

## CLÁUSULAS CLAVE EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El contrato de compraventa internacional es el más utilizado entre aquellos que regulan las relaciones comerciales entre empresas de distintos países. En él se establecen los derechos y obligaciones de las partes (comprador y vendedor), así como los remedios en caso de incumplimiento en una compraventa internacional.

Este contrato se redacta bajo la influencia de la [Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías](#) (CISG, en sus siglas en inglés), ampliamente aceptada por abogados procedentes de distintos sistemas jurídicos y de diversa formación. El contrato combina los requerimientos derivados de la práctica comercial con las reglas de la CISG. Además de la CISG, otras fuentes principales de derecho contractual usadas en la redacción de este contrato son: La Ley Uniforme de Venta Internacional de Mercaderías (ULIS), los [Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales](#) y los [Principios del Derecho Contractual Europeo](#).

Las empresas multinacionales suelen tener sus propios contratos específicos de compraventa internacional, así como Condiciones Generales de Venta y Compra. Por el contrario, las empresas pequeñas y medianas empresas tienden a utilizar modelos o plantillas de contratos y por esa razón, es importante saber negociar y redactar las cláusulas más importantes.

A continuación, se seleccionan y describen las 10 cláusulas principales de un contrato de compraventa internacional:

### Descripción de los productos

Esta cláusula es una de las cláusulas centrales de un contrato de venta internacional. Como regla general, el comprador preferirá descripciones más precisas y detalladas de los productos que el vendedor. Si las mercancías no están descritos con suficiente precisión, el comprador puede no tener ningún recurso si el vendedor entrega mercancías que cumplen técnicamente lo descrito en el contrato pero no sean satisfactorios para los fines comerciales del comprador. Por otra parte, los exportadores preferirán definir con precisión los productos cuando están seguros exactamente de la entrega de dichos bienes. Sin embargo, en otras situaciones puede ser práctico para prever y permitir pequeñas desviaciones de la descripción del contrato, por ejemplo, en las declaraciones de colores o dimensiones: si no son necesarios para identificar con precisión los productos, no deben ser incluidas en la cláusula de descripción del producto.

### **Precio del contrato**

Las partes deberán indicar claramente la moneda del contrato y el importe del precio total del contrato, tanto en letras como en números. Si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre un precio concreto del deberá haber una cláusula que explica el método para determinar el precio.

### **Condiciones de entrega**

Es recomendable utilizar los Incoterms 2010 publicados por la Cámara de Comercio Internacional como "condiciones de entrega" o "condiciones de envío". Las reglas Incoterms asignar diferentes aspectos entre vendedor y comprador:

- El transporte internacional y los costes administrativos.
- El lugar en el que se transfiere el riesgo de transporte de los productos
- Responsabilidad y costes del despacho aduanero y aranceles.
- Responsabilidad y coste de la cobertura del seguro de transporte.

Cuando se utilizan los Incoterms, es necesario describir con precisión el lugar y dentro de ese lugar el punto exacto de la entrega de los productos. Especificaciones adicionales, tales como la cantidad de la extensión de la cobertura de seguro y todas las limitaciones necesarias en el transporte adecuado, también pueden ser necesarias. Más información sobre el uso de los Incoterms puede encontrarse en la [Guía Práctica de los Incoterms](#).

### **Plazo de entrega**

En el contrato las partes deben indicar una fecha concreta para la entrega de los productos (por ejemplo, 24 de octubre de 2013) o un bien un período de tiempo (por ejemplo, noviembre de 2013).

### **Condiciones de pago**

El contrato debe permitir el uso de todos los medios de pago internacionales, incluyendo al menos: el pago por adelantado, al pago al contado, la remesa documentaria y el crédito documentario (también conocido como carta de crédito).

### **Documentos**

Los exportadores deben ser muy cuidadosos en la gestión de la documentación de exportación, sobre todo cuando la forma de pago es la carta de crédito. Las partes deberán incluir una cláusula con una lista de los documentos más comúnmente requeridos al vendedor en el contrato de venta internacional.

### **Inspección de los productos por el comprador**

Las Partes deben indicar si están de acuerdo con la inspección "antes del envío" (también conocida como inspección pre-embarque o PSI); las partes podrán indicar el lugar de inspección, así como otros detalles, como la empresa que realizará la inspección. En la cláusula de inspección debe exigirse al vendedor que notifique al comprador la disponibilidad de la mercancía para su inspección.

### **Reserva de propiedad**

La cláusula de reserva de dominio es común en el comercio internacional. Establece que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta que el precio total de la compra se paga y que el vendedor podrá reclamar los productos si el precio no es pagado. Existen diversas variaciones de la cláusula de reserva de dominio, pero los dos principales son: (a) la cláusula simple, en la que el vendedor conserve la propiedad hasta que el precio se paga, y (2) la cláusula extendida, según la cual el vendedor pretende ampliar su título de propiedad para que incluya el producto de la venta de los productos y cualquier otro deuda que el comprador tenga con el vendedor.

### **Fuerza mayor**

Es común que los contratos comerciales internacionales, queden sujetos a cláusulas de fuerza mayor o *hardship* que eximen a las partes del cumplimiento cuando existan circunstancias u obstáculos que escapan a su control o que son razonablemente imprevisibles, tales como el estallido de una guerra, un terremoto o un huracán.

### **Resolución de controversias**

Las partes deben tener la alternativa de elegir entre el arbitraje y el litigio. En el caso de que las partes optan por el arbitraje deben especificar el lugar en el que se va a realizar el arbitraje (país y ciudad) y el idioma. Si las partes optan por un litigio como la forma de resolución de controversias, deberán designar los órganos jurídicos nacionales o municipales en las que las demandas serán eventualmente presentarse.



Para obtener el modelo de Contrato de Compraventa Internacional, clic [aquí](#).

# CONTRATOS PARA LA EMPRESA INTERNACIONAL

## CONTRATOS INTERNACIONALES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS Y ALEMÁN)

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Licencia
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Trabajo para Expatriado
- Pack 5 Contratos Internacionales (Básico)
- Pack 12 Contratos Internacionales (Premium)

## CONTRATOS COMERCIALES (ESPAÑOL, INGLÉS, FRANCÉS Y ALEMÁN)

- Contrato de Distribución
- Contrato de Agencia Comercial
- Contrato de Representación Comercial
- Contrato de Comisión
- Contrato de Joint Venture
- Contrato de Servicios
- Contrato de Consultoría
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Franquicia
- Contrato de Suministro
- Contrato de Fabricación
- Contrato de Confidencialidad
- Pack 5 Contratos Comerciales (Básico)
- Pack 12 Contratos Comerciales (Premium)

## CONTRATOS PARA CHINA (BILINGÜES EN INGLÉS Y CHINO)

- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract China
- Supply Contract China
- OEM Manufacturing Contract China
- Confidentiality Contract China
- Memorandum of Understanding for Distribution Contract China
- Memorandum of Understanding for Joint Venture China

## CARTAS PARA CONTRATOS

- Carta de Acompañamiento para la Firma de Contrato
- Carta de Propuesta de Modificaciones del Contrato
- Carta de Propuesta de Variación del Contrato
- Carta para Remediar Incumplimiento de Contrato
- Carta de Terminación de Contrato por Notificación
- Carta de Terminación de Contrato por Incumplimiento
- Pack 5 Cartas para Contratos

## CARTAS DE INTENCIONES

- Carta de Intenciones para Compraventa Internacional
- Carta de Intenciones para Distribución Internacional
- Carta de Intenciones para Joint Venture Internacional
- Pack 3 Cartas de Intenciones