

# **JORNADAS SOBRE COMERCIO EXTERIOR**

**Ponente: Prof. Juan Fernández-Armesto**

**21 de octubre de 2003**

## **Esquema de la Presentación**

### **I. Negociación de un contrato de compraventa internacional**

#### **La compraventa**

##### Elementos esenciales:

- Cosa
- Precio
- Tracto único o sucesivo

##### Diferenciación:

<b>Tracto único</b>	<b>Tracto continuado</b>
Compraventa	Distribución
Comisión	Agencia

El proceso negociador: sobornos

##### **Elementos esenciales del acuerdo:**

- Cosa y precio
- Garantías de la cosa
- Garantías del precio:
  - Reserva de dominio
  - Forma de pago
- Transmisión de riesgo, transporte, seguro, aranceles

##### **Elementos accesorios:**

- Idioma:
- Derecho aplicable
- Jurisdicción / arbitraje

##### **Derecho aplicable:**

- Principio dispositivo
- Pacto:
  - Derecho dispositivo.
  - Modelos (ej. CCI).
  - Condiciones generales de los contratos:
    - Contrato artesanal
    - Condiciones generales del contratante
    - Condiciones generales sectoriales
  - **Incoterms:** RUU

- Ley:
  - Nacional; Convenio de Roma
  - Convenio de Viena
  - *Lex mercatoria*

### **Jurisdicción / arbitraje**

- Nacional; por pacto o por silencio
- Arbitraje internacional: ventajas e inconvenientes

## **II. Cumplimiento de un contrato de compraventa internacional**

### **Obligación del vendedor**

- Entrega de la mercancía en cantidad y de calidad pactadas
- Expertos
- Incumplimiento

### **Obligación del comprador**

- Pago del precio
- Forma de pago
- Incumplimiento

### **Incoterms**

- Contenido
- Clases

## **III. Disputas**

### **Introducción**

Alternativas

### **Conciliación**

- Descripción
- Por pacto

### **Arbitraje**

- Cláusula de arbitraje
- Clases de arbitraje
- Proceso
- Laudo
- Impugnación, nulidad
- Ejecución

### **Tribunales**

- Jurisdicción
- Recursos
- Ejecución