

CHECKLIST DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

El contrato de compraventa internacional es el más utilizado entre aquellos que regulan las relaciones comerciales entre empresas de distintos países. En este contrato se establecen los derechos y obligaciones de las partes (comprador y vendedor), así como los remedios en caso de incumplimiento.

Este contrato se redacta bajo la influencia de la [Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías](#) (CISG, en sus siglas en inglés), ampliamente aceptada por abogados procedentes de distintos sistemas jurídicos y de diversa formación. El contrato combina los requerimientos derivados de la práctica comercial con las reglas de la CISG. Además de la CISG, otras fuentes principales de derecho contractual usadas en la redacción de este contrato son: [La Ley Uniforme de Venta Internacional de Mercaderías \(ULIS\)](#), los [Principios UNIDROIT sobre los contratos comerciales internacionales](#) y los [Principios del Derecho Contractual Europeo](#).

El contrato de compraventa internacional puede dividirse en cuatro partes:

1ª Parte: Establece las reglas sobre las Mercaderías: entrega, precio, condiciones de pago y documentación que debe proporcionarse.

2ª Parte: Fija los remedios del vendedor en caso de incumplimiento del pago en el momento pactado así como los *remedios* del Comprador en caso de falta de entrega de las mercancías en el momento pactado.

3ª Parte: Contiene las reglas para resolver el contrato, daños y perjuicios y procedimientos de resolución.

4ª Parte: Disposiciones estándar: Fuerza Mayor, notificaciones, ley aplicable, etc.

Independientemente de quién redacte el contrato, vendedores y compradores tienen que tener conocimiento y revisar a fondo las cláusulas más importantes para proteger sus propios intereses. Aunque las leyes de muchos países implican ciertas condiciones que favorecen la aplicación de la justicia, los procedimientos son muy costosos en tiempo y dinero, bien sea en los Tribunales de Justicia o en las Cortes de Arbitraje. En este sentido, **la mejor forma de controlar los resultados del contrato de compraventa internacional es clarificar las responsabilidades de cada parte en el contrato.** Hay que ser específico y prever cualquier contingencia. Por ejemplo, cuando se acuerda la compra de una cierta cantidad de mercancía surgen varias preguntas que deben resolverse en el contrato: ¿Dónde se va a entregar la mercancía?; ¿en qué momento se va a realizar el pago?; ¿qué sucede si la mercancía no se ajusta a las condiciones pactadas?.

A continuación se ofrece un **checklist de 30 elementos clave** que deben definirse claramente en un contrato de compraventa internacional.

Checklist Contrato de Compraventa Internacional

✓	Fecha del contrato	✓	Aranceles e impuestos
✓	Identificación de las Partes	✓	Seguros
✓	Descripción de las mercancías	✓	Derechos de inspección
✓	Cantidad de mercancías	✓	Derechos de propiedad intelectual
✓	Embalaje	✓	Documentos exportación/importación
✓	Precio de las mercancías	✓	Prohibición de re-exportar
✓	Medio de pago	✓	Rescisión por incumplimiento
✓	Divisa de pago	✓	Indemnizaciones
✓	Plazo de pago	✓	Cesión de derechos y obligaciones
✓	Medio de pago	✓	Vigencia del contrato
✓	Fecha de entrega	✓	Reserva de dominio
✓	Lugar de entrega	✓	Fuerza mayor
✓	Transporte - transportista	✓	Notificaciones
✓	Transporte - gastos manipulación	✓	Arbitraje
✓	Transporte - fecha de embarque	✓	Legislación aplicable



Para obtener el modelo de Contrato de Compraventa Internacional en varios idiomas clic [aquí](#)

LIBROS & EBOOKS



Guía práctica de los Incoterms 2010



Los 100 documentos del comercio exterior



Gestión de riesgos en la empresa internacional

GUÍAS DE COMERCIO EXTERIOR



Cómo negociar con un distribuidor internacional



Cómo preparar una oferta internacional



Plan de Internacionalización

GUÍAS DE NEGOCIACIÓN EN 70 PAÍSES

Cómo negociar con... BRASIL

Recuerde que...

DATOS BÁSICOS

POBLACIÓN: 196.100.000
 SUPERFICIE: 8.511.985 km²
 FORMA DE ESTADO: República federativa (28 Estados y 1 Distrito Federal)
 PIB PER CAPITA (PPA): 8.100 USD
 IDIOMA: Portugués (100 millones)
 MONEDA: Real (R\$) = 100 centavos
 DIVISIÓN DE NEGOCIOS: Parques, mercados, malls
 RELIGIÓN: Católica (70%), evangélicos (15%), islámicos y agnósticos (10%)
 FERIA NACIONAL: 7 de septiembre

INDICE

- 1. DATOS BÁSICOS
- 2. DATOS ECONÓMICOS
- 3. DATOS DEMOGRÁFICOS
- 4. DATOS CULTURALES
- 5. DATOS LEGALES
- 6. DATOS SOCIOPOLÍTICOS
- 7. DATOS EDUCATIVOS
- 8. DATOS DE NEGOCIOS
- 9. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 10. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 11. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 12. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 13. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 14. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 15. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 16. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 17. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 18. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 19. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 20. DATOS DE NEGOCIACIÓN

Cómo negociar en Brasil

Cómo negociar con... RUSIA

Recuerde que...

DATOS BÁSICOS

POBLACIÓN: 143.600.000
 SUPERFICIE: 17.097.300 km²
 FORMA DE ESTADO: República federal de la Federación Rusa
 PIB PER CAPITA (PPA): 1.800 USD
 IDIOMA: Ruso (143 millones)
 MONEDA: Rublo (RUB) = 100 kopeks
 DIVISIÓN DE NEGOCIOS: Bancos, centros comerciales, supermercados, centros comerciales
 RELIGIÓN: Ortodoxa (70%), musulmana (10%), judaica (1%), budista (1%), otras (16%)
 FERIA NACIONAL: 12 de junio

INDICE

- 1. DATOS BÁSICOS
- 2. DATOS ECONÓMICOS
- 3. DATOS DEMOGRÁFICOS
- 4. DATOS CULTURALES
- 5. DATOS LEGALES
- 6. DATOS SOCIOPOLÍTICOS
- 7. DATOS EDUCATIVOS
- 8. DATOS DE NEGOCIOS
- 9. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 10. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 11. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 12. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 13. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 14. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 15. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 16. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 17. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 18. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 19. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 20. DATOS DE NEGOCIACIÓN

Cómo negociar en Rusia

Cómo negociar con... INDIA

Recuerde que...

DATOS BÁSICOS

POBLACIÓN: 1.000 millones
 SUPERFICIE: 3.287.469 km²
 FORMA DE ESTADO: República federal (28 Estados y 7 Territorios de la Unión)
 PIB PER CAPITA (PPA): 1.100 USD
 IDIOMA: Inglés (100 millones)
 MONEDA: Rupee (INR) = 100 paises
 DIVISIÓN DE NEGOCIOS: Bancos, centros comerciales, supermercados, centros comerciales
 RELIGIÓN: Hinduista (80%), musulmana (12%), cristiana (2%), budista (0,7%), jainista (0,4%)
 FERIA NACIONAL: Nueva Delhi (15 de agosto)

INDICE

- 1. DATOS BÁSICOS
- 2. DATOS ECONÓMICOS
- 3. DATOS DEMOGRÁFICOS
- 4. DATOS CULTURALES
- 5. DATOS LEGALES
- 6. DATOS SOCIOPOLÍTICOS
- 7. DATOS EDUCATIVOS
- 8. DATOS DE NEGOCIOS
- 9. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 10. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 11. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 12. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 13. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 14. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 15. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 16. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 17. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 18. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 19. DATOS DE NEGOCIACIÓN
- 20. DATOS DE NEGOCIACIÓN

Cómo negociar en India

Compra Online
www.globalnegotiator.com
marketing@globalmarketing.es



GLOBALNEGOTIATOR
 Business Documents