



Asamblea General

Distr. general
2 de octubre de 2017
Español
Original: francés/inglés/ruso

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

JURISPRUDENCIA RELATIVA A LOS TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

Índice

	<i>Página</i>
Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM)	3
Caso 1709: CIM 71; 71(1); 71(3) - República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús, caso núm. 1352/24-14 (5 de enero de 2016).	3
Caso 1710: CIM 45; 74; 77 - República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús, caso núm. 1372/44-14 (22 de octubre de 2015)	4
Caso 1711: CIM 1; 3(2); 6; 53 - República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús, caso núm. 1279/40-13 (4 de marzo de 2015)	4
Caso 1712: CIM 8(3) - República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús, caso núm. 1340/12-14 (3 de septiembre de 2014).	7
Caso 1713: CIM 6; 12; 38; 39 - Bélgica: Tribunal de Casación, sentencia núm. C.11.0601.F, Aldes Aéraulique y Euro Register v. G.I., Delta Thermic, Devis Energieën y Établissement Druart (7 de marzo de 2014)	8
Caso 1714: CIM 4; 7(1) - Brasil: Tribunal de Justicia de Rio Grande do Sul, 12ª Sala de lo Mercantil, recurso núm. 70072090608 (CNJ 0419254-25.2016.8.21.7000) Voges Metalurgia LTDA. c. Inversiones Metalmeccanicas I.C.A. — IMETAL I.C.A. (30 de marzo de 2017)	9
Caso 1715: CIM 7.2 - Francia: Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil, recurso núm. 14-22144, Wolseley France Bois et Matériaux v. Ceramiche Marca Corona (2 de noviembre de 2016)	11
Caso 1716: CIM 58; 59 – Francia: Comisión de Examen de Prácticas Comerciales (CEPC), opinión núm. 16-12 relativa a la solicitud de asesoramiento jurídico sobre la aplicabilidad del límite legal de pago en un contexto internacional (24 de junio de 2016)	12



Introducción

La presente compilación de resúmenes forma parte del sistema de reunión y difusión de información sobre sentencias judiciales y laudos arbitrales basados en las convenciones y leyes modelo derivadas de la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). El objetivo que se persigue es facilitar la interpretación uniforme de esos textos jurídicos con arreglo a normas internacionales, en consonancia con el carácter internacional de dichos textos, y no a la luz de los conceptos y usos jurídicos estrictamente nacionales. Para obtener información más exhaustiva sobre las características y la utilización de ese sistema, consúltese la Guía del Usuario (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/REV.1). Los documentos de la serie denominada CLOUT (jurisprudencia relativa a los textos de la CNUDMI) se publican en el sitio web de la Comisión (<http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do>).

Cada uno de esos documentos tiene en la primera página un índice en que figura el nombre completo de los casos reseñados en el documento, junto con los artículos de los textos de la CNUDMI que el tribunal estatal o arbitral ha interpretado o a los que se ha remitido. En el encabezamiento de cada caso se indican, cuando están disponibles, la dirección de Internet (URL) que da acceso al texto completo de las decisiones en su idioma original y las direcciones de Internet que permiten acceder a su traducción en uno o más idiomas oficiales de las Naciones Unidas (se ruega tener presente que las remisiones a sitios web que no sean sitios oficiales de las Naciones Unidas no implican que la Organización o la CNUDMI aprueben el contenido de dichos sitios; además, los sitios web cambian con frecuencia; todas las direcciones de Internet que se citan en este documento estaban vigentes en la fecha de su presentación). Los resúmenes de los casos en que se interpreta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional incluyen palabras clave de referencia que están en consonancia con las que aparecen en el Thesaurus de la CNUDMI para la Ley Modelo de Arbitraje Internacional, preparado por la secretaria de la Comisión en consulta con los corresponsales nacionales. Los resúmenes de los casos en que se interpreta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza también incluyen palabras clave de referencia. Se puede hacer una búsqueda de los resúmenes en la base de datos del sitio web de la CNUDMI utilizando cualquiera de los criterios clave de identificación, a saber: país, texto legislativo, número de caso en la serie CLOUT, número de documento de dicha serie o fecha de la decisión, o una combinación de esos criterios.

Los resúmenes son preparados por corresponsales nacionales designados por sus respectivos Gobiernos, o por colaboradores particulares; solo en casos excepcionales los prepara la propia secretaria de la CNUDMI. Cabe señalar que ni los corresponsales nacionales ni nadie relacionado directa o indirectamente con el funcionamiento del sistema asumen responsabilidad alguna por errores, omisiones u otras deficiencias.

Copyright © Naciones Unidas 2017

Impreso en Austria

Derechos reservados. El presente documento podrá reproducirse en su totalidad o en parte con la autorización de la Junta de Publicaciones de las Naciones Unidas, previa solicitud dirigida a: Secretary, United Nations Publications Board, United Nations Headquarters, New York, N.Y. 10017, Estados Unidos de América. Los Gobiernos y las instituciones públicas podrán reproducir el documento en su totalidad o en parte sin necesidad de solicitar autorización, pero se ruega que lo comuniquen a las Naciones Unidas.

**Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos
de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM)**

Caso 1709: CIM 71; 71(1); 71(3)

República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús

Caso núm. 1352/24-14

5 de enero de 2016

Original en bielorruso

Resumen preparado por Jan Iosifovich Funk e Inna Vladimirovna Pererva¹

Se celebró un contrato entre el demandante (República de Belarús) y el demandado (República de Chipre), en el que se estipulaba que el demandado produjera determinadas mercaderías (a saber, componentes de maquinaria y equipo) y las transfiriera al demandante en un plazo determinado. El demandante debía hacerse cargo de las mercaderías y pagar su precio.

De conformidad con las condiciones del contrato, el demandante también debía efectuar un pago anticipado, y así lo hizo, aunque incumplió algunos de los plazos estipulados. Según lo previsto en el contrato, ante el incumplimiento de los plazos del pago anticipado se prorrogarían los plazos de entrega, aunque no se definió ningún período concreto. No obstante, en una de las cláusulas del contrato se indicaba claramente que, de haber retrasos en el pago anticipado, la entrega también se aplazaría. Aunque el demandante había efectuado íntegramente el pago anticipado según lo estipulado, el demandado solo entregó una parte de las mercaderías. Al hacerlo, el demandado declaró que diferiría el cumplimiento de las obligaciones que había contraído en virtud del contrato.

Basado en los artículos 71, párrafos 1 y 3 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el Tribunal no aceptó que el demandado difiriera el cumplimiento de sus obligaciones, por las razones que se exponen a continuación.

Con arreglo al artículo 71 de la Convención, las partes podrán diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o de su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato. La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

El Tribunal consideró que no se habían cumplido esos requisitos previstos en el artículo 71 de la Convención, ya que no había motivos precisos para diferir el cumplimiento en virtud de ese artículo y no se había seguido el procedimiento correspondiente de la forma dispuesta en el artículo. El demandado no había demostrado la existencia de un grave menoscabo de la solvencia del demandante ni ninguna otra de las circunstancias establecidas por el artículo 71 de la Convención como motivo para diferir el cumplimiento de sus obligaciones, y tampoco informó al demandante de que diferiría el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, con lo que impidió que el demandante tuviese la oportunidad de dar seguridades suficientes del cumplimiento de su obligación de pagar por anticipado.

En consecuencia, el Tribunal rechazó la decisión del demandado de diferir el cumplimiento de sus obligaciones previstas en el contrato, pues ese proceder se consideró injustificado.

¹ Cuando se preparó el resumen, J. I. Funk e I. Vladimirovna Pererva eran los corresponsales nacionales de CLOUT para Belarús.

Caso 1710: CIM 45; 74; 77

República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús

Caso núm. 1372/44-14

22 de octubre de 2015

Original en bielorruso

Resumen preparado por Jan Iosifovich Funk e Inna Vladimirovna Pererva²

Se celebró un contrato para el suministro de generadores eléctricos entre el comprador (República de Belarús), que figura como demandante, y el vendedor (República de Polonia), que figura como demandado.

En el marco de un acuerdo de explotación conjunta (sociedad simple), el demandante había transferido a una segunda entidad bielorrusa la operación de los generadores, que habían sido instalados en pequeñas centrales hidroeléctricas.

Durante el período de garantía, se detectaron defectos en los generadores eléctricos entregados por el demandado y ello impidió que se siguieran utilizando. Como resultado, los generadores se mantenían inactivos, con el consiguiente déficit de producción para el sistema de suministro de energía eléctrica de Belarús, lo que representaba una suma de dinero específica. Según el demandante, esa suma correspondía a los ingresos no obtenidos que habría percibido en el desarrollo normal de su negocio y, por lo tanto, constituía un lucro cesante. El demandante declaró que esa suma era el importe de su reclamación.

El Tribunal se guió por la Convención para resolver la controversia, dado que la República de Belarús y la República de Polonia son Estados partes en la Convención y ninguna de las dos había excluido la aplicación de la propia Convención, ni de sus disposiciones concretas, al acuerdo en relación con el cual había surgido la controversia.

Tras examinar el fondo de la cuestión, el Tribunal llegó a las siguientes conclusiones. El Tribunal determinó que las pruebas del caso confirmaban que el demandado era responsable de que los generadores eléctricos se hubieran averiado durante el período de garantía. El Tribunal no aceptó el argumento (del demandado) de que la reclamación del demandante fuese infundada, puesto que el acuerdo de explotación conjunta preveía que los ingresos generados se dividieran entre las partes, en cuyo caso el demandante también había percibido menos ingresos al mantenerse inactivos los generadores eléctricos después de averiarse.

El Tribunal basó la resolución de la controversia en los artículos 45, 74 y 77 de la Convención, e indicó que, en virtud del artículo 45, si el vendedor incumplía cualquiera de sus obligaciones, el comprador podía exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 y 77 de la Convención.

Sobre la base de lo dispuesto en los artículos 74 y 77 de la Convención, y de las disposiciones del derecho civil de la República de Belarús sujetas a la aplicación subsidiaria, el Tribunal indicó que, a fin de confirmar la legitimidad y la validez de las reclamaciones del demandante para recuperar el lucro cesante, era necesario establecer todos los hechos jurídicos que se exponen a continuación, en virtud de los cuales el demandado sería responsable de los daños y perjuicios:

- 1) El demandado no había cumplido sus obligaciones contractuales;
- 2) Había un vínculo causal entre la acción inadecuada (la inacción) del demandado y la violación de los derechos del demandante;
- 3) El demandado podía haber previsto, en el momento de la celebración del contrato, la pérdida que sufriría el demandante como consecuencia del incumplimiento del contrato por el demandado, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento;

² Cuando se preparó el resumen, J. I. Funk e I. Vladimirovna Pererva eran los corresponsales nacionales de CLOUT para Belarús.

- 4) El demandante habría podido recibir los ingresos reclamados en el desarrollo normal de su negocio;
- 5) Se habían adoptado las medidas necesarias y se habían hecho los preparativos adecuados para la generación de ingresos;
- 6) El demandante había tomado medidas encaminadas a reducir el monto del lucro cesante;
- 7) Se había establecido la cuantía del lucro cesante.

Tras examinar el caso, el Tribunal concluyó que se aplicaban seis de las siete circunstancias indicadas, dado que la responsabilidad de que los generadores eléctricos quedaran fuera de servicio recaía efectivamente sobre el demandado. Esa situación había provocado la pérdida de ingresos y, por lo tanto, había un vínculo causal entre el proceder indebido del demandado y las consecuencias derivadas de ello. En el momento de la celebración del contrato, el demandado podía prever que tales actos u omisiones entrañarían pérdidas para el demandante. La cantidad que el demandante exigió en las actuaciones como indemnización por el lucro cesante correspondía a los ingresos que se podrían haber esperado en el desarrollo normal del negocio, pues el precio del kilovatio-hora de electricidad está determinado por la legislación de Belarús. El hecho de celebrar un acuerdo de explotación conjunta implicaba que el demandante adoptara las medidas e hiciera las coordinaciones necesarias para generar los ingresos que reclamaba. El demandante había hecho todo lo que estaba a su alcance con el fin de mantener en funcionamiento los generadores eléctricos, o sea, de mitigar el lucro cesante.

No obstante, según observó el Tribunal, para que procediera la reclamación de lucro cesante, además de las circunstancias mencionadas, el demandante debería haber demostrado que el importe reclamado equivalía al monto de los ingresos perdidos, es decir, debería haber presentado un cálculo de los daños reclamados, acompañado de pruebas. El demandante también debería ser capaz de justificar el método de cálculo elegido. En realidad, el demandante no debía calcular su lucro cesante sobre la base de las ganancias directas obtenidas a partir de la venta de electricidad, pues debía prever que solamente recibiría una parte de las ganancias de las operaciones conjuntas, después de determinar los ingresos y gastos resultantes de esas operaciones y elaborar un balance correspondiente a un período de tiempo determinado. El demandante no vendía electricidad y no recibía ingresos directos de esa venta (ni tenía derecho a recibirlos, dadas las circunstancias del caso).

El demandante calculó los daños, no como parte de los beneficios que debía recibir por sus operaciones conjuntas, sino como el total de las ganancias que, al interrumpirse la producción de electricidad, no fueron percibidas por las partes en el acuerdo de explotación conjunta. Además, si bien el Tribunal había aceptado varias peticiones del demandado para que el demandante presentara pruebas de los gastos que habían de tenerse en cuenta para determinar el lucro cesante, el demandante no presentó en ningún momento durante el proceso un cálculo de las deducciones que debían tenerse en cuenta al determinar la cuantía del lucro cesante.

Dadas esas circunstancias, el Tribunal desestimó las reclamaciones del demandante, pues este no había podido determinar sus gastos y no tenía derecho a daños y perjuicios basados en la totalidad del lucro cesante debido a la insuficiente cantidad de electricidad aportada al sistema energético.

Caso 1711: CIM 1; 3(2); 6; 53

República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús

Caso núm. 1279/40-13

4 de marzo de 2015

Original en bielorruso

Resumen preparado por Jan Iosifovich Funk e Inna Vladimirovna Pererva³

Un vendedor polaco demandó a un comprador bielorruso en relación con un contrato por el que el demandante había suministrado equipo al demandado, basado en las condiciones de entrega derechos no pagados de las Incoterms 2000. Con arreglo a las condiciones del contrato, el demandante debía efectuar, mediante transferencia bancaria, un primer pago anticipado del 15% del precio estipulado en el contrato. El demandado debía conseguir un crédito documentario no confirmado por el monto restante, equivalente al 85% del precio estipulado en el contrato.

El demandado cumplió parcialmente su obligación de pagar el equipo, al abonar el 90% del precio del equipo suministrado, pero rehusó pagar el 10% restante, porque faltaba un informe de aceptación sobre la supervisión de la instalación y en razón de que el equipo no se había puesto en marcha. El demandante había efectivamente suministrado el equipo, pero este no se había puesto en funcionamiento.

En un principio, fue culpa del demandado que la entrega del equipo se difiriera por un mes y que, posteriormente, se postergara varias veces más la supervisión de su instalación prevista en el contrato, lo que significó que ninguna de las partes pudo hacer pleno uso del crédito documentario como medio de pago. En esas circunstancias, el demandante consideró infundada la negativa del demandado a pagar el precio íntegro del contrato y pidió que se pagara el resto del precio estipulado en él. Esa petición dio lugar a una controversia entre las partes con respecto a la aplicación de la Convención a sus relaciones contractuales.

En virtud de las disposiciones contractuales en las que se estipulaba que las cuestiones no previstas en el contrato habían de resolverse de conformidad con la legislación de la República de Belarús, el demandante fundó su reclamación únicamente en las disposiciones del derecho civil de Belarús, sin hacer referencia a las disposiciones de la Convención.

El demandado rechazó los argumentos del demandante, y adujo que las partes debían guiarse ante todo por la Convención y solamente debían aplicar la legislación de la República de Belarús a asuntos que no estuviesen regulados por el contrato o la Convención. En apoyo de su posición, el demandado citó las disposiciones del artículo 1 de la Convención, puesto que la República de Belarús y la República de Polonia eran Estados partes en ella, y las disposiciones del artículo 3, párrafo 2, de la Convención, según las cuales la Convención no se aplicaba a los contratos en los que las obligaciones principales de la parte que proporcionara las mercaderías consistieran en suministrar mano de obra o prestar otros servicios. El demandado también adujo que el contrato objeto de la controversia se refería a la compraventa internacional de mercaderías, aunque se hubieran incluido en él las obligaciones del demandante de proporcionar documentación técnica al demandado, supervisar la instalación del equipo, realizar labores de puesta en marcha e impartir capacitación al personal, pues esas obligaciones no eran esenciales, sino complementarias, para que el demandado cumpliera el objetivo estipulado en el contrato, o sea, recibir el equipo en cuestión. Por último, el demandado afirmó que la Convención era efectivamente aplicable, ya que, en virtud de su artículo 6, las partes en el contrato no habían excluido su aplicación a sus relaciones contractuales.

Durante el proceso, el demandante modificó su posición con respecto a la aplicación de la Convención y convino en que las disposiciones de la Convención regían efectivamente su obligación de traspasar la propiedad de las mercaderías al demandado

³ Cuando se preparó el resumen, J. I. Funk e I. Vladimirovna Pererva eran los corresponsales nacionales de CLOUT para Belarús.

y la obligación de este de aceptar y pagar las mercaderías. Sin embargo, no consideró que la Convención pudiera aplicarse a las relaciones entre las partes en lo relativo al cumplimiento de la obligación del demandado de instalar el equipo o al cumplimiento de la obligación del demandante de proporcionar documentación técnica al demandado, supervisar la instalación del equipo y realizar labores de puesta en marcha y de capacitación del personal.

Tras examinar las condiciones del contrato, y teniendo en cuenta los acuerdos y los anexos que lo complementaban, el Tribunal concluyó que la posición del demandado era la correcta y, sobre la base de las disposiciones de los artículos 3 y 6 de la Convención, determinó que para resolver la controversia debía guiarse por las condiciones contractuales acordadas por ambas partes, así como por la Convención y las disposiciones de la legislación de la República de Belarús, cuando fuese necesario, con respecto a cuestiones que no estuviesen expresamente reguladas por la Convención.

En cuanto a la reclamación del demandante de que el demandado pagase la suma pendiente del precio de las mercaderías recibidas, el Tribunal llegó a las siguientes conclusiones sobre la base del artículo 53 de la Convención.

La controversia sobre el pago del resto del precio estipulado en el contrato se basaba en una diferencia de criterio jurídico en relación con el contrato con respecto a la asunción por el demandante no solo de la obligación de suministrar el equipo, sino de llevar a cabo la instalación, calibración, ensayo y puesta en marcha del equipo y la capacitación del personal del demandado. Según el demandante, dichas obligaciones se habían incluido en el contrato sin preverse para ellas el pago de una comisión, pues el precio total estipulado solo se refería al costo del equipo y, como confirmaron ambas partes, el demandante había cumplido su obligación de entregarlo. El demandado alegó que el precio total estipulado en el contrato no solo incluía el costo del equipo, sino también el pago de las sumas necesarias para que el demandante llevara a cabo la instalación, calibración, ensayo y puesta en funcionamiento del equipo y capacitara a personal del demandado, y que las condiciones de pago de esas sumas al demandante, equivalentes al 10% del valor del contrato, mediante un crédito documentario no confirmado solicitado por el demandado, exigían que se presentara al banco designado un informe de aceptación de la supervisión de las labores de instalación y/o puesta en marcha del equipo, en que se certificara el pleno y debido cumplimiento por el demandante de su obligación de entregar e instalar el equipo y ponerlo en funcionamiento.

Tras examinar todas las pruebas del caso, en particular las condiciones del contrato, y teniendo en cuenta todos los acuerdos y anexos que lo complementaban, el Tribunal concluyó que, de conformidad con el contrato, dichas obligaciones adicionales relacionadas con la mano de obra suministrada y los servicios prestados por el demandante deberían haber entrañado el pago de una comisión y que, por lo tanto, el costo de esos trabajos estaba incluido en el precio total estipulado en el contrato. El Tribunal rechazó las pretensiones del demandante en relación con el artículo 53 de la Convención, al considerar que el demandante no había demostrado haber cumplido cabalmente sus obligaciones de supervisar las labores de instalación y puesta en marcha del equipo y proporcionar capacitación al personal.

Caso 1712: CIM 8(3)

República de Belarús: Tribunal Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Belarús

Caso núm. 1340/12-14

3 de septiembre de 2014

Original en bielorruso

Resumen preparado por Jan Iosifovich Funk e Inna Vladimirovna Pererva⁴

La sociedad por acciones “A” (República de Belarús), la demandante, y una sociedad de responsabilidad limitada (República Popular China), la demandada, firmaron un

⁴ Cuando se preparó el resumen, J. I. Funk e I. Vladimirovna Pererva eran los corresponsales nacionales de CLOUT para Belarús.

contrato para que esta última suministrara a la primera una línea de producción (equipo) de losas para pavimentos en condiciones de entrega derechos no pagados a una localidad bielorrusa y prestara servicios conexos relativos a la supervisión de la instalación y la puesta en marcha del equipo.

Con arreglo a las condiciones del contrato, la demandante tenía la obligación de efectuar el primer pago anticipado del 15% del precio total estipulado en el contrato mediante una carta de crédito irrevocable. La demandante cumplió sus obligaciones al transferir el anticipo.

De conformidad con lo dispuesto en el contrato, el primer envío de equipo se debía realizar dentro de un plazo de 150 días a partir de la recepción del pago anticipado. El equipo restante se debía enviar dentro de un plazo de 300 días contados a partir de la recepción del pago anticipado. El contrato preveía una penalización por cada día que se retrasara la entrega de las mercaderías. Posteriormente, surgió una controversia entre las partes cuando la demandante adujo que los términos “entrega” y “envío” utilizados en el contrato eran sinónimos y que, en vista de que ambas partes habían convenido en que las mercaderías se entregaran en la localidad de Belarús en condiciones de entrega derechos no pagados, ello se refería a la fecha en que las mercaderías fueran entregadas al comprador en esa localidad.

La demandada aseveró que las fechas de envío y de entrega eran dos fechas distintas. En el contrato no se establecía responsabilidad por los retrasos en los envíos y las partes no habían acordado fechas efectivas ni un plazo concreto para la entrega. Sin embargo, según el contrato, la supervisión de la instalación del equipo y la instalación propiamente dicha debían realizarse dentro de un plazo de 200 días contados a partir de la recepción del pago anticipado. Se estipuló que el tiempo necesario para realizar esa labor era 120 días. Por consiguiente, si se aceptaban como correctas la posición de la demandada y su interpretación del término “envío”, las cláusulas del contrato indicarían que, si el equipo se había cargado en el buque (puesto que el contrato estipulaba su transporte por mar) dentro de un plazo de 50 días y la instalación debía empezar dentro de un plazo de 200 días, el primer envío de equipo tendría que realizarse dentro de un plazo de 150 días. Una vez que ese primer envío se entregara a la demandante, esta debía concluir todos los preparativos necesarios para comenzar a instalarlo, y la instalación de toda la línea de producción podría completarse en un plazo de 20 días contados a partir del último envío (320 días después de la recepción del pago anticipado, menos los 300 días del envío de toda la línea de producción). La demandada también aseveró durante el proceso que el plazo estándar de entrega del equipo desde el momento en que se cargaran las mercaderías en el buque era de aproximadamente 120 días (cabe señalar que la demandante postuló que ese período podría ser de entre 45 y 60 días), con lo que resultaría claramente insostenible la mencionada interpretación que hacía la demandada de las disposiciones del contrato.

Al pronunciarse sobre el fondo del litigio, el Tribunal se guió por la Convención, dado que la República de Belarús y la República Popular China eran Estados partes y ninguna de las dos había excluido la aplicación de la propia Convención ni de sus disposiciones al contrato en relación con el cual había surgido la controversia. Sobre la base del artículo 8, párrafo 3, de la Convención, según el cual para determinar la intención de una parte debían tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, el Tribunal concluyó que la intención general de las partes en el contrato había sido utilizar los conceptos de “envío” y “entrega” como sinónimos en relación con la entrega de las mercaderías, es decir, la transferencia de las mercaderías a la demandante con el fin de prepararlas para su instalación, y no su transferencia por la demandada al porteador en la República Popular China.

Por lo tanto, el Tribunal llegó a la conclusión de que las mercaderías se habían entregado con retraso y que debían aplicarse a la demandada las medidas de responsabilidad civil previstas por el contrato.

Caso 1713: CIM 6; 12; 38; 39

Bélgica: Tribunal de Casación

Sentencia núm. C.11.0601.F

Aldes Aéraulique y Euro Register v. G.I., Delta Thermic, Devis Energieën y Établissement Druart

7 de marzo de 2014

Original en francés y neerlandés

Puede consultarse en <http://jure.juridat.just.fgov.be>

Dos empresas (los “vendedores”) celebraron un contrato de compraventa para la entrega de mecanismos de control (las “mercaderías”) con cuatro empresas (los “compradores”). Después de la entrega, los compradores descubrieron que las mercaderías no reunían las características descritas en el pedido. Se pusieron en contacto con los vendedores para solicitar una indemnización por la falta de conformidad de las mercaderías, pero no recibieron respuesta. En consecuencia, los compradores solicitaron al tribunal de primera instancia que ordenara a los vendedores pagar daños y perjuicios por la falta de conformidad de las mercaderías. En esa instancia, los magistrados rechazaron las reclamaciones de los compradores, que entonces recurrieron al tribunal de apelación. Este tribunal confirmó la validez de las reclamaciones de los compradores y ordenó que los vendedores pagaran una indemnización por daños y perjuicios. Los vendedores interpusieron un recurso ante el Tribunal de Casación para que se revocara la sentencia del tribunal de apelación.

El Tribunal de Apelación debía decidir si en ese caso se aplicaba la Convención a la venta de las mercaderías. Los magistrados observaron que la Convención era aplicable a una venta si esta entraba en el ámbito de aplicación de la Convención y que, en virtud del artículo 6 de la Convención, “las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos”. Los magistrados determinaron que, al realizar el pedido, los compradores habían indicado en varias ocasiones, claramente y sin ambigüedades, que sus términos y condiciones generales y especiales se aplicarían al contrato. Los vendedores no habían expresado desacuerdo a ese respecto. Así pues, los magistrados concluyeron que los vendedores habían aceptado tácitamente los documentos contractuales y el hecho de que la relación contractual se rigiera por esos documentos. En consecuencia, la Convención no se aplicaba a la venta de las mercaderías, que quedaban excluidas *de facto* mediante la aplicación de los términos y condiciones generales y especiales de los compradores. Por consiguiente, los artículos 38 y 39 de la Convención, que se refieren a la conformidad de las mercaderías y la obligación del comprador de examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias, y que se ha planteado como argumento de defensa por los vendedores, no eran aplicables en este caso.

Tras determinar que la venta se regía por los documentos contractuales de los compradores, los magistrados decidieron que, según esos documentos, los vendedores no habían cumplido su obligación de entregar mercaderías conformes a lo establecido en los términos y condiciones especiales, y que los compradores habían notificado a los vendedores esa falta de conformidad dentro de los plazos estipulados en los términos y condiciones generales del pedido. Por lo tanto, los magistrados del tribunal de apelación ordenaron a los vendedores indemnizar por daños y perjuicios a los compradores debido al incumplimiento de sus obligaciones contractuales.

Durante el proceso de apelación ante el Tribunal de Casación, los magistrados superiores confirmaron la decisión del tribunal de apelación en el sentido de que la Convención no se aplicaba a la venta. Correspondía al magistrado de primera instancia valorar la existencia y el alcance de la buena intención de las partes contratantes. Esa valoración de los hechos recayó sobre los magistrados del Tribunal de Casación, quienes no tuvieron más alternativa que rechazar el argumento de los vendedores.

Caso 1714: CIM 4; 7(1)

Brasil: Tribunal de Justicia de Rio Grande do Sul, 12ª Sala de lo Mercantil

Recurso núm. 70072090608 (CNJ 0419254-25.2016.8.21.7000)

Voges Metalurgia LTDA. v. Inversiones Metalmeccanicas I.C.A. — IMETAL I.C.A.

30 de marzo de 2017

Original en portugués

Puede consultarse en: tjrs.jus.br

Resumen preparado por Orlando José Guterres Costa Júnior

Un comprador venezolano adquirió 16 motores de un fabricante brasileño y se le pidió que hiciera el pago por adelantado pero, debido a los controles de cambio de divisas de la República Bolivariana de Venezuela con fines de importación, la suma acordada debía pagarse de nuevo cuando las mercaderías llegaran al puerto de entrega. Si bien las partes negociaron que el segundo pago debía ser devuelto al comprador, el vendedor nunca cumplió su parte del trato, por lo que el comprador presentó una reclamación de cobro ante los tribunales brasileños. El vendedor alegó que los tribunales brasileños no tenían jurisdicción para entender en la reclamación, que el comprador no demostró que el pago se había realizado dos veces y que el acuerdo debía declararse nulo, ya que constituía un fraude para eludir la legislación venezolana. El tribunal inferior falló a favor del comprador y el vendedor presentó una apelación ante el Tribunal de Justicia de Rio Grande do Sul.

Respecto de la ley aplicable, ya que no estaba claro si el acuerdo se firmó en el Brasil o en la República Bolivariana de Venezuela, el Tribunal de Justicia se refirió al principio de la relación más directa del contrato para rechazar el concepto de que la legislación venezolana se aplicaba en la controversia y afirmó que, en lugar de ello, se aplicaban la Convención y los Principios UNIDROIT. El Tribunal observó que la Convención y los Principios son fuentes pertinentes de derecho internacional consuetudinario y que resultan particularmente pertinentes en el contexto brasileño, ya que proporcionan un marco jurídico moderno para abordar las controversias surgidas en relación con transacciones internacionales.

Según afirmó el Tribunal, puesto que la Convención no se aplica a la validez de los contratos, su artículo 4 estipula que la reclamación del comprador sobre esta cuestión ha de decidirse sobre la base de los Principios UNIDROIT como norma subsidiaria que debe prevalecer sobre la aplicación del derecho interno. El Tribunal consideró que, dado que la Convención debe interpretarse de conformidad con su carácter internacional, en virtud de su artículo 7, párrafo 1, el Tribunal no debería aplicar la legislación interna, sino las disposiciones de la “nueva *lex mercatoria*” y leyes uniformes pertinentes a las controversias de carácter internacional. El Tribunal destacó que la primacía de esas disposiciones sobre la aplicación de normas internas para colmar “lagunas externas” de la Convención también se debía a que los recursos legales basados en la Convención deben ser aceptables en distintos ordenamientos y tradiciones jurídicas, que podrían interpretar de distinta forma las cuestiones de derecho contractual internacional y tratarlas de distintas maneras.

El Tribunal señaló además que, según los artículos 3.3.1 y 3.3.2 de los Principios UNIDROIT, cuando la ejecución de los contratos viola una norma de carácter imperativo, ya sea de origen nacional, internacional o supranacional, las partes podrán ejercitar aquellos remedios de naturaleza contractual que sean razonables según las circunstancias. Sin embargo, el Tribunal adujo que el vendedor no había demostrado suficientemente que la ley venezolana sobre el cambio de divisas con fines de importación fuese una norma imperativa. Además, aunque la legislación venezolana pudiera clasificarse como una norma imperativa en cuyo marco las partes estipularon la modalidad de pago de las mercaderías contratadas, el comprador seguiría teniendo derecho a resarcimiento por el vendedor. El Tribunal consideró que la finalidad de las normas de la República Bolivariana de Venezuela que se infringían (principalmente orientadas a garantizar la intervención del Estado en las operaciones de importación y exportación) y la gravedad de la infracción (que se consideró irrelevante, dado que las partes simplemente acordaron un pago anticipado mientras que, conforme a la legislación venezolana, el pago solo podría producirse cuando las mercaderías se

entregaran al servicio de aduanas) y sostuvo que, de conformidad con los artículos de los Principios UNIDROIT, se trataba de circunstancias razonables para permitir el reembolso al comprador.

Asimismo, el Tribunal observó que, si bien la Convención no tiene que ver con la validez de los contratos, en su artículo 7, párrafo 1, se establece el deber de actuar de buena fe como una norma jurídica fundamental para el comercio internacional, que las partes no deberán descuidar. Por lo tanto, el vendedor no tiene derecho alguno en virtud de la Convención para eludir las obligaciones del contrato ni aducir que el comprador no tiene derecho al reembolso del importe pagado. El Tribunal también señaló que, con el objetivo de crear un régimen uniforme aplicable a las relaciones de comercio internacional, en la Convención se define el concepto de contrato sobre la base de dos pilares fundamentales, a saber, la autonomía privada y la buena fe y que, de conformidad con esos principios, las partes tienen la obligación de actuar equitativamente en las negociaciones, y los contratos de compraventa internacional deben entenderse como una relación de cooperación entre las partes. En consonancia con ese razonamiento, el Tribunal estimó que debían rechazarse las alegaciones del vendedor porque eran contrarias a los principios en que se basa la Convención y por los que se rigen los contratos del comercio internacional. El Tribunal concluyó que había suficientes pruebas sobre la duplicación del pago efectuado por el comprador y, por consiguiente, confirmó la decisión de los tribunales inferiores y ordenó al vendedor que reembolsara al comprador el importe excesivo que este había pagado.

Caso 1715: CIM 7.2

Francia: Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil

Recurso núm. 14-22144

Wolseley France Bois et Matériaux v. Ceramiche Marca Corona

2 de noviembre de 2016

Original en francés

Puede consultarse en francés en: Légifrance: www.legifrance.gouv.fr; base de datos

CISG-France: www.cisg-france.org, núm. 307

Comentario: AJ Contrat 2016, págs. 431 a 434, obs. David Sindres; Claude Witz y Ben Köhler, “Panorama: Droit uniforme de la vente internationale de marchandises” [Panorama: Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías], *Recueil Dalloz 2017*, págs. 613 a 625, en especial las págs. 618 y 619, obs. Claude Witz

Resumen preparado por Claude Witz, corresponsal nacional

Una empresa con sede en Italia vendió baldosas a una empresa establecida en Francia que se especializaba en la venta de madera y materiales de construcción. De conformidad con el derecho interno francés, se ordenó a la empresa francesa que indemnizara a los clientes franceses por los daños y perjuicios que habían sufrido como resultado de los defectos de las baldosas. Entonces la empresa francesa citó en garantía al vendedor italiano. El vendedor alegó que la acción judicial del comprador había prescrito de conformidad con la legislación italiana (art. 1495, párr. 3, del Código Civil). El Tribunal de Apelación de Burdeos rechazó la aplicabilidad de la legislación italiana al considerar que solo la Convención era aplicable al caso y que las partes podrían basarse únicamente en los motivos de inadmisibilidad allí establecidos (Tribunal de Apelación de Burdeos, 12 de septiembre de 2013, CISG-France, núm. 216)⁵.

Esa decisión fue anulada por el Tribunal de Casación al considerar que constituía una infracción del artículo 7, párrafo 2, de la Convención, cuyo contenido describió.

El Tribunal Superior destacó que, si bien la Convención establecía un plazo para dar aviso de falta de conformidad, no contenía “ninguna regla respecto de la prescripción”.

Aunque el Tribunal de Casación no lo dijo expresamente, los jueces sentenciadores deberían haber aplicado las normas sobre conflicto de leyes y el plazo de prescripción establecido por la legislación interna designada.

⁵ Véase CLOUT, caso núm. 1508.

El caso se remitió al Tribunal de Apelación de Poitiers.

Caso 1716: CIM 58; 59

Francia: Comisión de Examen de Prácticas Comerciales (CEPC)

Opinión núm. 16-12 relativa a la solicitud de asesoramiento jurídico sobre la aplicabilidad del límite legal de pago en un contexto internacional

24 de junio de 2016

Original en francés

Puede consultarse en <http://www.economie.gouv.fr/cepc/avis-ndeg16-12-relatif-a-demande-davis-dun-avocat-portant-sur-lapplication-plafond-legal-des>

Comentarios: F. Leclerc, La lettre de la distribution, julio y agosto de 2016, págs. 1 y ss.; P. Le More, Chronique de droit de la concurrence et de la distribution, Lexbase Hebdo édition affaires (núm. 479), 15 de septiembre de 2016, págs. 1 y ss., y en particular las págs. 3 y ss.

Resumen preparado por Claude Witz, corresponsal nacional

Un abogado se puso en contacto con la Comisión de Examen de Prácticas Comerciales para recabar su opinión sobre la aplicabilidad del límite legal de pago establecido en el artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio francés a un contrato internacional en el marco de la Convención.

El artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio, establecido en virtud de la Ley núm. 2008-776, de 4 de agosto de 2008, y modificado por la Ley núm. 2015-990, de 6 de agosto de 2015, dispone que, con sujeción a las multas administrativas impuestas por la Dirección General de Competencia, Consumo y Represión de Fraudes “el plazo acordado entre las partes para el pago de las sumas pendientes no podrá exceder de 60 días a partir de la fecha de expedición de la factura. Otra posibilidad es que las partes convengan en un plazo máximo de 45 días contados a partir del final del mes en que se extienda la factura, siempre que ese plazo se estipule expresamente en el contrato y no sea manifiestamente injusto para el acreedor. En el caso de las facturas resumidas en el sentido del artículo 289 I 3) del Código General de Impuestos, el plazo acordado entre las partes no puede exceder de 45 días a partir de la fecha de expedición de la factura”. Esas disposiciones están en consonancia con la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. El artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio se convirtió en el artículo L. 441-6 I, párrafo 5, cuando se aprobó la Ley núm. 2016-1691, de 9 de diciembre de 2016.

A diferencia del Código de Comercio francés, que fija un límite de pago, la Convención permite a las partes estipular el momento del pago (arts. 58 y 59), sin obligar al comprador a realizar el pago dentro de un plazo máximo.

Cabe entonces preguntarse si el plazo máximo obligatorio establecido en virtud del artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio se aplica cuando el contrato de compraventa de mercaderías se rige por la Convención.

Cabe señalar que, si bien el Código de Comercio prevé expresamente que solo se apliquen sanciones administrativas en forma de multa, toda disposición en contrario se puede anular en virtud de las normas generales del Código Civil (art. 6 del Código Civil hasta el 1 de octubre de 2016, arts. 1102, párr. 2, 1128 y 1162 del Código Civil desde el 1 de octubre de 2016, que fue la fecha de entrada en vigor de la Orden núm. 2016-131 de 10 de febrero de 2016 sobre la reforma del derecho contractual, el régimen general y la prueba de las obligaciones).

La Comisión de Examen de Prácticas Comerciales emitió el siguiente dictamen: “Los contratos de compraventa internacional de mercaderías en virtud de la Convención no están sometidos al límite de pago establecido en el artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio. Mediante la aplicación combinada de la Convención, los principios generales en que esta se basa y la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de

lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, los plazos de pago convenidos entre las partes no deberían ser manifiestamente injustos para el acreedor; en otras palabras, no deberían representar una clara desviación de las buenas prácticas y las prácticas comerciales, ni ser contrarios a la buena fe y el uso justo, teniendo en cuenta la naturaleza de la mercadería”. Se explicó en detalle el razonamiento en que se basa ese dictamen. En esencia, la Comisión de Examen de Prácticas Comerciales determinó que la cuestión de los plazos de pago reflejaba una brecha interna en la Convención, pues la Convención no establecía un plazo de pago adicional voluntario ni un límite máximo sobre los plazos convenidos por las partes. Por consiguiente, la Comisión recomendó que la cuestión se resolviera de conformidad con un principio general en el sentido del artículo 7, párrafo 2, de la Convención. Entre los principios generales en que se basa la Convención, la Comisión se refirió al “principio de la autonomía de las partes junto con el principio de la buena fe (Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, art. 7, pág. 43), lo que implica, entre otras cosas, que las partes deberán comportarse razonablemente (P. Schlechtriem y C. Witz, ‘Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises’ [Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías], *Dalloz 2008*, núm. 83, pág. 83)”. La Comisión añadió que “ello no parece aplicarse cuando el comprador se beneficia de los plazos de pago excesivos en relación con el objeto del contrato, las prácticas habituales y las circunstancias del caso”.

La doctrina varía considerablemente en lo que respecta a la coexistencia de la Convención y la legislación nacional en que se ha incorporado la Directiva 2011/7/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. Parte de la doctrina apoya la primacía de la Convención (V. A. Garnier y C. Baudouin, “Réforme des délais de paiement — mode d’emploi à l’usage des praticiens” [Reforma de los plazos de pago: directrices para los profesionales], *JCP, E*, núm. 18, 30 de abril de 2009, 1445). Mediante dos respuestas ministeriales a las preguntas formuladas por escrito por los diputados al Parlamento, el Ministerio de Comercio Exterior de Francia también observó que la legislación francesa que incorpora la citada directiva no es aplicable a las ventas abarcadas por la Convención: “A menos que las partes lo excluyan expresamente, las disposiciones de la Convención se aplican por defecto a los contratos internacionales y sustituyen las normas del derecho interno. El artículo 59 de esa Convención, que contiene las normas por las que se rigen los plazos de pago, se refiere a la aplicabilidad de las disposiciones contractuales y no establece un periodo máximo de pago” (respuesta ministerial a la pregunta escrita núm. 22748, *Diario Oficial*, 30 de julio de 2013, pág. 8237; respuesta ministerial a la pregunta escrita núm. 22749, *Diario Oficial*, 1 de julio de 2014, pág. 5509). Otra parte de la doctrina considera que debería aplicarse el artículo L. 441-6 I, párrafo 9, del Código de Comercio porque las cuestiones relativas a la validez de las cláusulas contractuales por las que se establecen los plazos de pago quedan fuera del ámbito de aplicación de la Convención, de conformidad con el artículo 4 de la Convención (C. Witz, “Panorama: Droit uniforme de la vente internationale de marchandises” [Panorama: Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías], *Recueil Dalloz 2015*, págs. 890 a 891).

Cabe señalar que el dictamen núm. 16-12 refleja un cambio en la posición de la Comisión de Examen de Prácticas Comerciales, que reconocía, con sujeción a algunas limitaciones, la situación del límite legal de pago como una norma obligatoria en la relación entre los vendedores franceses y los compradores extranjeros (opinión núm. 16-1 sobre la solicitud de asesoramiento jurídico respecto de la obligatoriedad de pago conforme a los plazos estipulados en un contrato internacional, 10 de febrero de 2016, que puede consultarse en el sitio web de la Comisión).