

MATERIA: FINANCIAMIENTO DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

SEMANA 7

TEMAS:

- a) El contrato de compraventa internacional de mercaderías, su composición y su utilidad especialmente en cierto tipo de empresas.**
- b) Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato de compraventa Internacional.**
- c) Requisitos esenciales en todo contrato de compraventa internacional de mercaderías.**
- d) El uso de los Incoterms, que regulan y sus recomendaciones de uso.**

- **¿Por qué el contrato de compraventa internacional de mercaderías es una de las modalidades más usadas en el comercio Internacional?**

El contrato de compraventa internacional de mercaderías es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) propició un marco jurídico de obligada referencia: el mencionado Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, instrumento jurídico que regula la formación del contrato de compraventa, los derechos y las obligaciones de las partes.

Se trata de un texto impreso con las condiciones generales y particulares de la compraventa, y es especialmente útil para las pymes que se dediquen a la actividad comercial internacional. Contiene las características de la transacción comercial, e incluye, entre otros asuntos, las especificaciones técnicas, las condiciones de entrega y los términos de pago pactados.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferentemente por escrito mediante télex, fax, correo electrónico, etc., aunque esto no es lo habitual en el comercio internacional, debido a la celeridad que lo caracteriza. En este sentido, los contratos "más complejos" por la dificultad a la hora de alcanzar el consenso entre las partes, o por el propio objeto contractual, se elaboran habitualmente en una primera fase de preparación o negociación comercial, para formalizarse después, en una segunda fase, tras una redacción cuidadosa, y atendiendo a las condiciones pactadas por las partes; mientras que los contratos

“menos complejos” bien porque la operación sea repetitiva, o por el consenso ya alcanzado por las partes no requieren este proceso, y la mayoría de las veces se circunscriben a la factura pro forma confirmada por el comprador.

- **¿Cuáles son los Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato de compraventa Internacional?**

En caso de incumplimiento de un contrato de compraventa internacional de mercaderías, el Convenio de Viena señala como acciones y derechos, comunes a comprador y vendedor, las siguientes:

- a) Exigir el cumplimiento del contrato.** Solicitar que la parte que ha incumplido sus obligaciones contractuales, las cumpla.
- b) Conceder un plazo suplementario para el cumplimiento del contrato.** Una vez que se ha producido un determinado incumplimiento contractual por una de las partes contratantes, el comprador (y/o el vendedor), de estar interesado todavía en recibir lo acordado, puede comunicarse con su contraparte para fijar un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones.
- c) Exigir la resolución del contrato.** El comprador o el vendedor únicamente pueden declarar resuelto el contrato cuando el incumplimiento sea considerado esencial, o cuando, concedido un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento de las obligaciones de la parte incumplidora, este no se haya producido y el incumplidor se niegue a realizar el cumplimiento.
- d) Solicitar una indemnización por daños y perjuicios.** Cualquiera de las partes contratantes podrá solicitar una indemnización por daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido la otra parte. Esa indemnización que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la parte solicitante, como consecuencia del incumplimiento, no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto, o debiera haber previsto, en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

- e) Conceder la exoneración.** La parte que ha incumplido cualquiera de sus obligaciones contractuales queda exonerada de responsabilidad por daños y perjuicios, si prueba que esa falta se debe a un impedimento ajeno a su voluntad, y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta en el momento de la celebración del contrato el impedimento que lo evitase o superase, o que evitase o superase sus consecuencias.
- f) Exigir el pago de intereses.** El Convenio de Viena establece el derecho, que asiste tanto al vendedor como al comprador, de percibir intereses en el caso de que la contraparte no pague el precio o cualquier otra suma adeudada.
- g) Proceder a la conservación de las mercaderías.** El Convenio de Viena se refiere tanto al derecho de retención que tiene el vendedor como a la obligación de conservación que también pesa sobre él, cuando el comprador se demora en la recepción de las mercancías, o cuando el pago del precio y la entrega de las mercancías han de hacerse simultáneamente, y no paga el precio. La obligación de conservación se concreta en adoptar las medidas que sean necesarias, atendidas las circunstancias, para su conservación.

Los derechos y acciones específicamente diseñados para cada una de las partes – comprador y vendedor serían:

- **Reducción del precio.**

El Convenio de Viena contempla la posibilidad de que el comprador, haya pagado o no el precio, pueda solicitar al vendedor la reducción del precio en los casos de falta de conformidad con las mercaderías.

- **Especificación de las mercaderías o subsanación de cualquier falta de conformidad.**

El Convenio de Viena permite al vendedor especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías, de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas si, correspondiendo esa obligación al comprador, este no la cumple en el plazo fijado, o en un plazo razonable después de haberle mandado el vendedor un requerimiento, y este sigue guardando silencio. Una vez realizada la especificación, el vendedor deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que este pueda presentar una especificación diferente.

Si pasado ese plazo, el comprador no ha hecho uso de esa posibilidad, la especificación del vendedor tendrá fuerza vinculante. Asimismo, el vendedor tiene el derecho de subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías, cuando estas difieran en grado e intensidad. Es importante resaltar que no existe una jerarquía entre las distintas acciones que se pueden solicitar por incumplimiento; además, en caso de incumplimiento contractual, comprador y vendedor pueden solicitar la indemnización de los daños y perjuicios causados, ya sea de forma alternativa o acumulativa a las restantes acciones por incumplimiento.

En cuanto al posible incumplimiento contractual por causa de fuerza mayor que es "todo acontecimiento fuera del control razonable de las partes, que no pueda solucionarse sobre la base de la buena voluntad y afecte al cumplimiento del contrato", esta cláusula resulta imprescindible en un contrato de compraventa internacional de mercaderías, como causa de exoneración de responsabilidad.

En la práctica, la recomendación sería la siguiente: si se presenta un caso de fuerza mayor, debe comunicarse enseguida, y conceder a la otra parte interesada un plazo determinado, a fin de que pueda comprobar el suceso acaecido; y, si el tiempo previsto es de poca duración, puede procederse a establecer un nuevo compromiso, para continuar después, una vez restablecido el daño, con cuyo fin deben ponerse de acuerdo ambas partes. Así, la cláusula de fuerza mayor que podríamos proponer para su inclusión en un contrato de compraventa internacional de mercaderías podría ser la siguiente: *"Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurren causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados..."*, pudiendo incluso señalarse casos concretos de fuerza mayor, como por ejemplo: *"...concretamente, en caso de maremoto, terremoto, guerra, huelga, fuego, inundaciones, confiscaciones, movilizaciones, medidas oficiales o cambios de gobierno"*.

Las posibilidades de reclamación por los defectos existentes en las mercancías adquiridas pasan por proceder a efectuar las correspondientes reclamaciones dentro del plazo más breve posible tras el examen de las mismas.

Se establece un plazo máximo de dos años desde que las mercaderías se ponen a disposición del comprador, según prevé el Convenio de Viena. En la medida en que la regulación no se caracteriza por su concreción, podemos establecer las siguientes recomendaciones al respecto:

a) Para el **VENDEDOR**: Con el objeto de evitar aquellas situaciones en las que, transcurrido un tiempo desde la venta de las mercaderías, el comprador pretende del vendedor la resolución contractual, la sustitución de las mercaderías o su reparación, proponemos:

- * La inclusión en el contrato de una cláusula donde se establezca un plazo breve de tiempo para que el comprador examine las mercaderías, señalando, en su caso, el momento de inicio del cómputo.

- * La fijación de un límite temporal determinado, cuando se trate de mercaderías con un funcionamiento complejo, que requieran su puesta en marcha por ejemplo cualquier tipo de maquinaria pesada, con el fin de que el comprador pueda examinarlas, y, en su caso, reclamar por los posibles defectos, señalando que, una vez transcurrido el mismo, no se podrá efectuar reclamación alguna.

b) Para el **COMPRADOR**: Con el objeto de proteger al comprador frente a posibles problemas con las mercancías objeto del contrato, aunque recomendamos que el examen de las mismas se efectúe con cierta rapidez, proponemos:

- * La fijación de plazos largos con el fin de poder efectuar las reclamaciones pertinentes, señalando que el inicio del cómputo será desde el momento en que el comprador examine las mercaderías, y no desde la entrega o recepción de las mismas.

- * La inclusión de una cláusula de garantía, especificando su cobertura y duración.

- **¿Cuáles son los requisitos esenciales en un contrato de compraventa internacional de mercaderías?**

a) Requisitos de fondo (consentimiento, objeto y causa); y,

b) Requisitos formales (oferta y aceptación).

Requisitos de fondo: consentimiento, objeto y Causa:

a) Consentimiento. La oferta verbal tiene la misma fuerza que las cláusulas escritas, ya que el contrato nace con el consentimiento, y se perfecciona con la entrega.

b) Objeto. Debe ser concreto y determinado.

c) Causa. No es más que la búsqueda del beneficio recíproco.

Requisitos de forma: el principio de libertad de Forma:

El Convenio de Viena regula en sus artículos 14 y siguientes, el proceso de formación del contrato, mediante el intercambio de dos declaraciones de voluntad: la oferta y la aceptación.

Una vez que recae la aceptación efectiva, el contrato se entiende perfeccionado, por ejemplo, cuando las negociaciones son largas y difíciles, y las partes quedan obligadas a lo pactado.

Es cierto que, en ocasiones, resulta difícil determinar cuándo estamos en presencia de una oferta o de una aceptación. Por lo que se refiere a la oferta, según el Convenio de Viena, los elementos mínimos esenciales que deben constar en ella para que pueda ser aceptada deben ser los siguientes:

- a) Que se derive del contenido de la oferta el nacimiento de un contrato;
- b) Que la oferta sea suficientemente precisa; y
- c) Que la oferta se dirija a una o varias personas determinadas.

Según lo previsto en el Convenio de Viena, la oferta surte efecto cuando llega a su destinatario; y a partir de ese momento, el destinatario puede aceptarla.

La retirada de la oferta solo es posible cuando esta llega antes o al mismo tiempo que la oferta, aunque esta sea irrevocable.

Además de la posibilidad de retirar y de revocar la oferta que se concede al oferente, el destinatario puede rechazar el contenido de la oferta, lo que significa la extinción de la misma. No obstante, la oferta no podrá revocarse:

- a) Si indica un plazo fijo para la aceptación o, de otro modo, que es irrevocable
- b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable, y ha actuado basándose en esa oferta.

En cuanto a la aceptación, es la respuesta positiva a la oferta, clara e incondicionada por parte de su destinatario.

La declaración de aceptación puede ser escrita mediante carta, telegrama, télex, fax, correo electrónico, etc, u oral con presencia de las partes o por teléfono. En ambos casos, para que la aceptación sea efectiva y, en consecuencia, se perfeccione el contrato, esta debe llegar al oferente en el plazo de tiempo establecido en la oferta o, en su defecto, en un plazo razonable.

La declaración de aceptación debe coincidir en todos y cada uno de sus términos con la oferta para que se pueda perfeccionar el contrato. Se trata de lo que se conoce en inglés como "the mirror image rule" ("la regla del espejo"), ya que la aceptación debe ser como el reflejo de la oferta en el espejo. En caso contrario nos encontraríamos ante una contraoferta.

Y, finalmente, se produce el perfeccionamiento del contrato en el momento en que surta efecto la aceptación, esto es, cuando llegue al oferente.

REQUISITOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS
CONSENTIMIENTO
OBJETO
CAUSA
LIBERTAD DE FORMA

No debemos olvidar que lo habitual en el comercio internacional, es que no sean las partes contratantes, las que negocien por sí mismas el contrato de compraventa, sino que lo hagan por medio de terceras personas, por ejemplo, mediante agentes comerciales; si esto ocurre, es importante que la parte contratante que se relaciona con ese tercero, se asegure de que la comunicación le llega personalmente a su contraparte; y que se trate, en todo caso, de un representante autorizado.

En cuanto a una posible modificación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, el propio Convenio de Viena establece en su artículo 29, que el contrato podrá modificarse o extinguirse, por mero acuerdo entre las partes, ya sea verbal, por escrito o por el mero silencio de una de las partes contratantes. No obstante, si las partes lo quieren, se pueden establecer restricciones, a la modificación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, por ejemplo: establecer que cualquier modificación oral, se declare inoperante en aras a buscar lo que el Convenio de Viena denomina “principio de seguridad en el tráfico comercial internacional”, esto es, impedir que uno de los contratantes vea frustradas sus expectativas a la ejecución del contrato bajo unos determinados términos, cuando había confiado en la modificación operada verbalmente por su contraparte.

- **¿Qué son los Incoterms y qué cuestiones regulan?**

Son un conjunto de reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que concretan de forma universal los términos de los contratos internacionales. Para su próspero desarrollo, las operaciones de comercio exterior requieren reglas, prácticas y procedimientos normalizados, que les ofrezcan seguridad técnica y jurídica. Para resolver el problema de la falta de uniformidad jurídica de los contratos

de compraventa internacional, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) elaboró y publicó, por vez primera en 1936, los llamados INCOTERMS, abreviatura de International Chamber of Commerce Trade Terms .

Los INCOTERMS son un reflejo de la denominada Lex Mercatoria (o “derecho de los comerciantes”), esto es, un “derecho” creado por sus protagonistas, con el fin de simplificar los intercambios comerciales internacionales. Son unas reglas que definen las condiciones más comunes en la compraventa de mercancías, y que tienen por objetivo establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las partes, compradora y vendedora, en el contrato de compraventa internacional.

Utilizados tanto en contratos de compraventa internacionales como nacionales, los INCOTERMS simplifican la redacción de dichos contratos, y ayudan a evitar malentendidos, estableciendo de forma clara las obligaciones del comprador y del vendedor. INCOTERMS ® es una marca registrada de la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Los INCOTERMS cumplen dos funciones básicas:

- a) Se ocupan de normalizar los derechos y obligaciones de las partes involucradas en un contrato de compraventa en cuanto al transporte y entrega de las mercancías vendidas/compradas.
- b) Establecen de forma clara y exacta el momento en que se transmite la propiedad del bien objeto de la compraventa del comprador al vendedor.

10 RECOMENDACIONES DE USO DE LOS INCOTERMS

- 1.^a Recuerde que los INCOTERMS no son un contrato de compraventa.
- 2.^a Considere cuáles son los términos apropiados en función de las mercancías.
- 3.^a Tenga en cuenta las condiciones apropiadas para el transporte requerido.
- 4.^a Decida quién va a organizar el transporte.
- 5.^a Decida quién va a organizar el seguro.
- 6.^a Consulte las Notas de Orientación.
- 8.^a Elija el INCOTERM apropiado.
- 9.^a Especifique el lugar con la mayor precisión posible.
- 10.^a Incorpore la versión adecuada de los INCOTERMS en su contrato.

Incoterms 2010 En estos últimos años han evolucionado muchos aspectos del comercio internacional que afectan a los INCOTERMS. En aspectos como la concepción del transporte internacional y la utilización del transporte combinado se ha avanzado en el concepto logístico de la intermodalidad, y se han creado nuevas infraestructuras que facilitan el uso y la gestión de estos conceptos. Se han incorporado nuevas formas de cobro y pago, existen nuevas normativas y acuerdos en el ámbito internacional; todos los elementos que rodean a los INCOTERMS han evolucionado. El entorno es cambiante y se transforma constantemente, lo que llevado a la CCI a responder de forma efectiva a esta situación con los nuevos INCOTERMS 2010. El resultado de esta revisión ha sido un conjunto de reglas con mayor claridad y precisión, adaptadas al siglo XXI, que ofrecen mayor seguridad jurídica en las transacciones de compraventa.

El nuevo sistema de INCOTERMS elimina cuatro de los términos anteriores: DAF, DES, DEQ y DDU. Al tiempo, incorpora dos nuevos términos nuevos: Delivered At Place (DAP) y Delivered At Terminal (DAT).

Los INCOTERMS 2010 han sido divididos en dos grupos: un primer grupo que reúne aquellos términos que se pueden adoptar con cualquier tipo de transporte (any mode of transport), también conocidos como multimodales o polivalentes, y otro con los que solo pueden emplearse para el transporte por mar o 89 vías navegables interiores (Sea and Inland Waterway Transport Only). De esta manera se simplifica la clasificación:

a) Normas aplicables a cualquier tipo de transporte (transporte multimodal):

- CIP: Carriage and Insurance Paid.
- CPT: Carriage Paid To.
- DAP: Delivered At Place.
- DAT: Delivered At Terminal.
- DDP: Delivered Duty Paid.
- EXW: Ex Works.
- FCA: Free Carrier.

b) Normas aplicables al transporte marítimo o por vías navegables interiores:

- CFR: Cost and Freight.
- CIF: Cost, Insurance and Freight.
- FAS: Free Alongside Ship.
- FOB: Free On Board. Por comparación con la versión de 2000 es de destacar la desaparición de algunos INCOTERMS poco utilizados, salvo quizás el DDU, como eran:

DES (Delivered Ex Ship).

DAF (Delivered At Frontier).
DEQ (Delivered Ex Quay).
DDU (Delivered Duty Unpaid).

Entre los multimodales han aparecido dos INCOTERMS nuevos:

DAT y DAP. DAT (Delivered At Terminal), se sitúa como código polivalente, aunque puede aplicarse al transporte marítimo, en cuyo caso se marca la entrega en el muelle del puerto de destino, después de haberse descargado la mercancía del buque.

En el caso del DAP (Delivered At Place), puede entenderse como una mezcla de los desaparecidos DDU y el DAF, aunque más versátil que este último, al eliminarse la palabra "frontera" del enunciado del término. La entrega se realiza en algún punto del país destino, acordado por ambas partes y especificado documentalmente.

Se establece un nuevo régimen de responsabilidad en FOB, CFR y CIF: de "sobre la borda de buque" se pasa a "a bordo del buque" en el puerto de salida. El exportador pasa a responsabilizarse de la estiba en el puerto de salida.

En los tres INCOTERMS, el exportador transmite al importador la responsabilidad (por pérdidas y daños a la mercancía) cuando la mercancía está estibada en el buque. Es una consecuencia lógica del cambio en FOB.

En el INCOTERM FOB los costos de la estiba en el puerto de origen, se atribuyen al exportador y se contempla que este deberá entregar la mercancía "a bordo del buque". De esta forma se elimina la línea imaginaria producida por el término "sobre la borda del buque". Además, se evita la doble facturación de la estiba en origen (a vendedor y comprador), que se producía con la anterior explicación del código.

Por otro lado, el exportador también adquiere la responsabilidad de la estiba en el puerto de salida, pero la transmite en cuanto la mercancía se encuentra a bordo (estibada).

A continuación se señalan las siguientes **Reglas De Oro** para el empleo de los INCOTERMS 2010:

- Incluya siempre la expresión "INCOTERMS 2010" en los documentos para evitar errores de interpretación.
- Utilice como referencia la publicación INCOTERMS de la Cámara de Comercio Internacional.

- Utilice solo los once INCOTERMS 2010: no olvide que es CFR, no C&F ni C+F ni CAF, y que DDU, DAF, DES y DEQ ya no existen.
- Para contenedores/transporte multimodal, utilice EXW, FCA, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP.
- Para mercancías cargadas por el costado del buque, emplee FAS, FOB, CFR, CIF.
- El grupo "C" es como el "F": se entrega en origen.
- El grupo "D" es de entrega en destino.