

Contratos internacionales más frecuentes

Transmiten confianza entre el comprador y el vendedor

Tipo de Contrato	Objeto del contrato	Definición	Comentarios	Legislación básica aplicable
Contrato de compraventa internacional de mercaderías	Compra-venta de productos / servicios	El vendedor se obliga a entregar el producto / servicio al comprador , quién pagará según las condiciones pactadas. Esta operación requiere ánimo de lucro, profesionalidad, habitualidad y permanencia.	Debe contener las especificaciones técnicas del producto / servicio, las condiciones de entrega y los términos de pago. Se recomienda formalizarlo por escrito.	Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías
Contrato de agencia comercial internacional	Servicios de promoción y venta	El agente se obliga frente al principal (exportador) de manera continuada y estable, a promover operaciones de comercio exterior por cuenta ajena a cambio de una remuneración.	Especificar bien el territorio cubierto y fijar la obligación del agente de hacer informes periódicos. Conviene fijar unos objetivos de venta y unos plazos de cumplimiento. La retribución suele ser únicamente una comisión por venta realizada.	Directiva 86/653/CEE, relativa a los agentes comerciales independientes; y, en España, la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia.
Contrato de concesión o distribución comercial internacional	Distribución de mercancías en exclusiva	El fabricante (concedente) se compromete a vender sus productos / servicios en exclusiva al distribuidor (concesionario) en un determinado territorio y con fines de reventa.	Es una cooperación interempresarial duradera o estable. Se aconseja acordar un pedido mínimo inicial así como unos objetivos de venta anuales.	Reglamento 330/2010, de la Comisión, de 20 de abril de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del tratado de funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.
Contrato de joint venture internacional	Creación de empresa mixta en el extranjero	Cooperación entre empresas radicadas en distintos países para constituir una empresa conjunta con personalidad jurídica propia, para acometer determinadas actividades , gracias a las aportaciones de los socios: de capital, tecnología, know-how, o mano de obra.	Conviene establecer el método de valoración de la empresa por si algún socio quisiera vender su participación y salir de la joint venture.	Reglamento CE 447/98 de la Comisión, de 1 de marzo de 1998, relativo a las notificaciones, plazos y audiencias contemplados en el Reglamento CEE 4064/89, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas (DOCE L 61, de 2 de marzo de 1998).