

# SEMINARIO SOBRE LOS ASPECTOS LEGALES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS



**MEANAGREENMAURA**

JAIME SOROA  
Abogado & Solicitor

CATALINA ESPINOSA  
Abogada

# Introducción

---

¿Qué es la contratación internacional? ¿Qué agentes juegan y qué papel tiene cada uno?

Miramos detrás de la cultura de la compraventa inmediata del *buy now with one click!*

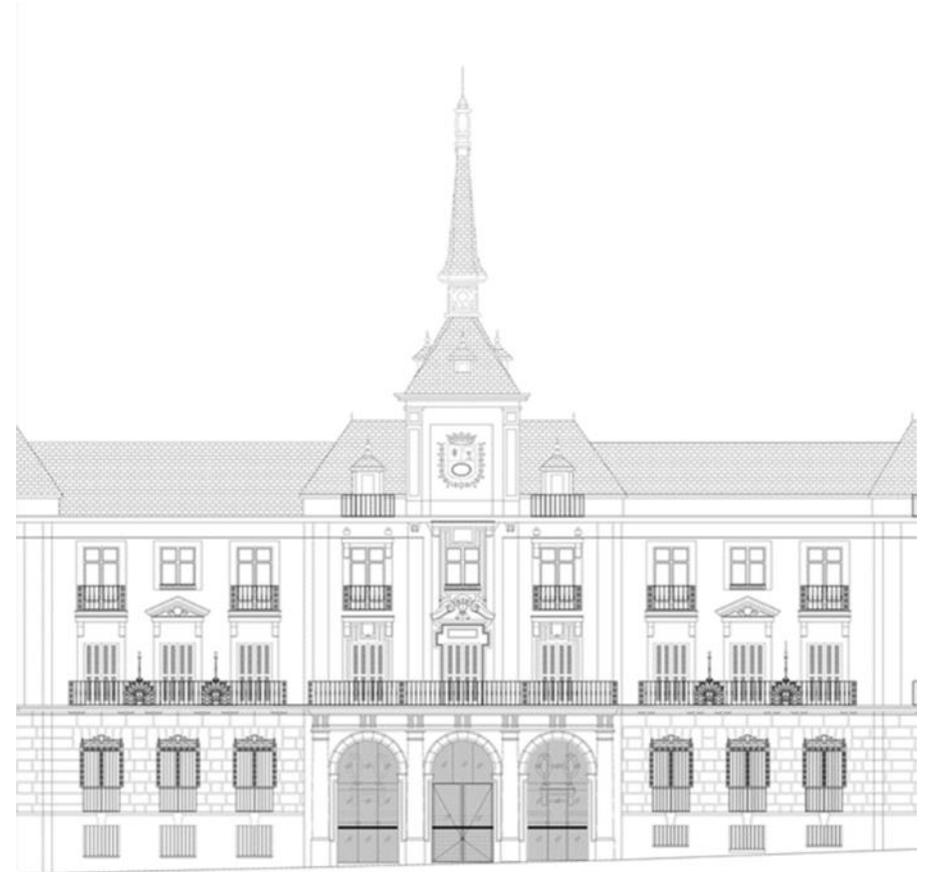


# Introducción

---

## Compraventa Internacional de Mercancías. ¿Servicios?

- La transmisión de la propiedad y la transmisión del riesgo.
- Incoterms más importantes.
- Jurisdicción y Ley Aplicable.
- Arbitraje Internacional.
- Contrato de Transporte Internacional como elemento fundamental e imprescindible a toda compraventa internacional de mercancías.
- Contrato de Seguro.



# Introducción

---

## Empecemos con un ejemplo:

Mi compañera Catalina quiere vender en España aguacates y otras frutas. Para ello decide contratar con Eduardo el transporte desde México a España. Yo por otra parte estoy interesado en comprar los aguacates para venderlos en España a distintas cadenas de supermercados.

1. Identifiquemos los contratos.
2. Identifiquemos a los agentes que intervienen en el negocio.
3. Identifiquemos ahora los riesgos de la operación.

# El Contrato Internacional de Compraventa

1. **Marco regulatorio: El Convenio de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías firmado en Viena el 11 de abril de 1980.**
  - Concepto.
  - Finalidad: uniformidad en la regulación. Marco de referencia.
  - Ámbito de aplicación.
  - Autonomía de la voluntad como principio básico del Convenio.
  - ¿Qué aspectos fundamentales quedan fuera del Convenio?

# El Contrato Internacional de Compraventa

**Ley aplicable a mi contrato y cláusulas de resolución de conflictos (Jurisdicción / Arbitraje).**



# INCOTERMS 2020 - Concepto y generalidades

- Los INCOTERMS son 11 términos de 3 letras, que definen las responsabilidades del vendedor y del comprador en cuanto a los costes, riesgos y trámites que comporta una operación de compraventa internacional de mercancías.
- Procedencia: ICC
- ¿Por qué son importantes los INCOTERMS?
- INCOTERMS v contrato de compraventa

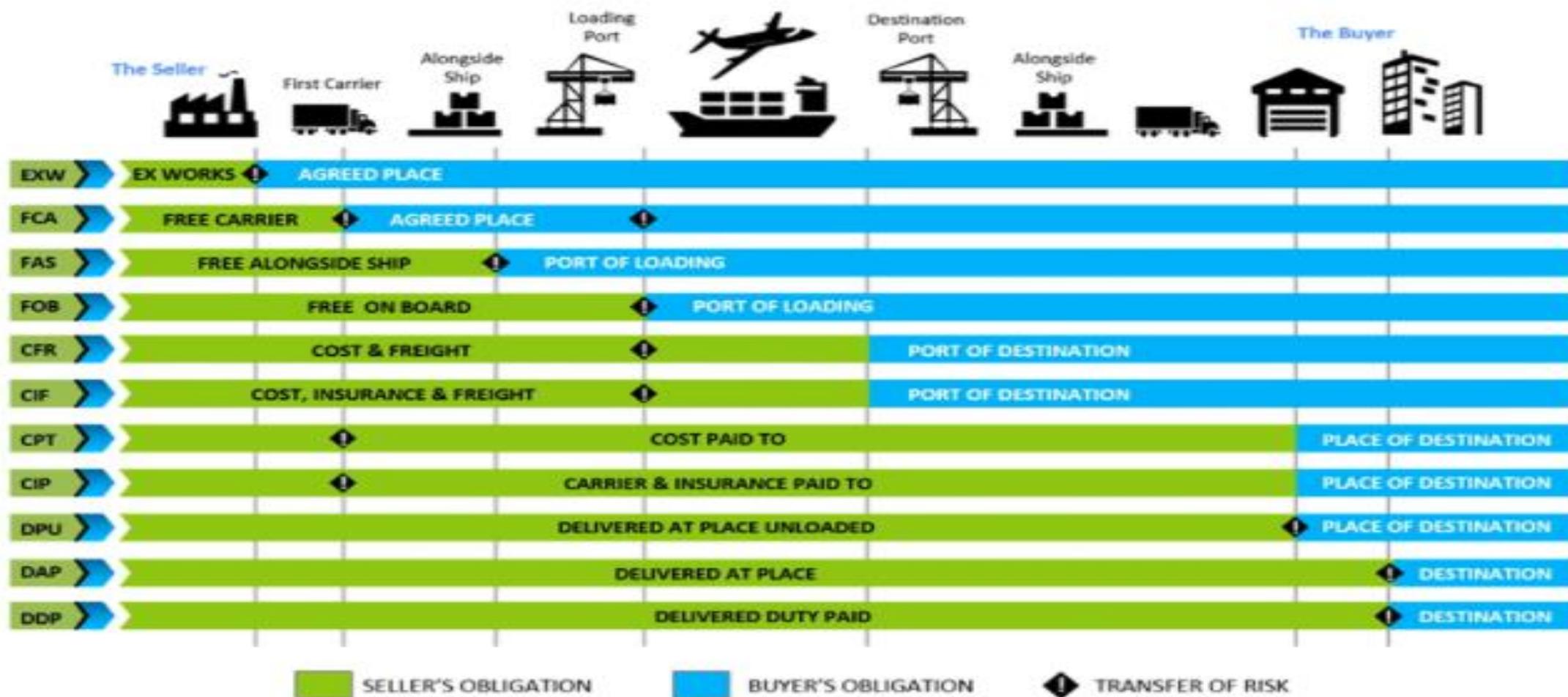
# Aspectos no regulados por los INCOTERMS

- 1.- Ley aplicable
- 2.- Método de resolución de disputas: jurisdicc., arbitraje mediación...
- 3.- Traspaso la propiedad
- 4.- Forma de pago del precio
- 5.- Acciones por incumplimiento
- 6.- Fuerza mayor

# Listado

## INCOTERMS 2020

### Point of Delivery and Transfer of Risk



# 1.FAS | Free Alongside Ship | Franco al costado del buque

## Obligaciones vendedor:

- Preparar la mercancía para el transporte, la carga y el transporte local en el país de origen.
- El despacho aduanero de exportación.

## Obligaciones comprador:

- La carga en el barco.
- Contratar el transporte principal.
- La descarga en el lugar de destino.
- El despacho aduanero de importación.
- El transporte local en el país de destino.

Transferencia del riesgo → Al costado del buque

## 2.FOB | Free On Board | Francobordo

### Obligaciones vendedor:

- Preparar la mercancía para el transporte.
- La carga y el transporte local en el país de origen.
- El despacho aduanero de exportación.
- La carga en el barco.

### Obligaciones comprador:

- Contratar el transporte principal.
- La descarga en el país de destino.
- El despacho aduanero de importación.
- El transporte local en el país de destino.

Transferencia del riesgo → Paso de la línea de francobordo

## 3.CFR | Cost and Freight | Coste y flete

### Obligaciones vendedor:

- Preparar la mercancía para el transporte.
- La carga y el transporte local en el país de origen.
- El despacho aduanero de exportación.
- La carga en el barco.
- Contratar el transporte principal

### Obligaciones comprador:

- La descarga en el lugar de destino.
- El despacho aduanero de importación.
- El transporte local en el país de destino.

Transferencia del riesgo → Paso de la línea de francobordo

## 4.CIF | Cost, Insurance and Freight | Coste, seguro y flete

### Obligaciones vendedor:

- Preparar la mercancía para el transporte, la carga y el transporte local en el país de origen.
- El despacho aduanero de exportación.
- La carga en el barco.
- Contratar el transporte principal
- La póliza de seguro endosable al comprador.

### Obligaciones comprador:

- La descarga en el lugar de destino, si este aspecto no ha sido incluido en el contrato de transporte.
- El despacho aduanero de importación.
- El transporte local en el país de destino.

Transferencia del riesgo → Paso de la línea de francobordo

# Principales novedades INCOTERMS 2020

---

- Cambio en la **presentación** de los Incoterms para ayudar a los usuarios a escoger el término más adecuado.
- Sustitución del **término DAT** (entregada en terminal) **por DPU** (entregada en lugar descarga).
- **Cambio seguros obligatorios:** El término CIP (transporte y seguro pagado hasta) impone al vendedor elevar la cobertura del seguro de mercancías en beneficio del comprador de la “C” a la “A” de las cláusulas inglesas.  
En CIF se mantiene el tipo de cobertura (“C”)
- En **FCA (Free Carrier)**, la Cámara recomienda que vendedor y comprador PACTEN que el comprador ordene al porteador marítimo la entrega al vendedor de un conocimiento de embarque anotado (mercancías a bordo), a fin de que el vendedor lo pueda entregar al banco cuando el precio de la operación se paga a través de un crédito documentario.

# El contrato de transporte:

- Según datos de las Naciones Unidas sobre Comercio y Transporte (UNCTAD), más del 90% del comercio mundial se transporta por mar.
- Cuáles son los contratos más utilizados en la industria:
  - 1) Contratos en Régimen de Conocimiento de Embarque (HV/HVR/Hamburg Rules).
  - 2) Contratos de fletamento: TC/VC/Demise/COA



## Bills of Lading. Reglas de la Haya/Haya-Visby:

- Obligaciones del Porteador.
- Obligaciones del cargador.
- Limitaciones de Responsabilidad.
- Exoneraciones de Responsabilidad.
- Presunciones.
- Caducidad de la Acción.



# Los contratos de Seguro

---

- Seguro de daños a la Carga.
- Seguro de P&I.
- Charterers' Insurance.
- México y el sistema de *fronting*.



# Gracias

---



**MEANAGREENMAURA**

JAIME SOROA

Socio

[jsoroa@meanagreenmaura.com](mailto:jsoroa@meanagreenmaura.com)

Tel. +34 626 781 636

CATALINA ESPINOSA

Asociada

[cespinosa@meanagreenmaura.com](mailto:cespinosa@meanagreenmaura.com)

Tel.+34 672 74 71 93