



CONOCE LOS

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

LAS FUENTES INTERNACIONALES DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES SON:

A

El contrato.

C

La *lex mercatoria*.

B

La ley designada en el contrato, o a través de las normas de conflicto.

D

Los contratos tipo y condiciones generales de contratación.

El contrato de compraventa internacional se regula por la Convención de Viena.

EL INCUMPLIMIENTO DE UN CONTRATO PODRÁ SER:



ESENCIAL

La parte perjudicada podrá optar por exigir el cumplimiento o resolver el contrato y reclamar daños y perjuicios, en cualquier caso.

NO ESENCIAL

La parte perjudicada tendrá derecho a exigir el cumplimiento y, además, a ser indemnizada con los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento de la otra.

Estas dos opciones son incompatibles entre sí, por lo que deberá elegir una u otra, si bien cabe la posibilidad de optar por el cumplimiento y, si este resultare imposible, reservarse la resolución del contrato.

El incumplimiento causado por una circunstancia de **fuerza mayor**, bien de la parte, bien de un tercero, no genera derecho a reclamar daños y perjuicios.



El **agente** es un intermediario independiente que se obliga de forma estable, y a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y nombre ajenos, sin asumir los riesgos o resultados de tales operaciones.



El **contrato de comisión** es un contrato por el cual una persona (comisionista) se obliga a prestar algún servicio, o hacer alguna cosa, por cuenta o encargo de otra (comitente), actuando en nombre propio o del comitente y a cambio de una remuneración (comisión).



Bajo la denominación de **contrato de distribución** cabría encuadrar muchos más contratos que los tradicionalmente llamados “contrato de concesión o distribución en exclusiva”, incluyendo todos aquellos que tengan por objeto la transmisión de la propiedad de las mercancías y constituyan una relación estable que abarca todas las operaciones comerciales celebradas a lo largo de la cadena de valores.



La **franquicia** es un contrato de colaboración empresarial a través del cual una de las partes, franquiciador, titular de una determinada marca, patente, método o técnica de fabricación o actividad industrial o comercial, otorga al franquiciado el derecho a utilizarla en una zona geográfica determinada, por tiempo establecido, y bajo ciertas condiciones de control, contra la entrega de una prestación económica que suele articularse mediante la fijación de un canon inicial, que se complementa con entregas sucesivas en relación a la actividad desarrollada.



La **joint venture** tiene por finalidad la combinación de capacidades técnicas y financieras de varias sociedades, con o sin constitución de una sociedad mercantil nueva. En el caso de la *Joint Venture Corporation* o sociedad conjunta, el primer paso es la firma de un acuerdo o protocolo preliminar, también denominado acuerdo base o *Joint Venture Agreement*, y que consiste en la concreción y delimitación de todos los aspectos estratégicos, organizativos y financieros de la futura empresa conjunta.



LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS: ¿TRIBUNALES DE JUSTICIA O ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL?



Las formas de solución de conflictos en el ámbito internacional pasan por fijar la competencia judicial o arbitral. El **arbitraje** es un método de resolución de disputas alternativo a la administración de justicia. Se caracteriza por ser un procedimiento **privado e informal**, por el que las partes acuerdan someter una determinada disputa a una o varias personas imparciales (árbitros) a las que autorizan para que resuelvan la controversia mediante una decisión definitiva y obligatoria susceptible de ser ejecutada (**laudo**).

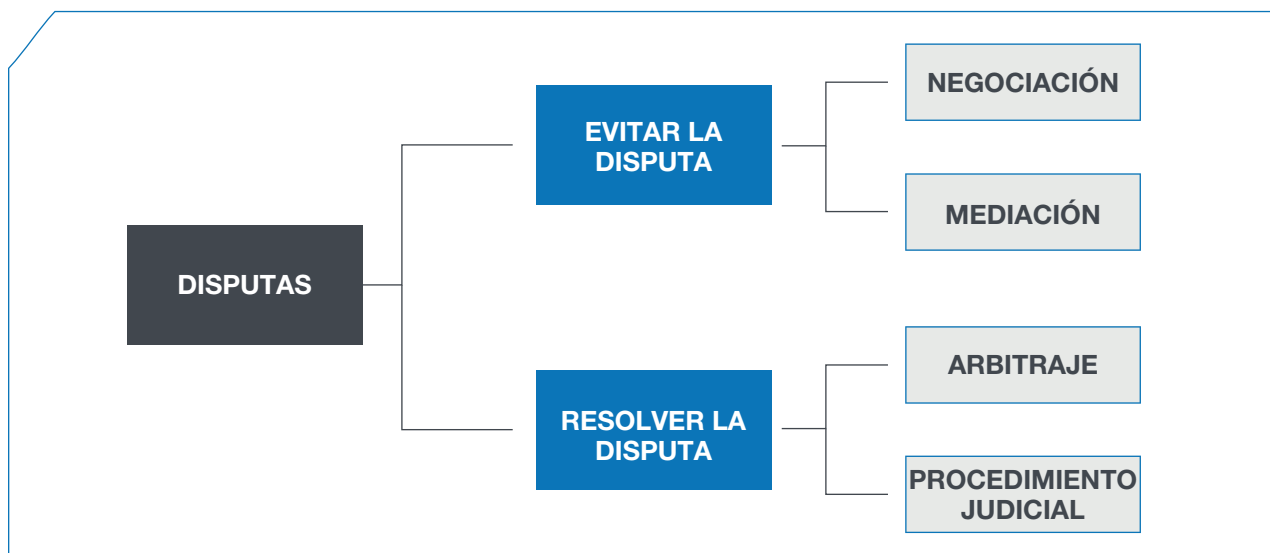
En el ámbito internacional, cobra especial relevancia el **Convenio de Nueva York**, por el cual los **laudos arbitrales extranjeros** serán ejecutados por los tribunales de los países que lo han suscrito.

DIFERENCIA ENTRE EL PROCEDIMIENTO JUDICIAL Y EL ARBITRAL

Procedimiento judicial	Procedimiento arbitral
Juez ordinario predeterminado por la ley.	Elección por las partes del árbitro.
Procedimiento estandarizado y rígido.	Procedimiento arbitral consensuado y flexible.
Publicidad del proceso.	Privacidad y confidencialidad del proceso.
El juez dirige el procedimiento.	Las partes junto al árbitro dirigen y participan en el procedimiento.
Dicta medidas cautelares.	Dicta medidas cautelares ⁹⁷ .
Velocidad de tramitación del procedimiento sujeta a la carga de trabajo del Juzgado competente.	Previsible rapidez en la tramitación del procedimiento.
Sentencias recurribles, provisionalmente ejecutables en primera instancia.	Única instancia, sin apelación. Laudo definitivo, irrevocable, directamente ejecutable, solo sujeto a impugnación sobre la base de presupuestos tasados.
Cabe la ejecución forzosa internacional de la sentencia, sobre la base de los convenios suscritos entre los diferentes estados afectados (particularmente, en el ámbito intracomunitario: Reglamento (UE) núm. 1215/2012 de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil).	Cabe la ejecución forzosa internacional del laudo (Convenio de Nueva York de 1958).
Los costes del procedimiento quedan sujetos al número de instancias que las partes afronten y, en su caso, al importe que resulte de la tasación de costas que practique, para cada trámite, el órgano judicial correspondiente.	En el arbitraje institucional, puede realizarse una estimación a priori del coste total del procedimiento, ya que las instituciones arbitrales facilitan herramientas para su cálculo aproximado.


 Fuente: Morros et al. (2017, p. 523).

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN EN CASO DE DISPUTA



Fuente: Morros et al. (2017).

REGLAMENTO ROMA I

Criterios para determinar la ley aplicable

1

Se estará a la ley elegida por las partes.

2

Habrà que comprobar si nos encontramos ante alguno de los contratos que expresamente recoge (compraventa, prestación de servicios, distribución, etc.).

3

De forma subsidiaria a los dos criterios anteriores, la ley vendrà determinada por la del país donde tenga su residencia habitual la parte que deba realizar la prestación característica del contrato.

4

Si resultase imposible determinar la prestación característica, por carecer de esta, la ley vendrà determinada por la del país que presente vínculos más estrechos.

5

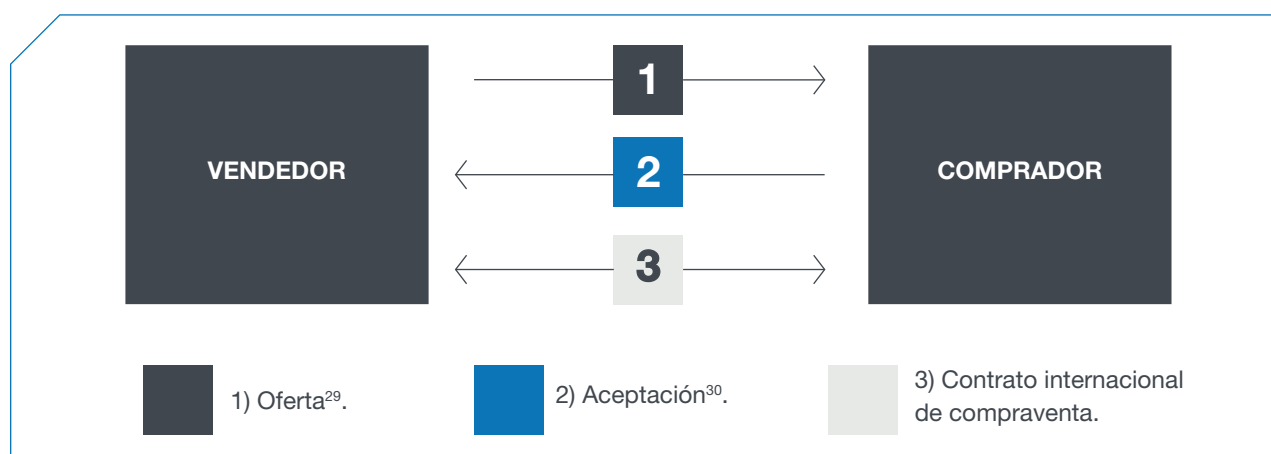
El Reglamento establece una cláusula de excepción a los apartados anteriores. Si del conjunto de circunstancias se desprendiera que el contrato presenta vínculos más estrechos con otro país distinto de los anteriormente indicados, entonces el contrato se regirá por la ley de ese otro país.

COMPARATIVA DE DIFERENCIAS ENTRE EL CONTRATO DE AGENCIA Y DISTRIBUCIÓN EN EXCLUSIVA O CONCESIÓN MERCANTIL

CRITERIOS	CONTRATO AGENCIA	CONTRATO CONCESIÓN
Partes del contrato	Mandante-Agente	Concedente-Concesionario
Exportador	Mandante	Concedente
Importador	Tercero (seleccionado por el agente)	Concesionario
Transmisión de la propiedad entre las partes	No hay transmisión de propiedad entre el mandante y el agente, sino que la propiedad se transmite directamente entre el mandante y el tercero	Sí hay transmisión de propiedad entre el concedente y el concesionario
Retribución / beneficio del colaborador extranjero (agente / distribuidor)	Pago por el mandante de cantidad fija, de comisión (lo más habitual), o una combinación de ambas	Diferencia entre el precio de compra al concedente y el precio de reventa
Defensa de intereses en la comercialización de los productos o servicios	El agente siempre actúa en nombre del mandante y conforme a sus instrucciones	El distribuidor siempre actúa en nombre propio, con los límites fijados en el contrato sobre la comercialización de los productos que distribuye
Asunción de riesgos de la operación (impagos, riesgos de deterioro de la mercancía, gestión de la operativa internacional, etc.)	El agente no asume riesgos en las operaciones en las que interviene (salvo pacto expreso)	El distribuidor asume todos los riesgos de las operaciones en las que interviene
Tipo de contrato	Prestación de servicios	Compraventa más prestación de servicios
Exclusividad	Es habitual	Es esencial
Política de comercialización y promoción en el mercado seleccionado	Colaboración, sin que el agente asuma ningún coste externo de la promoción	Colaboración, asumiendo el concesionario la mayoría de los costes de la promoción
Indemnización por clientela tras la resolución del contrato ⁸²	Es habitual	No es habitual ⁸³
Estabilidad de precios de la exportación	Se cotiza en función de cada operación y las condiciones pactadas para cada envío con el importador (tercero)	El precio es estable para períodos más o menos largos (dependiendo del tipo de mercancía o servicio)
Estabilidad de las condiciones de la exportación (Incoterm, medios de pago, garantías contractuales, tribunales, ley aplicable, etc.)	Las condiciones de la exportación se negocian por el agente con el importador, con los límites fijados por el mandante	Las condiciones se negocian en el contrato de distribución para toda su vigencia, y sin perjuicio de las revisiones que se prevean en el propio contrato
Regularidad en el volumen y periodicidad de la mercancía exportada ⁸⁴	No hay regularidad, depende de las necesidades de los importadores (terceros) en cada momento	Suele pactarse en el contrato unos volúmenes de mercancías que el concesionario se obliga a adquirir cada cierto tiempo (mensual, trimestral, etc.)

 Fuente: elaboración propia.

FASES DE LA OFERTA



Fuente: elaboración propia.