

# 1.1 INTRODUCCIÓN AL MARCO REGULATORIO INTERNACIONAL

La globalización es un fenómeno que surge por los cambios y avances de las comunicaciones, actualmente, como nunca antes en la historia. Rápidamente podemos tomar contacto con cualquier punto del planeta.

Cuestiones políticas, como la caída del Muro de Berlín y la crisis de los Estados de órbita comunista, han homogeneizado aún más las relaciones entre los pueblos. La consecuencia fue, y es actualmente, un gran incremento en las relaciones comerciales internacionales y el correspondiente aumento del número de reglas jurídicas aplicables a las partes involucradas. Asimismo, y para llevar adelante sus visiones comerciales, se han creado nuevas técnicas comerciales, industriales y financieras a las cuales no corresponde ningún régimen jurídico relacionado directamente a ellas.

De la misma forma, los actores de este escenario internacional necesitan encontrar las vías más aptas e idóneas a los fines de un correcto uso y manejo de los instrumentos jurídicos, comerciales y financieros que garanticen la seguridad jurídica de las transacciones comerciales y de los conflictos que pudieran llegar a surgir.

Este medio ha influido en las contrataciones entre los comerciantes, por ello podemos decir que la característica actual de los acuerdos comerciales es la creación constante de nuevos contratos: tal es el caso de los contratos de tercerización, contratos de organización de mercados, *merchandising*, *marketing*, alianzas estratégicas, entre otros.

Una empresa que incursione en el comercio internacional debe adoptar muchas decisiones, algunas de ellas similares a las que debe tomar en el mercado doméstico, en tanto que otras son específicas para el comercio exterior.

Estas decisiones constituyen el proyecto empresarial, el que puede consistir en ventas para eliminar excedentes o para aprovechar coyunturas económicas favorables; en este caso, solo requerirá de contratos de compraventa y acuerdos de medios de pago seguros.

Cuando los proyectos de internacionalización son de largo plazo, adquieren relevancia las tareas de planificación, de identificación y selección de mercados, el conocer las características de los consumidores, la competencia, las regulaciones (leyes-resoluciones) y barreras para el ingreso.

Esto equivale a sostener que, cuando la empresa se inserta en el comercio internacional a largo plazo a los fines de minimizar o reducir riesgos, debe efectuarlo con un plan de *marketing* internacional estratégico

## 1.1.1 Marketing internacional estratégico

Podemos enumerar las etapas de una estrategia de *marketing* internacional del siguiente modo:

1. selección del mercado;
2. valuación de su potencial;
3. características de los consumidores;
4. estrategia de penetración;
5. fijación de objetivos en el mercado;
6. diseño de mezcla comercial;
7. evaluación periódica del resultado;
8. replanteo de objetivos.

En cada una de estas etapas, el comerciante interactuará con otras empresas celebrando contratos de distinto tipo. Así, en la etapa de investigación de mercados, puede ser requerido un contrato de locación de servicios profesionales a analistas de comercio internacional (etapa 1, 2,3,).

Muchas empresas comienzan primero exportando el producto, para pasar luego a la venta de derechos de fabricación o venta de la marca comercial cobrando regalías, o bien estableciendo asociaciones (por ejemplo: *joint ventures*), o invirtiendo directamente para establecer una sucursal. Así pasan de un menor grado de riesgo, que significan las exportaciones, a un riesgo mayor, que implican las inversiones, lo que se comprueba analizando las actitudes empresariales en comercio exterior.

En esta etapa, la intervención del **derecho comercial internacional** se hace más evidente requiriéndose negociaciones, que en los casos de las exportaciones se refieren al contrato de compra venta internacional, entre otros; y, en los otros casos de contratos de concesión comercial (licencia de uso de marca), o la amplia gama de contratos de asociación, o inversiones o los contratos de cooperación o distribución o comercialización.

El gerente de *marketing* utiliza un conjunto de variables, tales como el precio, el producto, las promociones y los canales de distribución. También utiliza servicios de apoyo comercial y posventa, interviniendo aquí contratos cuyo objeto es la publicidad o el diseño industrial, contratos de organización de mercados (distribuidores, agentes comerciales, de representación comercial y las exclusividades).

Finalmente, con respecto al apoyo comercial, también existen contratos comerciales de los que deberemos hacer uso, tales como los contratos de transporte, logística, almacenamiento o depósitos; como así también deberemos tener en cuenta en el tema de los servicios de posventa las garantías comerciales respecto al producto (en cuanto a los vicios que pueda tener). Cabe la aclaración de que algunos de estos contratos podrán ser realizados internamente y otros en el exterior, con lo que interviene directamente el derecho comercial internacional.

## 1.1.2 El derecho comercial internacional

La palabra derecho, en sentido objetivo, hace referencia al conjunto de normas que existen en la comunidad destinadas a regular la convivencia. A través del tiempo, estas normas se han agrupado y clasificado según el objeto de regulación; así surge el derecho penal, destinado a imponer sanciones a quien no cumple las preceptos, delinquiendo; el derecho administrativo, que

regula las relaciones del Estado con los particulares; o el derecho civil, que regula las relaciones de los particulares entre sí.

Desde tiempos muy lejanos, se consideró que, por razones de celeridad o rapidez en los negocios u operaciones comerciales, era necesario crear un conjunto de normas especial para los comerciantes; y por ello surge, como parte del derecho privado o civil, **el derecho comercial**, que constituye un conjunto de normas que regulan las relaciones o actos que se realizan entre los comerciantes, o bien aquellos actos que son comerciales en sí mismos, sin tener en cuenta a la persona que los realiza.

El derecho comercial internacional tiene características propias. Basta solo un argumento para dar por verdadera esta afirmación: se ha convertido en un derecho no dictado por los Estados nacionales, los que solo en algunos casos ratifican a través de los respectivos poderes legislativos los acuerdos internacionales que se alcanzan. Por eso podemos decir que se trata de un derecho supranacional, que nace de las necesidades de la comunidad internacional de regular el comercio entre personas de distintos Estados; pero, además, porque este derecho es esencialmente consuetudinario, es decir que las costumbres y los usos generalizados son base para la creación de normas comerciales, y además los usos y costumbres son tenidos en cuenta como normas.

Las prácticas, usos y costumbres comerciales internacionales son recopilados, tomados de la divulgación y aceptación de los comerciantes. Esas recopilaciones han adquirido tanta importancia que son tomadas por tribunales nacionales e internacionales como verdaderas normas (no promulgadas).

Como ejemplo de estas recopilaciones, podemos mencionar: las reglas y prácticas uniformes para la aceptación de créditos documentarios o las cláusulas de los contratos de compraventa internacional efectuadas por la Cámara de Comercio Internacional, denominadas INCOTERMS; los acuerdos regulatorios (*regulatory agreements*), que son acuerdos muy detallados que tienen por finalidad restringir al máximo posible la aplicación de leyes nacionales que pudieran ser aplicables; y también los *standard form*, que son formularios estandarizados o contratos tipo muy usados en las *joint ventures* y contratos financieros internacionales.

Además, una característica no menos importante es que, en la órbita del derecho comercial internacional, se busca generalmente institucionalizar órganos de jurisdicción voluntarias (es decir, tribunales arbitrales compuestos por los mismos comerciantes), los cuales deciden el caso litigioso que se les plantea, prescindiendo de las leyes nacionales y sujetándose solo a principios de equidad y buena fe, lo cual analizaremos en el transcurso de este curso.

Actualmente existen algunos intentos de promover la uniformidad legislativa, es decir, lograr que los países del mundo incorporen como leyes nacionales

las normas aprobadas internacionalmente de la UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional), que permitió al Instituto de Roma la unificación del derecho privado (UNIDROIT) para la planificación para un código uniforme de comercio.

## 1.1.3 El Derecho Comercial Internacional: su composición

Resumiendo, el Derecho Comercial Internacional está compuesto por:

- Tratados o convenciones internacionales arribadas por dos o más estados nacionales y adoptadas como normas nacionales;
- Recopilaciones de prácticas comerciales;
- Recopilaciones de usos y costumbres uniformes;
- Normas del derecho internacional privado;
- Derechos comerciales nacionales.

Mientras el Derecho Comercial establece normas basadas en las prácticas o usos, o basadas en los acuerdos internacionales específicos, las normas del Derecho Internacional Privado establecen:

1) la legislación aplicable en un contrato en particular a los fines de interpretar y solucionar cuestiones que no hayan sido estipuladas en el contrato;

2) cuál será el Poder Judicial nacional que entienda en caso de litigios entre los contratantes (cuestiones de competencia jurisdiccional).

Si bien los acuerdos o contratos comerciales se firman para que sean cumplidos, y nadie quiere llegar a un juicio cuando firma un contrato, las estipulaciones contractuales son, en realidad, previsiones para el caso de un incumplimiento o para el caso de que se llegue a un juicio; por ese motivo se trata de prever lo más importante, ya que resulta casi imposible abarcar todas las situaciones.

Lo que no se prevea, será solucionado por el Derecho Comercial Internacional.

## 1.1.4 Contratos internacionales. Nociones previas

Los contratos internacionales, a diferencia de los nacionales, son aquellos que poseen un elemento extranjero, siendo el único elemento decisivo para caracterizar un contrato como internacional el elemento voluntario o conductista. Es así como la conducta de los contratantes se manifiesta, o bien en el lugar de la celebración del contrato, o en el del cumplimiento, o en el país donde se encuentra el establecimiento del oferente o del aceptante, etcétera. Cuando esos lugares se encuentran situados en Estados diferentes, el contrato que las partes celebran (teñido por esa circunstancia ajena que es el elemento extranjero) será internacional (Arese, 1999). Entonces, básicamente será internacional:

- El contrato cuya celebración esté vinculada a varios Estados, en razón de que los domicilios o establecimientos de las partes se encuentran radicados en diferentes países;
- El contrato celebrado en un Estado y cuyos efectos deban producirse en otro;
- El contrato sobre un objeto que se encuentra radicado en un lugar diferente a aquel en que se encuentran las partes.

La existencia cada vez mayor de este tipo de contratos ha generado el surgimiento de diferentes regulaciones especiales del derecho internacional, como así también la creación de mercados de integración a los efectos de facilitar o promover el comercio en distintas regiones. Argentina, por ejemplo, se adhirió al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), participó de las rondas de negociaciones posteriores que modificaron dicho acuerdo y actualmente participa de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se ocupa de acordar las normas y disciplinas que rigen el comercio internacional entre sus miembros; además, es miembro del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

También tiene actuación en diversas organizaciones, como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) o la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y ha suscripto diversos convenios internacionales.

Hay distintos tipos de contratos internacionales que pueden involucrar tanto a bienes como a servicios. Si bien no se exige la forma escrita, ante la complejidad que reviste una relación de comercio exterior es aconsejable la realización de contratos por escrito. Ellos dan más certidumbre a las operaciones mercantiles, permiten incluir cláusulas sobre resolución de posibles conflictos y, sobre todo, otorgan a la transacción mayor seguridad jurídica.

En lo que se refiere a la determinación de la ley competente para regular la validez intrínseca, los efectos y las causas extintivas de las obligaciones nacidas de un contrato internacional se han propuestos dos criterios:

1 - Criterio clásico o de la norma indirecta: éste selecciona el o los puntos de conexión que estima más adecuados y somete en definitiva al contrato internacional a uno o varios derechos privados nacionales, según los Estados con los que se estima que el contrato tiene mayor contacto.

2 - Criterio privatista o extranacional o de la norma material: afirma que cuando se somete un contrato internacional a un derecho nacional se le brinda un trato injusto toda vez que el derecho privado nacional fue dictado para satisfacer exigencias locales. En cambio, el contrato internacional nace y se desenvuelve en el seno de la comunidad internacional, la que tiene otra clase de necesidades que surgen del comercio internacional, del propósito de otorgar seguridad a las transacciones y de promover la estabilidad del crédito internacional; para atender estas exigencias es preciso acudir a una regulación apropiada, a un régimen internacional integrado por convenios internacionales concertados oportunamente que unifiquen normas materiales, directas, destinadas a regular los contratos internacionales. (Arese, 1999, p. 523).

Cuando las partes perfeccionan un contrato internacional, generalmente desean saber de antemano qué derecho se aplicará a este en caso de conflicto. La práctica de los contratos internacionales ha solucionado este problema permitiendo que las partes elijan, de común acuerdo, las normas que desean aplicar a su contrato con base en el principio de autonomía de la voluntad de las partes.

La Conferencia de La Haya, con el apoyo de instituciones como UNCITRAL, UNIDROIT y la Cámara de Comercio Internacional, formó un grupo de trabajo con expertos para desarrollar un instrumento internacional que promueva la autonomía de la voluntad de las partes en países donde todavía no es aceptada y que permita perfeccionar su funcionamiento en países que ya la utilizan. El trabajo finalizó con el desarrollo de los principios de La Haya y con un comentario a dichos principios. Este convenio se aplica a los contratos internacionales en los cuales las partes hubieran pactado un acuerdo exclusivo de elección de foro para resolver sus diferencias. Cuando, en los términos del convenio, las partes han elegido válidamente un foro, los tribunales del Estado parte elegido deben asumir la jurisdicción, mientras que todos los demás deben abstenerse, para luego comprometerse todos ellos a reconocer y ejecutar la sentencia dictada por el tribunal elegido por las partes (Goicoechea, 2015).

El contrato internacional, como todo contrato, puede presentar distintos tipos de situaciones que deben resolverse a la luz de normas jurídicas, ya sea porque al formalizar el contrato no se han previsto situaciones que luego se generan o porque en el devenir del contrato surgen conflictos que las partes

no pueden solucionar o no tienen ambas la voluntad de hacerlo. En estos casos, se debe tener claro cuál es el derecho aplicable a este tipo de contratos.

Por ejemplo, desde el punto de vista del ordenamiento jurídico argentino, la forma de los actos jurídicos, su validez y necesidad de publicidad se rigen por las leyes del lugar de celebración, realización u otorgamiento del acto. Ahora bien, si las partes que celebran el contrato se encuentran en distintos Estados al momento de la celebración, la validez de este se rige por el derecho del país de donde parte la oferta o por el derecho aplicable a la cuestión de fondo<sup>1</sup>. Hasta aquí, lo relativo a las formas; pero si queremos saber qué derecho es aplicable a la cuestión de fondo, existe un orden de prelación a respetar.

El Código Argentino, en su artículo 2651<sup>2</sup>, establece que los contratos se rigen por el derecho elegido por las partes, es decir que se consagra el principio de la autonomía de la voluntad. La elección que hagan las partes puede referirse solo a algunas partes del contrato o a la totalidad de este.

Por otra parte, la norma también indica que la elección debe ser expresa o resultar evidente de los términos del contrato.

Cuando hablamos de autonomía de la voluntad, nos referimos a que las partes pueden establecer libremente el contenido del contrato. Podemos encontrarlos ante dos supuestos:

a) Autonomía conflictual: consiste en la elección, por parte de los contratantes, de las leyes que regirán el contrato. A esta elección la pueden realizar las partes de común acuerdo, aún después de haber celebrado el contrato. La elección del derecho extranjero puede estar centrada en un ordenamiento jurídico determinado o en distintos ordenamientos jurídicos aplicables a diferentes aspectos del contrato.

b) Autonomía material: consiste en la incorporación de cláusulas de contenido material que pueden excluir determinadas normas que serían aplicables, o que pueden, incluso, en su redacción, combinar normas de diferentes ordenamientos jurídicos. Este tipo de cláusulas también permiten, obviamente, excluir usos y costumbres regularmente observados en contratos similares (Arese, 1999, pp. 523-524).

Por otra parte, dando prioridad a este principio de la autonomía de la voluntad, las partes podrían modificar el derecho elegido inicialmente y decidir la aplicación de uno diferente, o incluso crear normas que desplacen a aquel, siempre que lo hagan de común acuerdo.

---

<sup>1</sup> Art. 2649, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>2</sup> Art. 2651, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

Sin embargo, el ordenamiento argentino establece un límite al ejercicio de este principio y ese límite está dado por el orden público y las normas internacionalmente imperativas del derecho argentino. Estas resultan de aplicación al contrato, cualquiera sea la ley que las partes hayan elegido. También se imponen las normas internacionalmente imperativas del Estado que tengan el vínculo económico preponderante con el contrato, sobreentendiéndose que se imponen siempre que no sean contrarias a las normas imperativas argentinas o siempre y cuando no resulten violatorias de nuestro orden público.

Pero ¿qué sucede en caso de que las partes no hayan elegido ningún derecho como aplicable al contrato celebrado? El ordenamiento argentino indica:

ARTÍCULO 2652. Determinación del derecho aplicable en defecto de elección por las partes. En defecto de elección por las partes del derecho aplicable, el contrato se rige por las leyes y usos del país del lugar de cumplimiento.

Si no está designado, o no resultare de la naturaleza de la relación, se entiende que el lugar de cumplimiento es el del domicilio actual del deudor de la prestación más característica del contrato. En caso de no poder determinarse el lugar de cumplimiento, el contrato se rige por las leyes y usos del país del lugar de celebración...<sup>3</sup>

El criterio del lugar de cumplimiento tiene precedentes de larga data. El máximo tribunal sostuvo, haciendo referencia al Tratado de Montevideo de 1940, que:

... el título XI se refiere a los actos jurídicos y su art. 37 establece que la ley del lugar en donde los contratos deben cumplirse rige: su existencia, naturaleza, validez, efectos, consecuencias, ejecución, y "todo cuanto concierne a los contratos, bajo cualquier aspecto que sea". Vale decir que, como principio, no cabe duda que la ley aplicable es la del lugar de cumplimiento<sup>4</sup>.

Todas estas hipótesis previstas en el ordenamiento argentino, en defecto de elección, quedan excluidas en caso de que exista un tratado internacional que vincule a las partes contratantes<sup>5</sup>.

Este orden de prelación ya había sido receptado en la jurisprudencia argentina y también surge de la Convención CIDIP II (Convención

---

<sup>3</sup> Art. 2652, Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>4</sup> C.S.J.N., "Llamas; Emilio Luis c/ Banco Mercantil del Río de la Plata de la ciudad de Montevideo", Fallos 270:151 (1968).

<sup>5</sup> Art. 2594, Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

Interamericana de Derecho Internacional Privado), artículo 1º, párrafo final. De no respetar un tratado vigente, se caería en un caso de incumplimiento internacional. Las normas de un tratado tienen, constitucionalmente, jerarquía superior a las leyes internas<sup>6</sup>.

Entonces, ante la falta de un tratado internacional, se aplicarán las normas de fuente interna<sup>7</sup>.

Pero también puede darse el caso de normas de aplicación inmediata, internacionalmente imperativas, que remiten al derecho argentino; en ese caso, estas normas resultan exclusivas y excluyentes de otras, e incluso prescinden de la autonomía de la voluntad.

El Código Civil y Comercial Argentino establece que el juez debe interpretar el derecho extranjero como lo harían los jueces del país al que ese derecho pertenece; si ello no puede efectuarse, entonces se aplica el derecho argentino. Esto es lo que se denomina la *teoría del uso jurídico*. Esta teoría fue desarrollada por Goldschmidt (1998), y su tesis se puede resumir exponiendo que, cuando la norma de conflicto remite a un derecho extranjero, más que al derecho, lo hace al uso jurídico de ese derecho. Es decir que dicha normativa no puede interpretarse libremente, sino como la usaría el juez del lugar al que la norma pertenece, respetando sus características y particularidades.

El derecho extranjero es aplicable:

- Cuando la norma es indisponible para la autonomía de la voluntad de las partes;
- Cuando las partes lo han invocado;
- Cuando no lo han invocado expresamente, pero sí han invocado expresamente institutos que presuponen la aplicación del derecho extranjero.

Hay que tener en cuenta que cuando la norma de conflicto nos remite al derecho extranjero por efecto del reenvío, debemos entender que nos remite a la totalidad de ese derecho.

Puede presentarse también la situación de tener que aplicar el derecho de un tercer país aun cuando no nos remita a él la norma de conflicto ni haya sido elegido por las partes. Es el caso de un país que no puede ser ignorado ya que tiene una vinculación importante con el contrato. Por ejemplo:

- Las partes celebraron el contrato en el país A;

---

<sup>6</sup> Art. 75, inc. 22, Constitución de la Nación Argentina (1994). Honorable Congreso de la Nación Argentina.

<sup>7</sup> Art. 2594, Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

- Eligieron el derecho del país B (por tener una de ellas su domicilio en B);
- Pero el lugar de cumplimiento del contrato es en el país C.

En este caso, el país C sería el tercer Estado que no puede ser ignorado; y es muy probable que, en caso de conflicto, en algún punto deba aplicarse el derecho del país C, por tratarse del lugar de cumplimiento.

Esta situación hace referencia a dos problemáticas posibles:

- 1) la existencia de varios derechos vigentes en el mismo territorio, como se da por ejemplo en Estados Unidos;
- 2) el caso de sucesión en el tiempo de diferentes regímenes.

En relación a la primera problemática, habrá que tener en cuenta cómo se distribuyen los casos entre normas que rigen al mismo tiempo; y en torno a la segunda cuestión, habrá que aplicar el derecho vigente, salvo que exista una norma que remita al régimen jurídico anterior. Si no existe ninguna de esas posibilidades, se aplica el sistema jurídico que presente los vínculos más estrechos con la relación jurídica de que se trata<sup>8</sup>. Esto ha sido estipulado dentro del Código argentino como una cláusula de excepción.

También hay contratos o situaciones que presentan distintas relaciones jurídicas y, por lo tanto, se puede elegir más de un derecho aplicable según las diferentes relaciones jurídicas existentes. En estos casos, puede suceder que se generen contradicciones, en cuyo caso el juez puede adaptar los derechos según esa particularidad. Esto es lo que se denomina principio de armonización de las leyes<sup>9</sup>, y consiste en modificar las diferentes normas aplicables. Si bien dicha modificación hará que las normas no sean las mismas (implicará la creación de nuevas normas lo más parecidas posible a las contenidas en los derechos elegidos), permitirá que, al aplicarlas en conjunto, se pueda lograr el resultado más justo.

Por último, el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina también prevé cuál es el derecho aplicable en los contratos entre ausentes y establece como tal el del lugar del cual parte la oferta aceptada.

Hay que dejar claro que no debe confundirse derecho aplicable con jurisdicción aplicable. La jurisdicción de los jueces argentinos no puede excluir, en principio, la de otros jueces extranjeros fundada en consideraciones procesales, independientemente del derecho aplicable. Al respecto, enseña Goldschmidt que el hecho de que un tribunal tenga que aplicar derecho extranjero no excluye su jurisdicción (como se cita en Quaranta Costerg, 2008).

---

<sup>8</sup> Art. 2595, inc. b), Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>9</sup> Art. 2595, inc. c), Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

Ninguna de las reglas indicadas hasta ahora se aplica a los contratos de consumo, ya que estos han recibido un tratamiento especial en la sección 12° del CCCN tanto en lo que hace al derecho aplicable como a la jurisdicción.

La norma argentina prevé como regla general que a estos contratos se les aplique el derecho del Estado correspondiente al domicilio del consumidor:

... a) Si la conclusión del contrato fue precedida de una oferta o de una publicidad o actividad realizada en el Estado del domicilio del consumidor y este ha cumplido en él los actos necesarios para la conclusión del contrato.

b) Si el proveedor ha recibido el pedido en el Estado del domicilio del consumidor.

c) Si el consumidor fue inducido por su proveedor a desplazarse a un Estado extranjero a los fines de efectuar en él su pedido.

d) Si los contratos de viaje, por un precio global, comprenden prestaciones combinadas de transporte y alojamiento...<sup>10</sup>

Esta normativa particular se entiende que ha sido pensada para la protección del consumidor pasivo, como parte más débil de una relación en la que en realidad no ha podido determinar las pautas de su contratación (generalmente contratos de adhesión).

Si no se dieran estas circunstancias, el contrato de consumo se regiría por el derecho del lugar de cumplimiento o, en su defecto, del lugar de celebración.

## 1.1.5 Jurisdicción Internacional

La jurisdicción internacional se refiere a la competencia que tiene un juez para decidir sobre un conflicto internacional. Esta competencia estará dada por normas específicas de jurisdicción de cada país y por la existencia de un contacto entre el caso y el fuero de que se trate.

De acuerdo al ordenamiento jurídico argentino, ¿cómo se atribuye la jurisdicción de nuestros jueces? De acuerdo a lo dispuesto por el artículo 2601 del Código Civil y Comercial de la Nación, se atribuye mediante las reglas del ordenamiento argentino, siempre que no medie un tratado internacional o que no exista un acuerdo de prórroga de jurisdicción en función del ejercicio de la autonomía de la voluntad de las partes<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> Art. 2655, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>11</sup> Art. 2601, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

De acuerdo al artículo 2605<sup>12</sup> del Código Civil y Comercial Argentino, las partes pueden prorrogar jurisdicción en temas de materia patrimonial e internacional. Esto siempre y cuando la prórroga no esté, en ese caso, expresamente prohibida o que la norma aplicable prevea la jurisdicción exclusiva de los jueces argentinos.

La prórroga implica un acuerdo de partes en función de la autonomía de la voluntad que en principio estas detentan. Este acuerdo puede ser expreso o tácito. El primer caso operará cuando exista un acuerdo expresado a través de una cláusula, un acuerdo independiente del contrato o una comunicación en ese sentido. Por otra parte, en el caso de que el actor entable la demanda y el demandado la conteste sin oponer la declinatoria, opera la prórroga de manera tácita.

Como regla general, el derecho argentino expresamente establece que es competente el juez del domicilio o residencia habitual del demandado. Si existen varios demandados, en el domicilio de cualquiera de ellos<sup>13</sup>.

Pero también puede ser competente el juez del lugar de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales. Este criterio amplio, receptado por el artículo 2650<sup>14</sup>, es utilizado para garantizar o favorecer el acceso jurisdiccional en materia contractual, y existen antecedentes en ese sentido:

Como regla general, cuando se trata de normas de jurisdicción internacional en materia contractual, esa voluntad consiste en dar certeza a una pluralidad de foros concurrentes, a fin de asegurar el derecho de las partes a acceder a la justicia. Por ello, en ausencia de solución convencional específica, cualquier lugar de cumplimiento de las obligaciones contractuales en la República Argentina justifica la apertura de la jurisdicción internacional de los jueces argentinos<sup>15</sup>.

Por último, serán competentes los jueces del lugar donde se ubica una agencia, sucursal o representación del demandado, siempre que ésta haya participado en la negociación o celebración del contrato.

Pero el CCCN establece a su vez casos determinados de competencia exclusiva de los jueces argentinos:

a. en materia de derechos reales sobre inmuebles situados en la República Argentina;

---

<sup>12</sup> Art. 2605, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>13</sup> Art. 2608, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>14</sup> Art. 2650, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>15</sup> C.S.J.N., "Exportadora Buenos Aires c/ Holiday Inn's", Fallos 321:2894 (1998).

b. en materia de validez o nulidad de las inscripciones practicadas en un registro público argentino;

c. en materia de inscripciones o validez de patentes, marcas, diseños o dibujos y modelos industriales y demás derechos análogos sometidos a depósito o registro, cuando el depósito o registro se haya solicitado, efectuado o tenido por efectuado en Argentina.<sup>16</sup>

Pero, sin tener jurisdicción, existe un caso particular en el que los jueces argentinos pueden intervenir y es a los efectos de evitar la denegación de acceso a la justicia. Es lo que se ha dado en llamar *foro de necesidad*. La norma establece ciertos requisitos para que esta intervención proceda:

- Cuando no sea razonable exigir que la demanda se plantee en el extranjero;
- Cuando la situación tenga una importante vinculación con argentina;
- Cuando con esta intervención se garantice el derecho de defensa;
- Cuando se pretenda lograr una sentencia eficaz.

Existen también otras normas de jurisdicción para casos especiales, como por ejemplo: el de litispendencia. La litispendencia implica la existencia de una acción entre las mismas partes, por la misma causa y con el mismo objeto. Y esta acción debe encontrarse pendiente de resolución. En estos casos, se pueden configurar distintos supuestos:

- Se puede suspender el trámite en Argentina, siempre que sea previsible el reconocimiento de la sentencia extranjera;
- El juez extranjero puede declinar su jurisdicción, en cuyo caso se prosigue la causa en nuestro país;
- Puede resultar que se dicte sentencia en el extranjero, pero que por diferentes motivos esta no sea reconocida en Argentina, implicando que la causa prosiga también en ese caso en territorio argentino.

Como dijimos en el punto anterior, el contrato de consumo también tiene sus reglas particulares de jurisdicción. Por ello,

...las demandas que versen sobre relaciones de consumo pueden interponerse, a elección del consumidor, ante los jueces del lugar de celebración del contrato, del cumplimiento de la prestación del servicio, de la entrega de bienes, del cumplimiento de la obligación de garantía, del domicilio del

---

<sup>16</sup> Art. 2609, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

demandado o del lugar donde el consumidor realiza actos necesarios para la celebración del contrato<sup>17</sup>.

Queda descartada en los contratos de consumo la posibilidad de acuerdo de elección de foro.

Con relación a otras pautas generales de jurisdicción, el ordenamiento argentino también establece que los jueces argentinos deben brindar amplia cooperación jurisdiccional en materia civil, comercial y laboral. Si bien esta es una disposición nueva en el Código Civil y Comercial Argentino, tiene antecedentes en la jurisprudencia:

...los Estados reconocidos bajo las normas del Derecho Internacional público viven en una comunidad jurídica que no significa solamente coexistencia de ordenamientos, sino también cooperación y solidaridad y que esta situación de interdependencia jurídica se constituye para proteger con los valores seguridad y justicia el tráfico jurídico internacional, indispensable para la convivencia y las necesidades de los pueblos; y que este coexistir en el orden internacional con el objeto de asegurar valores elementales trae como consecuencia que cada Estado respete y valore la situación jurídica nacida bajo otro ordenamiento (Pardo, 1988, p. 216)... En los albores del nuevo milenio es imprescindible reforzar, a ultranza, coexistencia, cooperación y especialmente respeto por las decisiones jurisdiccionales de otros Estados<sup>18</sup>.

Cuando se habla de cooperación internacional, esta puede comprender desde ayudas de mero trámite, como notificaciones, medidas probatorias, hasta medidas cautelares o reconocimiento y ejecución de decisiones extranjeras.

La mayoría de estos principios de jurisdicción establecidos en el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina son acordes a lo que sobre la materia regula el Protocolo de Buenos Aires. Este último, aprobado por Ley 24.669<sup>19</sup>, es parte del Tratado de Asunción, celebrado entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

El Protocolo de Buenos Aires establece que será de aplicación a la jurisdicción relativa a los contratos internacionales de naturaleza civil y comercial entre:

---

<sup>17</sup> Art. 2654, Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (2014).

<sup>18</sup> Sala Segunda de la Cámara de Apelaciones de Morón, "Solimando, Francisco V. s. Exéquatur" (21/062005).

<sup>19</sup> Ley 24.669. (1996). Ley de Aprobación del Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual suscripto con las Repúblicas Federativas del Brasil, del Paraguay y Oriental del Uruguay. Honorable Congreso de la Nación Argentina.

a) partes con domicilio o sede social en diferentes Estados parte del tratado;

b) o cuando por lo menos una de las partes tenga su domicilio o sede social en un Estado parte, se haya realizado un acuerdo de elección de foro a favor del juez de ese Estado y exista una conexión según las normas de jurisdicción establecidas por el Protocolo.

El Protocolo de Buenos Aires ya receptaba las mismas reglas de aplicación de prórroga de jurisdicción tanto expresas como tácitas, estableciendo que podía acordarse en el momento de la celebración del contrato o también con posterioridad, ya sea durante su vigencia o al momento de surgido el conflicto. En ausencia de acuerdo en este sentido, la jurisdicción queda a elección del actor entre:

- El lugar de cumplimiento del contrato.
- El lugar de domicilio del demandado (en caso de varios demandados tendrá jurisdicción el estado parte del domicilio de cualquiera de ellos).
- El lugar de su domicilio o sede social cuando pueda demostrar que cumplió con la prestación a su cargo en el contrato.

# 1.2 LA OFERTA COMERCIAL

Una vez que se ha detectado un cliente y éste se muestra interesado en el producto ofrecido, comienza para el exportador la etapa de la oferta comercial.

La oferta comercial está a cargo del exportador o vendedor y constituye una etapa clave de la operación de compra venta de la que dependerá parte de la suerte del negocio, pues una oferta completa y realizada con solvencia contribuye a la buena imagen del exportador o vendedor y puede decidir un negocio; mientras que una oferta incompleta, con términos poco claros o imprecisos, repercutirá en una imagen negativa del exportador o vendedor.

Se entiende como oferta a la propuesta que realiza el vendedor con el firme propósito de cerrar el contrato de compra venta internacional de mercadería o para que el comprador formule su contraoferta. Con la aceptación de la oferta o de la contrapropuesta se concluye el contrato, independientemente de que luego se lo formule o no por escrito.

La importancia de la oferta radica en los efectos legales que trae aparejada, pues, a través de ella, el exportador asume tanto obligaciones de dar (entregar la mercadería) como obligaciones de hacer (prestar ayuda en la obtención de los documentos necesarios para la importación en el país de destino, marcar los bultos, proporcionar información, etc.).

La Convención de Viena de 1980, en el marco de la regulación de la compraventa internacional de mercancías, dedica parte de sus disposiciones a regular la aceptación de la oferta en un contrato entre ausentes.

La meta de la Convención es la creación de un derecho material de compraventa uniforme, que puede ser aplicado en los Estados signatarios en lugar de las leyes nacionales y ofrecer reglas más adecuadas a las necesidades efectivas del comercio internacional.

La Convención ofrece dos posibilidades de acceso:

a) acceden las partes domiciliadas en los países contratantes;

b) y se accede si una de las partes contratantes, en virtud de las normas propias del derecho internacional privado, remite a su propia legislación o a la de otro Estado contratante.

Así, cuando la parte contratante tenga su establecimiento en Brasil o en otro Estado que no ha ratificado la Convención, se

aplicará la ley brasileña o la del otro Estado "a menos que las normas de derecho internacional privado de una parte no contratante remitan al derecho de un Estado contratante, sin especificar a qué parte del derecho se remite, en este caso se aplica la Convención" (Marzorati, 2003, p. 110).

"La Convención no se aplica si las partes no lo desean, ya sea porque pactan las normas internas de un tercer país no contratante, o porque remiten a normas internas de una parte contratante excluyendo expresamente la Convención" (Marzorati, 2003, p. 110).

En lo que respecta a la oferta, el artículo 14 de la Convención de Viena establece que, para que una propuesta sea considerada oferta, debe:

- a) dirigirse a una o varias personas determinadas,
- b) indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación;
- c) y debe ser precisa, en cuanto debe indicar las mercaderías, ya sea, en forma expresa o tácita, debe señalar la cantidad y el precio, o prever un medio para determinarlos<sup>20</sup>.

La *aceptación de la oferta* por parte del comprador concluye la fase de negociaciones y perfecciona el *contrato*. Formalizado el contrato, se constituye en un *instrumento privado* el cual contempla, en su articulado, la mayor cantidad posible de aspectos y condiciones. No obstante, siempre quedarán aspectos no previstos que pueden surgir de la correspondencia intercambiada y de los usos y costumbres.

### Figura 1: Oferta comercial



Fuente: elaboración propia.

Como se mencionó *ut supra*, es importante formalizar el contrato por escrito por las dificultades de prueba que presentan los contratos orales. En cuanto al contenido del contrato, cabe destacar que si bien no existen contratos

<sup>20</sup> Art. 14, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

estándar que se puedan aplicar a todos los casos, sí se puede recurrir a ciertas cláusulas que son comunes a la mayoría de las situaciones.

**Tabla 1: Cláusulas comunes a los contratos**

**Ciertas cláusulas comunes a los contratos:**

- ✓ Nombre y dirección de las partes: establecidos en forma clara y completa.
- ✓ Producto, normas y especificaciones: es conveniente detallar el nombre del producto en forma clara, especificando su designación técnica si existiera, tamaños disponibles, normas y especificaciones nacionales e internacionales, exigencias particulares del comprador, especificaciones de las muestras, etcétera.
- ✓ Cantidad: establecidas en números y letras.
- ✓ Valor total del contrato: se debe mencionar en números y letras especificando la moneda utilizada.
- ✓ Condiciones de entrega: estipulando las condiciones de conformidad con los Incoterms -indicando su versión- y especificando el plazo y lugar de despacho y entrega.
- ✓ Envíos parciales, transbordos y agrupación de envíos: en caso que las partes hayan convenido envíos parciales o transbordos.
- ✓ Embalaje, etiquetado y rotulado: estipular los requisitos pactados.
- ✓ Cláusulas de Inspección: algunas mercancías pueden requerir la inspección previa a la expedición por lo que es conveniente que quede establecido que parte será la responsable de ejecutar y afrontar los costos de dichas inspecciones.
- ✓ Condiciones de pago: establecer monto, forma de pago y moneda de la operación.
- ✓ Documentos de la operación: en donde se establecen las obligaciones de las partes con respecto a los requisitos de emisión, pago de costos y forma de transmisión de los documentos de la operación.
- ✓ Cláusulas penales en caso de incumplimiento.
- ✓ Forma de resolver los eventuales conflictos: se acostumbra en los contratos de compraventa internacional someter los eventuales conflictos a la decisión de árbitros o bien establecer instancias obligatorias de mediación, antes de llegar a la etapa judicial.

Fuente: adaptado de Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CADEC), 2013.

Además, la Convención de Viena regula que "toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple

invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario<sup>21</sup>.

El artículo 15, por su parte, dicta que toda oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario y que la oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta<sup>22</sup>.

Asimismo, el artículo 16 establece la facultad de revocarse la oferta si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación, a menos que en la oferta se haya formulado su carácter de irrevocable o se hubiera establecido un plazo para la aceptación, o en caso que el destinatario hubiera razonablemente considerado que la oferta era irrevocable y hubiera actuado basándose en esa oferta<sup>23</sup>.

El artículo 17 reza que la oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente<sup>24</sup>.

Conforme el artículo 18, para tenerse por aceptada una oferta, se requiere una declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento, pues el silencio o la inacción del destinatario no constituyen aceptación de la oferta<sup>25</sup>.

Asimismo, el artículo 18 esgrime que la aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. Por otra parte, la aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que este haya fijado o dentro de un plazo razonable. Con relación a las ofertas verbales, la aceptación deberá ser inmediata<sup>26</sup>.

Si el destinatario de la oferta indica su asentimiento ejecutando un acto relativo a la oferta (pago del precio o expedición de la mercadería), aún sin haber comunicado al oferente la aceptación, ésta surtirá efecto en el momento que se ejecuten tales actos en tanto que la ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido<sup>27</sup>.

Conforme el artículo 19, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones, se

---

<sup>21</sup> Art. 14, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>22</sup> Art. 15, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>23</sup> Art. 16, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>24</sup> Art. 17, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>25</sup> Art. 18, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>26</sup> Art. 18, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>27</sup> Art. 18, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta cuando esta se altere sustancialmente<sup>28</sup>.

Por otra parte, el mismo artículo 19 agrega:

No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta<sup>29</sup>.

Con relación al *plazo de aceptación*, la Convención establece, en su artículo 20, que este comenzará a correr:

- a) si el plazo se encuentra fijado en el telegrama o en una carta, desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta;
- b) si no se hubiera indicado ninguna fecha, desde la fecha que figure en el sobre;
- c) y si el plazo fuere fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantáneas desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

Los plazos de aceptación se computan por días corridos; es decir que los días feriados oficiales o no laborales no se excluirán en su cómputo. Sin embargo, ...si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del

---

<sup>28</sup> Art. 19, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>29</sup> Art. 19, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente<sup>30</sup>.

Con relación a la aceptación tardía, surtirá efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido. Por otra parte, si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido<sup>31</sup>.

La aceptación también podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación surta efecto o en ese momento<sup>32</sup>.

La oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención llega al destinatario cuando se la comunica verbalmente o se entrega personalmente por cualquier otro medio en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual<sup>33</sup>.

El contrato se perfeccionará así en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta.

---

<sup>30</sup> Art. 20, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI. Recuperado de <http://goo.gl/xYMDH9>

<sup>31</sup> Art. 21, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI.

<sup>32</sup> Art. 22, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI.

<sup>33</sup> Art. 24, Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980). CNUDMI.

**Figura 2: Esquema de compraventa internacional**



Fuente: elaboración propia.

La oferta pasa a ser de relevancia por el hecho del impacto que causa sobre la imagen comercial de quien efectúa la venta. Por ello es que una oferta completa y bien confeccionada realizada con solvencia favorece en gran medida a la buena imagen del exportador y puede contribuir a la conclusión de un trato comercial. En cambio, una oferta incompleta o mal confeccionada, puede ser fuente de futuros conflictos y repercutir categóricamente en forma negativa en el ánimo del comprador.

En síntesis, conforme lo dispuesto por la Convención de Viena, el exportador no solo vende mercaderías, sino también servicios conectados con esas mercaderías y el comprador avezado, además del precio y calidad de los productos, normalmente incluye estos aspectos en su estimación de compra.

## 1.2.1 Características de la oferta

Toda buena oferta debe ser:

**Seria:** la seriedad en los términos propuestos debe estar inmersa a lo largo de toda la oferta, sin embargo un factor clave que determina su seriedad es

ofertar un precio reajustado, sobre el cual podrán discutirse reducciones por cantidad, pronto pago o la concesión de otros beneficios, no se recomienda conceder grandes rebajas a los precios pasados en la primera propuesta. Esto no equivale a que no haya un proceso de negociación; pero es más prudente variar o reajustar el precio por cantidades, modalidad de pago, o el otorgamiento de otros beneficios, de acuerdo a las condiciones o naturaleza de la contratación (pautas publicitarias, tratamiento corporativo, etc.).

**Completa:** es completa la oferta cuando es comprensiva de las condiciones y/o aspectos del convenio o contrato a celebrarse, es decir debe contemplar la mayor cantidad de aspectos posibles del futuro contrato, teniendo en mira que los puntos del negocio que no se incluyen en el contrato, casi siempre, son fuente de conflictos y generan gastos, los que generalmente, son afrontados por el vendedor.

**Precisa:** todo contrato efectuado con términos y lenguaje confuso o poco claro suelen ser motivadores de conflictos con los consecuentes perjuicios para el vendedor. A título de ejemplo, difícilmente un importador aceptará el pago de mayores costos o gastos por la modificación de las condiciones inicialmente pactadas en una carta de crédito (Cámara de Comercio Exterior de Córdoba, 2013).

### **1.2.1.1 Distintas alternativas de presentación de la Oferta de Exportación**

La oferta de exportación puede ser presentada de distintas maneras, siendo posible que se oferte más de una propuesta en una misma operación comercial.

Las formas más comunes son las que, por orden de complejidad y grado de compromiso de las partes, se detallan a continuación:

Lista de Precios: es un ofrecimiento general por cantidades indeterminadas y dirigidas a compradores indeterminados. Aunque este método, desde el punto de vista jurídico, no constituye una oferta en tanto ésta exige la determinación del destinatario, pasa a considerarse una oferta cuando la lista de precios integra una correspondencia enviada directamente a un potencial cliente con ánimo de celebrar el negocio (CACEC, 2013, p. 49).

La lista de precios de exportación necesariamente debe contener los siguientes requisitos:

**Tabla 2: Requisitos a tener en cuenta en una lista de precios de exportación**

**La lista de precios de exportación debe contener:**

- ✓ Descripción del producto: debe ser lo más completa posible, incluyendo código de artículo y nombre científico si se trata de productos del reino vegetal o animal.
- ✓ Partida arancelaria indicando la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) en caso de negociaciones con aquellos países involucrados en el Mercosur.
- ✓ Precio del producto.
- ✓ INCOTERM aplicable, con mención de la versión (ejemplo: FOB Incoterms 2010).
- ✓ Condiciones de pago: para mayor claridad se puede adjuntar un anexo con las diferentes alternativas y las instrucciones en cada caso.
- ✓ Cantidades o valores mínimos de venta.
- ✓ Descuentos por cantidad, por pronto pago, etcétera.
- ✓ Recargos por pequeñas compras.
- ✓ Datos físicos del producto: presentación, tipo de envase o embalaje, peso y medidas, estos datos permiten al comprador realizar sus cálculos de flete y otros gastos.
- ✓ Fecha de vigencia.
- ✓ Cláusula de variabilidad: indicando que los precios se encuentran sujetos a última confirmación por parte del vendedor.

Fuente: adaptado de Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CACEC), 2013.

**Cotización:** es una oferta por cantidades no definitivamente determinadas dirigida a un comprador determinado. La cotización está dirigida a un interesado que la ha previamente requerido y se circunscribe a productos aproximadamente determinados en su especie y cantidad, aunque el resto de las condiciones del contrato se presentan en forma primaria.

En la cotización suelen utilizarse ciertas vaguedades especialmente en cuanto a la forma e instrumentación del pago consignándose la frase “a convenir”. En caso de productos de consumo masivos es conveniente que la cotización contenga una estimación de los volúmenes que el vendedor está en condiciones de entregar en ciertos períodos de tiempo, lo que se conoce como “cadencia de embarques”.

Factura Pro-Forma: consiste en una oferta de productos y cantidades determinadas, dirigida a un comprador determinado, que contiene una propuesta de negocio que pretende ser definitiva. La factura pro forma se emite cuando las negociaciones se encuentran avanzadas y se ha arribado a acuerdos en los puntos más importantes. Ésta es diferente a la factura comercial, la que se genera en relación a un negocio ya concluido y con posterioridad al comienzo del cumplimiento de las obligaciones contractuales.

La creación de la Factura pro forma, por más que no haya sido requerida por el importador, brinda una excelente ocasión para avanzar en la formulación de una oferta seria, completa y precisa, que no se aparte de los intereses del exportador. (CACEC, 2013, pp. 49-50).

Según el Grupo de trabajo V de Prácticas contractuales internacionales de la CNUDMI (2000), sus principales elementos son:

**Tabla 3: Elementos principales de la factura pro-forma**

**Los elementos principales que deberá contener la factura pro-forma son:**

- ✓ Número de orden.
- ✓ Fecha.
- ✓ Nombre y dirección del comprador o destinatario de la oferta.
- ✓ Nombre y dirección del vendedor: es necesario que el nombre y dirección que figuren en la factura pro forma respondan al nombre o razón social del exportador y no incluya solamente el nombre de fantasía, pues en muchos casos las cartas de crédito se abren, ante la falta de aclaración, con el nombre de fantasía lo que posteriormente genera conflictos con los bancos y con la aduana.
- ✓ Código de producto.
- ✓ Descripción del producto: debe ser completa y precisa.
- ✓ Cantidad y unidad de venta.
- ✓ Precio unitario.
- ✓ Precio total.
- ✓ INCOTERM aplicable: indicando el lugar de entrega y la versión (ej. FCA Buenos Aires INCOTERMS 2010).
- ✓ Medio de transporte previsto.
- ✓ Fecha o cadencia de embarques prevista.
- ✓ Condiciones de pago: debe precisarse el instrumento de pago y el plazo de pago. En caso que el instrumento de pago sea a través de una carta de crédito se deben especificar las instrucciones acerca de qué condiciones debe reunir para ser aceptada por el

vendedor a fin de evitarse el costo de eventuales modificaciones que deberá ser asumido por el comprador en caso de no ceñirse a las condiciones acordadas.

- ✓ Documentos ofrecidos: es conveniente detallar que tipo de documentos ha contemplado el vendedor en sus precios y dejar sentado que el costo, incluido en el precio, es el que corresponde sólo a esos documentos (facturas consulares, certificados de control, etc.). Se debe especificar que las obligaciones del vendedor de colaborar en la obtención de cierta documentación no genera la obligación de pagar el costo de obtención.
- ✓ Validez de la oferta.
- ✓ Otras cláusulas: es conveniente consignar en la factura pro-forma todas las condiciones particulares que se hayan convenido en la negociación previa.

Fuente: adaptado de la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CACEC), 2013.

# REFERENCIAS

**Arese, H. F.** (1999). Comercio y Marketing Internacional. Buenos Aires: Norma.

**Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (CACEC).** (2013). La Exportación paso a paso [en línea]. Recuperado de: <http://www.cacec.com.ar/exportador/Manual-del-exportador2013.pdf>

**Sala Segunda de la Cámara de Apelaciones de Morón,** "Solimando, Francisco V. s. Exéquatur" (21/062005).

**Código Civil y Comercial de la Nación.** Aprobado por Ley 26.994 (BO 08/10/2014): Promulgado según Decreto 1.795/2014 (BO 08/10/2014). Recuperado de <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

**Constitución de la Nación Argentina.** (1994). [Sancionada por el Congreso General Constituyente el 1° de mayo de 1853, reformada y concordada por la Convención Nacional Ad Hoc el 25 de septiembre de 1860 y con las reformas de las Convenciones de 1866, 1898, 1957 y 1994]. Recuperada de: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/804/norma.htm>

**Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.** (1980/2011). Viena: Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Recuperada de: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>

**C.S.J.N.** (1998). "Exportadora Buenos Aires c/ Holiday Inn's", Fallos 321:2894.

**C.S.J.N.** (1968) "Lamas, Emilio Luis c/ Banco Mercantil del Río de la Plata de la ciudad de Montevideo", Fallos 270:151.

**Goicoechea, I.** (2015). Los instrumentos de la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado que facilitan el desarrollo de los negocios internacionales y las inversiones. Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, 3(5), 45-63.

**Goldschmidt, W.** (1998). Derecho Internacional Privado. Derecho de Tolerancia. Buenos Aires: Depalma.

**Ley 24669.** (1996). Ley de Aprobación del Protocolo de Buenos Aires sobre jurisdicción internacional en materia contractual suscripto con las Repúblicas Federativa del Brasil, del Paraguay y Oriental del Uruguay. Honorable Congreso de la Nación Argentina.

**Marzorati, O. J.** (2003). Derecho de los negocios internacionales (3.a ed.). Buenos Aires, Argentina: Astrea.

**Nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.** (2014). [Comentado por J. C. Rivera (Dir.), G. Medina (Coord.)]. Buenos Aires, Argentina: La Ley.

**Pardo, A. J.** (1988). Derecho Internacional Privado – Parte General. Buenos Aires, Argentina: Ghersi.

**Quaranta Costerg, J. P.** (2008). Jurisdicción Internacional en Materia Contractual: de los Tratados de Montevideo al Protocolo de Buenos Aires.

DiprArgentina [en línea]. Recuperado de:  
<http://www.diprargentina.com/2008/03/jurisdiccin-internacional-en-materia.html>

**Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).** (2012). Principios UNIDROIT. Madrid: La Ley. Recuperado de <http://www.unidroit.org/spanish/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-s.pdf>