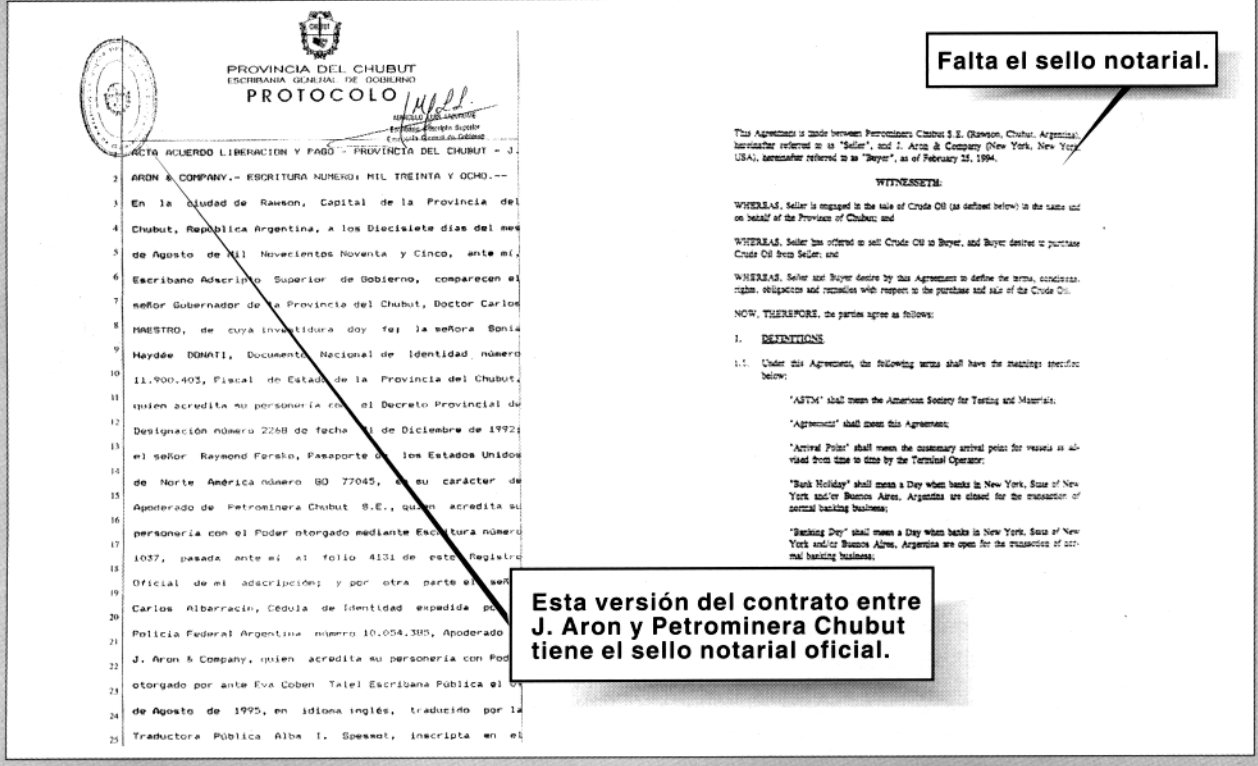


Cómo la omisión de una formalidad legal argentina podría haber disuelto el contrato de una compañía estadounidense.



Con tacto y cautela se evitan conflictos en negociaciones internacionales

Virginia J. Harnisch
Raymond S. Fersko

El reciente arbitraje en Nueva York entre J. Aron & Co., la filial mercantil petrolera de la empresa norteamericana Goldman Sachs & Co., y Petrominera Chubut S.E., entidad estatal de la Provincia de Chubut, Argentina, ilustra la importancia de que las empresas latinoamericanas se cercioren de que las otras partes contratantes conocen y entienden las normas, leyes y costumbres del país con que negocian antes de firmar un acuerdo. En este caso, J. Aron demandó a

Petrominera en la American Arbitration Association de Nueva York por una suma de más de trece millones de dólares en daños y perjuicios por incumplimiento, según la ley argentina, de un contrato sobre la venta de petróleo. En vista de varias defensas, incluyendo invalidez de contrato, así como una contrarreclamación por daños y perjuicios morales y, según las leyes nacionales, contra el patrimonio argentino, se accedió a una liquidación por total de un millón de

dólares — sólo una fracción de lo que J. Aron había pedido.

Diferencias entre los sistemas jurídicos de E.U. y Latinoamérica

La ley en Latinoamérica se basa en el sistema de derecho civil en el cual las decisiones de los jueces influyen muy poco en el asentamiento de precedentes jurídicos. El sistema se rige mediante elaborados códigos redactados para ser lo más completos, coherentes y claros posible. En contraste, el sistema jurídico estadounidense, que proviene del sistema de inglés de derecho consuetudinario, se basa en *stare decisis*, o sea, en antecedentes establecidos por las decisiones de los jueces de tribunales superiores. Aunque muchas leyes estadounidenses provienen de estatutos parecidos a los códigos de Latinoamérica, en contraste con las normas del derecho civil, las decisiones jurídicas en Estados Unidos tienen gran peso e importancia en la constante evolución de las leyes estatales y nacionales.

Dado que la ley de cualquier país latinoamericano suele consistir en la aplicación simple y directa de principios judiciales, un abogado norteamer-

ricano puede sentirse inclinado a seleccionar (o acceder a) a su uso como "ley de elección" en caso de disputa. Asimismo, la parte contratante latinoamericana puede insistir en su uso por razones legales o porque la familiaridad con la ley imperante confiere mayor seguridad a la empresa local. Ese curso de acción puede resultar menos complicado que tratar de aplicar el sistema jurídico estadounidense en un contexto global y, también menos costoso en caso de desacuerdo. Sin embargo, cuando una de las partes es una empresa estatal latinoamericana — como en el arbitraje entre J. Aron y Petrominera — la decisión no es tan sencilla.

El contrato entre J. Aron y Petrominera estipulaba que la ley argentina sería la de elección para gobernar cualquier desacuerdo. Pero puesto que se trataba de la venta de petróleo — patrimonio inalienable de la Provincia de Chubut — los intentos de negociación se complicaron notablemente al sumarse los argumentos políticos de quienes que representaban a Petrominera.

A fin de evitar malentendidos en cuanto a posibles futuros conflictos, es muy importante que el abogado latinoamericano le proporcione al negociador extranjero un detallado informe del marco político dentro del que opera la parte local, puesto que eso contribuirá en gran manera a la satisfactoria firma del acuerdo o la resolución de cualquier litigio.

Distintas formalidades que se observan

Al contrario que en Latinoamérica, donde la ejecución de contratos (particularmente con entidades estatales) requiere cierto ceremonial y autenticación de instrumentos legales ante un notario, en E.U. los actos de formalización son raramente necesarios para crear un contrato válido. Allí los contratos son válidos a partir del momento de su firma, y es por eso que los abogados estadounidenses a menudo se extrañan de las formalidades precisas en países de Latinoamérica y, aún más, del modo en que pueden afectar el cumplimiento y la vigencia de un contrato incluso después de su firma.

En el caso del contrato J. Aron - Petrominera, por ejemplo, esas formalidades no se observaron. El contrato no era un documento notarial puesto que le faltaban los correspondientes sellos y no estaba escrito sobre papel timbrado. Además, el documento se había firmado de noche en Buenos Aires y no, como era debido, de día en Chubut, donde está la sede de Petrominera. No sólo eso, sino que el contrato, aunque firmado, tenía que ser

Los autores...



Virginia J. Harnisch es abogado del Departamento de Pleitos de la firma neoyorquina Ross & Hardies, que se especializa en derecho internacional.



Raymond S. Fersko es socio de la firma Gordon, Alman, Botowsky, Weizen, Shalov & Wein, en la que representa a clientes en gestiones comerciales y pleitos internacionales.

ratificado mediante decreto del Gobernador de la Provincia de Chubut. Puesto que el gobernador no publicó el decreto necesario y en ausencia de otros requisitos acostumbrados y legales para un acuerdo de este tipo, Petrominera arguyó en su defensa que el contrato era inválido. La probabilidad de que esa defensa prevaleciera en favor de Petrominera fue un factor dominante en la liquidación del caso.

Así pues, al negociar un contrato

con una compañía de E.U., es importante especificar qué actas le otorgan validez y, además, qué otros documentos y formalidades se precisan antes de firmarlo. Prestando atención desde el principio a todos los aspectos de las prácticas locales, las partes contratantes pueden proceder confiadamente con su empresa, sin pérdidas de tiempo en posibles pleitos que siempre resultan negativos y hasta destructivos.

Barreras de idioma y estilo

De acuerdo con su tradición de derecho civil, en Latinoamérica los contratos suelen ser breves, estableciendo en términos claros y directos los principios generales que regirán el comportamiento de las partes. En marcado contraste, en E.U. los contratos están redactados en lenguaje supertécnico y formal, reiterando hasta los mínimos detalles. La traducción de esos documentos al castellano puede ser costosa y difícil. Sin comprender estas diferencias básicas en el estilo de sus respectivos contratos, no es raro que un abogado latinoamericano y uno estadounidense tengan innecesarias dificultades en llegar a un acuerdo.

En la resolución del conflicto entre J. Aron y Petrominera, ambas partes se adhirieron cuidadosamente a todos los requisitos legales y a las prácticas convencionales de la Provincia de Chubut, como, por ejemplo, la firma ante notario de la provincia, etc. También se procuró aunar el estilo y la substancia de los documentos para expresarlos de manera aceptable en los distintos sistemas judiciales de ambas partes. Y es así que, prestando atención a los detalles y a las diferentes costumbres, puede llegarse a establecer la validez, regularidad, y corrección de los documentos que rigen un negocio internacional.

Cuando la ley latinoamericana rige un contrato, el abogado local debe informar a sus colegas extranjeros acerca de ella.

Conclusión

Quizá el arbitraje J. Aron - Petrominera y los correspondientes aspectos legales y políticos — incluyendo la defensa de invalidez del contrato alegando que no es posible ejecutar un documento que no se atiene a las leyes locales — sirve de ejemplo de lo que puede ocurrir cuando, por falta de conocimiento o intencionadamente, se omiten trámites que, aunque parezcan insignificantes, son imprescindibles para el cumplimiento de las leyes que imperan en los países latinoamericanos.