

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL: 10 CLAÚSULAS CLAVE

Por definición, un contrato de compraventa internacional de mercancías implica que la empresa vendedora y la compradora están situadas en países diferentes. Este factor puede ser fuente de confusiones, puesto que gran parte del derecho mercantil es específico de cada nación y refleja sus prácticas, sus valores y sus políticas públicas. Sin embargo, existen algunas razones que permiten dar unas pautas generales acerca de cómo redactar contratos de compraventa internacional.

En primer lugar, las disposiciones relativas a la contratación son muy similares en los diferentes códigos de comercio. Por otra parte, algunas de estas leyes nacionales se han refundido en otras de carácter supranacional como sucede en la Unión Europea. A la vez existe una tendencia creciente a la estandarización internacional de normativas: Reglas Incoterms, Normas ISO, Sistema Armonizado para la identificación de códigos arancelarios, así como el Convenio de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).

Puesto que muchos países permiten una gran libertad de contratación, las empresas bien gestionadas deben disponer de un buen [Modelo de Contrato de Compraventa Internacional](#), adaptado a sus características y teniendo en cuenta si es para la venta (exportación) o para la compra (importación) de mercancías en mercados exteriores.

A continuación, se resumen las diez cláusulas que, al menos, tienen que figurar en un buen contrato de compraventa internacional.

PRODUCTO

La mercancía objeto del contrato debe especificarse, al menos de forma que pueda identificarse. Normalmente, cuanto más precisión, menor será la posibilidad de que surjan malentendidos. Si el producto es muy complejo (por ejemplo, maquinaria), se puede realizar una descripción detallada en un anexo del contrato.

CANTIDAD

En la mayoría de los casos la cantidad puede reflejarse en términos exactos (unidades, kilogramos, litros, etc.). Si no puede establecerse en el momento de redactar el contrato, debe estipularse un margen. En algunos sectores se trabaja con tolerancias generalmente aceptadas. Por otra parte, los créditos documentarios pueden adaptarse a este margen mediante el uso del término “aproximadamente”, que proporciona una tolerancia del 10% superior o inferior.

ENTREGA

El día y lugar de la entrega deben estipularse con la máxima claridad posible. Las [Reglas Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional](#) son un excelente punto de referencia, ya que se utilizan en todo el mundo, reparten las tareas más importantes entre la empresa vendedora y la compradora e indican el punto donde acaba la responsabilidad de la primera en lo referente al estado de la mercancía.

Si la entrega tiene lugar en el entorno de la empresa vendedora y ésta también contrata el transporte principal – como ocurre con ciertos Incoterms (CIF, DAP o DDP) – debe estipularse el modo de transporte, ya que afecta al tiempo y al lugar en que la mercancía estará físicamente a la disposición de la empresa compradora.

PRECIO

Dependiendo de la naturaleza del producto y el grado de precisión que pueda aplicarse a la cantidad y a la entrega, el precio podrá expresarse de forma fija o no. Cuando el precio depende de otros factores, éstos – y su relación con el precio – deben enumerarse claramente para que no haya lugar a dudas. La divisa del contrato también debe estipularse.

Suele ser útil separar el precio de la mercancía y el precio de los servicios prestados por el vendedor, como el seguro y el flete. Dos razones explican esta acción: en primer lugar, se refuerza el Incoterm escogido, indicando claramente qué se incluye y qué no en el precio de venta. En segundo lugar, los países tratan de forma diferente los gastos no vinculados a la mercancía para calcular los derechos arancelarios.

CONDICIONES DE PAGO

Debe convenirse cómo, cuándo, dónde y en qué moneda pagará el comprador por la mercancía. Si no se paga con dinero como, por ejemplo, ocurre en el comercio de compensación, es necesario estipular si se hará referencia a otros contratos.

TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD

Es una cuestión que debe quedar clara en el contrato de compraventa, excepto en los embarques marítimos efectuados con un conocimiento de embarque negociable, en cuyo caso tanto el derecho a la propiedad como la posesión recaen en el documento de transporte original.

El texto más utilizado es el siguiente:

“La empresa vendedora y la compradora acuerdan que la propiedad de la mercancía objeto del contrato pasará a la parte compradora con el pago de su precio a la parte vendedora”.

En función de las condiciones de pago, esta cláusula podría implicar la reserva de dominio que exigiría el cumplimiento de las formalidades en el país del comprador.

SEGURO DE LA MERCANCÍA

Si se utiliza un Incoterm distinto de CIP o CIF, las partes deben decidir, al margen del Incoterm, quién es responsable de facilitar la cobertura de seguro. Al amparo del Incoterm CIF o CIP, el vendedor está obligado a contratar el seguro, pero el nivel de cobertura debe estipularse al margen del Incoterms si la cobertura mínima (franco de venta particular o las cláusulas "C" del Instituto de Aseguradores de Londres) es insuficiente.

REQUISITOS ADMINISTRATIVOS

Antes de redactar el contrato hay que hacerse las siguientes preguntas: ¿se exige la inspección previa a la expedición? ¿La Administración del país del comprador impone requisitos adicionales que debe formalizar el vendedor (como la obtención de ciertos documentos aduaneros)? ¿La Administración del país del vendedor impone requisitos a formalizar por el comprador (como la obtención de una licencia de exportación)?

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Si surge una disputa, ¿cómo se resolverá? La litigación en Tribunales de Justicia no es el único camino, ni necesariamente el mejor. El arbitraje es una alternativa atractiva que permite que las partes tengan voz en la forma de juzgar el caso. La mayoría de los arbitrajes se realizan bajo los auspicios de una institución arbitral que dispone de un conjunto de normas que rigen el proceso. Una de las más experimentadas es la [Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional CCI](#) que, además, tiene un alcance global.

DERECHO APLICABLE

En general las empresas son libres de decidir qué ley se aplica al contrato de compraventa internacional. Esta elección puede ser un aspecto delicado en la negociación ya que cada una de las partes conoce su propia legislación y, por la tanto, deseará que se aplique. Las Naciones Unidas desarrollaron la [Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías \(CISG\)](#) para cubrir esta situación. El Convenio entró en vigor en 1988. La Convención se aplica automáticamente si el vendedor y el comprador están domiciliados en países que la hayan adoptado. Si prefieren utilizar otra norma, pueden hacerlo, si así lo estipulan el contrato de compraventa internacional.



Para obtener el modelo de Contrato de Compraventa Internacional en varios idiomas (español, inglés, francés, etc.) haga clic en:

[Contrato de Compraventa Internacional \(Español\)](#)

[Contrato de Compraventa Internacional \(Inglés\)](#)

[Contrato de Compraventa Internacional \(Francés\)](#)

[Contrato de Compraventa Internacional \(Alemán\)](#)

[Contrato de Compraventa Internacional \(Portugués\)](#)

[Contrato de Compraventa Internacional \(Italiano\)](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

