

**ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL Y EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL**  
**Ventajas y desventajas de la existencia de mecanismos de unificación de los contratos en materia internacional**

***Palabras claves***

Agencia Comercial, Compraventa internacional, Contratos, Convención de Viena, derecho internacional privado.

***Resumen***

El intercambio comercial a nivel mundial es de suma importancia para el desarrollo global de los Estados y los mercados, es por ellos que se ha generado un gran auge en el manejo y conocimiento de los contratos internacionales diseñados para regular y formalizar las relaciones comerciales.

En el ámbito internacional el contrato por excelencia es la compraventa, puesto que es uno de los mecanismos más flexibles y con mayor utilización, razón por la cual, se realizaron múltiples intentos por diversas organizaciones internacionales para crear un régimen que diera seguridad y confianza a los sujetos que participan en el intercambio de bienes entre las fronteras de los Estados.

A diferencia de ello, en el caso de la agencia comercial a pesar de ser un instrumento jurídico de gran utilidad para facilitar el posicionamiento de empresarios extranjeros en países diferentes al propio, representa un gran reto para los comerciantes en materia internacional, en la medida en que no existe un régimen jurídico uniforme que reconozca los elementos de este tipo de contratos.

En virtud de lo anterior, en el presente ensayo analizaremos las facilidades que representa la existencia de un régimen uniforme para la regulación de una figura contractual versus las dificultades que radica la diversidad de normatividades.

**Introducción**

Uno de los mayores retos en materia de Derecho Internacional Privado se ha generado en la disparidad de regulaciones nacionales en materia de elaboración, formalización y validez de las figuras contractuales, ello generado en mayor medida por las diferencias culturales, históricas y normativas que se derivan de la existencia de diversas familias jurídicas arraigadas en principios legales muy particulares y dispares entre sí.

De allí que, para los comerciantes y los demás agentes que participan en el mercado, el intercambio de bienes y servicios entre las fronteras de los Estados, ha implicado inseguridad jurídica que disminuye la facilidad y confianza con que se desarrollan los acuerdos comerciales, esto en la medida en que, la normatividad internacional se ha

---

\* Estudiante de la Especialización en Derecho de los Negocios de Medellín 2015.

quedado corta en muchos casos para regular el alcance de este tipo de negociaciones y darles efectos jurídicos que vinculen a las partes.

De igual forma, la variedad que existe en los sistemas jurídicos nacionales a la hora de solucionar conflictos derivados de los acuerdos o contratos celebrados entre comerciantes en materia internacional, genera mayores apuros para las partes, puesto que cada una pretende aplicar las normas que para ella son conocidas.

En tal medida, a nivel internacional se han desarrollado múltiples intentos para crear un conjunto de normas o prácticas uniformes que vinculen a la mayor cantidad de Estados y permitan reconocer puntos claros para la regulación de cierta figura contractual.

Es así como, uno de los desarrollos más destacados es la Convención de las Naciones Unidas para la Compraventa Internacional de Mercadería (mejor conocida como la Convención de Viena de 1980), la cual es un mecanismo utilizado para: agilizar el intercambio de mercadería a nivel internacional con el fin de facilitar la apertura de los mercados y dar seguridad jurídica a la diferentes transacciones realizadas por los comerciantes y unificar los elementos esenciales del contrato de compraventa internacional, definir la figura, las obligaciones de las partes, la ley aplicable y el foro competente para la solución de conflictos, ello sin distinción de las disparidades de los sistemas legales de cada uno de los miembros que la han ratificado.

El contrato de compraventa internacional es el instrumento usado por excelencia para la comercialización de bienes entre las fronteras, razón por la cual la existencia de una regulación unificada y adaptada a los diferentes sistemas legales de varios países, ha facilitado que el uso de esta figura contractual continúe en su auge en la medida en que la globalización implica la apertura de los mercados y la expansión de los negocios.

No obstante, otros contratos como la agencia comercial se han visto rezagados pese a su importancia y utilización por los comerciantes, en la medida en que no existe una normatividad clara para el tratamiento de los mismos cuando tiene su aplicación en el ámbito internacional, lo cual ha implicado que la normatividad nacional entre a subyugar la interpretación y ejecución de este tipo de negocios y represente una barrera para los comerciantes de otros Estados que tienen mayor libertad a la dispuesta en el sistema legal del país donde se pretenda ejecutar el contrato de agencia.

En vista de la necesidad imperante que hay en esta materia, se ha iniciado la negociación para la modificación y adaptación de las normas de derecho interno que regulan el contrato de agencia comercial a través de los tratados comerciales que se celebran entre Estados, tal y como es el caso del TLC firmado entre Estados Unidos y Colombia.

En consecuencia con lo anterior, es de evidenciarse la ventaja que genera la existencia de un mecanismo internacional que regule los efectos de un tipo de contrato, frente a la inexistencia de normatividad que unifique los parámetros básicos para la utilización de una figura contractual cuando se ven inmersos los

ordenamientos jurídicos de más de un Estado, argumento que entraremos a desarrollar con base en un esquema comparativo entre el contrato de compraventa internacional y la agencia comercial, para concluir con un esbozo de los retos que representan la proyección de un mecanismo internacional para el posicionamiento de un contrato como sería el de agencia comercial.

### **El contrato de compraventa internacional**

En el año 1966 con la creación de la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) se retomó el esfuerzo que venía ejecutando la UNIDROIT (Instituto Para la Unificación de Derecho Privado), para la creación de un instrumento jurídico que permitiera unificar la normatividad en materia de compraventa internacional de mercadería e implementar pautas generales para la regulación de este tipo de contratos que pudiesen ser adaptadas por los diferentes Estados a sus ordenamientos jurídicos nacionales.

Para ello, al interior de dicho órgano se creó un grupo dirigido por Jorge Barrera Graf, quienes elaboraron el proyecto de convención que fue aprobado por la UNCITRAL el 16 de junio de 1978 y posteriormente en la conferencia que se llevó a cabo en el Palacio Imperial de Hofburg en Viena, con la participación de 62 países, que suscribieron por primera vez la “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería” el 11 de abril de 1980.

La Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercadería, es actualmente uno de los instrumentos jurídicos con mayor aceptación a nivel internacional, suscrito por 72 Estados dentro de los cuales se encuentran algunas de las principales potencia mundiales, como lo son Estados Unidos, China y Alemania.

En Colombia solo hasta 1999 se incorporo en el ordenamiento jurídico la Convención de la Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercadería, a través de la ley 518 del mismo año, acontecimiento que marcó una pauta en el derecho colombiano en la medida en la misma incidió en la concepción de esta figura contractual y sus efectos jurídicos, debió a que:

*“Tiene aptitud para derogar la legislación colombiana tanto civil como comercial por cuanto el respectivo contrato de compraventa de mercaderías tiene un carácter internacional, lo cual se determina por el hecho de que las partes tengan localizados sus establecimientos en diferentes estados contratantes y que en él, expresamente no se haya excluido su aplicación.” (Barrera, 2001)*

En tal sentido, con la incorporación de la Convención de Viena al ordenamiento jurídico de los Estados que la suscribieron, al igual que en el caso colombiano, se aceptaron las estipulaciones que contiene el mencionado instrumento en materia del alcance de contrato de compraventa internacional, su formación, las obligaciones del vendedor y comprador, la elección de la ley aplicable al contrato y la determinación del foro competente para dirimir los conflictos derivados del mismo.

En cuanto a la definición del contrato de compraventa internacional de mercadería la Convención de Viena no contiene un desarrollo específico, no obstante, el mismo se refiere al acuerdo de voluntades celebrado entre dos partes con establecimientos de

comercio ubicados en diferentes Estados, en virtud del cual el vendedor se obliga a entregar mercaderías (es decir de bienes muebles corporales) transfiriendo su dominio y el comprador obliga a pagar el precio pactado; elementos que se han evidenciado, al hacer un análisis detallado del texto de la convención.

*“...del contenido de la reglamentación convencional en especial los arts. 30 (obligaciones del vendedor) y 53 (obligaciones del comprador), se infiere sin duda, que por compraventa se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptado y la transmisión y apropiación de bienes.” (LORENA BERMEO ACELDAS)*

De manera que, el contrato de compraventa internacional de mercadería es consensual, bilateral y oneroso (Internacional, UNCITRAL).

Por otra parte, en cuanto a la formación del contrato la Convención de Viena en los artículos 14 al 24 desarrolla la teoría de la oferta y la aceptación aplicables como requisitos de configuración de contrato de compraventa internacional.

La oferta contiene la propuesta o intención de una parte de celebrar un contrato, esclareciendo los elementos esenciales del mismo (cosa y precio), presentada en firma y dirigida a una o más partes determinadas, ya sea de forma verbal o escrita. En la convención se adopta la teoría de la recepción por cuanto la oferta no produce efectos hasta tanto el destinatario de la misma efectivamente la reciba.

En cuanto a la aceptación, se habla de la manifestación de conformidad con todos los elementos de la oferta, puesto que cuando hay una adición o modificación de algunos de los elementos esenciales de la misma se configura una contraoferta. Para la aceptación también aplica la teoría de la recepción, por cuanto ésta producirá efectos cuando sea recibida por el oferente o cuando opere una aceptación tácita que se desprenda del actuar del aceptante cuando realiza actos tendientes a la ejecución o configuración el negocio planteado en la oferta.

Frente a las obligaciones del vendedor la convención estipula que el mismo debe realizar la entregar el bien, a satisfacción material (en cuanto a la calidad, cantidad, empaque,...) y jurídica (libre de vicios, gravámenes,...) (Internacional, UNCITRAL) del comprado, realizar la transferencia de la propiedad y mitigar los posibles daños que se puedan ocasionar a la mercadería; y con relación a las obligaciones del comprador están las de recibir los bienes, notificar al vendedor sobre la insatisfacción con relación al producto, pagar el precio y mitigar los posibles daños que se puedan ocasionar a la mercadería.

Con relación a la elección de la ley aplicable al contrato, tenemos que las partes en virtud de la aplicación del principio de la autonomía de la voluntad pueden escoger la norma que regulará los efectos de la negociación que llevan a cabo y en este sentido pueden elegir la convención como la ley aplicable al contrato de compraventa internacional que celebren, no obstante, en la medida en que las partes nada pacten al respecto la convención aplicara de acuerdo con los siguientes criterios, de forma directa cuando las partes tienen sus establecimientos de comercio en Estados que

han ratificado la convención y no hay excluido de forma expresa la aplicación de la convención y de forma indirecta cuando: (i) el derecho internacional privado por remisión estipula la aplicación de la convención, (ii) al menos una de las partes tiene su establecimiento de comercio en un Estado que ha suscrito la convención y se determina que aplica la ley de dicho Estado o (iii) cuando pese a que las partes no tienen sus establecimientos en Estados donde aplique la convención, ellas pacta expresamente la aplicación de la misma.

No obstante, la convención respeta la autonomía de la voluntad conflictual de las partes reconociendo la capacidad de ellas para designar el ordenamiento jurídico en el cual se ampararán los efectos legales del contrato y en tal medida:

*“...el Art. 6 de la Convención respeta tal derecho, no obstante la existencia del Derecho uniforme sobreventa internacional, otorgando a las partes el poder de decidir cuál será el Derecho aplicable al contrato, si la Convención de Viena o el Derecho interno de un Estado” (Ruiz)*

Finalmente, de acuerdo con el breve esbozo hasta acá realizado sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercadería, podemos extraer como punto favorable la existencia de un régimen uniforme que permite definir unos parámetros generales para los comerciantes que se plantean realizar la compra y venta de bienes muebles corporales entre diferentes Estados, generando con ello un mayor grado de seguridad de las transacciones que se realizan y de los derechos y deberes de las partes que participan en este tipo de negocios.

### **El contrato de agencia comercial en el ámbito internacional**

Para la actividad de distribución, promoción y comercialización de productos a través de terceros o intermediarios, existen diferentes figuras contractuales, que han surgido con mira a satisfacer las necesidades derivadas del giro ordinario de los negocios, tal y como son el contrato de agencia comercial.

El contrato de agencia comercial es un instrumento a través del cual una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga para con otra, denominada empresario o agenciado, a realizar las actividades tendientes a la explotación o promoción de un negocio determinado, dentro de una zona prefijada, de forma independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, los riesgos o daños que acaezcan de la actividad realizada.

No obstante, la agencia comercial es una figura que no se ha regulado de manera uniforme a nivel internacional, por lo cual, la legislación de cada país ha entrado a jugar un papel de vital importancia a la hora de definir los elementos de esta figura y las formalidades exigidas para su celebración y ejecución.

El avance en la mecánica del comercio internacional propende por la flexibilización del comercio y la presunción de igualdad entre los sujetos que interactúan en el mercado, con miras a incentivar mayor eficacia y rapidez de las transacciones que se llevan a cabo entre los comerciantes. En pos de ello, las principales entidades internacionales, como la Cámara de Comercio Internacional y la mayor parte de la doctrina, han elaborado diversos documentos y tratados en donde se desarrolla el

tema de la flexibilidad y eficiencia de las figuras contractuales en las cuales se encausan los diversos negocios jurídicos desarrollados por las personas que participan en el comercio internacional (López, 2015).

Así mismo, la Comunidad Europea desarrolló una directriz (Consejo de las Comunidades Europeas, 1986) que regula el contrato de agencia internacional y pretende unificar ciertos parámetros para todas las normativas internas de cada Estado. Sin embargo, los países que no pertenecen a la Unión Europea tienen grandes dificultades y problemáticas devenidas de las diferencias intrínsecas entre la legislación de cada país y más específicamente, entre los fragmentos normativos que regulan la agencia comercial.

A pesar del desarrollo y priorización que se ha dado a la necesidad de regular mecanismos más ágiles y menos formales para la consecución de los negocios jurídicos, existen aún figuras contractuales bastante rudimentarias que tienen una excesiva parafernalia para lograr la formación del negocio jurídico, entre las cuales se puede nombrar la agencia comercial.

En la mayor parte de los países de sur y centro América y en los países de la Comunidad Europea existe una tendencia proteccionista de los agentes comerciales (Casas, 2005), debido a la tradición legal que busca salvaguardar los intereses de aquellos sujetos considerados como la parte débil de la relación contractual. Es así como, en el desarrollo de la agencia comercial, el agenciado o director es normalmente un gran empresario que ha posicionado sus marcas y productos y en dicha medida decide ampliar sus negocios a nuevas zonas, mientras que el agente es por lo general es considerado como un pequeño comerciante que decide unirse a otra empresa posicionada al no tener una propia.

No obstante, la presunción de debilidad del agente, parece ser bastante irrisoria, puesto que es el agente quien tiene los conocimientos y medios para actuar de forma independiente en la ejecución de la labor que le fue encomendada y por lo general en el ámbito internacional el agente tiende a ser un comerciante con trayectoria y con vastos conocimientos del mercado de la zona geográfica donde se va a ejecutar la agencia y en tal medida no es un sujeto que se encuentre en una posición de desventaja.

En consideración a ello, en casos como en el Tratado de Libre Comercio suscrito entre Colombia y Estados Unidos, se aprovecha la celebración de medios de cooperación entre países para la reevaluación de elementos contrarios o impropios a la realidad de los intercambios comerciales, tal y como sucedió con las demandas hechas por Estados Unidos a Colombia para que flexibilizara su regulación en materia del contrato de agencia comercial y modificara la existencia de los algunos componente de este tipo de contratos.

Es claro que la globalización y la apertura de los mercados ha ocasionado el incremento de las negociaciones entre los Estado como comerciante y entre personas naturales y jurídicas radicadas en diferente partes del mundo, por lo que se ha hecho necesario la estimación de normas más claras y con conciencia de la existencia de operaciones comerciales más allá de las fronteras de cada país y la valoración de

mecanismos que permitan el libre desarrollo de estas transacciones y la eficaz y pronta solución de los problemas que de allí surjan.

Como respuesta a las necesidades del mercado internacional, los diferentes países tendrán que responder con la evaluación y valoración de la estructura normativa de sus ordenamientos jurídicos para la adaptación de sus fuentes formales. Hechos que sin duda se verán reflejados en la necesidad de repensar las normas que regulan el contrato de agencia comercial y sus diversos componentes.

### **¿Cuál es el futuro de los contratos que no cuentan con una regulación uniforme a nivel internacional?**

Para aquellos contratos que como la agencia comercial no se cuentan con regulación que unifique los elementos esenciales del mismo, por lo cual cada Estado se vale de su normatividad interna para regular las relaciones entre las partes, su principal problemática radica en que en caso de silencio de las partes frente a la ley aplicable al contrato se deriva la existencia de inseguridad jurídica al momento de contratar, pues las condiciones varían de país en país, siendo unos más proteccionistas que otros, lo cual sin duda, tiene la entidad suficiente para afectar los intereses económicos de las partes y terminar siendo un factor decisivo a la hora de contratar, con lo que se entorpece el libre comercio.

La falta de un instrumento del derecho internacional que permita unificar o poner sobre la mesa ciertos puntos en común sobre la regulación aplicable a una determinada figura contractual crea la sensación de cierto desbalance o desequilibrio a favor de una de las partes, puesto que en la práctica la parte más grande o con mayor capacidad financiera termina imponiendo sus intereses a la otra parte contratante, quien en vista de su necesidad de realizar el negocio termina sometándose a las imposiciones de la normatividad del ordenamiento jurídico de la parte más fuerte quien escoge por regla general la ley de casa que es la que conoce.

Lo anterior, también se refleja cuando interviene los Estados como partes contratantes, puesto que como sucedió en la celebración del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, de la posición dominante de esta última como potencia con respecto a Colombia, se puede leer entre líneas que el interés del gobierno Americano en lograr reducir los niveles de protección que tiene el agente en Colombia, fundamentándose en la intención de fomentar e impulsar la contratación internacional, termina favoreciendo a sus ciudadanos a través de una especie de desarme legal de los agentes colombianos.

Pese a ello, se evidencia que la lucha contra las barreras, arancelarias y normativas, resulta en ocasiones factores entorpecedores del libre intercambio mercantil, lo que repercute en la disminución de los frutos de los negocios, no solo afectado por la excesiva rigurosidad de la ley, sino también por los factores económicos que permean en la negociación de los bienes.

El problema de fondo en este asunto es que dichas barreras no son propias de los contratos sino externas a ellos, por lo tanto es un tema que no puede ser corregido por las partes del acuerdo y al que éstas se verán obligatoriamente sometidas si llevan a cabo el intercambio comercial bajo una figura contractual que puede estar

fuertemente sometida a la regulación interna de un Estado que en su ordenamiento impone una serie de obligaciones y procedimientos de una rigurosidad poco conveniente o no adaptable al giro ordinario de los negocios a nivel internacional o a la rapidez del flujo de las operaciones que realizan los comerciantes en virtud de la apertura de los mercados.

Es así como, al apreciarse el desarrollo y claridad que aparece la existencia de normatividad internacional que esclarece los elementos de un contrato y su aplicación en el ámbito internacional, como es el caso de la Convención de las Naciones Unidas Sobre la Compraventa Internacional de Mercadería, se resalta la necesidad frente a las demás figuras contractuales de la creación de estándares o prácticas internacionales que permitan diferenciar la aplicación de cierta figura contractual cuando intervienen los intereses de más de un Estado y cuando se celebra dentro de un único territorio demarcado por las fronteras de un país determinado.

De todo lo anterior se puede concluir que aún con sus falencias, contratos como el de agencia comercial que son constantemente utilizados por los comerciantes en el ámbito internacional, podría resultar sumamente ventajoso para ambas partes si se contase con una estructura internacional que permita reconocer un campo neutral para la definición de sus elementos, su alcance y la protección de las partes.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Aguilar Grieder Hilda, *El impacto del Reglamento «Roma I» en el contrato internacional de agencia*, Vol. 3, N° 1, pp. 24-46l, Madrid, Universidad Carlos III de Madrid, 2011, Cuadernos de Derecho Transnacional, [en Línea], Disponible en: [www.uc3m.es/cdt](http://www.uc3m.es/cdt), consulta: 22 de septiembre de 2015
- Bermeo Aceldas Lorena y otros, *Compraventa internacional de mercaderías*, Colombia, Pontificia Universidad Javeriana Facultad de Ciencias Jurídicas en Línea], Disponible en: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere7/DEFINITIVA/TESIS%2048.pdf>, consulta: 2 de octubre de 2015.
- Camacho López, Maria Elisa, *El Contrato De Agencia Comercial: Análisis dentro del contexto del sistema jurídico romano-germánico*, 7 Vol., Colombia, Universidad Externado de Colombia, 2008, Revist@ e- mercatoria (19 de abril de 2013), [en línea], disponible en: <http://www.emercatoria.edu.co/PAGINAS/VOLUMEN7/PDF02/contrato.pdf>, consulta: 2 de octubre de 2015.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Artículo 11 de la Convención de las Naciones Unidad sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería, p. 4 [en línea], disponible en: <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>, consultado el 29 de septiembre de 2015
- Cuberos de las Casas Felipe, “Agencia comercial entre la comparación y la exegesis”, *Revista de derecho privado*, Colombia, Universidad de los Andes (2005, 35 Vol.) p 29-30 [en línea], disponible en: [http://derechoprivado.uniandes.edu.co/components/com\\_revista/archivos/der echoprivado/pri162.pdf](http://derechoprivado.uniandes.edu.co/components/com_revista/archivos/der echoprivado/pri162.pdf), consulta: 28 de septiembre de 2015
- Esperanza Castellanos Ruiz. LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: Ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales, cuadernos de la maestría en derecho, España, Universidad Carlos III de Madrid p 107 [en línea], disponible en: <http://www.usa.edu.co/investigacion-derecho/edicion1/Convenci%C3%B3n-de-Viena-de-1980-sobre-Compraventa-Internacional-de-Mercader%C3%ADas-%C3%81mbito-de-aplicaci%C3%B3n-car%C3%A1cter-dispositivo-y-disposiciones-generales.pdf>, consultado el 6 de octubre de 2015
- García Velasco, Isabel C. *El proteccionismo jurídico de la agencia comercial en Colombia frente a los tratados de integración económica*. Vol 27. No 46, Colombia, Universidad del Valle, 2011, Cuadernos de Administración, [en línea], disponible en: <http://dintev.univalle.edu.co/revistasunivalle/index.php/cuadernosadmin/article/view/1555>, consulta: 17 de septiembre de 2015.
- Unión Europea, El Consejo de las Comunidades Europea, Directivas, *Directiva 86/653/CEE*, relativa a los agentes del comerciales independientes y agentes comerciales, *Diario Oficial* n°L 382 de 31 de diciembre de 1986 p. 0017 – 0021.