

Afi Guías | 21

Contratación **nacional**

El tráfico mercantil procura siempre la circulación de valores patrimoniales. Cualquiera que sea la forma asumida, estará tutelada y protegida por el Derecho que, al regular los medios e instrumentos jurídicos de que se valen los hombres para hacer circular los bienes, cuida de proteger los intereses particulares empeñados en la circulación misma. A continuación, se expone los aspectos principales de uno de estos instrumentos jurídicos: **el contrato**.



c/ Marqués de Villamejor, 5
28006 Madrid
Tlf.: 34-91-520 01 00
Fax: 34-91-520 01 43
e-mail: afi@afi.es
www.afi.es

Índice

1. La contratación según el derecho español.....	3
1.1. Los elementos del contrato	3
1.2. El consentimiento: la formación del contrato.....	4
1.3. Los otros dos elementos esenciales del contrato.....	6
1.4. La reforma del contrato	7
1.5. Validez, eficacia e interpretación del contrato	10
1.6. El cumplimiento del contrato	11
1.7. La resolución del contrato	12
2. La compraventa nacional.....	13
2.1. La formación del contrato.....	13
2.2. Contenido del contrato	15
2.3. Incumplimiento del contrato	17
3. Contrato de intermediación y de distribución comercial.....	19
3.1. Los contratos de intermediación distribución en el derecho español .	20
3.1.1 Disposiciones generales	20
3.1.2 Contrato de representación.....	21
3.1.3 Contrato de comisión	22
3.1.4 El contrato de mediación (o corretaje).....	24
3.1.5 Contrato de agencia.....	25
3.1.6 Contrato de distribución.	28
3.2. Los contratos de distribución en el derecho comunitario.	30
3.2.1 Contrato de concesión	32
3.2.2 Contrato de franquicia.....	33
3.3. Otras formas de distribución en el derecho español	35
3.3.1 Información sobre las joint ventures	35
3.3.2 Tipos de joint ventures.....	36
3.3.3 La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)	38
4. Arbitraje comercial internacional en el Derecho Español.....	40
4.1. Introducción.....	40
4.2. Delimitación del concepto y clasificación del arbitraje.....	40
4.3. Regulación	43
5. Modelos de contratos.....	46
5.1. Modelo de encabezamiento general de un contrato	46
5.2. Modelo de contrato de compraventa.....	47

1. La contratación según el derecho español

1.1. Los elementos del contrato

El contrato es uno de los más importantes instrumentos jurídicos, fuente esencial de las obligaciones nacidas de la voluntad de las partes.

A continuación, presentaremos el régimen previsto por la legislación española.

¿Cuáles son los elementos esenciales de un contrato?

Según el derecho español (artículo 1.261 del Código Civil español), los elementos esenciales de un contrato son los siguientes:

1. Consentimiento de las partes contratantes.
2. Objeto del contrato.
3. Causa de la obligación que se establezca.

Esto es válido también para el contrato internacional, sin embargo, es necesario hacer algunas precisiones.

En primer lugar, el término **partes** se refiere al empresario persona física o jurídica, español o extranjero, con capacidad para contratar. Hay que tener siempre presente que cuando se trate de partes de distinta nacionalidad, su capacidad para contratar normalmente no se regirá por las mismas leyes.

¿Qué ley rige la capacidad de las partes para contratar?

En el derecho español, la capacidad de una persona (ya sea física o jurídica) para contratar se rige por su ley personal. Esta ley es la determinada por su nacionalidad.

Existe una excepción a este principio, llamada excepción de **interés nacional**. Esta excepción consiste en que, en un contrato concluido entre personas que se encuentran en un mismo país, las personas que sean capaces según la ley de tal país pero incapaces según su ley personal, no podrán invocar tal incapacidad más que si en el momento de la celebración del contrato la otra parte conocía tal incapacidad o la hubiese ignorado en virtud de una imprudencia por su parte.

1.2. El consentimiento: la formación del contrato

¿Qué son los tratos preliminares?

Los tratos preliminares consisten en la negociación previa a la firma del contrato. Durante ella las partes intercambian información y documentos que servirán más tarde para fijar los términos de aquél. Destacan aquí las cartas de intenciones, el “precontrato”, la opción, etc., que además son de un gran valor interpretativo.

Las partes son libres de negociar y posteriormente de concluir o no el contrato, pero si se aprecia mala fe por parte de alguna, ésta podrá incurrir en responsabilidad.

¿A partir de qué momento se entiende celebrado el contrato?

En el derecho español, el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras a dar alguna cosa o prestar algún servicio (artículo 1.254 del Código Civil español)

¿Qué es necesario para que haya consentimiento?

El Código Civil español exige que el consentimiento se haya formado libre y conscientemente, es decir, que esté exento de vicios, y que la persona tenga capacidad de obrar o capacidad contractual.

¿Cómo se produce el consentimiento?

El consentimiento se produce por la coincidencia de las declaraciones de voluntad (de la oferta y la aceptación), que deben ser recíprocas y sucesivas.

Cuando una oferta propuesta por una parte es seguida de una aceptación por la otra, el contrato se considera realizado.

¿Cuáles son las condiciones de la oferta?

La oferta debe incluir:

1. La intención del oferente de concluir un contrato con el destinatario de dicha oferta,
2. Ser clara y concreta,
3. Salvo excepciones, ninguna forma especial es requerida,
4. Ser firme y definitiva, sin reservas (salvo excepciones también) y
5. Tener un plazo de validez fijado por la ley.

¿Cuáles son las condiciones de la aceptación?

La aceptación debe incluir:

1. Una voluntad de contratar de manera definitiva,
2. La coincidencia de su contenido con la oferta,
3. Debe ser recibida por la otra parte,
4. El mantenimiento por un plazo cierto y determinado y
5. No se requiere, salvo excepciones, una forma especial.

¿Cuál es el valor del silencio en la formación del contrato?

En el derecho español, el silencio por sí solo no puede tener el valor de una aceptación, es necesario que esté acompañado de otros elementos como la existencia de unas relaciones previas, unas prácticas contractuales, etc. En cambio, ésta no es la solución retenida por todos los derechos, por lo cual es necesario aquí también tener en cuenta cual será el criterio aplicable en cada caso.

¿Cómo se produce la contratación entre ausentes?

La contratación entre ausentes tiene lugar cuando las partes que contratan no se encuentran en el mismo sitio en el momento de contratar. De aquí se derivan una serie de incertidumbres, como son saber en qué lugar y momento se entiende celebrado el contrato.

Esto es importante ya que puede determinar la ley aplicable al contrato e incluso la jurisdicción que deberá juzgar el litigio que pueda surgir de dicho contrato. En estos casos, en España el contrato se entiende celebrado en el lugar en que se hizo la oferta y en el momento en que ésta llegó a conocimiento del destinatario. Hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o dese que habiéndola remitido el aceptante no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. Pero esta no es la solución utilizada por todos los países, por eso es necesario saber desde el principio cual será la ley aplicable, para poder prever las consecuencias de cada comportamiento en cada caso.

¿Qué son las condiciones generales de contratación?

Son todas aquellas cláusulas que, redactadas por una de las partes con la intención de que formen parte de una pluralidad de contratos, se incorporan al contrato concreto por imposición de la parte que las redactó.

Al ser normalmente impuestas por la parte económicamente fuerte, existe una serie de limitaciones legales, que reducen su campo de aplicación y establecen una lista de cláusulas nulas, por ser abusivas. Estos límites legales buscan proteger a la parte económicamente débil, de forma que no se produzca un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones del contrato que perjudique a dicha parte.

En caso de que exista contradicción entre las condiciones generales y las particulares de un contrato, primarán las segundas, salvo que las condiciones generales favorezcan al adherente.

¿Cuáles son las medidas legales contra las cláusulas consideradas abusivas?

Se consideran no incorporadas todas aquellas condiciones generales que sean: oscuras, ambiguas, ilegibles, incomprensibles, no conocidas de forma completa por el adherente, o no estén firmadas por todas las partes.

Los textos legales que regulan esta materia son la Directiva Comunitaria 93/13/CEE de 5 de abril de 1993 y la ley de incorporación Ley 7/1998 de 13 de abril, y recientemente, el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

1.3. Los otros dos elementos esenciales del contrato

Junto al consentimiento, que acabamos de presentar como el primer elemento del contrato, encontramos el objeto y la causa, necesarios también para la existencia de aquél.

a. El objeto:

¿Cuáles son los requisitos que debe cumplir el objeto del contrato para ser válido?

El objeto debe ser lícito, posible y determinado o determinable (lo cual significa que se pueda determinar dicho objeto sin necesidad de recurrir a un nuevo pacto entre las partes). Pueden ser objeto del contrato todas las cosas que no están fuera del comercio de los hombres, aun las futuras. Con respecto a los servicios, el único límite es que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres.

Sin embargo, en un contrato internacional los límites impuestos por la ley que rige el contrato no son los únicos que se deben tener en cuenta. Al haber varias leyes presentes en cada contrato habrá que tener en cuenta los límites impuestos tanto por la ley del foro (es decir, la ley del país del juez que conozca el caso) como por la ley del país con el cual la situación presente una conexión estrecha, según indica el Convenio de Roma.

El contrato deberá caer sobre cosas que no estén fuera del comercio de los hombres, también conocidas como “res extracomercium”, entendiéndose estas como las cosas que perteneciendo al Estado son de dominio público porque están afectadas a un servicio público.

b. La causa del contrato:

Para el derecho español, que considera la causa como uno de los requisitos esenciales del contrato, ésta consiste:

- En los contratos onerosos, la causa es la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte.
- En los remuneratorios, la causa es el servicio o beneficio que se remunera. Una parte se obliga a realizar una prestación a favor de otra en atención a un servicio ya prestado por el que no había que pagar.
- En los de pura beneficencia, la causa se sitúa la mera liberalidad del bienhechor.

El derecho español dispone que, aunque la causa no se encuentre expresada en el contrato, ésta se presume que existe y que es lícita mientras el deudor no demuestre lo contrario. Sin embargo, esto no ocurre en todos los sistemas jurídicos, ya que hay algunos, como el anglosajón, que no utilizan este concepto.

1.4. La reforma del contrato

¿Cuándo se entiende perfeccionado el contrato?

En nuestro ordenamiento, nuestro sistema de contratación es consensual, es decir, el contrato se perfecciona por el mero consentimiento, por la suma de voluntades de las partes contratantes. Se basa en el principio de libertad de forma, que facilita la formación de los contratos. Esto no se aplicará en los casos en que una forma especial sea requerida

por la ley o salvo pacto en contrario de las partes (Ej. Donaciones o contratos de sociedad cuando hay aportación de inmuebles)

La libertad de forma aparece con más fuerza aún en el ámbito internacional, como veremos a continuación. Aun en los casos en que un contrato internacional se rija por el derecho español, el Convenio de Roma establece el régimen aplicable a la forma.

¿Qué ley rige la forma del contrato según el Convenio?

El contrato internacional celebrado entre dos partes que se encuentran en un mismo país será válido siempre que satisfaga las exigencias de forma requeridas por la ley que rige el contrato o las de la ley del país donde ha sido concluido.

Si las partes se encuentran en países diferentes, el contrato será válido cuando la forma cumpla las exigencias de la ley que rige el fondo del contrato o de la ley del país donde se encuentran cualquiera de las partes.

¿Cuál es el régimen establecido por el Código Civil?

En los casos en que no se aplique el régimen del Convenio, el Código dispone que los contratos son válidos si cumplen las formas exigidas por la ley del país en que se celebren, o por la ley aplicable a su contenido, o a la ley personal del disponente o a la común de los contratantes

¿Cuál es la razón de esta gran libertad de forma en el ámbito internacional?

Este principio de libertad de forma establecido tanto por el régimen del convenio como por el derecho interno se basa en la idea de facilitar la conclusión del contrato y, al mismo tiempo, el tráfico comercial, validándolo siempre que esté de acuerdo a las exigencias de forma de cualquiera de las leyes anteriormente señaladas.

Este sistema tiene en cuenta la dificultad de las operaciones realizadas en el medio internacional, donde los acuerdos muchas veces son el resultado de un largo proceso de negociación, de ahí que se intente evitar el hacerlo ineficaz por simples cuestiones de forma.

Es necesario señalar que existe una excepción en materia de actos y contratos relativos a bienes inmuebles, según la cual éstos deberán cumplir las formas y solemnidades exigidas por la ley del lugar en que radiquen.

¿Qué tipos de cláusulas contractuales son las más importantes?

Destacan:

- **Las cláusulas que garantizan la ejecución de un contrato:** es frecuente la utilización de garantías reales o personales, así como el crédito documentario o la reserva de dominio. La cláusula de reserva de dominio se utiliza frecuentemente en los contratos que conllevan un pago aplazado
- **Cláusulas que producen la adaptación del contrato como consecuencia de la alteración de las circunstancias iniciales** (frecuentes en contratos internacionales de larga duración que tienen lugar en contextos económicos inciertos): cláusulas de revisión de precios, cláusulas de salvaguarda o de *hardship*.
- **Cláusulas limitativas o exonerativas de responsabilidad:** destacan aquí las cláusulas penales (que fijan las cuantías o porcentajes a abonar en caso de incumplimiento contractual o de retraso en la entrega), y la de fuerza mayor (que busca exonerar la responsabilidad de una parte por incumplimiento cuando éste se haya producido como consecuencia de un hecho irresistible e imprevisible).
- **Cláusulas que definen las obligaciones contractuales:** como las de transporte y seguro (INCOTERMS 2010); las de exclusividad territorial; las de confidencialidad y secreto comercial; las de objetivos mínimos garantizados; las de no-competencia; las que fijan la duración del contrato; las que regulan la forma de pago, y las de incumplimiento, rescisión y renovación contractual.
- **Cláusulas sobre legislación aplicable y de elección de foro o arbitraje:** determinan cual será la ley aplicable al contrato y el tribunal ordinario o arbitral que resolverá los posibles litigios que se deriven del contrato.

1.5. Validez, eficacia e interpretación del contrato

¿Cuándo es válido un contrato?

Un contrato es válido, y por lo tanto obligatorio, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren los elementos esenciales para su validez, es decir, el consentimiento, el objeto y la causa. Nada más es exigido por nuestro ordenamiento. La validez de un contrato solo tendrá los límites de la ley, la moral y el orden público.

¿Cuál es el valor del contrato según el derecho español?

Como en otros sistemas jurídicos, las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos. Al mismo tiempo, el Código dispone que, en principio, los contratos sólo producen efecto entre las partes que los celebran y sus herederos.

¿De qué depende en derecho español la eficacia de un contrato?

Su eficacia dependerá de que se pueda probar su existencia por cualquiera de los medios admitidos en Derecho. Para ser eficaz el contrato debe poder ser probado por la parte que lo invoca.

¿Cómo se realizará la interpretación de un contrato?

La interpretación del contrato se realizará de acuerdo a la ley aplicable a dicho contrato

En los casos en que se trate del derecho español, se seguirán las disposiciones de los artículos 1281-1289 del Código Civil.

¿Cuáles son los principios rectores de los contratos internacionales más importantes?

En cualquier contrato internacional, aunque se aplique el derecho español, hay que tener en cuenta los siguientes principios:

1. La autonomía de la voluntad de las partes
2. La buena fe contractual
3. El cumplimiento de lo pactado legalmente
4. La diligencia debida con arreglo a los usos y costumbres de cada sector profesional.

Dichos principios son considerados como el fundamento de los contratos internacionales.

Es necesario mencionar aquí los Principios relativos a los Contratos de Comercio Internacional, obra realizada por UNIDROIT (Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado), publicada en 1.994 por primera vez, y revisada diez años después, en 2004. Estos Principios pretenden ser el equivalente a un código de contratos internacionales y para ser aplicados es necesario que sean aceptados por las partes, aunque podrán serlo también en caso de que las partes recurran a la Lex Mercatoria, a los principios generales del derecho o a otra fórmula similar.

A continuación, presentaremos el régimen del Código mercantil, por ser el utilizado en los contratos a los que esta información va dirigida.

1.6. El cumplimiento del contrato

El contrato ha de cumplirse de acuerdo a la buena fe, según sus cláusulas contractuales, sin interpretaciones arbitrarias y en todo caso conforme a la voluntad de las partes.

¿Cuál es el plazo de cumplimiento?

En los casos en que se aplique el derecho español, el Código de Comercio establece para los contratos mercantiles que no hay plazo de gracia o cortesía, salvo disposición legal expresa o pacto de las partes.

Las obligaciones para las que no se haya señalado un plazo serán exigibles a los 10 días después de contraídas si producen acción ordinaria, y el día inmediato (de haber sido contraídas también) si conllevan ejecución.

¿Cuándo se entiende extinguido el contrato?

Una vez que el contrato ha sido cumplido en todo su contenido y extensión, éste se extinguirá, concluyendo de forma natural o por llegar al vencimiento de las obligaciones en tiempo, lugar y forma pactados por las partes. Es importante señalar aquí la utilidad de los Principios de UNIDROIT con respecto al cumplimiento de las obligaciones.

1.7. La resolución del contrato

¿Cuáles son las principales causas de resolución de un contrato?

Son las siguientes:

- El incumplimiento total
- La mora superior a un determinado plazo estipulado en el contrato y legalmente exigible
- La pérdida del objeto o causa del contrato
- La quiebra o suspensión de pagos
- La fuerza mayor
- El *hardship* o riesgo imprevisible
- El mutuo acuerdo

¿Cuándo se inician los efectos de la mora?

En el Derecho mercantil español:

- Si hay día legal o pactado de cumplimiento, a partir del día siguiente.
- Si no, desde que el deudor fuera interpelado judicialmente o se le requiera la propuesta de daños y perjuicios hecha por el acreedor contra él ante oficial público autorizado o juez.

2. La compraventa nacional

La compraventa es el contrato que presenta mayor antigüedad e importancia debido a su función económica: es el instrumento adecuado para la transmisión del dominio de las cosas.

Este contrato suele estar regulado doblemente en las legislaciones de distintos países, dependiendo que se trate de una operación civil o comercial.

En nuestro derecho el Código Civil la define así:

“Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente.”

Por su parte el Código de Comercio dispone:

“Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron, bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”.

Los elementos de la compraventa:

Los elementos fundamentales de este contrato son los siguientes:

- Consentimiento de ambas partes
- Cosa determinada o determinable y lícita
- Precio cierto en dinero o signo que lo represente

2.1. La formación del contrato

¿Cuándo se entiende que se ha perfeccionado el contrato?

El contrato de compraventa existe desde que las partes están de acuerdo sobre la cosa y el precio sobre los que versa dicha venta.

Casos en que las dos partes no se encuentran presentes simultáneamente en el mismo lugar

¿Qué se entiende por oferta en el Derecho interno?

La oferta es una declaración de voluntad dirigida por una de las partes a una persona determinada o indeterminada, con el fin de concluir una compraventa. Esta debe contener todos los elementos esenciales del contrato, especialmente las cosas y el precio.

La oferta hecha por tiempo determinado no puede ser revocada hasta que no transcurra el tiempo por el que fue hecha. Si no se hubiere fijado ningún plazo, podrá ser revocada en cualquier momento antes de su aceptación, sin embargo, habrá que tener en cuenta el respeto de la buena fe contractual.

¿Qué se considera aceptación?

Es aceptación toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta. Es necesario que la manifestación de voluntad sea clara; que se comunique al oferente, y que dicha comunicación llegue en un plazo concreto.

¿Cuándo se entiende que produce efectos la aceptación?

La aceptación surte efectos, quedando el contrato perfeccionado, desde el momento en que llega la indicación de asentimiento al oferente.

¿Se puede retirar una aceptación?

De la misma forma que la oferta, la aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes o en el mismo momento en que tal aceptación haya surtido efecto.

¿Surte efecto una aceptación tardía?

En principio la aceptación tardía no sirve para perfeccionar el contrato, siendo considerada como una contraoferta que el propio oferente deberá aceptar a su vez. En cambio, es posible que el oferente quede obligado por una aceptación tal si informa de esto al aceptante sin demora.

¿Cuál es el valor del silencio en el Derecho español?

La legislación española no reconoce ningún valor al silencio, sin embargo, la doctrina y la jurisprudencia han terminado por aceptar que éste puede equivaler a una aceptación en determinadas circunstancias: cuando éste se inserta en unas relaciones continuadas entre

las partes, cuando así se deduzca de los usos generales del tráfico y de los particulares entre las partes.

¿Cuándo y dónde se entiende perfeccionado?

En las compraventas civiles, el contrato se entiende perfeccionado desde que la aceptación llega al oferente y en el domicilio de éste.

En las compraventas mercantiles, la regla es la contraria: el contrato se entiende perfeccionado desde que el aceptante emite su declaración (aunque ésta no haya sido recibida por el destinatario de la misma) y, en consecuencia, en el domicilio de dicho aceptante.

2.2. Contenido del contrato

Las reglas relativas al contenido del contrato, en cuanto a las obligaciones del comprador y del vendedor, son similares a las recogidas en la Convención, por lo cual nos remitimos a lo expuesto más arriba.

Igualmente se establece la garantía por evicción, por la que el vendedor garantiza que la mercancía vendida es irreivindicable cuando ha sido comprada en establecimiento abierto al público. En caso de que el comprador fuera privado de todo o parte de la mercancía, aquél responderá ante éste.

La garantía por vicios ocultos (es decir, por los defectos que pudiera presentar la mercancía) es mayor que la establecida en el régimen de la Convención, ya que ésta no recoge más que la responsabilidad por falta de conformidad de la mercancía, pero no tiene en cuenta otro tipo de defectos, como los vicios ocultos.

¿Cuándo se entiende que se produce la transmisión de la propiedad?

Según nuestro derecho, es necesario distinguir entre el perfeccionamiento y la consumación del contrato:

1. El simple acuerdo entre las partes producirá el perfeccionamiento del contrato. Dicho momento varía según que la compraventa sea mercantil o civil, como ya hemos visto más arriba.

2. En cambio, la consumación del mismo no se producirá hasta que tenga lugar la entrega, es decir, hasta que el comprador no tome posesión de la cosa y adquiera la propiedad. De aquí se deriva que la transmisión de la propiedad tiene lugar cuando el vendedor entrega las mercancías al comprador.

En nuestro sistema jurídico, la celebración del contrato de compraventa por sí solo no produce la transmisión de la propiedad. Es necesaria la entrega

En las compraventas internacionales, hay que tener en cuenta que este punto no se encuentra regulado en la CV, por lo que, en caso de que las partes no dispongan nada, se aplicará el derecho elaborado por una legislación nacional.

En el caso de que el contrato se rija por el derecho español, se aplicará el régimen que acabamos de exponer.

¿Cuándo se produce la transmisión del riesgo?

Según nuestro derecho el riesgo se transmite con la propiedad, es decir, la cosa se pierde para el dueño.

Sin embargo, existen muchos casos que son regulados por normas específicas, sin preocuparse de quién sea el propietario, como por ejemplo el saneamiento por vicios ocultos.

Hay que recordar que las reglas son distintas según el carácter de la compraventa. En principio diremos que en las ventas civiles la cosa se pierde para el comprador, mientras que en las mercantiles la cosa se pierde para el vendedor.

¿Cuál es el papel de la autonomía de la voluntad?

Los dos códigos, civil y mercantil, consagran el principio de la autonomía de la voluntad, según el cual “los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público”.

¿Cuáles son las reglas relativas a la forma?

Ningún requisito de forma es exigido por el derecho español para este tipo de contrato. Cuando la venta es de bienes inmuebles, ésta constará en escritura pública para la inscripción en el Registro de la Propiedad. Hay reglas especiales referidas a las ventas a plazos, a las ventas de valores mobiliarios, de propiedad industrial, etc.

2.3. Incumplimiento del contrato

El incumplimiento del contrato puede ser resultado de la acción del comprador o de la del vendedor.

¿Cuáles son los remedios ante el incumplimiento del comprador?

Cuando el comprador falta a sus obligaciones:

- No colaborando para que tenga lugar la entrega de la mercancía: el vendedor podrá optar entre exigir el cumplimiento o la indemnización de daños y perjuicios.
- No pagando el precio que debe: el vendedor puede igualmente optar entre exigir el cumplimiento de la obligación, para lo que cuenta con la indemnización de daños y perjuicios (en este caso, de los intereses pactados o legales) más una garantía del precio (los bienes vendidos están afectados al pago, es decir responden de la deuda del vendedor) o, por otro lado, proceder a la resolución del contrato.

¿Cuáles son los remedios ante el incumplimiento del vendedor?

- Cuando el vendedor no entrega las mercancías debidas, el comprador puede proceder a la resolución del contrato (con indemnización de daños y perjuicios) o exigir la ejecución.
- Cuando existe un defecto de cantidad o calidad, dispondrá de las mismas acciones anteriores, con reglas especiales en caso de compraventa mercantil.
- Cuando se produzca retraso en la entrega, en las ventas civiles deberá el vendedor estar constituido en mora para poder reclamar los daños y perjuicios, mientras que esto no se exige en las ventas mercantiles, ya que aquí la fecha de entrega es considerada como un elemento esencial.

¿Cuáles son los daños y perjuicios indemnizables?

Según el Código Civil, se indemnizará no sólo la pérdida sufrida sino también la ganancia que se haya dejado de obtener. La persona que los reclama debe probar su existencia y su cuantía.

En el régimen mercantil, la determinación del daño se puede realizar tanto en abstracto como en concreto:

1. En la valoración del daño en abstracto, se supone que las partes han tenido que proceder a la realización de otro contrato para reducir el daño derivado del incumplimiento (esto no es necesario probarlo). El daño será la diferencia entre el precio de las cosas del contrato incumplido y el precio de mercado de esas mismas cosas.
2. En la valoración del daño concreto se utilizará el precio al que efectivamente el comprador o el vendedor realizaron la compra o la venta de las mercancías de sustitución, como consecuencia del incumplimiento de la otra parte.

3. Contrato de intermediación y de distribución comercial

En el campo del comercio internacional el exportador se encuentra muy pronto con la necesidad de organizar una apropiada red de distribución de los productos que comercializa en los mercados internacionales. Esta necesidad es mayor aún hoy debido a la liberalización del comercio mundial y al desarrollo de la sociedad de consumo.

Tradicionalmente la implantación en nuevos países se realizaba por medio de comisionistas que actuaban en plazas diferentes a las del empresario que los contrataba, pero hoy encontramos contratos más especializados y sofisticados que responden a esta necesidad.

Originariamente apareció el contrato de comisión por lo que es alrededor de él donde han ido surgiendo otros muchos contratos de “colaboración”. Así, junto al contrato de comisión, encontramos el de representación, mediación o agencia.

Estos diferentes contratos (comisión, mediación y agencia) relativos a la distribución se encuentran organizados alrededor de un núcleo común: la existencia de un mandato por el que una persona desarrolla una actividad representando los intereses de otra (si bien la mediación posee un régimen especial que ya veremos). Se trata de una gestión de intereses ajenos. Sin embargo, dichos contratos también presentan grandes diferencias entre ellos, ya sea por la duración, la revocación, el resultado, la exclusividad, etc.

Junto a estos nuevos contratos del derecho español existen otros relativos a la distribución que se encuentran regulados en el Derecho Comunitario. Trataremos aquí, debido a su importancia en el tema que nos ocupa, por un lado, el contrato de concesión o distribución exclusiva, y por otro, el contrato de franquicia.

Es necesario recordar, antes de exponer el régimen de los mencionados contratos, que éste se aplicará cuando sea la ley española la que deba aplicarse al fondo del contrato, es decir, cuando la regla de conflicto designe nuestra ley para regir dicho contrato.

Para saber cuál será ésta ley haremos uso del sistema establecido por el régimen del Convenio de Roma de 1980.

3.1. Los contratos de intermediación distribución en el derecho español

3.1.1 Disposiciones generales

¿Cuál es el régimen aplicable a éste tipo de contratos?

El régimen general para los contratos que se basan en una relación de representación es el siguiente:

Cuando no exista un Convenio bilateral o multilateral específico en esta materia, en una representación internacional:

1. La relación entre el representante y el representado se regirá por la ley apropiada según el mecanismo del Convenio de Roma de 1980.
2. Al excluir este Convenio de su campo de aplicación la cuestión de si un empresario puede quedar obligado frente a terceros por la actuación de un intermediario, se aplicará el artículo 10.11 del Código Civil español, que dispone que la representación voluntaria se regirá por la ley del país donde se ejerciten las facultades conferidas.
3. Las relaciones jurídicas que resultan de la ejecución de estos contratos entre el representante y el tercero, por un lado, y el representado y el tercero, por otro, se regirán por la ley que les corresponda (independientemente de la que rija el contrato de comisión) según el Convenio de Roma.

Hay que señalar el hecho de que España no forma parte de la Convención de Unidroit, firmada en Ginebra en 1983, sobre la representación en materia de venta internacional de mercancías; ni es parte tampoco de la Convención de La Haya 1978, sobre la ley aplicable a los contratos de representación e intermediación.

¿Cuál es la forma del contrato?

En principio, ninguna forma especial es exigida para este tipo de contratos. Según nuestro derecho, podrá ser probado por cualquier medio, si bien la prueba mediante testigos sola no será suficiente. En cuanto a los elementos de extranjería, se regirán por lo dispuesto en el Convenio de Roma.

3.1.2 Contrato de representación

El Código Civil define en su artículo 1.709 el contrato de mandato en los siguientes términos: “Por el contrato de mandato se obliga una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa, por cuenta o encargo de otra”.

¿Cuáles son las principales características del contrato?

El elemento primordial del contrato de mandato es el otorgamiento de la representación al representante/mandatario. En este contrato, el mandatario actuará con los terceros en nombre, por cuenta y representación del mandante, formándose el contrato entre dicho mandante y el tercero. En caso de que el representante contrate en nombre propio, se obligará personalmente con tal persona.

¿Cuáles son las obligaciones del representante?

El representante se obliga principalmente a:

1. Cumplir el contrato de acuerdo a los términos del mismo, con buena fe y diligencia.
2. Responder de su conducta y rendir cuentas de las operaciones que realice.
3. Entregar al mandante todo lo que reciba en virtud de la representación.
4. En principio, el representante no responde personalmente de las obligaciones que contrate con el tercero, a no ser que se obligue a ello expresamente o haya sobrepasado los límites marcados a su representación en los casos en que el mandante no ratifique sus actos.

¿Cuáles son las obligaciones del representado?

El representado a su vez se obliga a:

1. Pagar la remuneración según lo acordado.
2. Anticipar las remuneraciones necesarias para la ejecución del contrato.
3. Reembolsar las cantidades que el representante hubiera adelantado.
4. Responder de las obligaciones que contraiga el representante en su nombre dentro de los límites de la representación.

3.1.3 Contrato de comisión

Por el contrato de comisión el comisionista se obliga a realizar por cuenta de otra persona llamada comitente una o varias operaciones mercantiles que le han sido encargadas, pero sin garantizar su resultado, a cambio de una retribución que normalmente consiste en una comisión.

El artículo 244 del Código de Comercio define la comisión mercantil como el mandato que tiene por objeto un acto u operación de comercio (elemento objetivo) y donde el comitente o el comisionista sea comerciante o Agente mediador del comercio (elemento subjetivo).

¿Quién es el comisionista?

Según el artículo 244 del Código de Comercio, el comisionista debe ser un empresario, que actúa en principio en nombre propio (asumiendo el riesgo de la operación), pero por cuenta ajena (ya que consiste en una representación), realizando actos u operaciones de comercio (este es el elemento que la diferencia del mandato).

La comisión puede realizarse en nombre propio (obligándose directamente el comisionista con la persona con quien contrate, sin revelar el nombre del comitente) o en nombre del comitente (cuando se declara el nombre de la persona por cuenta de la cual se contrata, quedando ésta obligada directamente con el contratante).

Según la libertad del comisionista para realizar el encargo, la comisión puede ser: imperativa, donde los términos del negocio se encuentran detallados; indicativa, donde se marcan las bases del contrato dejando mayor libertad al comitente para ejercerlo; facultativa, donde se da una autorización al comisionista para realizar ciertos actos en nombre del comitente.

¿Cuáles son las principales obligaciones del comisionista?

Las principales obligaciones que debe cumplir el comisionista son las siguientes:

1. Cumplir personalmente el encargo que se le ha encomendado con diligencia y buena fe, respetando las instrucciones dadas por el comitente y consultándole lo imprevisto.

2. Rendir cuentas de su gestión, así como de las cantidades recibidas, y transmitir al comitente toda la información referente al contrato.
3. En principio el comisionista no responderá del incumplimiento del contrato por parte del tercero, pero podrá pactarse una comisión de garantía en la que el comisionista asuma tal responsabilidad (a cambio de una remuneración mayor).

¿Cuáles son las prohibiciones que debe respetar el comisionista?

1. Prohibición de auto contratación: prohibición de comprar para sí o para otro lo que se le haya encargado vender, ni venderá lo que se le haya encargado comprar, sin autorización del comitente.
2. Prohibición de vender a plazos o con pago aplazado, salvo autorización del comitente.

¿Quién es el comitente?

El comitente es la persona que contrata con el comisionista. Puede ser natural o jurídica y el artículo 244 del Código de Comercio no exige que sea comerciante.

¿Cuáles son las principales obligaciones del comitente?

Las obligaciones más importantes a la carga del comitente son las que siguen:

1. Pagar al comisionista el precio pactado, que normalmente será un porcentaje de la operación. Los créditos del comisionista frente al comitente le conceden un derecho de retención sobre las mercancías, así como un derecho a ser pagado con el importe de las mercancías vendidas con preferencia a cualquier otro acreedor.
2. Realizar una provisión de fondos al comisionista para que desempeñe sus funciones.
3. Abonar los gastos y desembolsos en que hubiese incurrido el comisionista (con aumento de intereses en caso de retraso en el pago).
4. Aceptar todas las consecuencias que se deriven de la operación, siempre que ésta se desarrolle dentro de los límites marcados por él.

¿Cuáles son las causas de extinción del contrato?

El contrato de comisión se extingue por las siguientes causas:

1. Por las causas generales de extinción de los contratos.
2. Por la muerte o inhabilitación del comisionista.
3. Por la renuncia del mismo.
4. Por la revocación de la comisión por parte del comitente.

Como en cualquier otro contrato, la parte que incumpla sus obligaciones deberá a la otra, daños y perjuicios ocasionados, dando lugar a una causa de resolución del contrato, a no ser que ésta última (la parte dañada) prefiera exigir la ejecución de tal contrato.

3.1.4 El contrato de mediación (o corretaje)

El contrato de mediación es un contrato en el que una persona se obliga a pagar a otra una remuneración a cambio de que ésta, el mediador, realice una actividad encaminada a ponerla en relación con un tercero para concertar con éste un contrato determinado.

El contrato de mediación se diferencia de los anteriores en que en éste no se ejerce representación alguna y el mediador actúa con total imparcialidad al acercar a las partes.

¿Cuáles son las características de este contrato?

El contrato de mediación es un contrato atípico, que no se encuentra regulado en el Código de Comercio. Sus principales características son las siguientes:

1. El mediador se compromete a realizar todo lo posible para encontrar a alguien con quien su cliente pueda celebrar el contrato, pero no asume una obligación de resultado.
2. El mediador no contrata con el tercero, simplemente acerca las partes, que serán las que celebren el contrato posteriormente, si esto se produce.
3. El mediador es retribuido si se consigue el resultado deseado.
4. La actividad del mediador se desarrolla con total independencia.

¿Cuáles son las obligaciones del mediador?

1. Hacer todo lo posible para encontrar a la persona con quien su cliente concierte la operación.
2. Guardar secreto sobre las instrucciones recibidas de su cliente.

3. Aconsejar al cliente de cómo defender mejor sus intereses.
4. Informar al cliente de la marcha de sus gestiones.

¿Cuáles son las obligaciones del cliente?

1. Proporcionar al mediador la información necesaria para que realice su función.
2. Pagar la comisión pactada al mediador.

3.1.5 Contrato de agencia

El contrato de agencia se encuentra regulado en la Ley de 27 de mayo de 1992 sobre contrato de agencia (LCA), promulgada en transposición de la Directiva 86/653/CEE de 18 de diciembre de 1986, sobre los agentes comerciales independientes.

Se aplican subsidiariamente:

- Primero, las normas del Código de Comercio sobre la comisión mercantil.
- Segundo, las normas del Código Civil sobre el mandato.

En los casos en que se produzca un conflicto de leyes, se aplicarán las soluciones previstas por el Convenio de Roma de 1980.

¿Qué es un contrato de Agencia?

Se trata de un contrato por el cual “una persona, natural o jurídica, denominada Agente, se obliga frente a otra de manera continuada y estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones”. (artículo 1 LCA).

El contrato de agencia incorpora un elemento de estabilidad que lo diferencia de los anteriores.

¿Cuál es la forma requerida para este tipo de contrato?

En principio, este contrato, como los anteriores, no necesita una forma especial para su validez, puede ser concluido verbalmente, y será eficaz siempre que su existencia pueda constar de alguna de las formas reconocidas en derecho.

Sin embargo, el artículo 22 de la Ley del 92 posibilita que cualquiera de las partes pueda exigir que la otra formalice el contrato de agencia por escrito.

¿Cuáles son las características del Agente?

El agente es una persona natural o jurídica, comerciante independiente, que realiza por cuenta ajena, una actividad de promoción o de promoción y conclusión de negocios.

El agente, si ha sido facultado para ello, concluirá los contratos en nombre de la persona para la cual los promueve.

El agente puede actuar de forma mediata, creando una red de subagentes, o de forma inmediata.

¿Cuáles son las obligaciones del Agente?

El Agente se compromete a:

1. Promocionar y, en determinadas circunstancias, también concluir, operaciones comerciales por cuenta del Empresario.
2. Salvaguardar los intereses del Empresario, lo cual implica que, en situaciones de conflicto de intereses, deben prevalecer los de aquél. Dentro de esta obligación se incluye los deberes de no-competencia, de seguir las indicaciones del Empresario, de guardar secreto o de comprobar la solvencia de los clientes.
3. Obligación de información.
4. En determinadas ocasiones, el Agente se puede comprometer a garantizar el buen fin de los negocios.

¿En qué consiste el pacto de prohibición de competencia?

El Agente, durante la vigencia del contrato tiene una prohibición de competencia, es decir, de realizar actividades que compitan con la del Empresario al que representa. Esta obligación termina al acabar la relación contractual.

¿Cuáles son los requisitos para que este pacto sea válido?

Los requisitos para la validez de dicho pacto son los siguientes:

1. Duración determinada.
2. Forma escrita.
3. Limitación en cuanto a la actividad.

En ningún caso el pacto tendrá una vigencia mayor a dos años y se limitará a una zona geográfica determinada, o a ésta y al grupo de personas confiadas al Agente.

¿Cuáles son las características del Empresario que contrata con el Agente?

La persona que concluye con un agente un contrato de agencia es siempre un Empresario mercantil (ya sea persona natural o jurídica). Esto lo diferencia del contrato de comisión, donde el comitente puede ser o no ser un comerciante.

¿Cuáles son las obligaciones del Empresario?

El Empresario se obliga a:

1. Pagar al Agente la comisión convenida.
2. Entregarle los documentos y materiales necesarios para el desarrollo de su profesión.
3. Obligación de informarle todo lo que pueda ser importante para la ejecución de sus obligaciones.
4. Deber de actuar de buena fe.

¿Cómo se realiza el pago del agente?

El pago se hará por medio de una comisión, definida como la remuneración de carácter variable según el volumen o el valor de los actos u operaciones que se hayan promovido o promovido y realizado.

El Agente tendrá derecho a la comisión desde el momento en que el acto u operación se haya concluido gracias a su intervención.

¿Cuándo se produce la extinción del contrato?

1. En los contratos pactados por duración determinada, el contrato finaliza por el transcurso del tiempo convenido.
2. En los contratos pactados por tiempo indeterminado, por la denuncia unilateral del contrato.

¿Cómo se realiza la denuncia del contrato?

La denuncia se hará por medio de una declaración de voluntad unilateral dirigida y comunicada por medio de una parte a la otra, tendente a finalizar el contrato.

Es necesario un preaviso por escrito. El plazo de este preaviso será de un mes por cada año de duración del contrato de agencia, con un máximo de seis meses. No es necesario la existencia de un motivo.

¿Cuándo se puede producir la resolución del contrato?

El contrato puede ser resuelto en determinadas circunstancias:

1. Por incumplimiento (sustancial o esencial) total o parcial, de las obligaciones contraídas.
2. Cuando la otra parte haya sido declarada en estado de quiebra o se haya admitido a trámite la solicitud de suspensión de pagos.

¿Cuándo tiene el Agente derecho a una compensación económica?

Extinguido el contrato de agencia, el Agente tendrá derecho a una compensación cuando haya proporcionado nuevos clientes al empresario o haya incrementado sensiblemente el volumen de sus negocios y ello sea conforme a la equidad.

3.1.6 Contrato de distribución.

La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible en su Disposición Adicional Decimosexta, modifica la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia, añadiendo una disposición adicional que regula por primera vez en el derecho español los contratos de distribución.

Con esta reforma, se ha fijado por fin un marco normativo, aunque con carácter provisional o transitorio ("hasta la aprobación de una ley reguladora de los contratos de distribución", que dota de mayor seguridad jurídica a las relaciones de distribución (al menos en el sector de la distribución de vehículos automóviles e industriales) que hasta este momento carecían de cualquier regulación legal, habiendo sido la Jurisprudencia la encargada de definir la naturaleza, caracteres y algunas de las obligaciones y derechos propios de este tipo de contratos (básicamente, las indemnizaciones por clientela y por daños y perjuicios).

Los puntos esenciales de la reforma son los siguientes:

1. En primer lugar, se configura definitivamente la distribución como contrato con vocación de estabilidad en el tiempo, en el que la nota de independencia respecto del principal, asumiendo el distribuidor el riesgo y ventura de las operaciones comerciales, es elemento esencial del mismo y lo que, fundamentalmente, lo diferencia del contrato de agencia.
2. En segundo lugar, se establece que los preceptos de la ley del contrato de agencia tendrán carácter imperativo y serán directamente aplicables a los referidos contratos de distribución (a salvo de otra ley expresamente aplicable), siendo además nulo todo pacto en contrario por el que el proveedor (o concedente) se reserve la facultad de modificar unilateralmente el contenido esencial del contrato. Así mismo, se fija como foro de competencia territorial imperativo (y, por tanto, indisponible para las partes) el juez del domicilio del distribuidor.
3. El distribuidor únicamente vendrá obligado a realizar las inversiones específicas que sean necesarias para la ejecución del contrato que figuren expresamente relacionadas, de forma individualizada, en el contrato o sus modificaciones, y únicamente en el caso de que se establezca para cada una de ellas el período en el que se considere que quedarán amortizadas. A estos efectos, se considerarán inversiones específicas aquellas que no puedan ser aprovechadas de modo real y efectivo para usos distintos a la ejecución del contrato de distribución.
4. Cuando el proveedor exija al distribuidor una compra mínima de productos contractuales para disponer de un stock calculado en función de los objetivos comerciales, el distribuidor podrá devolverle los productos suministrados y no pedidos por clientes una vez transcurran sesenta días desde su adquisición. En este caso, el proveedor estará obligado a recomprar al distribuidor los productos devueltos en las mismas condiciones en que se compraron.
5. En caso de extinción del contrato, ya sea por vencimiento de su plazo o por cualquier otra causa, el distribuidor tendrá derecho a percibir las siguientes cantidades en concepto de compensación o indemnización por los conceptos que se indican:

- a. El importe correspondiente al valor de las inversiones específicas pendiente de amortización en el momento de la extinción del contrato.
- b. Una indemnización por clientela que en ningún caso podrá ser inferior al importe medio anual de las ventas efectuadas por el proveedor al distribuidor durante los últimos cinco años de vigencia del contrato, o durante todo el período de vigencia del contrato si éste hubiese sido inferior.
- c. Las indemnizaciones del personal laboral del que haya tenido que prescindir el distribuidor por la extinción del contrato.
- d. Asimismo, en cualquier caso de extinción del contrato, el proveedor vendrá obligado a adquirir del distribuidor todas aquellas mercancías que se hallen en poder de este último, al mismo precio por el que hubieren sido vendidas.

Las anteriores compensaciones se establecen sin perjuicio del derecho de indemnización a favor de la parte correspondiente por los daños y perjuicios ocasionados por los incumplimientos contractuales en que hubiere podido incurrir la otra parte, siendo nulo cualquier pacto en contrario.

6. El proveedor no podrá negar su consentimiento a la cesión total o parcial del contrato de distribución de vehículos automóviles e industriales si la empresa cesionaria se compromete por escrito a mantener la organización, estructura y recursos que el empresario cedente mantenía afectos a la actividad de distribución.

3.2. Los contratos de distribución en el derecho comunitario.

La Unión Europea ha establecido una serie de reglas estrictas para la regulación de contratos de distribución comercial, llegando a sancionar su violación de una forma muy dura con la finalidad de defender el principio de libre competencia.

Los acuerdos contemplados son los siguientes:

1. En principio, los acuerdos en los que un Empresario contrata con un Distribuidor, sin concederle ni imponerle restricciones u obligaciones de exclusividad o relativas al territorio al que se refiere el acuerdo, son consideradas como “distribución autorizada”.

2. Cuando el Proveedor concede un derecho de exclusividad a favor del Distribuidor en un determinado territorio, se trata de un acuerdo de “distribución exclusiva”.
3. Cuando el Distribuidor acepta comprar al Proveedor todas las existencias de un producto determinado, se trata de un acuerdo de “compra exclusiva”.
4. Cuando el Proveedor pretende controlar los medios y vías de distribución de sus productos, exigiendo que se comercialicen en determinados puntos de venta que reúnan unas características especiales, se trata de acuerdos de “distribución selectiva”.

Estas prácticas se basan en una restricción de competencia, lo cual se encuentra en principio prohibido según los artículos 81 y 82 del Tratado de Ámsterdam.

Sin embargo, algunos acuerdos han sido objeto de determinadas exenciones, ya sea individuales o por categorías.

Se benefician de las exenciones individuales los acuerdos que, a pesar de incurrir en las prohibiciones de los citados artículos, proporcionan tales ventajas a los consumidores que compensan los perjuicios derivados de la restricción de competencia.

Además de las exenciones anteriores encontramos las exenciones por categorías, que benefician a grupos determinados de contratos con unas características generales fijadas con antelación.

¿Cuáles son estas exenciones por categorías?

Los Reglamentos que han tratado estas materias son:

- El Reglamento 1983/83, sobre los acuerdos de distribución exclusiva.
- El Reglamento 1984/83, sobre los acuerdos de compra exclusiva.
- El Reglamento 4087/88, relativo a las categorías de acuerdos de franquicia.
- El Reglamento 1475/95, relativo a la distribución de vehículos automóviles.
- El Reglamento nuevo 2790/1999, sobre determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, que sustituye a los antiguos Reglamentos de distribución y compra exclusiva, así como el de franquicia.

3.2.1 Contrato de concesión

El contrato de concesión mercantil no se encuentra regulado en nuestro derecho, por lo cual constituye un contrato atípico desde el punto de vista de su positividad. Sin embargo, es un contrato muy conocido y practicado, de ahí que se hable de su “tipicidad social”. Se trata de un contrato mercantil por analogía con el contrato de agencia.

¿En qué consiste un contrato de concesión?

Un contrato de concesión es aquél por el cual un Empresario concede a otro el derecho de vender, con exclusividad o no, los artículos que él fábrica o comercializa, en su propio nombre y por su propia cuenta.

¿Cuáles son las principales características del contrato?

Son las siguientes:

1. El distribuidor se encarga del desarrollo u organización de la distribución en el territorio que se le ha encomendado.
2. Es frecuente en este tipo de contratos conceder al distribuidor un derecho exclusivo de compra sobre los productos del fabricante.
3. La relación será de larga duración.
4. Existe una obligación de estricta lealtad entre los contratantes de lo que se deriva que el distribuidor no deberá vender productos de la competencia en el territorio sobre el que posee la exclusividad.
5. Normalmente, el distribuidor comercializará productos de marca.

¿Cuál es el contenido de un contrato de concesión?

Se trata de constituir un marco a partir del cual las partes realizarán en el futuro una serie de ventas.

¿Cuáles son las obligaciones del concesionario?

El concesionario se obliga a lo siguiente:

1. Comprar los bienes acordados, según la cuantía, los plazos y los precios determinados en el contrato, manteniendo un stock determinado.
2. Hacer una determinada publicidad en el territorio para promover las ventas e incluso realizar un volumen mínimo, si así se ha acordado.

3. Respetar la obligación de no-concurrencia y cuando se haya pactado la exclusividad, no comprar productos o mercancías de empresarios concurrentes.
4. Prestar un servicio de atención al cliente y de reparación en determinadas ocasiones.
5. Proteger la marca del concedente.

¿Cuáles son las obligaciones del concedente?

Son las siguientes:

1. Vender los productos según se haya acordado.
2. Asistir al concesionario técnica y comercialmente, poniendo a su disposición los materiales y documentos necesarios para que desarrolle su actividad profesional.
3. Reponer los bienes que se dañen y prestar una garantía.
4. Informar al concesionario de cualquier novedad que pueda ser importante para él.

¿Cómo se extingue el contrato de concesión?

Al igual que en los contratos de agencia, se dan dos supuestos:

1. Si el contrato se ha pactado por un tiempo determinado, éste se extinguirá por transcurso de dicho plazo.
2. Si el plazo fuera indeterminado, el concedente podrá poner fin al contrato sin necesidad de un preaviso (a diferencia del contrato de agencia comercial, para el que sí se requiere este último).

3.2.2 Contrato de franquicia

La franquicia constituye una de las formas más actuales e innovadoras de la distribución comercial. Los contratos de franquicia consisten en una cooperación comercial entre dos empresas independientes por la cual la empresa titular del derecho de franquicia, es decir, la Empresa Franquiciadora, concede a una o varias empresas el derecho a usar sus marcas o signos distintivos en la comercialización de sus productos.

¿Cuáles son las características del contrato?

Las características principales de un contrato de franquicia son las siguientes:

1. Se trata de una cooperación comercial entre dos empresas independientes.
2. Consiste en un contrato de arrendamiento de bienes y servicios que incluye la cesión de derechos de propiedad intelectual.
3. Conlleva asistencia técnica o know-how proporcionado por el titular de la franquicia.

4. Incluye la concesión de licencias y/o marcas.
5. Cesión de un conjunto de métodos y medios propios para que la empresa franquiciada desarrolle mejor su actividad.
6. Dicha empresa venderá bienes o servicios bajo la marca y nombre comercial de la empresa franquiciadora, utilizando sus métodos comerciales u operativos.

¿Cuál es el contenido del contrato?

En este contrato, la empresa que concede la franquicia cede el uso de la marca y proporciona los medios de comercialización de un producto o servicio. A su vez, la empresa franquiciada financia las inversiones necesarias y se encarga de la comercialización, responsabilizándose de la venta o prestación de servicios y retribuyendo a la Empresa Franquiciadora según se hubiera pactado en el contrato.

¿Cuáles son las obligaciones de la empresa franquiciadora?

La empresa franquiciadora se obliga a:

1. Conceder el derecho de utilización de su nombre comercial y sus marcas.
2. Facilitar la asistencia comercial propia tanto al principio como durante la vigencia del contrato.
3. Respetar el pacto de exclusividad en el territorio concedido a la empresa franquiciada.
4. Controlar que la actividad de la empresa franquiciada se mantiene dentro de los límites del buen nombre comercial.
5. Transmisión del know-how y formación continuada hasta la extinción del contrato.
6. Mantener en vigor los derechos que transmite la franquicia.
7. Hacer publicidad global de las tiendas y la cadena de productos.
8. Obligación de aprovisionamiento, disponiendo del stock suficiente.

¿Cuáles son las obligaciones de la empresa franquiciada?

La empresa franquiciada se obliga a:

1. Comprar bienes que posean el nivel mínimo de calidad exigido por la empresa franquiciadora.
2. Adquirir los bienes que comercialice dicha empresa en los casos en que así se pacte.

3. No distribuir bienes que estén en competencia con los de la empresa franquiciadora.
4. No utilizar la franquicia fuera del territorio para el cual ha sido concedida, ni después de finalizado el período para el cual fue otorgada.
5. Pagar la remuneración convenida.
6. Respetar las reglas de la empresa franquiciadora en cuanto al establecimiento.
7. Guardar secreto en cuanto a la información proporcionada para realizar el negocio.
8. Desarrollar y mantener un nivel mínimo de ventas y de existencias en el almacén.
9. Proteger los derechos de propiedad intelectual e industrial de la persona titular.

3.3. Otras formas de distribución en el derecho español

3.3.1 Información sobre las joint ventures

Existen diferentes métodos o vías para proceder a la implantación de la empresa en un mercado externo, que se pueden agrupar en tres grupos, según el control que ejerza dicha empresa sobre el canal de distribución de los productos.

- Las formas que dan a la empresa un gran control de la acción desarrollada en estos mercados: red comercial propia, filiales comerciales o sucursales.
- Aquéllas en las que la empresa comparte su control con terceros: el *piggy back*, consorcio, joint ventures, AEIE.
- Aquéllas que suponen la subcontratación de las ventas en el exterior, ejerciendo la empresa exportadora un control muy pequeño sobre tal mercado: las *trading companies* o la venta vía importador-distribuidor.

La elección del canal más apropiado dependerá de múltiples factores, como el tipo de producto o servicio que se pretende comercializar, el potencial de la empresa, las características de la economía, legislación, fiscalidad, etc. del país en el que desea implantarse, etc.

Dentro del segundo grupo de formas de distribución que acabamos de presentar encontramos las joint ventures. La **“joint venture” o empresa conjunta** (aunque la expresión inglesa se utiliza en todo el mundo), es una de las posibilidades de cooperación más utilizadas en la actualidad para implantarse en el extranjero.

Consiste en una forma de asociación entre empresas independientes de distintos países con la finalidad de colaborar en los aspectos técnico, comercial y/o financiero de un negocio. Esta asociación o unión temporal de empresas da lugar a la creación de una nueva empresa independiente, por medio de la constitución de una sociedad mixta o simplemente por la firma de un contrato que organizará sus relaciones futuras.

En cualquiera de los dos casos, la empresa conjunta es una empresa con identidad propia debido a su independencia respecto de las empresas padres. Esto no quiere decir que en todos los casos posea personalidad jurídica propia, lo cual solo ocurrirá si la joint venture si se constituye en alguna de las formas jurídicas previstas por la legislación de que se trate.

Los socios locales de la joint venture pueden ser: gobiernos y sociedades paraestatales, instituciones financieras, importadores u otros inversores privados.

Existe un documento marco que sienta las bases de la colaboración que se establecerá entre los socios. Este organizará sus relaciones futuras y a partir de aquí se podrán celebrar nuevos acuerdos concretos para ejecutar el anterior.

Encontramos dos tipos fundamentales de joint ventures, las comerciales y las industriales, cuyas características expondremos a continuación.

3.3.2 Tipos de joint ventures

a. Las joint ventures comerciales

Se utilizan para distribuir los productos de una de las empresas en el país de la otra, es un método de exportación.

Las empresas padres aportarán capital, personal, tecnología, etc., y participarán en la toma de decisiones estratégicas. Compartirán las inversiones y los riesgos, pero también los resultados de la nueva empresa. Se trata de poner en común los conocimientos, la experiencia, y los medios de varias empresas para reducir la competencia y poder estar presentes simultáneamente en varios mercados. Así, una empresa española puede valerse de la capacidad de comercialización de una empresa extranjera para introducir sus productos en el país de la segunda y a cambio ésta se valdrá a su vez de la capacidad de comercialización de la empresa española para colocar sus productos en España. Gracias

a ellas, se produce una mejor asignación de recursos al utilizar canales de distribución que ya existen en lugar de tener que crear unos nuevos.

Las joint ventures son una forma de colaboración a corto plazo, tienen una duración de entre uno y tres años después de los cuales se puede proceder a métodos de cooperación más integrados o estrechos.

Las empresas conjuntas pueden clasificarse de distintas formas:

1. Pueden ser horizontales, cuando se realizan entre competidores directos y la empresa creada se sitúa en el mismo sector; o verticales, si es creada por empresas que serán proveedores o clientes de la nueva.
2. Igualitarias, si los socios poseen el mismo poder de influir en la toma de decisiones de la empresa; o mayoritarias, si uno posee mayor poder que el otro.
3. Nacionales o internacionales, etc.

b. Las joint ventures industriales

En los casos en que la exportación no es posible como forma de introducirse en los mercados de otros países, bien porque los gobiernos impidan la importación o bien porque la dificultan, existen distintas posibilidades de actuación, como la cesión de tecnología o la creación de una joint venture industrial. Trataremos a continuación la segunda.

La “joint venture industrial” es una asociación temporal de empresas en la que los participantes asumen otras obligaciones además de las participaciones que realizan y en la cual se fabrica, se ensambla o se termina los productos o parte de ellos en el país extranjero.

Esto supone que la empresa que pretende implantarse en el nuevo país debe ponerse de acuerdo con sus socios del país donde se implante en lo que será la inversión, la financiación, el uso de su tecnología y la comercialización de los productos.

Se trata de una técnica diferente a la de la transmisión de tecnología industrial o a la de la franquicia internacional.

Las principales características son:

1. El socio local necesita capital, tecnología y dirección.

2. El socio extranjero es consciente del valor de asociarse con un socio local para entrar en su mercado.
3. Los dos socios están movidos por el interés de cooperar para maximizar beneficios.
4. El extranjero aporta normalmente tecnología y capital mientras que el socio local aporta activos fijos, comercialización, identidad nacional, etc.
5. Los socios unen sus recursos eliminando la competencia entre ellos.
6. Normalmente, suelen compartir la dirección de la empresa.

3.3.3 La Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)

Se trata de una especie de Joint Venture europea que busca promover la cooperación entre empresas de distintos países comunitarios desarrollando actividades auxiliares a la de las empresas que la crean.

Consiste en un marco jurídico en el que las empresas colaboran para aumentar su competitividad sin por ello perder su independencia. Con él se busca proporcionar una estructura legal que impulse a las empresas a colaborar entre sí y al mismo tiempo favorezca la realización del mercado único, que es uno de los fines fundamentales de la Unión Europea.

Su origen se encuentra en el *Groupement d'Intérêt Economique*, creado en Francia en el año 1967 que se adaptó a las necesidades europeas, dando lugar al Reglamento 2137/85 del Consejo de Ministros de la C.E.E. Es la primera forma jurídica auténticamente europea y se caracteriza por una gran flexibilidad.

La A.E.I.E. puede agrupar personas físicas o jurídicas, no necesita estar dotada de capital social, pero debe revestir la forma de asociación y cumplir las formalidades requeridas por el país donde se constituya.

Su ámbito de actuación es muy amplio: puede desarrollar actividades de investigación y desarrollo, de asesoría de todo tipo, asistencia técnica, formación de personal, creación de servicios comunes, etc. pero no podrá dedicarse a la gestión de las operaciones conseguidas por los socios.

Entre los requisitos que debe reunir se encuentran:

1. La necesidad de estar constituida al menos por dos socios (personas físicas o jurídicas), con domicilio en dos Estados miembros de la U.E. diferentes.
2. El de basarse en un contrato de asociación que deberá constar en escritura pública.
3. Estar domiciliada en la UE.
4. Acompañar su denominación con las siglas A.E.I.E. o “agrupación europea de interés económico”.

La A.E.I.E. estará regida por sus miembros, que tomarán sus decisiones de forma colegiada, y por él o los administradores. Las empresas que la forman son ilimitada y solidariamente responsables de sus obligaciones y pagarán los impuestos correspondientes a los beneficios que obtengan.

En España, la ley que introdujo el Reglamento sobre las A.E.I.E., adaptándolo al ordenamiento español fue la Ley 12/1991, del 29 de abril, que regula además la Agrupación de Interés Económico (es decir, las puramente internas), cuya configuración es homogénea a la de la A.E.I.E.

4. Arbitraje comercial internacional en el Derecho Español

4.1. Introducción

En el ámbito del comercio exterior, como en cualquier otro, surgen litigios como consecuencia de las diferencias que se derivan de la interpretación y la ejecución del contrato.

Una vez que un litigio nace entre dos partes de un contrato internacional se presentan un grave problema dado que no existe una jurisdicción internacional específica para juzgar los litigios derivados de los contratos mercantiles internacionales. Así, habrá que determinar cuál será el Tribunal apropiado para conocer del caso.

Al tratarse siempre de un tribunal nacional, es decir, de una de las partes, esto coloca a la otra en situación de desventaja con respecto a la primera. La solución de recurrir al Tribunal de un tercer Estado no soluciona todos los problemas porque a veces estos Tribunales se declararán incompetentes, precisamente por falta de conexión con el objeto de la controversia.

Además de lo anterior, tampoco existe una ley única que deba regir el problema, ya que al estar conectado con varios ordenamientos habrá varias leyes susceptibles de ser aplicadas.

Por esta razón ha sido necesario encontrar vías alternativas de solución de los conflictos nacidos en este ámbito. Así han aparecido fórmulas como la conciliación, la mediación, los buenos oficios de las Cámaras de Comercio, las gestiones diplomáticas, el mini-trial, etc. pero es sin duda el arbitraje la que más importancia ha tenido hasta ahora.

4.2. Delimitación del concepto y clasificación del arbitraje

¿Qué es el arbitraje?

El arbitraje es una forma jurídica de solución de conflictos que se diferencia de la justicia tradicional porque tiene un carácter mixto, debido a la presencia de elementos convencionales y jurisdiccionales a la vez:

Por un lado, tiene un origen convencional, es decir está basado en la voluntad de las partes, que deciden libremente someter sus litigios al arbitraje;

Por otro, tiene un valor jurisdiccional, es decir, tiene un efecto procesal similar a la sumisión a los tribunales estatales, que aparece desde que las partes deciden recurrir a él.

¿Qué es el arbitraje “comercial”?

Es necesario partir de la base de que se trata de un arbitraje privado, en el que no se incluyen los asuntos jurídico-públicos, sino solamente los asuntos relacionados con el comercio.

Pero además es muy importante concebir el término “comercial” de una forma diferente a como lo delimita cada derecho interno, sobre todo porque no se trata simplemente de un arbitraje comercial, sino comercial-internacional.

¿Qué significa arbitraje “internacional”?

Se trata de un arbitraje que presenta algún elemento de extranjería como puede ser la diferente nacionalidad o residencia de las partes, el lugar de ejecución del contrato o el lugar donde se encuentra el objeto del contrato que da lugar a la controversia, etc.

Será muy útil, para ayudarse a delimitar el significado de esta expresión, atender al significado que de ella da la Ley Modelo de Arbitraje de 1985 de la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional. Esta ley da el sentido más amplio posible del “arbitraje comercial internacional”, con lo cual será así como haya de ser entendida.

¿Qué materias quedan excluidas del arbitraje?

No todas las materias que pueden dar lugar a una controversia jurídica son susceptibles de ser arbitradas.

Las partes pueden someter todas sus disputas presentes y futuras a arbitraje, siempre que se trate de materias de libre disposición conforme a Derecho.

No son susceptibles de ser arbitradas:

1. Las cuestiones sobre las que haya recaído una sentencia judicial firme y definitiva, excepto las cuestiones derivadas de su ejecución.
2. Las materias sobre las que las partes no tienen la libre disponibilidad de sus derechos, ni las que se encuentren íntimamente ligadas a estas últimas.
3. Las cuestiones en las que deba intervenir el Ministerio Fiscal en representación y defensa de quienes no pueden actuar por sí mismos.

Por otro lado, también queda excluido el arbitraje laboral.

¿Cuáles son las ventajas del arbitraje?

El arbitraje destaca por ser una forma más rápida, menos costosa y más flexible de solucionar un litigio. Son las partes las que establecen las reglas del arbitraje a las que se van a someter, sin depender de leyes procesales o sustantivas impuestas por normativa nacional o internacional.

Es muy importante el hecho de que se trata de un procedimiento confidencial, los laudos no son públicos (al revés que los procedimientos de los tribunales estatales, que son públicos). La discreción es una característica primordial para los agentes del comercio exterior. Todo lo que se diga en el procedimiento arbitral no será conocido por personas distintas a los intervinientes.

También destaca el hecho de que los árbitros sean personas especializadas en las materias que se les encargan, lo cual les hace mucho más adecuados para “juzgar” estos problemas y llegar a soluciones más apropiadas que llegarían los jueces normales, los cuales se encuentran fuera del mundo de los negocios. Además, se podrá llevar a cabo un aplicación de múltiples sistemas legales en un solo caso. A los árbitros, al no ser un órgano perteneciente a un país, se les presume mayor independencia

¿Cuáles son los principales tipos de arbitraje?

- a. **Dependiendo de su naturaleza**, el arbitraje puede ser:
 1. De derecho: Se decide ajustándose a lo dispuesto en las leyes o en un sistema jurídico determinado. El laudo se dicta aplicando unas determinadas leyes procesales y sobre el fondo.

2. De equidad: En el que se decide conforme a los conocimientos de los árbitros o del Tribunal arbitral, respetando las disposiciones imperativas de la ley, que actúan como límites.

En caso de que las partes no hayan elegido expresamente el arbitraje en derecho, se sobreentenderá que se ha elegido el arbitraje en equidad.

- b. **Dependiendo de su organización**, puede ser:
 1. Institucional: Las partes se remiten a lo establecido en las normas o reglamentos de un centro o corte de arbitraje determinados. Es una modalidad que ofrece más estabilidad y experiencia, pero también es más cara.
 2. Ad hoc: Las partes eligen directamente a una persona como árbitro, fijan las reglas del procedimiento, etc. Es el tipo de arbitraje que aporta mayor flexibilidad.

4.3. Regulación

¿Cuáles son las principales normas jurídicas que regulan el arbitraje internacional en España?

Son los siguientes:

1. Por un lado, señalaremos los principales Convenios en este área:
 - Convenio de Nueva York de 1958, sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, de aplicación universal.
 - Convenio Europeo sobre Arbitraje Comercial Internacional, firmado en Ginebra en 1961 (aplicable cuando las partes tengan su residencia habitual, su domicilio o su sede social en Estados contratantes diferentes).
 - Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, firmado en Washington en 1965.
2. En España, el arbitraje fue regulado por primera vez a través de la ley 36/1988 de 5 de diciembre, derogada por la actual **Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje** (en lo sucesivo también “Ley de Arbitraje” o “LA”), modificada por la Ley 13/2009 de 3 de noviembre y por la Ley 11/2011, de 20 de mayo. De corte vanguardista y técnicamente anglosajona, esta normativa se inspiró en la norma-

modelo sobre arbitraje comercial internacional, elaborada por Naciones Unidas. Así países como Australia, Finlandia, Canadá, Nigeria y en Norteamérica los Estados de California, Texas o Connecticut, siguen este tipo de legislación arbitral.

Esta ley favorece la difusión de la práctica del arbitraje, tanto a nivel nacional como internacional, y promueve la unidad de criterios en su aplicación, proporcionando una mayor eficacia como medio de resolución de controversias, consagra, al mismo tiempo, un régimen especial para el arbitraje, contenido en una norma específica y autónoma: el convenio arbitral.

Resulta de gran importancia debido a que con ella se regula por primera vez, de forma clara y precisa, las circunstancias que deben darse para que un arbitraje se considere internacional, estableciéndose las siguientes pautas:

- Que, en el momento de celebración del convenio arbitral, las partes tengan sus domicilios en Estados diferentes.
- Que el lugar del arbitraje, determinado en el convenio arbitral o con arreglo a éste, el lugar de cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación jurídica de la que dimana la controversia o el lugar con el que ésta tenga una relación más estrecha, esté situado fuera del Estado en que las partes tengan sus domicilios.

La modificación producida por la Ley 13/2009, de 3 de noviembre, de reforma de la legislación procesal para la implantación de la nueva Oficina judicial. Se trataba de una reforma externa al sistema arbitral propiamente dicho, pues se refería básicamente a cuestiones jurisdiccionales atinentes a la asistencia judicial para la práctica de pruebas, al procedimiento de la acción de anulación, a la suspensión, sobreseimiento y reanudación de la ejecución del laudo y a la ejecución forzosa del mismo. Por otra parte, la reforma contenida en la Ley 11/2011, de 20 de mayo, afecta directamente al ámbito arbitral.

Fundamentos de la Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje

Libre disposición de las partes

Eligen el contenido del convenio arbitral, número de árbitros, institución que los nombre, procedimiento, lugar e idioma a emplear, etc.: Simplifica la designación de árbitros, al eliminar la necesidad de que sean abogados en ejercicio.

Agiliza y flexibiliza el procedimiento

Elimina prácticamente todos los requisitos formales para la cláusula arbitral.

Se decide por la designación de un solo árbitro a falta de otro acuerdo: reduciendo costes y tiempo.

Establece un plazo máximo de **6 meses** para la emisión del laudo.

Elimina la necesidad de protocolizar el laudo ante notario: evita la necesidad de que un árbitro residente en el extranjero tenga que desplazarse a España para ese trámite.

Favorece al Arbitraje nacional e internacional

Aplica el sistema monista, utilizando los mismos preceptos para el Arbitraje nacional e internacional.

Los árbitros deben comunicar cualquier circunstancia que pudiera hacer dudar de su independencia e imparcialidad.

Refuerza las garantías del procedimiento arbitral

Introduce la posibilidad de adoptar medidas cautelares.

Amplía los plazos de corrección, aclaración y complemento del laudo para arbitrajes internacionales.

Describe los motivos para iniciar la acción de anulación y amplía a 2 meses el plazo para la interposición de dicha acción.

El laudo resulta ejecutable, aunque se haya ejecutado la acción de anulación.

Facilita el reconocimiento y la ejecución de laudos extranjeros (exequátur)

El exequátur de laudos extranjeros se regirá por el **Convenio de Nueva York** del 10 de junio de 1958.

Además, transfiere las competencias para conceder el exequátur a los Juzgados de 1ª Instancia del lugar para la ejecución del laudo. Lo que agiliza el proceso.

5. Modelos de contratos

5.1. Modelo de encabezamiento general de un contrato

Modelo de encabezamiento general de un contrato

(Aplicable a todos los contratos)

En (ciudad o lugar), a de de 20

REUNIDOS

De una parte, D., mayor de edad, casado, con domicilio en
y D.N.I. (o pasaporte nº).

Y de otra, D.

INTERVIENEN

D. en su propio nombre y derecho, como comerciante individual, a cuyo efecto hace constar bajo su responsabilidad, que tiene la libre disposición de sus bienes y que no está comprendido en ninguna de las incapacidades expresadas en los artículos 13 y 14 del Código de Comercio.

D. como Director Gerente (Consejero Delegado, Administrador, etc.) de la Compañía mercantil, constituida en escritura pública otorgada el día ante el Notario de, D., e inscrita en el Registro Mercantil con fecha libro, tomo, folio, con domicilio social en con CIF nº, cuyas facultades representativas resultan de la escritura pública de nombramiento de cargos autorizada por el Notario de, D., el día

Ambas partes se reconocen, en la condición en que intervienen, plena capacidad para otorgar el presente contrato y en su virtud

MANIFIESTAN

Que desean celebrar un contrato de sometiéndose a las siguientes

CLAUSULAS

Las cláusulas dependerán del tipo de contrato que se quiera celebrar (ver modelos de contratos).

5.2. Modelo de contrato de compraventa

Modelo de contrato de compraventa nacional

En

De una parte, el VENDEDOR

Y de otra, el COMPRADOR

MANIFIESTAN

Que ambas partes están interesadas en celebrar un contrato de compraventa internacional con sujeción a las siguientes

CLAÚSULAS

Primera.- El objeto de la compraventa viene especificado y relacionado en el Anexo 1 de este contrato, el cual forma parte inseparable del mismo.

Segunda.- El precio de las mercancías que deberá pagar el comprador al vendedor es de
. (señalar divisa).

Tercera.- La venta se efectuará en condiciones sometiéndose las partes contratantes a las Reglas Internacionales publicadas por la CCI (INCOTERMS 2010).

El vendedor deberá entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día ,

no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

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.

Si a la llegada de la mercancía a destino, el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato y a que se efectúe el pago del precio convenido.

Cuarta.- El vendedor garantiza al comprador que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos el vendedor se compromete a reponer gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el comprador ponga en conocimiento del vendedor dicho defecto en un plazo máximo de (.) meses, contados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercancías el comprador, los vicios o defectos fueran manifiestos, deberá manifestarlo inmediatamente al comprador.

En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el comprador mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado, los defectos o perjuicios ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del comprador.

Quinta.- La propiedad de la mercancía no se transmitirá al comprador hasta que éste haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el vendedor el dominio sobre dicha mercancía, pudiendo exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del comprador. Si la ley del país del comprador no reconociera válida la reserva de dominio estipulada en este pacto, el vendedor gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha ley le reconozca, quedando obligado el comprador a prestar su concurso al vendedor si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás derechos nacidos del presente contrato.

Sexta.- El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el comprador al vendedor de la siguiente forma:

A) Un %, es decir la cantidad de en el momento de la firma del presente contrato y que el comprador entrega al vendedor en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el vendedor a su entera satisfacción, sirviendo éste documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del comprador no le libera del cumplimiento del presente contrato.

B) El resto, es decir, la cantidad de mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en las Cajas de la Oficina del Banco en el plazo de días naturales a contar de la recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del comprador devengará, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al vendedor, un interés anual del %.

Séptima.- Sí por cualquier circunstancia, el vendedor en cumplimiento del presente contrato, exigiere el pago de cualesquiera cantidades debidas de conformidad con lo estipulado anteriormente, y dichas cantidades no fueran abonadas en todo o en parte en los plazos y condiciones señalados, quedará facultado para optar entre ejercitar la reserva de dominio estipulada anteriormente y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perdería todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese satisfecho hasta ese momento, o bien exigir el cobro del resto de las cantidades que hubiesen podido quedar desatendidas.

Octava.- El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el comprador una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor las siguientes:

A) Haber satisfecho el comprador el pago anticipado.

B) Haber obtenido el vendedor los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.

C) Haber obtenido el comprador los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

Novena.- Las partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias a la competencia de los juzgados y tribunales del país del y concretamente a los de la localidad en donde éste desarrolle sus actividades comerciales e industriales, debiéndose resolver el litigio de acuerdo con la ley del país del

(En su defecto cláusula arbitral).

Décima.- Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de éste, debiendo atender el vendedor los que se devenguen en su país.

Undécima.- No existen declaraciones, ni compromisos verbales que no hayan sido incorporados al presente contrato.

Duodécima.- El texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS han sido establecidos en los idiomas , considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente contrato, ambas partes ambas partes lo firman en dos ejemplares, en a de

Anexo 1.-

	MERCANCÍA	PRECIO UNIDAD	PRECIO TOTAL
Cantidad			
Calidad			
Especificaciones			
Embalaje			
Condiciones de entrega			
Fecha de embarque			
Seguro			
Verificación			
Condiciones especiales			

Compraventa en tienda o almacén

En a de de

REUNIDOS

DE UNA PARTE D. (datos personales y NIF) como Gerente de la entidad
 domiciliada en y

DE OTRA PARTE D. (datos personales y NIF) vecino de
 domiciliado en

ACUERDAN

Llevar a efecto este CONTRATO DE COMPRAVENTA EN (tienda o almacén) a tenor de las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA.- D. como gerente, VENDE, por parte de su entidad, la cantidad de . . .
 (detallar el género) que conoce requiere D. , en cuanto a calidad,
 precio y cantidad.

SEGUNDA.- El comprador satisface la cantidad de EUROS en metálico, EN ESTE
 ACTO, por lo cual se le otorga eficaz carta de pago, quedando el resto por importe de
 EUROS aplazado a treinta y sesenta días, por medio de efectos con numeración
 y respectivamente.

TERCERA.- La compraventa se realiza en (tienda o almacén) con lo cual causará
 prescripción de derecho a favor del comprador, dejando a salvo las acciones legales que puedan
 corresponder al vendedor.

CUARTA.- Las partes intervinientes acuerdan que todo litigio, discrepancia, cuestión o reclamación
 resultantes de la ejecución o interpretación del presente contrato o relacionados con él, directa o
 indirectamente, se resuelvan definitivamente mediante arbitraje, de conformidad con lo previsto en
 la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje.

Y en prueba de conformidad firmar este documento en el lugar y fecha expresados en el
 encabezamiento.

POR LA ENTIDAD VENDEDORA

Fdo.:

EL COMPRADOR

Fdo.: