

Compraventa Internacional de Mercaderías - Armonización entre Tratados Internacionales y Ley Interna.

Por Antonella Crapa. Trabajo final del Premaster Semipresencial CUDES-Universidad Austral. Edición 2017.

En el marco del asesoramiento legal de la empresa, es de vital importancia la situación que se genera al llevarse a cabo un intercambio económico entre compañías cuyos establecimientos se encuentran en diferentes Estados. La relevancia radica en varios aspectos, especialmente en las necesidades que el mercado y su dinámica van imponiendo, en miras a mantener un lugar en aquel con el mayor margen de ganancias posible.

En este contexto, se elabora en 1980, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, conocida con sus siglas en inglés como “CISG” (Contracts for the International Sale of Goods). Este instrumento internacional, fue luego ratificado e incorporado a nuestro ordenamiento jurídico en el año 1983 mediante ley 22.765, entrando en vigor recién en 1988.

A pesar de haber sido redactada hace casi cuarenta años, la CISG ha plasmado en sus normas los objetivos básicos del intercambio mercantil, es decir un tráfico económico ágil, práctico y con las grandes ventajas de poder acudir a la autonomía de la voluntad.

En este orden de ideas, la CISG es coherente al momento de determinar el espíritu de sus normas y lo hace a través de la regla general del Art. 6, el cual establece que las partes podrán dejar de lado la aplicación de la Convención si así lo quisieren, pudiendo apartarse

totalmente, parcialmente, o simplemente puntualizar ciertas excepciones o configurar un efecto distinto del indicado.

En ese sentido cabe mencionar que fallos relativamente recientes tanto de 1º Instancia (Juz. Nac. Com. 14-Secretaría 27) como de 2º Instancia (C.N.Com., Sala A) de nuestro país han sentado jurisprudencia respecto a este punto, en tanto consideran que *“la Convención en su art. 6to, recoge el principio de la autonomía de la voluntad, en virtud del cual las partes se encuentran autorizadas a excluir total o parcialmente la aplicación de sus propias disposiciones. (...)”*¹, y además el contrato debe regirse *“por sus propias reglas materiales y que sólo resulten de aplicación las normas de derecho internacional privado interno, subsidiariamente, en defecto del ejercicio de autonomía de la voluntad en sentido conflictual (...)”*²

Respecto de nuestro ordenamiento jurídico interno, no cabe ninguna duda que la CISG ha sido incorporada al mismo con la jerarquía constitucional que le corresponde conforme el Art. 75 inc. 22 de la Constitución Nacional, sin embargo, sucede que muchas veces los tratados internacionales pueden contener normas que regulan una situación jurídicamente relevante de manera diferente a la que lo hace un imperativo de derecho interno, y es ahí donde podría suscitarse conflicto. En el tema traído a análisis, podemos distinguir tres grandes bloques de normas comparables en nuestro Código Civil y Comercial de la Nación (en adelante CCCN), respecto de la CISG, por un lado el conjunto de normas que regulan los Contratos en General, luego las disposiciones referidas al Contrato de Compraventa en particular, y por último los preceptos específicos de Derecho Internacional Privado.

¹ Juz. Nac. Com. 14, Secretaría 27, 17/02/12, Asi (Chile) S.A. c. Montecoman S.A. s. ordinario.

² CNCom., sala A, 01/04/14, Murex Argentina S.A. c. Abbott Laboratories y otro s. ordinario e International Murex Technologies Corporation c. Murex Argentina S.A. y otros s. ordinario.

Cabe destacar que, si bien el CCCN ha tomado a la CISG como fuente de numerosas normas, no hay que olvidar que aquel es una normativa de derecho interno por lo que, si bien el espíritu de la autonomía de la voluntad contractual es claro en ambos, nuestro CCCN ha sido más riguroso al regular en ciertos puntos, como por ejemplo en materia de plazos en donde el CCCN establece plazos concretos como por ejemplo entrega de la cosa a 24 hs. De la celebración del contrato (Art. 1147), y la CISG nos habla de "plazos razonables" o de posibilidad de prórroga con acuerdo de las partes (Art. 33, Art. Art. 47). En cuanto a la formación del contrato³, ambos cuerpos normativos coinciden en el concepto de "oferta", como la intención manifiesta de obligarse, siempre que sea respecto de persona determinada y contenga los suficientes detalles referidos a la cantidad, calidad, precio o forma de determinarlo de las mercaderías. Asimismo, brindan la misma solución ante la intención de retirar la oferta, la retractación de la misma puede llevarse a cabo siempre que se realice antes o en el mismo momento en que se produce su recepción; sin embargo la CISG, a diferencia del CCCN que no ha regulado el instituto, prevé la posibilidad de "revocación" de la oferta, si se realiza con antelación al envío de la aceptación, lo cual, entiendo, que si bien le resta seguridad al posible contratante, se adapta más a la dinámica fluctuante de los negocios. Situación similar ocurre en el caso de una modificación de la oferta por la parte que la recibe, el CCCN reduce toda modificación a un "nuevo contrato" o contraoferta, distinto de la CISG que distingue entre modificaciones sustanciales (aquellas que como la misma Convención ejemplifica en su Art. 19, son las referidas al precio, cantidad y calidad de la cosa, responsabilidad, lugar y fecha de entrega) las cuales constituyen una contraoferta y no la aceptación; y modificaciones no

³ Art. 971 al 983 del CCCN; Art. 14 a 24 de la CISG.

sustanciales, en cuyo caso sí se produciría la aceptación de la oferta. Nuevamente, la CISG se ve más adelantada en el tema ya que brinda una solución en pos de la celeridad, practicidad, y favoreciendo la conclusión del contrato. El perfeccionamiento del contrato tiene lugar con la recepción de la aceptación, como lo indican ambas normas, sin embargo, la CISG niega que el silencio o inacción pueda considerarse aceptación, no especificando ninguna excepción, cosa que efectivamente nuestro CCCN ha ampliado, determinando que aquel sólo constituirá aceptación si existe obligación de expedirse.

En otro orden de ideas, considero importante tocar ciertos aspectos de las obligaciones que tienen las partes una vez perfeccionado el contrato. El deber más característico del vendedor consiste en la entrega de la mercadería, pero con buen criterio, la CISG incorpora también que la entrega de la mercadería debe ir acompañada de la transmisión de la propiedad y de la entrega de todos aquellos documentos relacionados con la misma.⁴ Con un criterio similar nuestro CCCN, establece que el comprador debe transferir la propiedad de las cosas vendidas y poner a disposición del comprador todos los instrumentos requeridos para la venta.⁵ Los “documentos” o “instrumentos” a los que se refieren estos artículos podrían asimilarse a los documentos de transporte de la mercadería como cartas de porte terrestre o aéreas, conocimientos de embarque, póliza de seguro de transporte, entre otros; sin embargo, considero que el hecho de no haber especificado a que documentos hace referencia permite mayor flexibilidad y adaptación a los usos y costumbres del intercambio comercial.

En cuanto al lugar y tiempo de entrega de la mercadería, la CISG es mucho más puntual que el CCCN, planteando solución a diversos

⁴ Art. 30 Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

⁵ Art. 1137 Código Civil y Comercial de la Nación.

supuestos fácticos en los casos en que el lugar de entrega no haya sido determinado contractualmente, y si la fecha no pudiese determinarse, la misma debe hacerse en un “plazo razonable”.⁶ Esta técnica legislativa es muy acertada porque tuvo en cuenta situaciones propias del intercambio comercial internacional, y no fija plazos estrictos, sino que adecúa la norma para que se tengan en cuenta las condiciones de la venta y los usos y costumbres propios de la naturaleza de la venta. La diferencia con el CCCN, el cual no realiza una regulación tan concreta, radica en que su espíritu es de norma de derecho interno, y estas tienden a ser menos flexibles.

Entre las obligaciones del comprador, podría definirse el pago del precio como el deber por excelencia de aquel, en este punto es destacable mencionar qué sucede ante la situación de indeterminación del precio en un contrato válidamente perfeccionado. El CCCN reproduce casi textualmente el Art. 55 de la CISG el cual determina, que ante la falta de ejercicio de la autonomía de la voluntad, el precio será *“el generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”*. La ventaja del CCCN ha sido que al definir la oferta no puso como requisito de la misma la determinación del precio, cosa que efectivamente estableció la CISG como parte de una oferta “suficientemente precisa”, lo cual puede traer inconvenientes al momento de determinar la aplicación o no del Art. 55 (silencio respecto del precio).

Haciendo referencia a la transmisión del riesgo, vuelve a surgir la diferencia de naturaleza de las normas, unas de derecho interno y otras internacionales, atento que el CCCN en su Art. 1151, pone a cargo del vendedor los riesgos por daños o deterioro de la cosa vendida hasta

⁶ Art. 31 a 33 Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

que las mercaderías sean puestas a disposición del comprador, o en su caso del transportista. La CISG no se limita a ello, sino que dedica un capítulo completo a la regulación de la transmisión del riesgo (Arts. 66 a 70), analizando varios casos propios de la dinámica comercial internacional, como el de las mercaderías vendidas en tránsito, en las cuales el riesgo se transmite al momento de la celebración del contrato; o aquellas compraventas que impliquen transporte, donde el vendedor transmite el riesgo conforme las condiciones del contrato, y si nada dice, y deben ser entregadas en un lugar determinado, al momento de la entrega del objeto vendido al primer porteador, siendo primordial que las mercaderías estén claramente identificadas mediante señales, documentos de expedición o de cualquier otro modo.

Tomando el instituto del incumplimiento esencial, ambos conjuntos de normas han tomado parámetros diferentes para definirlo, por un lado, la CISG toma la magnitud del perjuicio conforme a lo que tenía derecho a esperarse en virtud del contrato; y por el otro el CCCN tiene en cuenta el contexto del contrato, el mantenimiento del interés del acreedor, la intencionalidad del cumplimiento, y si se priva a la otra parte de lo que tendría derecho a esperar. En este aspecto, parece más amplio el concepto de incumplimiento esencial del CCCN que el de la CISG, ya que toma más herramientas para su determinación.

Es interesante mencionar, que en su Art. 1161, el CCCN hace una incorporación sumamente novedosa respecto del Código derogado, prevé la utilización de cláusulas que tengan difusión en los usos internacionales a los fines de determinar la dinámica del contrato, y les asigna el significado que estas tengan en el ámbito internacional, incluso si se trata de ventas que no son internacionales. Las reglas más utilizadas que podrían incorporarse en el marco de esta norma son los INCOTERMS, y que con gran acierto legislativo, aunque de manera

muy genérica y amplia, se han tenido en cuenta en un sistema normativo de derecho interno.

En conclusión, y mediante el análisis realizado hasta el momento, es clara la voluntad de nuestro CCCN de armonizar ciertos conceptos con la CISG, en miras a readecuar su contexto normativo a las nuevas necesidades de la dinámica económica internacional y el intercambio comercial, todo ello en el marco de un mercado extremadamente flexible que se reinventa a diario, y cuyas bases sólidas son los usos y las costumbres. Es por ello que ambos cuerpos normativos han expresamente establecido, que en materia de contratos de compraventa de mercaderías, rige el acuerdo de partes, la autonomía de la voluntad como principio rector⁷, y ha sido ratificada en los artículos que van regulando los diferentes institutos haciendo referencia a que estos se aplican de forma supletoria sobre aquellas cuestiones que las partes no han determinado expresamente en el contrato.

Es esa autonomía de la voluntad en la que el abogado de empresa debe focalizar, regulando la mayor cantidad de situaciones previsibles en el contrato, conforme al intercambio económico, los objetivos de la empresa, el tipo de mercadería de la que se trate, la jurisdicción y el derecho aplicable más favorable a los intereses del cliente, entre otros parámetros, para así optimizar y brindar celeridad a la dinámica contractual que siempre va por demás atrasada respecto de la evolución del mercado.

⁷ Arts. 958, 2650 y 2651 Código Civil y Comercial de la Nación. Arts. 6 y 9 Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.