

UNIVERSIDAD CARLOS III - MADRID

NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LA RESOLUCIÓN DE SUS CONFLICTOS

Profesor Alejandro M. Garro¹

24 Septiembre al 14 de diciembre, 2018

INTRODUCCIÓN A LOS PROBLEMAS QUE PLANTEA LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

1. **Negociaciones internacionales: derecho internacional privado, derecho internacional público y derecho comparado.** Problemas comunes a los contratos internacionales y la resolución de sus disputas: determinación del foro competente y el derecho aplicable. Normas de derecho internacional privado español y europeo . Fuentes del derecho internacional y su impacto en formulación de “instrumentos” de derecho comercial internacional. Organizaciones internacionales, intergubernamentales y privadas: CNUDMI (UNCITRAL), UNIDROIT, la Cámara de Comercio Internacional (“CCI”): tratados, leyes modelo, guías legislativas, modelos de contrato y otros instrumentos flexibles (“soft law”) de armonización y unificación del derecho comercial internacional. La controvertida “*lex mercatoria*”. Relación entre el derecho internacional y el derecho interno: aproximación “monista” y “dualista”; tratados de aplicación directa (autoejecutorios, *self-executing* y heteroaplicativos)
2. **El paradigma de una contratación internacional:** Exportación de mercaderías, transporte y pago del precio mediante crédito documentario. Pedido de información, factura pro-forma, orden de compra, y acuse de recibo de la orden de compra. Transporte de las mercaderías y el pago del precio (crédito documentario). Contratos involucrados y circulación de documentos. Redacción del contrato, prevención de conflictos y potencial foro competente.

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

3. **La Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CISG”). Cuándo y a qué se aplica:** Ámbito de aplicación en el espacio, y en el tiempo de la CISG. Las reservas a la CISG. (art. 95 CISG) Ámbito de aplicación material (arts. 1-5 CISG): exclusiones basadas en la naturaleza del contrato, tipo de mercaderías y de otro tipo. Compraventa y locación de obra (art. 3 CISG). Exclusión expresa e implícita de la CISG (art. 6 CISG). Opinión Consultiva No. 16 del Consejo Asesor de la CISG (en adelante “OC No...” del CA-CISG”): http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion16.pdf

¹ Alejandro M. Garro, garro@law.columbia.edu

4. **Interpretación e integración del tratado (CISG) y del contrato:** Interpretación de la CISG (art. 7.1 CISG) e interpretación del contrato (art. 8 CISG). El papel de los usos y prácticas entre las partes y las prácticas vinculantes del comercio internacional (art. 9 CISG). Auxiliares para interpretar la CISG: La base de datos CLOUT: (http://www.uncitral.org/pdf/spanish/clout/CISG_Digest_2016_s.pdf) y las opiniones consultivas del Consejo Asesor de la CISG (“AC-CISG”) (<http://www.cisgac.com/opinions/#spanish>).

Integración de la CISG: art. 7.2 CIS). Ejemplos de normas a ser integradas con “principios generales”: art. 78 CISG. El rol de los Principios de Unidroit sobre Contratos Comerciales Internacionales (2016) (“PUCCI” o los “Principios”): áreas de la CISG que podrían ser integradas con los PUCCI?

5. **Formación del consentimiento** (arts. 14-24 CISG). Oferta y aceptación: validez, vigencia, retiro, revocación y expiración. Ofertas a persona indeterminada y con precio indeterminado. Discrepancias entre la oferta y la aceptación y la “batalla de los formularios”.
6. **Requisitos formales de validez:** principio de libertad de formas, prueba del contrato y sus modificaciones (arts. 11-12, 29 CISG). La reserva del art. 96 CISG. Contratos formados por vía electrónica: [Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales \(Nueva York, 2005\)](#). OC No. 1 del AC-CISG: http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion1.pdf. Las condiciones generales de contratación (*contracts in standad forms*): Los PUCCI y Opinión Consultiva No. 13 AC-CISG (http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion13.pdf).
7. **Obligaciones del vendedor.** Entrega de las mercaderías y documentos representativos: ¿cuándo? ¿dónde? ¿Cómo? Conformidad de las mercaderías (garantía de saneamiento y evicción). Remedios del comprador ante incumplimientos del vendedor
8. **Obligaciones del comprador.** El pago del precio: ¿dónde? ¿cómo? ¿cuándo? Derecho a inspeccionar las mercaderías y obligación de notificar la falta de conformidad. Remedios del vendedor ante el incumplimiento del comprador
9. **Disposiciones comunes a ambas partes** Exoneración de la obligación de cumplir (fuerza mayor, doctrina de la imprevisión, etc.) (art. 79 CISG). OC No. 7 del AC-CISG: http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion7.pdf.

Incumplimiento esencial (art. 25 CISG), posibilidad de reparar o reemplazar las mercaderías; cumplimiento específico (art. 28 CISG), preservación del contrato y el otorgamiento de plazos de gracia.

10. **Resolución (“terminación”) del contrato e indemnización por daños y perjuicios.** Resolución anticipada (arts. 71-72). Daños y perjuicios (arts. 74-76 CISG) y la obligación de mitigar los

daños (art 77 CISG). OC No. 6 del AC-CISG:
http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion6.pdf

Consecuencias de la resolución: preservación de las mercaderías y reembolso de gastos incurridos.

Intereses (art. 78 CISG): OC No. 5 (entrega de mercaderías no y documentación no conforme con el contrato). OC No. 14 del AC-CISG:
http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion14.pdf

EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

11. **Transferencia del riesgo y venta en tránsito.** Significado de los INCOTERMS y cláusulas más usuales (FOB, CIF). Su importancia en el mundo de los negocios.
12. **El conocimiento de embarque.** El papel del conocimiento de embarque como (1) prueba de recepción y estado de las mercaderías; (2) prueba de los términos del contrato de transporte (cláusula de selección de foro y derecho aplicable); y (3) título de dominio de las mercaderías transferible por vía de endoso.
13. **Responsabilidad del transportador** (cargador) ante el dueño de las mercaderías. La Convención de Bruselas de 1924 (“Reglas de La Haya-Visby”), carga de la prueba en la responsabilidad por daños y pérdida de las mercaderías El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías Total o Parcialmente Marítimo (“Reglas de Rotterdam”):
http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/transport/Rotterdam_Rules/Rotterdam-Rules-S.pdf Importancia para España.

EL PAGO DEL PRECIO Y RÉGIMEN APLICABLE AL CRÉDITO DOCUMENTADO

14. **Medios de pago en la compraventa internacional.** Por qué razón suele recurrirse al crédito documentado (o “cartas de crédito” o “*comercial letters of credit*”? Derechos y obligaciones del solicitante del crédito (“Solicitante”), banco emisor u ordenante (“Banco Emisor”), banco encargado de notificar (“Banco Avisador”) o confirmar (“Banco Confirmador”) el crédito y del beneficiario (“Beneficiario”) del crédito documentado. Aplicación de las “Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (“UCP 600”):
<https://www.comafi.com.ar/Multimedios/otros/207.pdf>

Instrumento de pago en el crédito documentado: la letra de cambio (“*draft*”) y la importancia de su negociabilidad. La obligación “abstracta” de pago por parte del banco (principio de “independencia” o “autonomía”. Principio de “cumplimiento estricto” (*strict compliance*). La excepción de “dolo”, requisitos y carga de la prueba para obtener una medida precautoria de no innovar.

FINANCIACIÓN DEL PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

GARANTIAS DE PAGO INDEPENDIENTES Y LA "STANDBY LETTER OF CREDIT" (CARTA DE PAGO CONTINGENTE)

15. Diversos tipos de garantías personales y reales destinadas a garantizar el pago de un contrato internacional. Garantías bancarias independientes: La "Garantía a Primera Demanda" y la "Standby Letter of Credit". Aplicación de los principios de "independencia" y "cumplimiento estricto" y la obligación abstracta del banco de pagar ante el mero requerimiento del Beneficiario. La excepción de dolo y los requisitos de la prueba para obtener una medida precautoria de no innovar. Aplicación de las ISP 198

GARANTÍAS MOBILIRIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

16. El régimen tradicional de los derechos reales de garantía sobre bienes muebles (corporales e incorporeales) y la problemática de su utilización en operaciones transfronterizas: derecho aplicable a la constitución, oponibilidad a terceros, prioridad y ejecución de las garantías mobiliarias. Los mecanismos de la prenda sin desplazamiento e hipoteca mobiliaria y propuestas de reforma.
17. El Convenio Relativo a Garantías Internacionales sobre Bienes de Equipo Móvil ("Convenio de Ciudad del Cabo de 2001") y protocolos aplicables a bienes específicos. Ambito de aplicación y relación entre el convenio y el protocolo. Interpretación e integración. Medidas precautorias.
18. Constitución de una garantía internacional y su oponibilidad a terceros. Registro internacional, requisitos de inscripción. Rango de garantías concurrentes. Cesión de derechos accesorios. Elección de jurisdicción. Jurisdicción para dictar órdenes contra el registrador .

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Litigio internacional

19. Litigio y arbitraje internacional como métodos alternativos de resolución de conflictos en el comercio internacional. Ventajas y desventajas y los problemas que se presentan cuando el Estado o entidades autárquicas estatales son parte del conflicto. Foros competentes y el problema de la inmunidad de jurisdicción y de ejecución.
20. Competencia concurrente y jurisdicción transnacional. Reglamento de Bruselas y perspectivas comparadas sobre la competencia judicial internacional, fórum non conveniens, y litigios paralelos.

21. **Emplazamiento de la demanda, ejecución de medidas cautelares y obtención de pruebas en el extranjero.** Régimen europeo y perspectivas comparadas. Emplazamiento: Convenio de La Haya y perspectivas comparadas. Obtención de prueba en el extranjero: Convenio de La Haya y perspectivas comparadas. Cooperación judicial internacional entre España, Estados Unidos y países iberoamericanos.
22. **Reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras.** El marco jurídico europeo y español en materia de cooperación judicial internacional.

Arbitraje comercial internacional

23. **Introducción al arbitraje comercial internacional y su marco normativo:** Ejecución y validez de una cláusula arbitral (“cláusula compromisoria”, acuerdo o convenio de arbitraje). Relevancia de la ley de arbitraje y las reglas aplicables al arbitraje institucional. Tratados internacionales y su ámbito de aplicación (Convención de Nueva York de 1958, Convención Europea de 1961 y Convención de Panamá de 1975). Marco jurídico español que rige el arbitraje comercial internacional y perspectivas comparadas con la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional (1985-2006).
24. **El procedimiento arbitral:** designación, nombramiento y recusación de árbitros. Solicitud de arbitraje y contestación. El proceso de “discovery” y competencia extraterritorial para obtener información (testimonial e informativa) en el extranjero. Ofrecimiento y producción de prueba y desarrollo del desarrollo del procedimiento arbitral. Declaraciones de testigos y conainterrogatorio cruzado.
25. **El laudo arbitral: impugnación, reconocimiento y ejecución extraterritorial.** Causales de nulidad y procedimiento de anulación. La aplicación del Convenio de Nueva York en materia de reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras.
