

Contratando con Compañías Británicas – Cosas a Considerar

Si usted ha contratado con una compañía británica, puede haber notado una testarudez en que el contrato se gobierne por un derecho británico - hay tres: inglés y galés, escocés, e irlandés del norte.

¡Los ingleses son los peores infractores! Es un círculo vicioso (o, para ellos, virtuoso). Al haber ganado la discusión tantas veces antes, puede ser difícil vencer la presunción de la compañía inglesa de que el derecho inglés se aplicará.

Sin embargo, normalmente la compañía británica adopta esa posición instintivamente, sin pensar. Tal vez un derecho británico es mejor para usted que para ella. Si no, este artículo puede darle ideas para discutir en favor del derecho de su jurisdicción.

El uso de los “international contract terms” (o “InCoTerms”) de la Cámara de Comercio Internacional no evita el asunto. Los InCoTerms solo sirven en contratos de compraventa de bienes. Aun entonces, solo prescriben un estándar reconocido internacionalmente para división de gastos, responsabilidades y riesgos entre el comprador y el vendedor. Otras condiciones del acuerdo son útiles (algunas están abajo), una de las cuales es una elección de derecho. Siempre hay una posibilidad de disputas, y el acuerdo adelantado de un derecho gobernante para tales disputas es muy deseable.

Algunos de los siguientes pueden ser criterios importantes en la elección:

- **El Remedio de “Specific Performance”:** Si la otra parte no cumple su lado del contrato, tal vez usted no quiera que solo pague daños y perjuicios. Tal vez quiera que haga lo que prometió. Los tribunales británicos pueden ordenar eso - se llama “specific performance” - pero normalmente solo si el dinero no es una compensación adecuada.

Aun si es más fácil obtener el remedio español / hispanoamericano equivalente, “ejecución forzada”, la asimetría en las leyes puede crear una barrera para la ejecución. ¿Qué prefiere?: ¿dificultades para usted ejecutando en Gran Bretaña la “ejecución forzada”, o dificultades para ellos ejecutando la “specific performance” en su país?

- **Derechos del Consumidor:** En casos de importación o exportación de bienes, la *Ley de Venta de Bienes de 1.979* (que se aplica en las tres jurisdicciones británicas) exige que los bienes; (a) se correspondan con la descripción del vendedor; (b) sean de una calidad satisfactoria; y (c) basten para su uso. Si no, el comprador puede devolverlos. Compare eso con el derecho de su jurisdicción, y considere qué prefiere para gobernar el contrato.

Aun si su derecho es similar, habrá sutiles diferencias de aplicación. Por lo tanto, si usted está vendiendo a un intermediario, la *Ley de 1.979* se aplicará cuando él venda a su cliente así que, para evitar exposición, hay justificación si pide que la misma ley se aplique al contrato con usted. Si usted es intermediario/a, importando de Gran Bretaña, tiene el mismo argumento en favor de su derecho.

- **“Retention of Title”:** Bajo las leyes británicas, si un vendedor entra en liquidación antes del pago, el producto es un bien en la liquidación, y el liquidador puede venderlo y dividir el dinero entre todos los acreedores. La excepción es si hay una cláusula de “Retention of Title” (retención de propiedad) en el contrato.

Es difícil redactar una cláusula de retención de propiedad válida. Por lo tanto, si usted está exportando a Gran Bretaña y quiere esta protección, es seguramente necesario que la cláusula se redacte en inglés según las leyes de la jurisdicción del destino de los bienes.

- **Especificación del Remedio en el Contrato:** Se puede evitar una disputa si el contrato tiene una cláusula que especifica cuánto tiene que pagar una parte si y cuando rompe el contrato. Según las leyes británicas, el pago prescrito tiene que ser una pre-estimación genuina de daños. No puede imponerse la cláusula si prescribe un “castigo” desproporcionado. ¡Si esta restricción es una ventaja o una desventaja depende de en qué lado de la disputa usted espera estar!

- **Interés Estatutario:** Sin embargo, la *Ley de Pago Demorado de Deudas Comerciales (Interés) 1.998* (que se aplica en todas las jurisdicciones británicas) da un interés generoso. Si una compañía paga tarde según contrato, y el contrato no dice nada sobre el interés, la ley dice que el interés se acumula un 8% **encima** del tipo-base del Banco de Inglaterra.

Todo por encima trata de derecho “sustantivo”, no de derecho “procedimental”. Es posible dividir los dos. Un contrato puede estipular, por ejemplo, que el derecho español lo gobierna, pero los tribunales ingleses (aplicando el derecho español) tienen jurisdicción - en otras palabras; derecho “sustantivo” español; derecho “procedimental” inglés - o al revés.

Esos son algunos de las consideraciones generales cuando se contrata con compañías británicas. Para consejos adaptados a su situación, deberías consultar con el Spanish Desk de Collyer Bristow.

Stephen Critchley
Collyer Bristow LLP
Contact: s.critchley@collyerbristow.com