

TEMA 16 - Contratación internacional (I): Generalidades. Tipos de contratos (de intermediación comercial; de mediación o corretaje; de representación; de agencia; de comisión; de distribución; de exportación de plantas llave en mano; de arrendamiento financiero). Los INCOTERMS.

1. Introducción

- **Contexto:** Aumento de la internacionalización de la empresa española, las inversiones y transacciones comerciales.
- **Problemática:** Incremento de la complejidad y competitividad conlleva mayores riesgos y litigios.
- **Solución:** El contrato internacional actúa como factor indispensable de garantía y seguridad jurídica para definir claramente la colaboración.

2. Contratación Internacional

- **Concepto:** Acuerdo de voluntades entre partes con domicilios en estados distintos para crear, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial.
- **Características:** Pluralidad de partes, relación jurídica protegida y transacción económica.
- **Riesgos inherentes:**
 - Jurídicos (falta de legitimación, ley aplicable).
 - Tecnológicos, técnicos y comerciales.
 - Económico-financieros y políticos.
- **Principios rectores:** Buena fe, diligencia de buen comerciante y autonomía de la voluntad.

3. Contratos de Intermediación Comercial

Diferenciados de la simple compraventa (regulada por el Convenio de Viena de 1980), estos contratos regulan relaciones a largo plazo donde un intermediario desarrolla actividad comercial en destino.

3.1. Contrato de Mediación o Corretaje

- **Definición:** El cliente paga a un mediador (empresario) para que lo ponga en contacto con un tercero para concertar una operación. El mediador no interviene en la operación final.
- **Naturaleza:** Atípico (no regulado en Código de Comercio). Sujeto a IVA.
- **Obligaciones:** Cliente paga comisión; Corredor gestiona, guarda secreto y defiende intereses.

TEMA 16 - Contratación internacional (I): Generalidades. Tipos de contratos (de intermediación comercial; de mediación o corretaje; de representación; de agencia; de comisión; de distribución; de exportación de plantas llave en mano; de arrendamiento financiero). Los INCOTERMS.

3.2. Contrato de Representación

- **Definición:** El representante aporta clientela a la representada a cambio de comisión. No concluye ventas en firme.
- **Características:**
 - Representante suele ser persona física con vínculo laboral (asalariado).
 - Regulado en Código Civil y de Comercio.
- **Extinción:** Conclusión del negocio, renuncia, revocación o insolvencia.

3.3. Contrato de Agencia

- **Definición:** Empresario (agente) independiente promueve operaciones de forma continuada por cuenta ajena a cambio de remuneración.
- **Características:**
 - Agente autónomo (no asalariado).
 - No asume el riesgo de las operaciones (salvo pacto).
 - Regulado por **Ley 12/1992** (armonizada con Directiva UE).
- **Obligaciones:**
 - Agente: Diligencia, no competencia desleal, confidencialidad.
 - Mandante: Pagar comisiones e indemnizaciones.

3.4. Contrato de Comisión

- **Definición:** Comisionista realiza operaciones comerciales por cuenta del comitente (quien contrata).
- **Características:**
 - Regulado por Código de Comercio.
 - Comisionista actúa en nombre propio (diferencia con el agente).
 - Puede ser puntual.
- **Obligaciones:** Comisionista sigue instrucciones y rinde cuentas; Comitente provee fondos y paga comisión.

3.5. Contrato de Distribución

- **Definición:** Distribuidora compra en firme mercancías al fabricante para revenderlas en un territorio.

TEMA 16 - Contratación internacional (I): Generalidades. Tipos de contratos (de intermediación comercial; de mediación o corretaje; de representación; de agencia; de comisión; de distribución; de exportación de plantas llave en mano; de arrendamiento financiero). Los INCOTERMS.

- **Características:**
 - Contrato atípico y mixto (compraventa + intermediación).
 - Remuneración: Margen comercial (diferencia precio compra/venta).
 - Puede ser exclusivo (con limitaciones por derecho de competencia, Art. 101 TFUE).
- **Obligaciones del distribuidor:** Asume insolvencia de clientes, cumple objetivos mínimos, servicio postventa y respeta condiciones de marca.

4. Otros Tipos de Contratos

4.1. Exportación de plantas "Llave en mano"

- **Concepto:** Contratista se obliga ante el propietario a entregar una fábrica o unidad completa en condiciones de funcionamiento inmediato.
- **Naturaleza:** Contrato mixto (obra, servicios, compraventa, asistencia técnica).
- **Obligaciones:** Contratista ejecuta, cede patentes/licencias y entrega; Dueño paga y recepciona.

4.2. Arrendamiento Financiero (Leasing)

- **Concepto:** Cesión de uso de un bien para actividad económica a cambio de cuotas periódicas, con opción de compra final a precio prefijado (valor residual).
- **Regulación:** Ley 3/1994.
- **Clases:**
 - **Financiero:** Entidad compra bien y arrienda con opción de compra. Plazos: 2-5 años (muebles), 10-15 (inmuebles).
 - **Operativo:** El arrendador suele ser el fabricante. No suele haber opción de compra (uso puro).

5. Los INCOTERMS (International Commercial Terms)

5.1. Generalidades

- **Definición:** Reglas internacionales de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para interpretar términos comerciales.
- **Naturaleza:** Fuente de derecho (usos y costumbres), vinculantes solo si se aceptan en el contrato. "Cláusulas de precio".

TEMA 16 - Contratación internacional (I): Generalidades. Tipos de contratos (de intermediación comercial; de mediación o corretaje; de representación; de agencia; de comisión; de distribución; de exportación de plantas llave en mano; de arrendamiento financiero). Los INCOTERMS.

- **Historia:** Creados en 1936. Última revisión: **INCOTERMS 2020** (11 reglas vigentes).

5.2. Finalidad

Delimitar obligaciones entre exportador e importador en 4 aspectos:

1. Entrega de mercancías (lugar).
2. Transmisión de riesgos.
3. Distribución de gastos.
4. Documentos necesarios.

5.3. Clasificación y Estructura

Grupo E (Salida):

- **EXW (Ex Works/En Fábrica):** Mínima obligación del vendedor. Entrega en sus instalaciones. Comprador asume todos los costes y riesgos desde ahí.

Grupo F (Transporte principal no pagado):

- **FCA (Free Carrier/Libre Transportista):** Vendedor entrega al transportista en punto acordado del país de origen y despacha aduana de exportación. Multimodal.
- **FAS (Free Alongside Ship/Libre al Costado del Buque):** Entrega en muelle. Solo marítimo/granel.
- **FOB (Free on Board/Libre a Bordo):** Entrega a bordo del buque. Vendedor paga carga. Solo marítimo.

Grupo C (Transporte principal pagado): Venta a la salida (riesgo se transmite en origen, pero vendedor paga transporte hasta destino).

- **CFR (Cost and Freight/Coste y Flete):** Vendedor paga transporte a destino. Riesgo se transmite al cargar en origen. Solo marítimo.
- **CIF (Cost, Insurance and Freight/Coste, Seguro y Flete):** Igual que CFR pero vendedor paga seguro (cobertura mínima 110%). Solo marítimo.
- **CPT (Carriage Paid to/Transporte Pagado Hasta):** Multimodal. Vendedor paga transporte a destino. Riesgo pasa al primer transportista.
- **CIP (Carriage, Insurance and Paid to/Transporte y Seguro Pagados Hasta):** Multimodal. Igual que CPT pero con seguro pagado por vendedor (cobertura amplia Clase A).

Grupo D (Llegada): Venta a la llegada (vendedor asume riesgos hasta destino).

TEMA 16 - Contratación internacional (I): Generalidades. Tipos de contratos (de intermediación comercial; de mediación o corretaje; de representación; de agencia; de comisión; de distribución; de exportación de plantas llave en mano; de arrendamiento financiero). Los INCOTERMS.

- **DPU (Delivered at Place Unloaded/Entregado y Descargado):** Sustituye a DAT. Entrega con descarga en lugar de destino.
- **DAP (Delivered at Place/Entregado en un Punto):** Entrega lista para descargar. Vendedor asume transporte y riesgo, pero no despacho importación.
- **DDP (Delivered Duty Paid/Entregado con Derechos Pagados):** Máxima obligación vendedor. Entrega en destino con todos los gastos y aduanas pagados.

5.4. Cambios versión 2020

- Niveles de seguro diferenciados: CIF (mínimo) vs CIP (todo riesgo).
- FCA permite anotación "a bordo" en el Bill of Lading.
- Sustitución de DAT por **DPU**.
- Potenciación de documentación electrónica y uso en comercio nacional (zonas sin aduanas como UE).

6. Conclusión

- Dinamismo del comercio exterior exige adaptación continua de normas (CCI).
- En España, por geografía, predominan los INCOTERMS marítimos (FOB, CIF) además del EXW.