

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
CONTRATO DE COMPRA-
VENTA INTERNACIONAL**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Presentación del tema	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
Introducción	2
1. ¿Qué es el contrato?	3
1.1. Elementos que deben considerarse en el contrato	3
1.2. Contrato de compra-venta internacional	4
1.3. Normas de comercio	6
1.4. Formalizar el contrato	8
2. Características del contrato	9
2.1. Elementos del contrato	9
2.2. Incoterms	10
2.3. Participantes del contrato	12
3. Tipos de contrato	13
3.1. Contrato de distribución	13
3.2. Contrato Joint Venture	13
3.3. Contrato Know How	14
3.4. Contrato de comisión	14
3.5. Contrato de agente intermediario	16
Referencias bibliográficas	17
Sobre PROMPERÚ	18
Contáctanos	18

Presentación del tema



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

Objetivo general

A través de este módulo podrás conocer a profundidad la importancia de los contratos de compra-venta internacional, cómo se desarrollan los contratos y los diferentes tipos de contratos que existen.

Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del subtema "Alternativas de financiamiento" podrá conocer a profundidad los conceptos fundamentales relacionados los contratos de compra-venta internacional, los elementos a considerarse en el contrato, las normas que rigen el comercio y la formalización del contrato.

A través del subtema "Desarrollo del contrato" el usuario conocerá todo lo concerniente desarrollo del contrato, sus principales características, los elementos que lo componen, los incoterms y los participantes del contrato.

A través del subtema "Tipos de contrato" se conocerá a profundidad sobre los tipos de contrato como, por ejemplo, contrato de distribución, Joint Venture, Know How, comisión y de agente intermediario.

Introducción

La compraventa internacional representa una operación de intercambio por medio de la cual se entrega una determinada mercancía contra el pago de su valor en dinero. El intercambio comercial entre personas que residen en distintos estados está condicionado por una serie de factores, entre otros, las enormes distancias que deben recorrer las mercancías para ser colocadas en los lugares de destino y consumo; la diversa legislación a que están sometidas las partes contratantes en la compraventa internacional; las barreras aduaneras que cada país impone a sus fronteras a este intercambio de bienes, etcétera.

La compraventa internacional es un acto jurídico que está particularmente condicionado por una serie de circunstancias. La contratación internacional exige la utilización de medios de transporte y de pago que permitan el cumplimiento de las obligaciones a distancia.

El marco legal para transacciones internacionales se desarrolla de acuerdo a diferentes tipos de contratos, de los cuales el más importante es el de compraventa, pues de él se derivan los demás.

El contrato de compraventa internacional es un texto impreso con las condiciones generales de venta y es especialmente útil para las empresas de tamaño medio o pequeño que se dediquen a la exportación.

El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones del vendedor y comprador. Es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

Para contar con normas y lenguaje universal en materia de contratos de compraventa las Naciones Unidas elaboró en 1980 la "Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías".

1. ¿Qué es el contrato?

Según la legislación peruana, un contrato es el acuerdo entre dos o más partes para crear, regular, o modificar una relación jurídica patrimonial. Cada país tiene términos similares que definen las obligaciones de una o varias personas.

Para que se configure un contrato debe existir:

- Oferta: Es la propuesta de contrato dirigida a una o más personas (Información del oferente, mercancía, condiciones de pago, momento y lugar de entrega, etc.).
- Aceptación: Es el consentimiento respecto de la oferta. La aceptación que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se le considera como una contra oferta, que a su vez requerirá aceptación de la otra parte para que se perfeccione el contrato.

El contrato de compraventa puede ser celebrado entre presentes o entre ausentes

1.1. Elementos que deben considerarse en el contrato

Existen tres elementos que deben ser considerados en un contrato:

Un acuerdo o pacto escrito	Relaciones patrimoniales sobre los bienes	Normas jurídicas regulatorias
<ul style="list-style-type: none">• Acuerdo o pacto se refiere a la coincidencia de dos o más partes que puede constar en cualquier medio, siendo recomendable por escrito.	<ul style="list-style-type: none">• Las relaciones patrimoniales, el contrato debe versar sobre bienes. por ejemplo, la relación de compra-venta internacional.	<ul style="list-style-type: none">• Regular las normas jurídicas de los contratantes, vinculados a derechos y obligaciones de las partes, en cualquiera de las modalidades de contrato.

1.2 Contrato de compra-venta internacional

El Contrato de compraventa internacional, es aquella modalidad contractual, que permite a una persona natural o jurídica de un determinado país, comprar mercaderías a otra persona jurídica o natural de distinta nacionalidad, a cambio de un precio convenido.

El contrato de compraventa internacional es un texto impreso con las condiciones generales de venta y es especialmente útil para las empresas que se dediquen a la exportación.

El contrato de compraventa es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional, regula las obligaciones del vendedor y comprador. Es conveniente que el contrato incluya un conjunto específico de materias.

Condiciones para realizar el contrato de compra-venta internacional

Venta de mercancías tangibles

El establecimiento de los contratantes debe situarse en países distintos

La mercancía debe entregarse en un país distinto al que se encuentra

Transferencia del bien y riesgo

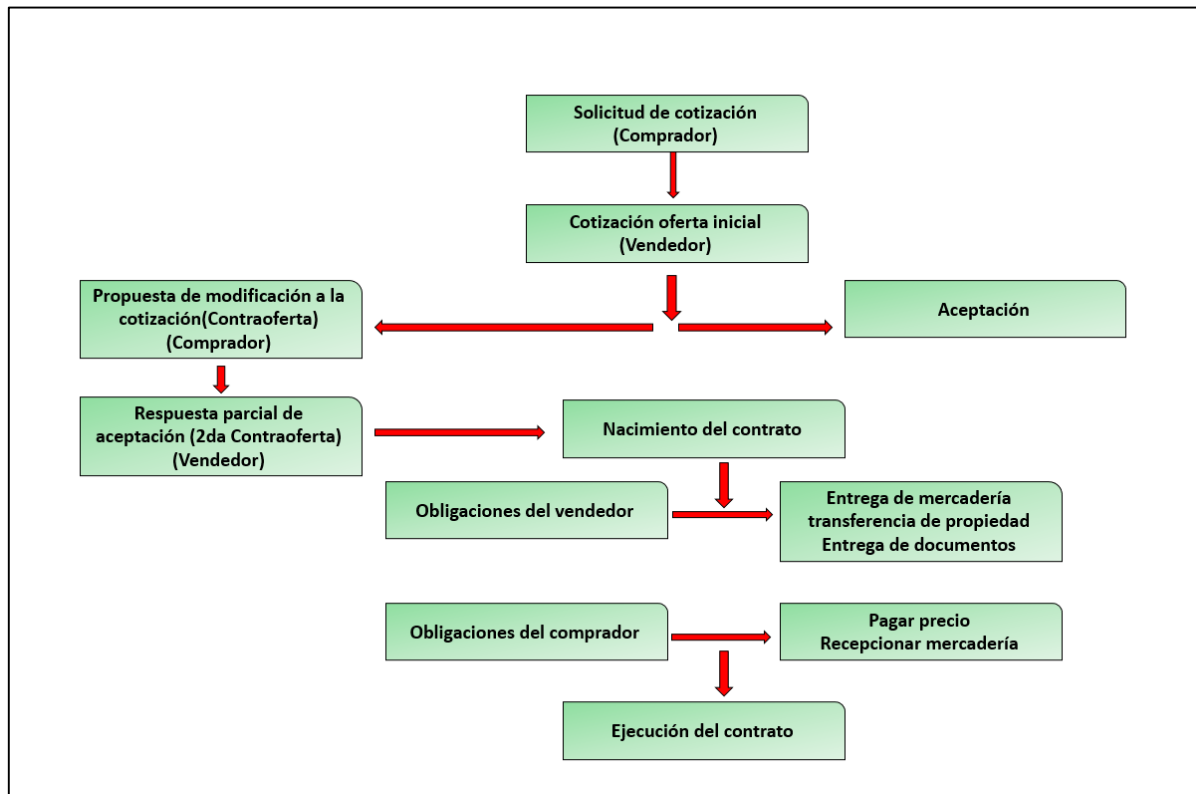


Amigo exportador:

Las condiciones del contrato de compra-venta internacional debe darse:

- Para venta de mercancías tangibles
- El establecimiento de los contratantes debe situarse en países distintos

Fases de la compra venta internacional



Fuente: Contrato de compra venta internacional. Elaboración propia

Cláusula del contrato de compra venta internacional:

Descripción de la mercancía
El precio y condición de pago
El plazo de entrega
El lugar de entrega
La contratación de transporte y seguro
El trámite aduanero
Transferencia de riesgo
Embalajes
Legislación y jurisdicción aplicable
Fijación de daños y perjuicios
Entrega de documentos

1.3. Normas de comercio

Existen normas que se deben tener en cuenta, y que fueron aprobadas en la convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional, e indican que se debe tener en cuenta la ley del país desde donde se exportan o importan los productos, además es recomendable añadir los incoterms de la Cámara de Comercio Internacional.

Convención de Viena

- Aprobada en 1980, establece una serie de reglas uniformes aplicables para los países contratantes, aun cuando no hayan sido expresamente pactadas en el contrato.
- Entró en vigor en 1988.
- Perú ratificó la convención en 1999.
- En la actualidad la convención cuenta con más de 53 países contratantes.

La convención de Viena ofrece:

Régimen legal completo y detallado aplicable a la formación del contrato de compra-venta internacional de mercancías

Las obligaciones del comprador y del vendedor

Los derechos y acciones de las partes en caso de incumplimiento y otros aspectos del contrato

La convención de Viena constituye el primer intento de unificación del régimen jurídico del contrato de compra-venta internacional de mercancías.

El nivel es suficiente de aceptación entre los diversos estados, y de aplicación por las partes, los tribunales y los árbitros.

Se divide en cuatro partes, con un total de 101 artículos:

Parte 1	Parte 2	Parte 3	Parte 4
<ul style="list-style-type: none">• Regula el ámbito de aplicación y disposiciones generales.	<ul style="list-style-type: none">• Contiene normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercancías.	<ul style="list-style-type: none">• Se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos del comprador y vendedor derivados del contrato.	<ul style="list-style-type: none">• Disposiciones finales tales como momento de entrega en vigor las reservas y aplicaciones que se permiten hacer

Fuente: Contratos de compraventa internacional. Elaboración propia

El convenio de Viena regula:

- La formación del contrato de compra-venta.
- Derechos y obligaciones de las partes.

El convenio de Viena no regula:

- La validez del contrato y sus estipulaciones.
- Transferencia de propiedad.

La aplicación del derecho se efectuará:

- Cuando los estados de las partes contratantes sean miembros.
- Cuando las normas del Derecho Internacional prevean la aplicación de la ley de un Estado miembro.
- Cuando las partes lo invoquen siendo los países no miembros.



Amigo exportador:

Recuerda que la convención de Viena fue adherida por Estado Peruano mediante Decreto Supremo N°011-99RE del 22 de febrero de 1999, entrando en vigencia como parte del Derecho Nacional el 01 de abril de 2000.

1.4. Formalizar el contrato

Es recomendable realizar un contrato en los siguientes casos:

Cuando hay riesgos de futuras eventualidades que lleven a quiebra la empresa.

Por montos altos de importación o exportación, para prever las responsabilidades legales.









Por la naturaleza de las mercancías que signifiquen mucho valor.

Cuando las condiciones sociales de los países contratantes pueden influir incumplimiento del contrato.

importante determinar el periodo del tiempo de vigencia del contrato.

2. Características del contrato

Las características que presenta un contrato de compra-venta internacional son:

	Es consensual, ya que es un acuerdo de voluntades.
	Es bilateral, ya que participan dos partes y se especifican sus obligaciones.
	Es oneroso, ya que siempre se busca un beneficio lucrativo para ambos.
	Es conmutativo, debido a que el valor de la mercancía debe ser equivalente al precio acordado.
	Es principal, porque de ese contrato pueden emerger otros contratos accesorios.
	Es nominado, ya que está regulado por la convención de la ONU desde 1980.
	Es de libre discusión, porque es de mutuo acuerdo y actúa en defensa de sus propios intereses.
	Es de ejecución instantánea, ya que las obligaciones se cumplen una sola vez y en un solo momento.

Fuente: Contratos de compraventa internacional. Elaboración propia

2.1. Elementos del contrato

Es necesario mencionar que el contrato debe tener una serie de elementos que lo conforman. Estos elementos son importantes y necesarios ya que la suma de estos elementos permite tener una visión clara de los diversos temas claves a la que ambas partes se comprometen.

Los elementos que forman parte del contrato de compra-venta internacional son:

- **Empresas encargadas del acuerdo:** es la información correspondiente a las personas jurídicas que asumen las responsabilidades del contrato.
- **Objeto del contrato:** es la razón principal por la que se celebra el contrato entre las partes.
- **Identificación de las mercancías, cantidades y calidades:** Este elemento contiene la información que corresponde a la descripción de las mercancías con las que se negocian.
- **Precio de las mercancías:** En este elemento se especifica el precio tanto a nivel de las unidades

y de los volúmenes que forman parte del contrato.

- **Forma de envío de las mercancías:** Se describe cómo se realizará la movilización de las mercancías, desde dónde y hasta dónde, en qué condiciones y demás detalles de envío según las condiciones pautadas.
- **Momento y forma de pago:** En este elemento se considera la información correspondiente a cuándo se realizará el pago y la modalidad del mismo.
- **Entrega de las mercancías:** Este elemento describe cómo se realizará la entrega de la mercancía y las condiciones específicas de cómo se recibirá.
- **Entrega de los documentos:** Este elemento hace referencia a la información correspondiente sobre la configuración, validación, transmisión, firmado y archivamiento de los documentos de todos los procesos que forman parte de la negociación.
- **Certificación del producto:** En este elemento se considera la información sobre la emisión de los certificados que dan constancia, por ejemplo, de los procesos de producción, elaboración o manipulación de los productos.
- **Obligación de las partes:** Aquí se mencionan y consideran cada una de las obligaciones específicas a las que se comprometen las partes firmantes del contrato.
- **Patentes y marcas:** En este elemento se hace referencia a todo lo concerniente a los derechos de propiedad intelectual y explotaciones de patentes y marcas.
- **Vigencia del contrato:** Este elemento presenta información que le permite a ambas partes, tener claridad sobre el periodo de tiempo en el que se van a desarrollar todos los elementos del contrato.
- **Legislación aplicable:** En este elemento ambas partes declaran que todos los elementos del contrato se allanan a una legislación determinada válida en un territorio determinado.
- **Sometimiento a arbitraje:** Este elemento brinda información y detalles de los arbitrajes, es decir entidades y normatividades que regulan las acciones que se generan como resultado de la firma del contrato.
- **Firma del contrato:** El elemento que da constancia y conformidad al acuerdo pactado por ambas partes, realizado por personas facultadas para validar todos los elementos antes descritos.

2.2. Incoterms

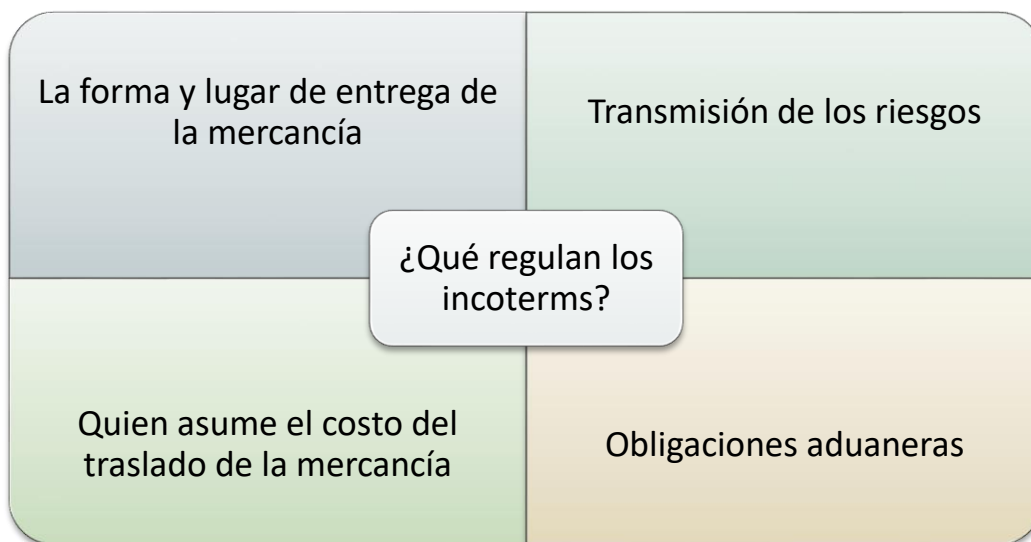
En un contrato de compraventa internacional el uso de incoterms es frecuente e importante, pues permite tener relaciones comerciales claras.

Incoterms, es el acrónimo de: International Commercial Terms, es decir "términos internacionales

de comercio”, y son las normativas y cláusulas que regulan los derechos y obligaciones de las partes, así como la forma de transporte y entrega de las mercancías vendidas en un contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también establecen las responsabilidades entre el vendedor y comprador. Además de establecer la documentación aduanera que tendrá que cumplir cada una de las partes.

Los Incoterms establecen la distribución de los gastos que deben asumir el vendedor y el comprador, así como el punto de entrega de las mercancías, que es obligación primordial del vendedor.



Fuente: Contratos internacionales e Incoterms. Elaboración propia

Los Incoterms no son leyes

Son usos y costumbres comerciales regidos por la Cámara de Comercio Internacional de París

Definen el lugar de entrega, incorporándose obligaciones derivadas al vendedor y al comprador



Amigo empresario, tenga presente que:
Los Incoterms se actualizan cada 10 años. La más reciente actualización es la del año 2020

2.3. Participantes del contrato

Los partes que participan en un contrato de compra-venta internacional son:

El vendedor

- El vendedor o exportador. se deberá consideraren el contrato las normas internas de cada país.

El comprador

- El comprador o importador, es quien va a comprar el producto

El contrato internacional es un "pacto de caballeros", esto es, una fuente de obligaciones para las partes contratantes que pueden ser personas naturales o jurídicas.

Principios rectores del contrato internacional:

1. Principio de autonomía de la voluntad de las partes

2. Principio de buena fe contractual

3. Principio de cumplimiento de lo pactado legalmente

3. Tipos de contrato

El prototipo de todo acto de comercio internacional es el contrato de compraventa internacional de mercancías; no obstante, existe una larga lista de contratos internacionales, que podemos clasificar atendiendo a dos criterios básicos: a) las partes contratantes; y, b) el objeto del mismo.

3.1. Contrato de distribución

El contrato de distribución permite al fabricante o productor vender sus productos, además de ceder las patentes a un tercero, denominado distribuidor, que está interesado y puede vender tales productos y sus patentes en un determinado territorio o mercado. Este distribuidor vende a nombre propio los productos y por tanto se beneficia con el precio de reventa.

Al ser un contrato atípico, no tiene una ley especial, es elaborado unilateralmente por el fabricante y es además un contrato de adhesión que tiene una reserva exclusiva a favor del distribuidor.

En este contrato de adhesión participan el fabricante, quien provee los bienes, y el distribuidor, quien adquiere los bienes. El distribuidor es quien se encarga de la introducción y comercialización de los productos en una determinada zona o mercado.

3.2. Contrato Joint Venture

El contrato tipo Joint Venture es un acuerdo entre varias personas naturales, jurídicas o mixtas las cuales deciden ejecutar un proyecto conjunto combinando sus recursos para un negocio común favorable para todos los participantes.

Societaria	Contractual
<ul style="list-style-type: none">• Se prevé la constitución de la sociedad gestora, se define el objeto de la actividad a desarrollar, se fija la duración del compromiso empresarial, y, finalmente, se establece la forma de control de dicha sociedad conjunta.• La “constitución de la sociedad joint venture”, fijándose su forma jurídica, régimen de participaciones, forma de control y objeto social.	<ul style="list-style-type: none">• Este tipo de contratos reducen el tiempo necesario para la introducción de un producto en un mercado exterior.• Nacen de la necesidad de agrupación empresarial para el acceso a mercados exteriores “cerrados”.• Buscan la consolidación de una red de distribución en un mercado exterior diversificando los riesgos hacia nuevas vías de negocio de esta forma, lograr una mayor competitividad.

Fuente: Modalidades de contrato internacional. Elaboración propia

3.3. Contrato Know How

El tercer contrato es conocido como Know How o “El saber cómo” es un negocio jurídico y en este contrato el titular autoriza al receptor a explotar durante un tiempo determinado tal negocio. Y en cuanto al dinero, éste se fija en función al volumen de fabricación o ventas realizadas.

En este tipo de contrato hay una ventaja competitiva para el poseedor de la información.

Participan el licenciante o el que transfiere, es aquel que tiene los conocimientos, técnicas y proyectos, y el licenciatario o usuario, es el que recibe la información, debe mantener estricta reserva de los conocimientos adquiridos y devolver las herramientas al finalizar el contrato.

Licenciante	Licenciatario
<ul style="list-style-type: none"> • No invierte en producción, marketing y distribución. • Oportunidad de alcanzar mercados donde no opera el licenciante. • Dificultad para controlar y auditar los pagos de las regalías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapidez para llegar al mercado. • Testeo de mercado y oportunidad de generar nuevas áreas de negocios. • No invierte en Investigación y Desarrollo (I+D).

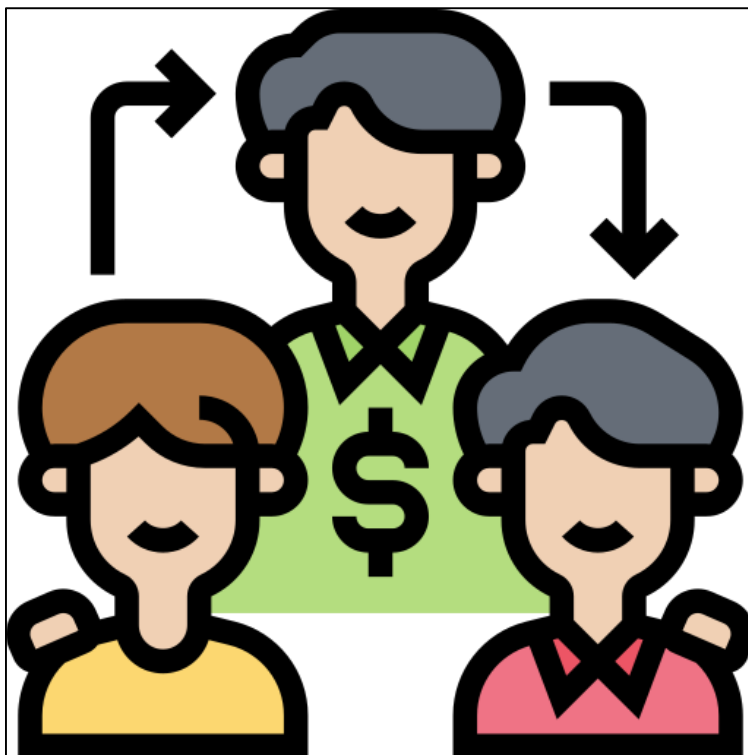
Fuente: Modalidades de contrato internacional. Elaboración propia

3.4. Contrato de comisión

El contrato por comisión es regulado en el código de comercio en el caso peruano, el comisionista se obliga a comercializar a nombre propio.

Participan el comitente o productor, quien permite que sus derechos los presente otra persona y el comisionista, quien aplica su experiencia para colocar los bienes en el mercado.

Un ejemplo son los contratos que se firman con los brókeres internacionales:



Fuente: Modalidades de contrato internacional. Elaboración propia

Los brókeres son agentes independientes que facilitan la venta del producto, sin tomar posesión de los mismos

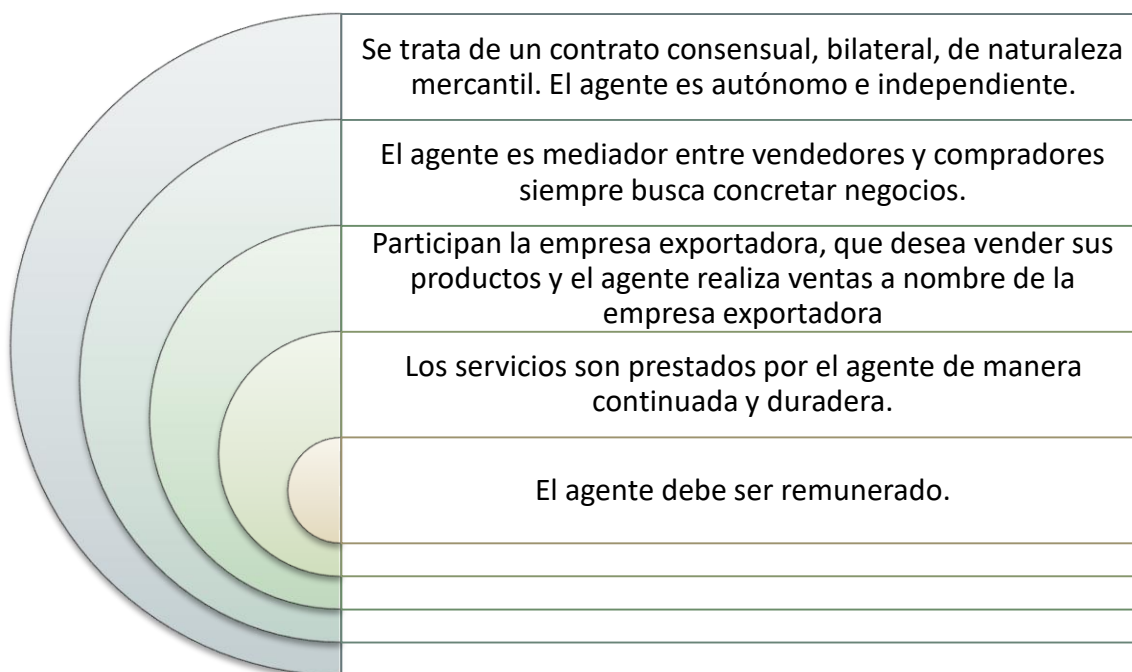
Se especializan en un área determinada o en una familia de productos

Conocen el negocio a profundidad

Cobran una comisión por sus servicios.

3.5. Contrato de agente intermediario

El contrato de agente intermediario ocurre cuando una persona o empresa actúa como gestor comercial de ventas en una zona establecida y a cambio recibe una comisión sobre el valor de los negocios realizados.



Fuente: Modalidades de contrato internacional. Elaboración propia

El agente no responderá, salvo pacto en contrario, del riesgo y ventura de las operaciones que realice en nombre del principal.

Referencias bibliográficas

- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2017) Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/80086b46-6136-4eea-8be7-272804ec926e/download>) (páginas 112, 116, 171)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2017) Contratos asociativos y contratos de franquicia. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/05e77586-15b8-4be4-aecf-efb205c77b6b/content>)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2022) Modalidades de contratos internacionales: Resumen. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/6bf86eb8-34ca-4a25-8cac-7411e8a3569d/content>)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2020) Contratos internacionales e incoterms. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/60f6cd2b-9c2d-476f-a6bd-603c3dcf9069/content>)
- COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ)** (2021) Contrato de compraventa internacional. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/bfff866c-d977-47de-807d-56d5db369483/download>)
- FINT BLANCK, PINKAS** (2016) La Compraventa internacional. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. (<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/actualidadmercantil/article/view/14960/15494>)
- REVISTA CHILENA DE DERECHO.** (2016) El incumplimiento contractual y los remedios de que dispone el acreedor en la compraventa internacional. (https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=So718-34372006000300002)


Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.


Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:+51990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:+516045601) | [604-5602](tel:+516045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

