



**El “Uniform Commercial Code” (UCC) en los Estados Unidos o  
La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de  
Compraventa Internacional de Mercaderías-  
¿Por cuál ha de optar un importador extranjero?**



**A- ¿Qué derecho gobierna o debería gobernar su contrato?**

Si es un experimentado exportador de mercancías a los Estados Unidos, ya sabrá de la importancia de un contrato de compraventa por escrito. Usted es consciente de que un contrato bien redactado, que especifique sus derechos y obligaciones, siempre le va a dar una mayor protección en caso de tener que defender su posición frente a la de su cliente estadounidense ante un tribunal.

Lo que probablemente no sepa usted es que un contrato bien redactado ha de contener siempre una cláusula referida al “derecho aplicable.” Ya que tanto usted como su socio comercial en los Estados Unidos pueden hacer tal elección, asegúrese de que es usted el que la decide.

Si un contrato de compraventa entre una empresa extranjera y otra estadounidense prevé que dicho contrato ha de estar gobernado por las previsiones contenidas en el “Uniform Commercial Code” (“UCC”) de un estado en particular, entonces cualquier disputa o controversia que surja de ese contrato será resuelta de esta forma. El UCC es la ley aplicable a la venta de

mercaderías y ha sido promulgado en los cincuenta (50) estados con la excepción de Louisiana.<sup>1</sup>

¿Pero que sucede si su país es uno de los setenta (70) países que han firmado y ratificado La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980<sup>2</sup> (“CISG”)? Entonces, a no ser que las partes tengan una clara y específica intención de excluir su aplicabilidad, el CISG se aplicará a su contrato de compraventa,<sup>3</sup> siempre que el comprador y el vendedor tengan ambos su principal lugar de negocio en un país contratante del CISG. En otras palabras, si ambas partes tienen su principal lugar de negocio en países signatarios del CISG,<sup>4</sup> y el contrato no dice nada al respecto, se aplicará el CISG automáticamente.

El CISG se adoptó para responder a una dificultad práctica: la ausencia de un sistema unificado de normas legales para regular la compraventa de mercaderías en el extranjero.

El propósito de este artículo es señalar algunas de las situaciones en las que usted podría preferir el CISG (como elección ante la omisión de la cláusula referida si usted es un país firmante del CISG y está haciendo negocios con una empresa estadounidense), así como aquellos casos en los que sus intereses estarán mejor servidos si se acoge al UCC.



---

<sup>1</sup> Louisiana ha adoptado la mayoría de las previsiones del UCC menos el artículo 2 (ventas)

<sup>2</sup> La lista de los países signatarios está disponible en <http://www.biu.ac.il/law/cisg/signatoriesEng.htm>

<sup>3</sup> A diferencia del UCC, la CISG no define el término “mercadería”. De cualquier forma, el CISG no se aplicará a contratos que tengan la finalidad de regular la prestación de un “trabajo o servicio” determinado

<sup>4</sup> Además de los EEUU, la lista de países signatarios del CISG incluye también a España, Francia, Italia, Alemania, México, China, Israel y Canadá. Turquía todavía no es un país firmante del CISG

## **B- Comparación de las provisiones más importantes del CISG y el UCC**

### **I. Requisito de que cierto tipo de contratos se hagan por escrito y estén firmados por las partes (The Statute of Frauds)**

El término “Statute of Frauds” es un principio del derecho común incorporado en varias leyes y nos dice que ciertos tipos de contratos necesitan constar por escrito para ser vinculantes legalmente.

El UCC contiene el “Statute of Frauds.” Por lo tanto bajo el UCC, un contrato para la venta de mercancías por encima de los \$500, ha de constar por escrito para ser defendido en los tribunales de los Estados Unidos. Tenga en cuenta que las formalidades y los requisitos de forma, son un aspecto muy importante a la hora de operar en el mercado estadounidense.



El CISG por otro lado fue redactado para satisfacer las necesidades de empresarios que preferían llevar sus negocios sin las limitaciones impuestas por requisitos formales. A diferencia de los contratos gobernados por el UCC, un contrato de compraventa sometido al CISG no precisa de estar redactado por escrito, y no está sujeto a ningún requisito de forma.

Esta práctica en ocasiones levanta sospechas y escepticismo entre los empresarios estadounidenses, ya que el requisito de la forma escrita en el UCC tiene el objetivo de prevenir prácticas fraudulentas. En cualquier caso, siempre hay que tener en mente que a pesar de que el CISG no requiere de contrato en forma escrita, la parte que alegue su existencia ha de probarla. El CISG permite a una parte contratante probar la existencia de compraventa por cualquier medio, por ejemplo recibos, órdenes de compra, testigos, etc.

Cuando quiera que el vendedor y el comprador tengan su lugar de negocio en un estado contratante del CISG, éste será de aplicación en caso de que las partes no lo excluyan expresamente, por lo tanto, cuando no hay contrato por escrito las normas del CISG se aplican automáticamente. A su cliente estadounidense puede sorprenderle que un acuerdo válido exista sin contrato por escrito, pero usted no debería de sorprenderse.

## II. Principio de que el contrato es el único depositario de la voluntad de las partes

Los tribunales de los Estados Unidos cuando aplican el UCC que generalmente excluye cualquier testimonio en juicio que contradice los específicos términos del contrato por escrito de las partes. Esto es lo que se conoce en inglés como “Parol Evidence Rule” y es un principio importantísimo en el derecho común. Este principio presume que un contrato escrito recoge en toda su amplitud la voluntad de las partes. Por lo tanto, bajo el UCC, la prueba testifical oral no puede ser utilizada para contradecir los términos de un contrato escrito.



El CISG es mucho menos estricto. Aquí en Nueva York, el Tribunal del Distrito Sur de Nueva York (Tribunal Federal), aplicando el CISG no consideró admisible este principio a cerca de las negociaciones de las partes, sosteniendo que lo importante es, lo que realmente pretenden las partes, su intención subjetiva.<sup>5</sup> Citando otro caso federal,<sup>6</sup> el Tribunal Federal

---

<sup>5</sup> Teevee Toons, Inc. (D/B/A Tvt Records) & Steve Gottlieb, Inc. (D/A/B Biobox), Plaintiffs, -against- GERHARD SCHUBERT GMBH, Defendant.  
00 Civ. 5189 (RCC)  
UNITED STATES DISTRICT COURT FOR THE SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK  
2006 U.S. Dist. LEXIS 59455

específicamente señaló que “el CISG, al contrario que el derecho contractual estadounidense, no incluye el principio del “Parol Evidence Rule” y “permite constituir en prueba todo tipo de información, incluso si contradice la documentación escrita.”<sup>7</sup>

Por lo tanto, si usted se encuentra en la situación de tener que probar los términos de un contrato, siempre es mucho más flexible si el contrato está sujeto al CISG, ya sea por elección de las partes o porque no hacen alusión a ella en el contrato.

### III. La conocida como “Guerra de Formularios” (Battle of the Forms)

La denominación “Guerra de Formularios” se refiere a la situación en la que el cliente le envía una orden de compra conteniendo ciertos términos de venta, y usted el vendedor responde aceptando, o con la emisión de una factura, que contiene diferentes términos de venta. La cuestión que se plantea es si existe un contrato válido y si lo hay, qué condiciones y términos han acordado las partes.



---

<sup>6</sup> Claudia v. Oliveri Footwear Ltd., No. 96 Civ. 8052 (HB) (THK), 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586, 1998 WL 164824, at \*4 -\*5 (S.D.N.Y. Apr. 7, 1998)

<sup>7</sup> El Tribunal Federal (Distrito Sur de Nueva York) en TEEVE TOONS, INC. sostuvo que el artículo 8 del CISG explicaba que dicha prueba oral a cerca de la intención de las partes ha de ser interpretada de la siguiente manera:

- 1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.
- 2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado una persona razonable bajo circunstancias similares.
- 3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

El UCC y el CISG dan respuestas diferentes: El UCC considera que un contrato válido ha sido concretado siempre que los formularios y documentación de ambas partes estén de acuerdo en los términos básicos del negocio, tales como la descripción de las mercancías, el precio, la cantidad y otros términos adicionales. Los términos y condiciones adicionales que usted haya puesto en su aceptación son indiferentes, y los términos de la orden de compra original gobernarán el contrato. Esta es la regla del UCC a no ser que usted especifique en su formulario de aceptación que sus términos y condiciones adicionales son de obligatoria observancia. Si el comprador rechaza aceptar sus términos y condiciones, el UCC prevé que no existe contrato, no se ha concretado el contrato.



Por otro lado, en esta situación el CISG sigue la vieja regla y prevé que el contrato se concreta cuando concurre el “acuerdo de voluntades” de las partes. El CISG contiene previsiones expresas para tratar el problema de formularios que contienen términos adicionales. Si los términos adicionales no alteran materialmente las condiciones de la oferta, entonces el contrato queda formalizado según el CISG. Si la alteran, no existe “acuerdo de voluntades” y por lo tanto no hay acuerdo válido.

¿Cuál es el efecto práctico de lo dicho? Vamos a suponer que usted obtiene una orden de compra de un cliente estadounidense que (1) expresamente prevé la ley de uno de algún estado de Estados Unidos (por ejemplo, el UCC) y (2) que al mismo tiempo contiene ciertos términos y condiciones que usted encuentra objetables. Para evitar esos términos y condiciones, usted debe realizar su aceptación de forma expresamente condicional a que el comprador

acepte sus cambios. No es suficiente con mandar una aceptación que meramente contenga términos diferentes.

Pero suponga que obtiene una orden de compra que contiene términos objetables pero que no prevé expresamente la aplicación del UCC. Por lo tanto la CISG se aplicará (siempre que ambas partes sean de países firmantes de CISG), y usted mandará de vuelta una aceptación que cambie los términos de la orden de compra original. Usted debe saber que soporta el riesgo de que sus cambios sean “alteraciones materiales”, las cuales serán causa de invalidez del contrato.



#### IV. Garantías y renuncia de las mismas

Según el UCC y el CISG, existe una obligación subyacente para cualquier vendedor a cerca de proveer las mercancías adecuadas para su uso normal. El UCC llama a esta adecuación “garantía tácita de las mercancías.” Esta garantía impone la obligación de las mercancías que usualmente son vendidas sean de una calidad apta para el mercado. Por aplicación de la ley esta garantía está implícita en todo contrato, esté el vendedor enterado o no de dicha garantía. De cualquier forma usted debe de saber que la “garantía implícita de las mercancías” no obliga al vendedor a entregarle “mercancías perfectas y sin defectos”, sino simplemente mercancías que son aptas para el uso ordinario para el que generalmente son utilizadas<sup>8</sup>. La utilidad práctica de la “garantía implícita de las mercancías” es que permite a los compradores confiar en una

---

<sup>8</sup> N.Y. UCC § 2-314(2)(c).

razonable calidad en ausencia de un lenguaje contractual proveyendo una mayor o menor garantía. Vendedores podrán exonerarse de esta garantía únicamente si la mencionan expresamente, y dicha exoneración ha de constar por escrito y ser evidente.

El UCC también prevé garantías expresas. La sección 2-313 del UCC establece las tres (3) formas en las cuales un vendedor puede crear una garantía expresa: Primero, “cualquier afirmación de un hecho o promesa realizada por el vendedor al comprador relacionada con la mercancía y que se convierte en parte esencial del pacto, crea una garantía expresa de que las mercancías han de ser conformes con la afirmación o promesa.”<sup>9</sup> Segundo, “cualquier descripción de las mercancías que es hecha parte esencial del pacto, crea una garantía expresa de que las mercancías han de ser conformes con la descripción dada.”<sup>10</sup> Tercero, “cualquier muestra o modelo que es hecha parte esencial del pacto, crea una garantía expresa de que la totalidad de los bienes será conforme con la muestra o modelo.”<sup>11</sup>



El CISG por otra parte, no tiene ninguna regla formal sobre la exoneración de las garantías. El artículo 36(2) establece que “El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad (...) y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características específicas”. Se supone que las

---

<sup>9</sup> N.Y. UCC § 2-313 (1)(a)

<sup>10</sup> N.Y. UCC § 2-313 (1)(b)

<sup>11</sup> N.Y. UCC § 2-313 (1)(c)

mercancías son ideales y adecuadas para su uso ordinario.<sup>12</sup> Una exoneración válida de responsabilidad requiere un acuerdo expreso de ambas partes, pero a diferencia de lo que ocurre con el UCC dicha exoneración no tiene por que ser por escrito. Tampoco tiene por que contener la palabra “comerciabilidad”. ¿Qué efectos prácticos tiene esto? Usted como vendedor puede estar en mejor posición con una ley que le permita exonerarse de esta garantía de la forma lo más simple posible. El CISG es por lo tanto su elección en este aspecto.

### C- Casos en los que el UCC es más ventajoso para el vendedor extranjero

Usted no debe de llegar a la conclusión de que el CISG es siempre una mejor opción para sus exportaciones a los Estados Unidos. Hay ciertas situaciones en las que la aplicación del UCC puede ser beneficiosa, a continuación le ofrecemos algunos ejemplos:

#### I. Definiciones de Términos o Condiciones y Precio

Cuando ciertos términos del acuerdo, especialmente el precio, no



constan en la oferta, con el CISG se llega a la conclusión de que no se ha formalizado el contrato. El Artículo 14 del CISG ha sido interpretado para en el sentido de que la oferta ya sea explícita o implícita se refiera al precio,

---

1) <sup>12</sup> El artículo 35 del CISG prevé que “El vendedor deberá entregar mercancías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.” CISG Artículo 35 (1). Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercancías no serán conformes al contrato a menos :

- a) que sean aptas para los usos a que comunmente se destinen mercaderías del mismo tipo;
  - b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de celebración del contrato, salvo que dadas las circunstancias se deduzca que el comprador no confió, o no era razonable que confiase, en la competencia y el juicio del vendedor;
  - c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;
- ....

cantidad, etc. Según el UCC, puede crearse un contrato válido incluso si la oferta no menciona ciertos términos tales como la cantidad o el precio.<sup>13</sup>

Esto puede ser una ventaja en el común caso de que el contrato fuese negociado oralmente o exista simplemente una orden de compra del comprador, pero no especifique el precio, y usted, como vendedor, se encuentra en la difícil situación de probar la existencia de un contrato válido.

## II. Revocación de la Oferta

Según el UCC, cualquier parte puede revocar una oferta en cualquier momento antes de la aceptación por la otra parte. Sin embargo, si la otra parte se ha comprometido por escrito a mantener la oferta abierta, entonces no puede retirar la oferta, ya sea por el periodo de tiempo especificado o, si no hay periodo de tiempo especificado, por un periodo razonable de hasta tres (3) meses.



El CISG, considera que una oferta se ha hecho de forma irrevocable si el destinatario de la oferta ha emprendido actuaciones como consecuencia de la oferta antes de recibir la notificación de que la oferta es revocada. No establece un límite de tiempo para que la oferta permanezca vigente (aunque el Art. 18 (2) señala que no hay límite para la aceptación, ésta ha de darse dentro de un periodo de tiempo razonable).

Si, por ejemplo, un proveedor extranjero realiza una oferta a un comprador estadounidense, según el CISG aquél puede estar obligado a ejecutar su oferta si el comprador puede demostrar que ha emprendido actuaciones confiando en

---

<sup>13</sup> NY UCC § 2-204(3): Aunque uno o más términos sean dejados sin concretar, un contrato de compraventa no deja de tener efecto cuando las partes han tenido la intención de obligarse en un contrato y hay una base razonable para concretar dichos términos.

la oferta. El UCC sin embargo, permitirá al proveedor retractarse de la oferta siempre que el oferente no haya prometido lo contrario. Bajo estas circunstancias, el UCC prevé una salida más sencilla permitiéndole evitar la ejecución de la oferta.

#### **D- Las partes pueden decidir no aplicar el CISG en un contrato de compraventa**

El CISG permite a las partes contratantes prescindir de sus previsiones y elegir un cuerpo legal diferente. Generalmente, cualquiera de las partes preferiría elegir el derecho de su propio país. Los incentivos de esta elección son muchos: la percepción de una mejor protección, familiaridad con las leyes y los procedimientos, conseguir un contrato satisfactorio para las fuentes de financiación local, etc.

Por otra parte, su cliente estadounidense naturalmente preferirá el UCC. Usted debe anticiparse y leer cuidadosamente los términos del contrato estándar o en el formulario.

Ya que es bastante improbable que usted convenza a su cliente estadounidense para que acepte su derecho nacional (a excepción del CISG),<sup>14</sup> cómo puede imponerse a él para que al menos acepte el CISG? Explicándole que en los Estados Unidos y en cualquier lugar en el que ha sido aceptado, el CISG es considerado como una ley que otorga a ambas partes unos derechos justos y equitativos para que ambas partes modelen su propio contrato, permitiéndoles que modifiquen o deroguen cualquiera de las previsiones del CISG. Siendo así de flexible, el CISG claramente responde a las necesidades del comercio internacional. En otras palabras, acogerse al CISG concede a las partes la posibilidad de modelar su propio contrato, permitiéndoles modificarlo a su antojo. Además, recuerde a su cliente que la elección del CISG les otorgará un único cuerpo normativo para todos sus negocios.

---

<sup>14</sup> Ya que probar su propio derecho nacional (a excepción del CISG) en un juzgado o tribunal de los Estados Unidos va a requerir que usted –a sus propias costas- provea de un letrado extranjero al que el juzgado o tribunal estadounidense considere como testigo experto en derecho extranjero, no está del todo claro que cuente en su mejor interés que su cliente acepte su derecho nacional (excepto el CISG)

Usted debe ser consciente de que existen ciertas desventajas al acogerse al CISG: Primero y más importante es la incertidumbre en la interpretación del CISG por tribunales de países diferentes. De hecho, no existen mecanismos que aseguren una uniforme interpretación del CISG en casos idénticos en los tribunales de dos (2) países diferentes.

De cualquier forma, en las dos (2) décadas siguientes a la adopción del CISG por los Estados Unidos, se han ido acumulando un buen número de sentencias. La elección del derecho aplicable es por lo tanto más clara que nunca, y las posibilidades de que usted realice la elección del derecho correcta es mayor que nunca.



---

*Este artículo ha sido preparado por Zara Law Offices, con dirección en: 111 John Street, Suite 510, Nueva York, N.Y. 10038; todos los derechos de propiedad intelectual u otros sobre este artículo pertenecen exclusivamente a Zara Law Offices. La reproducción o difusión de cualquier parte de éste, sin nuestro previo consentimiento por escrito, queda estrictamente prohibida. Copyright © 2011 Zara Law Offices. Todos los derechos reservados.*