



CONTRATO DE COMPRVENTA INTERNACIONAL PARA EXPORTAR

Un contrato de compraventa es un acuerdo legal entre dos partes, donde una de ellas vende y la otra compra bienes o productos en el marco de una transacción comercial. Es un contrato internacional cuando las partes son de diferentes países, la obligación se va a cumplir en algún país, los medios de pago son extranjeros, o se va a pagar en el exterior.

Este contrato establece las condiciones de la venta, incluyendo el precio, la cantidad, el plazo de entrega, las especificaciones técnicas del producto y las obligaciones de las partes. Además, puede incluir cláusulas sobre la resolución de disputas y la ley aplicable al contrato. Es importante que ambas partes comprendan y acepten los términos del contrato antes de firmarlo.

Ten en cuenta que....

Se recomienda firmar acuerdos de confidencialidad o memorandos de entendimiento para la información sensible que se entrega en virtud de la negociación.

Partes de un contrato de Compraventa Internacional

- **Cosa:** objeto corporal y susceptible de ser comerciable.

- **Capacidades de las partes:** tanto el vendedor como el comprador deben ser capaces jurídicamente para vincularse mediante un contrato.

- **Voluntad:** ambas partes deben tener voluntad de realizar el negocio jurídico, el vendedor de entregar la cosa y el comprador de recibirla y pagar un precio por ella.

- **Precio:** a cambio de la entrega de la cosa, se pacta el pago de un precio en dinero.



Ten en cuenta que....

El contrato no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos, y se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta. Podrán hacer las veces de contrato la factura de compra y el documento de transporte de la mercancía.

Para celebrar un contrato de compraventa internacional se necesita una oferta, es decir, una propuesta dirigida a una o varias personas, la cual debe ser suficientemente precisa, pues debe indicar las mercaderías y señalar, expresa o tácitamente, la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos, adicional debe indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

Consideraciones de la oferta para un contrato:

1. Surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
2. Podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.
3. Podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes de que este haya enviado la aceptación.
4. Quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.
5. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.



Ten en cuenta que....

La respuesta a una oferta que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

Obligaciones de las partes implicadas en un Contrato de Compraventa

- Entregar la mercancía, transmitir su propiedad y proporcionar los documentos relacionados con ella en las condiciones establecidas.
- Poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar y tiempo acordados en el contrato.
- El vendedor deberá entregar la mercancía en cantidad, calidad y tipo correspondientes a lo acordado entre las partes.
- Examinar o hacer examinar la mercancía en el plazo más breve posible para verificar que corresponda con lo acordado en el contrato.
- El comprador deberá pagar el precio de las mercancías y recibirlas en las condiciones establecidas entre las partes y de acuerdo con las normativas nacionales e internacionales a que haya lugar.

Un contrato de compraventa internacional debe contener al menos la siguiente Información y cláusulas básicas:

1. Identificación de las partes:

nombres completos y direcciones de las partes involucradas en la transacción.

2. Descripción de los bienes o productos vendidos:

detalles claros y precisos sobre la cantidad, calidad, especificaciones técnicas, finalidad de la mercancía, especificaciones de embalaje, etc.

3. Precio y forma de pago:

incluyendo el precio, la divisa, el plazo de pago, la forma de pago y el medio de pago.

4. Fecha y lugar de entrega:

incluyendo la fecha y el lugar de entrega de los bienes o productos vendidos determinado de acuerdo con el Incoterm negociado.

5. Cláusulas generales: Incluye las condiciones en que se llevará a cabo el contrato como la comunicación entre las partes, forma de efectuar modificaciones del contrato, posibilidad o no de ceder los derechos del contrato, duración, etc.



6. Garantías y responsabilidades:

incluyendo las obligaciones y responsabilidades de las partes en cuanto a la entrega, inspección, calidad, etc.

7. Reserva de Propiedad: Establece que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta que el precio total de la compra se paga y que el vendedor podrá reclamar los productos si el precio no es pagado.

8. Fuerza mayor: Es común que los contratos comerciales internacionales, queden sujetos a cláusulas de fuerza mayor o "hardship" que eximen a las partes

del cumplimiento cuando existan circunstancias u obstáculos que escapen a su control o que son razonablemente imprevisibles, tales como el estallido de una guerra, un terremoto o un huracán.

9. Cláusulas de resolución de disputas: incluyendo el mecanismo para resolver cualquier disputa o controversia que surja de la transacción.

10. Leyes aplicables: incluyendo la ley aplicable al contrato y la jurisdicción competente en caso de una disputa.

Es importante que ambas partes comprendan y acepten los términos del contrato antes de firmarlo, y que el contrato sea redactado de manera clara y precisa para evitar malentendidos o disputas en el futuro.



segurossura.com.co/empresasura

