

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:

Tracto único	Tracto continuado
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