-segunda-parte/>
- <https://www.iberley.es/temas/transmision-riesgo-contrato-compraventa-mercantil-43391>
- <https://www.derecho-internacional-privado.com/2014/02/sumision-expresa.html>