**¡Guardar el documento añadiendo su nombre y apellidos!**

**Nombre del traductor:**

**Mail del traductor:**

**Prueba jurídica**

|  |  |
| --- | --- |
| **ES** | **Traducción** |
| * DEFINICIÓN   El Contrato de Exportación se utiliza en las ventas internacionales de ciertos productos (materias primas, alimentación y bebidas, productos de consumo y suministros industriales) que están destinados a la reventa, es decir, cuando el comprador es un importador, distribuidor o mayorista que los va a vender a otra empresa o establecimiento detallista. En el caso de ventas internacionales de productos destinados al cliente final o de productos complejos (maquinaria, bienes de equipo, etc.) que tienen garantía o servicio post-venta es preferible utilizar el Contrato de Compraventa Internacional. Este contrato se utiliza para ventas concretas que no tienen continuidad. Si se trata de ventas repetitivas del mismo producto al mismo cliente durante un período de tiempo determinado, debe utilizarse el Contrato de Suministro Internacional.   * PARTES INTERVINIENTES   Normalmente tanto el Vendedor como el Comprador son empresas. Para cada parte debe incluirse: nombre de la empresa (dirección completa y nacionalidad), tipo de empresa (sociedad anónima, sociedad limitada, etc.), número de identificación fiscal, nombre y cargo de los representantes de la empresa que firman el contrato.   * PRINCIPALES CLÁUSULAS   Algunas de las cláusulas más relevantes del Contrato de Exportación son: precio del contrato, forma de pago, plazo de entrega, etc. Se entiende que los productos objeto de este Contrato continúan siendo propiedad del Vendedor, mientras el Comprador no haya satisfecho el pago total de su precio. Hasta entonces se considera que los productos están en calidad de depósito en poder del Comprador, debiendo este cumplir con todas las obligaciones como tal depositario, si bien podrá usar de los mismos con la diligencia de un buen administrador. |  |