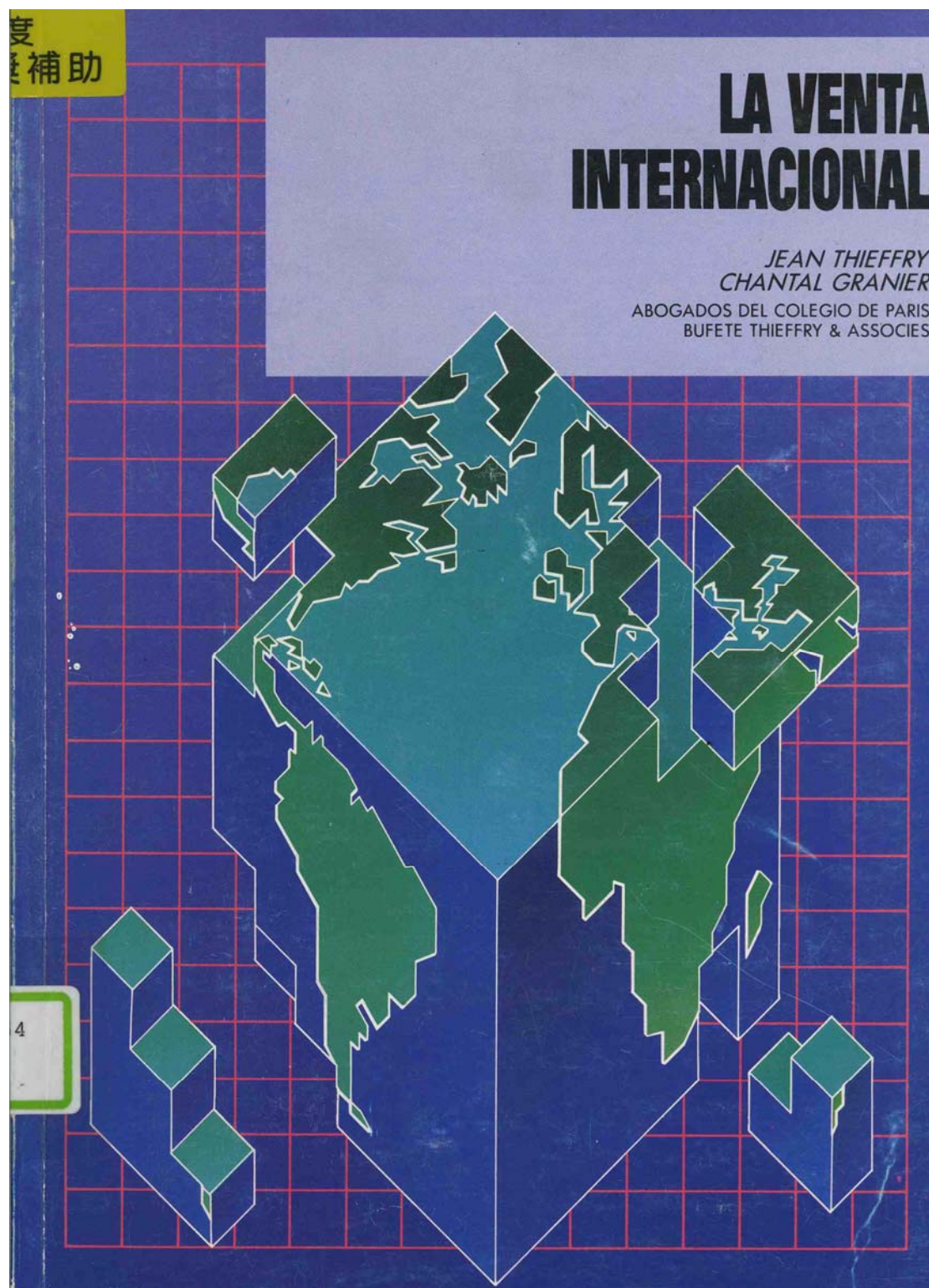


書名：La Venta Internacional

ISBN：84-7811-034-8

簡介：以國際間的銷售為主軸，探討具法律效力的銷售協議、國際銷售上可能遇到的風險以及未完成銷售交易的應對方針...等，有許多對外銷售技巧上的講解。



INDICE

	Pág.
PROLOGO	7
INTRODUCCION	9
1. La venta y su entorno	9
1.1. El contrato y sus elementos	11
1.1.1. El orden público	11
1.1.2. La voluntad de las partes	16
1.1.3. La ejecución	19
1.1.4. El derecho supletorio	21
1.1.5. La interpretación	23
2. Los fundamentos del derecho comparado de la venta	25
2.1. El <i>Common Law</i>	26
2.2. Los derechos romano-germánicos	27
2.3. Los conceptos intraducibles	31
3. La venta y otros contratos próximos	32
4. La personalidad jurídica del vendedor	36
CAPITULO 1. LA UNIFICACION DEL DERECHO Y DE LOS USOS: ¿LA SALIDA DEL TUNEL?	41
1. El efecto de los convenios internacionales: un nuevo derecho para la venta internacional	43
1.1. De La Haya a Viena: medio siglo de gestación	44
1.2. El Convenio de Viena	45
1.2.1. Forma y método del Convenio	45
1.2.2. Condiciones de aplicación	46
1.2.3. La oportunidad para las partes de aceptar la aplicación del Convenio	49
2. Los convenios «auxiliares» de la venta internacional	51
2.1. El transporte	51
2.2. El cheque y la letra de cambio	53
3. Los derechos regionales: tres tipos diferentes de unificación	54
3.1. La Comunidad Económica Europea	54
3.2. El Consejo de Asistencia Económica Mutua	58
3.3. Los Estados Unidos de América	58
3.4. Conclusión	59
4. La fuerza de los usos uniformes	60
4.1. El valor de los usos	60
4.2. La práctica de los usos	62
CAPITULO 2. LAS DISTORSIONES ENTRE LOS DERECHOS NACIONALES DE LA VENTA	65
1. La formación del contrato de venta	67
1.1. Oferta revocable o irrevocable	68
1.2. ¿Dónde y cuándo se forma el contrato de venta?	72
1.3. La batalla de las condiciones generales	73
1.4. El valor de los acuerdos preparatorios	77
2. La ejecución del contrato de venta por el vendedor	81
2.1. Nociones preliminares	81
2.2. Los diferentes sistemas de responsabilidad	82
2.3. La transmisión de la propiedad	87

	Pág.
2.4. La transmisión de riesgos	88
2.5. La obligación de entrega	93
2.6. Los diferentes tipos de sanciones	94
2.7. La recepción, examen de la conformidad	100
2.8. La garantía del vendedor	110
3. La obligación sustancial del comprador: el pago	115
3.1. La relación entre el pago y el precio	116
3.2. Las modalidades de pago	117
3.2.1. El momento del pago	117
3.2.2. El nacimiento del crédito y sus «topes»	118
3.2.3. El pago de la «retención de garantía» (fianza) y las garantías «a primer requerimiento» (de ejecución inmediata) ...	121
3.3. Las garantías de pago	123
3.3.1. La recuperación de la cosa vendida ..	123
3.3.2. Los mecanismos bancarios	129
3.3.3. Las garantías reales	133
3.3.4. Las garantías personales	136
3.3.5. El seguro de crédito	139
3.3.6. El pago mediante <i>buy-back</i>	141
APENDICE AL CAPITULO 2: LA FISCALIDAD DE LA VENTA INTERNACIONAL	143
1. El impuesto sobre la cifra de negocios	145
2. Los impuestos sobre los beneficios	147
3. La búsqueda de una neutralidad fiscal	150
4. El régimen fiscal de las comisiones pagadas para la obtención de mercados	151
CAPITULO 3. LA SANCION DEL INCUMPLIMIENTO: EL DOMINIO DEL CONTENCIOSO DE LA VENTA INTERNACIONAL	153
1. Los conflictos de jurisdicciones y la elección entre el juez y el árbitro	156
2. El <i>exequatur</i> de sentencias, condición esencial del dominio del contencioso internacional	159
3. La práctica del arbitraje	162
4. La elección del derecho y los conflictos de leyes	164
5. El juez, el árbitro y la ley extranjera	171
CONCLUSION	173
ANEXO 1. Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías	177
ANEXO 2. Directiva del Consejo de la CEE de 25 de julio de 1985, sobre responsabilidad del producto	207