



# Asamblea General

Distr. general  
26 de marzo de 2018  
Español  
Original: inglés

## Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

### JURISPRUDENCIA RELATIVA A LOS TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

## Índice

	<i>Página</i>
<b>Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) . . . . .</b>	3
<b>Caso 1741: CIM [1]; 81; 86; 87</b> – <i>República Popular China: Tribunal Popular Superior de la Provincia de Zhejiang, (2014) Zhe Shang Wai Zhong Zi núm. 48 (20 de agosto de 2014). . . . .</i>	3
<b>Caso 1742: CIM 1; [6]; 35(1)</b> – <i>República Popular China: Tribunal Popular Superior del Municipio de Tianjin, (2013) Jin Gao Min Si Zhong Zi núm. 91 (25 de noviembre de 2013) . . . . .</i>	4
<b>Caso 1743: CIM [1]</b> – <i>Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito de Arizona, Adonia Holding GmbH v. Adonia Organics LLC (16 de diciembre de 2014) . . . . .</i>	5
<b>Caso 1744: CIM 8; 14; 18(1); 19; 19(3); 71</b> – <i>Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito Oeste de Pensilvania, Roser Technologies, Inc. v. Carl Schreiber GmbH (10 de septiembre de 2013) . . . . .</i>	6
<b>Caso 1745: CIM 4</b> – <i>Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito de Nueva Jersey, Beth Schiffer Fine Photographic Arts, Inc. v. Colex Imaging, Inc. (19 de marzo de 2012) . . . . .</i>	9
<b>Caso 1746: CIM 74; 76</b> – <i>Estados Unidos: Tribunal de Distrito, Distrito Este de Misuri, División Este, Semi-Materials Co. v. MEMC Elec. Materials, Inc. (10 de enero de 2011) . . . . .</i>	9
<b>Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) y a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (texto de 1974 no enmendado) (Convención sobre la Prescripción) . . . . .</b>	10
<b>Case 1747: CIM [1]; Convención sobre la Prescripción 3(1)(b); 8; 10(2); 13; 18(2); 18(3)</b> – <i>Austria: Tribunal Regional Superior de Viena, 1 R 192/16m-24 (23 de enero de 2017) . . . . .</i>	10



### Introducción

La presente compilación de resúmenes forma parte del sistema de reunión y difusión de información sobre sentencias judiciales y laudos arbitrales relacionados con 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 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.3](#)). 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 los documentos de la serie 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 judicial 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 sentencias o laudos 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 (téngase 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). En los resúmenes de los casos en que se interpreta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional se 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 secretaría de la Comisión en consulta con los corresponsales nacionales. En los resúmenes de los casos en que se interpreta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza también se incluyen palabras clave de referencia. Los resúmenes pueden buscarse 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, fecha de la sentencia o laudo, 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 secretaría 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 2018  
Impreso en Austria

Reservados todos los derechos. 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 1741: CIM [1] 81; 86; 87<sup>1</sup>**

República Popular China: Tribunal Popular Superior de la Provincia de Zhejiang  
(2014) Zhe Shang Wai Zhong Zi núm. 48

20 de agosto de 2014

Original: chino

Publicado en chino: procedimiento judicial de ámbito comercial y marítimo seguido en China con implicación de partes extranjeras

Puede consultarse en: <http://ccmt.org.cn>

A principios de 2008, un vendedor chino y un comprador coreano celebraron un contrato de compraventa de chapas de acero destinadas a la construcción de buques. Ambas partes convinieron en que el puerto de destino estaría en la India, que toda controversia sería resuelta por un tribunal arbitral con sede en Hong Kong y que la decisión del tribunal sería vinculante. Posteriormente, la empresa coreana celebró un contrato diferente para suministrar las chapas de acero chinas a una empresa india. La empresa china conocía la existencia de este último contrato.

En octubre de 2008, el vendedor chino entregó las chapas de acero en el puerto de la India. Basándose en un informe de prueba, la empresa india llegó a la conclusión de que las chapas de acero eran defectuosas. En mayo de 2009, el comprador coreano se negó a aceptar la entrega de todas las mercaderías e inició un proceso arbitral contra el vendedor chino en Hong Kong. Mientras tanto, se celebró en Singapur otro proceso arbitral entre el comprador coreano y la empresa india en el cual el tribunal arbitral determinó que la empresa coreana debía pagar a la empresa india una indemnización de daños y perjuicios por las chapas de acero defectuosas. Además, el tribunal arbitral consideró que la empresa india debía almacenar adecuadamente las chapas de acero y devolverlas a la empresa coreana una vez se hubiera resuelto la controversia surgida entre esta última y la empresa china. Tras el laudo emitido por el tribunal de Singapur, el tribunal de Hong Kong consideró que el vendedor chino había cometido un incumplimiento voluntario del contrato y, por lo tanto, el comprador coreano no estaba obligado a compensar los daños y perjuicios que el vendedor chino hubiera podido sufrir. En consecuencia, el vendedor chino debía indemnizar al comprador coreano. Sin embargo, el tribunal estimó que no era competente para pronunciarse sobre la petición de devolución de la mercancía presentada por el vendedor chino.

En 2011, el comprador coreano solicitó ante el tribunal chino de primera instancia la ejecución judicial del laudo emitido por el tribunal de Singapur. El vendedor chino también demandó al comprador coreano ante el mismo tribunal para obtener la devolución de la mercancía. Aunque no existía duda alguna sobre la competencia del tribunal respecto a la demanda del vendedor chino, se planteó la cuestión de si la CIM era aplicable a este caso. El tribunal sostuvo que la CIM resultaba aplicable, ya que tanto la República Popular China como la República de Corea eran Estados Contratantes de la Convención y el contrato suscrito entre las partes no excluía expresamente su aplicación. El tribunal señaló, además, que el tribunal arbitral de Hong Kong había invocado la Convención en su laudo, confirmando así que la CIM resultaba aplicable a ese caso. El Tribunal observó que, conforme a los artículos 86 y 87 de la CIM, el comprador coreano debía pagar primero a la empresa india los gastos de almacenaje de las chapas de acero antes de poder recibir la indemnización del vendedor chino. En cuanto a la petición del vendedor chino, el tribunal argumentó que, con arreglo a la legislación china, solo el comprador coreano estaba legitimado para exigir a la empresa india la devolución de los bienes, por lo que no era competente para conocer sobre dicha reclamación.

---

<sup>1</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en: [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

Ambas partes apelaron contra la sentencia dictada en primera instancia. Las cuestiones objeto del recurso fueron las siguientes: si la CIM era o no aplicable a ese caso; si el comprador coreano estaba o no obligado a devolver las chapas de acero defectuosas al vendedor chino; y si el vendedor chino debía abonar primero al comprador coreano los gastos de almacenaje de las chapas de acero en la India. El tribunal de apelación consideró que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 81 de la CIM, el vendedor chino podía exigir que el comprador coreano le devolviese las chapas de acero una vez hubiese abonado los gastos de almacenaje. Dado que ambas partes habían pactado el Incoterm CFR (costo y flete) como condiciones de expedición, el comprador coreano estaba obligado a ayudar al vendedor chino a traer las chapas de acero de vuelta a China, aunque sería este último quien debería hacerse cargo de los costos de la recuperación. Además, según lo previsto en el artículo 86 de la CIM, el vendedor chino debería indemnizar a la empresa coreana los gastos de almacenaje de las chapas dentro de un importe razonable antes de poder reclamar su ayuda para recuperar dichos bienes. En el recurso, el vendedor chino reclamó también que el comprador coreano estaba obligado a pagar el precio completo de las mercaderías acordado por contrato, ya que las chapas de acero sufrieron daños mientras se encontraban en el almacén de la India. El comprador coreano se negó a realizar ningún pago porque consideraba que las chapas de acero entregadas por el vendedor chino eran defectuosas. En este sentido, el tribunal de apelación observó que cualquier cuestión relacionada con una reducción de la indemnización implicaría la participación de un tercero, a saber, la empresa india y, por lo tanto, era algo que quedaba fuera de su competencia. Como resultado de ello, el tribunal de apelación ratificó la sentencia dictada en primera instancia.

**Caso 1742: CIM 1; [6]; 35(1)<sup>2</sup>**

República Popular China: Tribunal Popular Superior del Municipio de Tianjin

(2013) Jin Gao Min Si Zhong Zi núm. 91

25 de noviembre de 2013

Original: chino

Publicado en chino: procedimiento judicial de ámbito comercial y marítimo seguido en China con implicación de partes extranjeras

Puede consultarse en: <http://ccmt.org.cn>

En el año 2011, un comprador canadiense (el demandante) celebró un contrato de compraventa de productos químicos con una empresa china. Según lo pactado en el contrato, el comprador debía pagar el 10% del total del precio de compra por adelantado y el 90% restante a la recepción de informes de terceros independientes que confirmaran la calidad de las mercaderías. El contrato regulaba también cuestiones relativas al embalaje, la inspección y las consecuencias derivadas del incumplimiento del contrato, entre otras cosas. El comprador abonó al vendedor el 10% del total del precio de compra y, posteriormente, pagó otro 48,35% de la cantidad pendiente. Posteriormente, el vendedor, junto con un tercero al que llamaremos “Z”, proporcionó al comprador una carta de garantía de los productos químicos (que habían sido parcialmente entregados) en la que se afirmaba que dichos productos cumplían los requisitos de calidad. En 2012, el vendedor chino entró en fase de liquidación y la empresa desapareció. En aquel momento, la empresa era propiedad al 100% de un nacional chino, al que llamaremos “P” (el demandado).

Sin embargo, el comprador alegó que el vendedor había incumplido el contrato al no entregar las mercaderías conforme a lo pactado en él y demandó a P, en calidad de único accionista de la empresa vendedora extinta, para obtener la devolución de la parte abonada del precio de compra.

En primera instancia, el tribunal consideró que, dado que las partes habían acordado que se aplicara la legislación china, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, la controversia debía sustanciarse con arreglo al derecho de China. El tribunal desestimó la demanda del comprador al considerar que este no había llegado a probar

<sup>2</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en: [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

que las mercaderías no cumplían la calidad exigida en el contrato. Sin embargo, el valor de las mercaderías entregadas por el vendedor era inferior a la cantidad abonada por el comprador. Según las normas del derecho de sociedades chino, el accionista único de una empresa debía asumir las responsabilidades contraídas por esta cuando no fuera posible diferenciar los activos comerciales de su patrimonio personal. Dado que P no había podido demostrar que su empresa y sus bienes personales eran independientes, el tribunal lo condenó a devolver al comprador la diferencia de valor.

El comprador recurrió la sentencia del tribunal que desestimaba su petición de recuperar la totalidad de la suma abonada y aportó nuevas pruebas que demostraban que las mercaderías no cumplían la calidad exigida en el contrato. También P recurrió la sentencia, alegando que los costos de expedición debían ser abonados por el comprador y, por lo tanto, no debería haber sido condenado a pagar a este la diferencia de valor.

El tribunal de apelación consideró que, dado que el comprador y el vendedor se encontraban situados en el Canadá y la República Popular China respectivamente, ambos Estados Contratantes de la CIM, y dado que el contrato no excluía la aplicación de la CIM, la controversia debería sustanciarse conforme a dicha convención. En cuanto a las consecuencias de la liquidación del vendedor chino, de conformidad con las normas de derecho internacional privado, el tribunal aplicaría la legislación china, que había sido la elegida por las partes. En cuanto a la reclamación del comprador, el tribunal confirmó las conclusiones formuladas en primera instancia. En aplicación del artículo 35, párrafo 1, de la CIM, el tribunal sostuvo que el comprador no pudo probar que las mercaderías no cumplieran con la calidad exigida en el contrato. El tribunal argumentó que el comprador había aceptado las mercaderías sin exigir la inspección de un tercero como estaba previsto en el contrato, y que las nuevas pruebas presentadas por el comprador no eran admisibles. Además, el tribunal ratificó la sentencia dictada en primera instancia en cuanto a que, de conformidad con el derecho chino, P debía asumir las obligaciones del vendedor tras la liquidación de este por ser su único accionista. En cuanto a las alegaciones de P de que la suma que este debía devolver al comprador estaba comprendida en los costos de expedición pagaderos por el comprador al vendedor, el tribunal determinó que no existía fundamento para dicha reclamación. Por consiguiente, el tribunal desestimó ambos recursos y ratificó la sentencia dictada en primera instancia.

### **Caso 1743: CIM [1]<sup>3</sup>**

Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito de Arizona

*Adonia Holding GmbH v. Adonia Organics LLC*

16 de diciembre de 2014

Original: inglés

Puede consultarse en: <http://cisgw3.law.pace.edu>

Resumen preparado por Matthew VanDyke y Harry M. Flechtner, Corresponsales Nacionales

En un procedimiento judicial iniciado por el presunto incumplimiento de un contrato de distribución, un tribunal federal de distrito de los Estados Unidos (primera instancia) aplicó el derecho contractual interno del país en lugar de la CIM.

Un proveedor ubicado en los Estados Unidos y un distribuidor situado en Austria firmaron un contrato de distribución (“el contrato”). El contrato concedía al distribuidor el derecho exclusivo a vender los productos del proveedor en Europa oriental. El contrato no recogía la cantidad mínima de mercaderías que el distribuidor debía adquirir, ni tampoco especificaba el precio ni los tipos de mercaderías incluidos en la operación.

<sup>3</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

Tras la firma del contrato, el distribuidor se dio cuenta de que otra empresa, situada en Alemania, había empezado a vender los productos del proveedor en Europa oriental. El distribuidor envió varios correos electrónicos al proveedor para informarlo de la actuación de dicho revendedor y solicitarle que interviniera. Si bien el proveedor notificó al revendedor que debía dejar de vender los productos, este último no atendió sus solicitudes. El proveedor no hizo nada más para poner fin a la reventa y no solicitó ninguna medida judicial contra la empresa alemana. El distribuidor demandó al proveedor por incumplimiento del contrato, incumplimiento del deber de buena fe y lealtad negocial, y enriquecimiento injusto. El proveedor solicitó que se desestimara la demanda del distribuidor por quedar fuera de la competencia del tribunal.

El tribunal estimó que era el derecho interno de los Estados Unidos, y no la CIM, el que debía regir el contrato. El tribunal afirmó que “existe muy poca jurisprudencia sobre la aplicación de la CIM a los contratos de distribución”, pero consideró que los tribunales que habían abordado esa cuestión “han estimado o sugerido que la CIM no regula los contratos de distribución, ya que estos abarcan mucho más que la simple venta de mercaderías”. El tribunal señaló que las resoluciones judiciales que anteriormente habían tratado la cuestión habían defendido la idea de que, por lo menos, “el contrato debe especificar el precio o los tipos de mercaderías que se venderán antes de poder aplicar la CIM”. Habida cuenta de que el contrato no especificaba el precio ni el tipo de las mercaderías previstas para la venta, el tribunal consideró que la CIM no resultaba aplicable. En su examen de los contratos de distribución, el tribunal citó únicamente la jurisprudencia de los tribunales estadounidenses.

En el pronunciamiento recogido en una nota de pie de página, el tribunal sugiere que la inclusión de una cláusula de elección del derecho aplicable en un documento contractual firmado por ambas partes bastaría para excluir la aplicación de la CIM si dicha cláusula designa como ley aplicable la de un determinado estado de los Estados Unidos, incluso aunque no se excluya expresamente la Convención.

**Caso 1744: CIM 8; 14; 18(1); 19; 19(3); 71<sup>4</sup>**

Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito Oeste de Pensilvania

*Roser Technologies, Inc. v. Carl Schreiber GmbH*

10 de septiembre de 2013

Original: inglés

Puede consultarse en: <http://cisgw3.law.pace.edu>

Resumen preparado por Matthew VanDyke y Harry M. Flechtner, Corresponsales Nacionales

Un comprador ubicado en los Estados Unidos y un vendedor situado en Alemania firmaron dos contratos de suministro para la fabricación y venta de planchas para moldes de cobre. Después de firmar los contratos, el vendedor notificó al comprador que el seguro de crédito que cubría los pagos de este último se había cancelado, e insistió en que el comprador obtuviera una carta de crédito o adelantara el plazo de pago. El comprador demandó al vendedor ante un tribunal federal de distrito de los Estados Unidos (primera instancia) por incumplimiento de contrato. El vendedor interpuso una reconvencción, alegando que el comprador había renunciado a cumplir el contrato.

Una de las cuestiones planteadas ante el tribunal fue la de determinar si las condiciones generales de contratación del vendedor habían sido incorporadas o no al contrato. Para decidir sobre esta cuestión, conocida comúnmente como “la batalla de los formularios”, el tribunal examinó los documentos intercambiados por las partes que dieron lugar a los contratos. En ambos casos, el vendedor envió al comprador una cotización de precios que se remitía a las condiciones generales del vendedor y al sitio web en el que podían consultarse esas condiciones; las cotizaciones de precios incluían el texto siguiente: “según nuestras condiciones generales de venta, que pueden

<sup>4</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en: [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

consultarse en [www.csnmetals.de](http://www.csnmetals.de), tenemos el placer de enviarle la siguiente cotización sin compromiso”.

El comprador respondió enviando una orden de compra al vendedor según la cotización recibida; el vendedor respondió enviando al comprador una orden de confirmación. La orden de confirmación incluía el siguiente texto: “Le agradecemos su orden de compra. La presente orden de confirmación está sujeta a nuestras condiciones generales de venta que figuran en [www.csnmetals.de](http://www.csnmetals.de)”. En las condiciones generales de venta del vendedor se indica, entre otras cosas, que “[l]os suministros y beneficios se regirán exclusivamente por el derecho alemán. Se excluye la aplicación de las leyes relativas a las ventas internacionales de bienes muebles y a los contratos internacionales de compraventa de bienes muebles”. Los documentos del vendedor también incluían el siguiente texto: “En caso de que hayamos ofrecido un método de pago, entendemos que debe existir una cobertura suficiente por parte de nuestra compañía de seguros de crédito. En caso de no poder obtenerse dicha cobertura, debemos solicitar garantías equivalentes o el pago por adelantado”.

El vendedor alegó que las órdenes de compra enviadas por el comprador debían considerarse ofertas y que las órdenes de confirmación del vendedor debían considerarse rechazos y contraofertas. El vendedor alegó también que, si el tribunal consideraba que sus órdenes de confirmación constituían una aceptación de la oferta del comprador, la orden de compra (las ofertas) debían incluir las condiciones generales del vendedor por referencia a sus cotizaciones de precios. Por su parte, el comprador alegó que sus órdenes de compra eran ofertas que no incluían por referencia las condiciones generales del vendedor, y que las confirmaciones del vendedor suponían la aceptación de sus ofertas.

Para resolver la controversia el tribunal examinó, en primer lugar, la cuestión de la elección del derecho aplicable, al objeto de determinar si existía algún conflicto entre el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos y la CIM. El tribunal determinó que, en virtud del artículo 2-207 del Código de Comercio Uniforme, las condiciones generales de contratación quedaban incorporadas por referencia en un contrato si no resultaban inesperadas o gravosas para la parte contra la que se instaba la ejecución. En cambio, el tribunal constató que el artículo 19 de la CIM se decantaba, por lo general, por la “regla del reflejo”, en virtud de la cual las condiciones del contrato eran aquellas que figuraban en la última oferta. Por lo tanto, según lo previsto en el artículo 19 de la CIM, la aceptación que incluía condiciones generales sustancialmente diferentes no era una aceptación, sino más bien un rechazo y una contraoferta. Además, el tribunal llegó a la conclusión de que, en virtud de los artículos 8 y 14 de la CIM, las condiciones generales referenciadas por una de las partes solo quedaban incorporadas al contrato si la otra parte había recibido una comunicación razonable en dicho sentido. Por lo tanto, el tribunal llegó a la conclusión de que existía un conflicto entre la Convención y el Código de Comercio Uniforme. El tribunal observó que el vendedor había tratado de excluir la aplicación de la CIM (según lo previsto en su artículo 6) incluyendo en sus condiciones generales un texto que indicaba que la operación se regiría por “el derecho alemán” y que “[s]e excluye la aplicación de las leyes relativas a las ventas internacionales de bienes muebles y a los contratos internacionales de compraventa de bienes muebles”. El tribunal sostuvo, sin embargo, que el intento de exclusión no tenía efecto, ya que el vendedor no había mencionado expresamente la Convención y ninguna de las partes había alegado ante el tribunal que el derecho interno alemán rigiera las operaciones. El tribunal consideró que la Convención regía los contratos, ya que los Estados del comprador y del vendedor eran signatarios de la CIM.

En aplicación del artículo 8 de la CIM, el tribunal llegó a la conclusión de que las órdenes de compra enviadas por el comprador no incorporaban las condiciones generales del vendedor. Invocando una sentencia de la Corte Suprema de Austria, el tribunal argumentó que “para que las condiciones generales sean aplicables a un contrato, deben incluirse en la propuesta de la parte que las invoca indicando su intención de que rijan el contrato de una forma tal que, en tales circunstancias, la otra parte conociera su intención o tuviera que estar al corriente de la misma”. [Caso del polvo de tantalio, 17 de diciembre de 2003, caso CLOUT núm. 534.] El tribunal

consideró que el comprador no tenía la intención de incorporar a su orden de compra u ofertas las condiciones generales del vendedor, ya que estas incluían disposiciones diferentes a las recogidas en esas condiciones generales. A continuación, el tribunal estimó que las referencias del vendedor a sus condiciones generales incluidas en las órdenes de confirmación no bastaban para incorporar esas condiciones a las órdenes. El tribunal consideró que el texto incluido en las órdenes de confirmación era “cuando menos, ambiguo”, ya que simplemente dirigía al comprador a un sitio web en el que era necesario navegar para encontrar las condiciones generales. Además, el tribunal no encontró pruebas de que el comprador conociera efectivamente la intención de incorporar las condiciones generales, ni de que las partes hubieran tratado ese asunto durante la negociación del contrato. Por último, ningún empleado del vendedor había rubricado el texto que trataba de incorporar las condiciones generales. Dado que ni las órdenes de compra ni las órdenes de confirmación incorporaban por referencia las condiciones generales, el tribunal consideró que estas no formaban parte de los contratos.

Si bien las condiciones generales del vendedor que figuraban en su sitio web no formaban parte del acuerdo, el tribunal consideró que el texto incluido en los documentos del vendedor que exigía expresamente un seguro de crédito para cubrir los pagos del comprador sí se había incorporado correctamente al contrato. El Tribunal aclaró que ese “texto no se remitía a ningún otro documento, sino que era una condición adicional e independiente de conformidad con el artículo 19 de la CIM”. Además, dicho texto se podía considerar sustancial de conformidad con el artículo 19, párrafo 3, de la CIM, ya que estaba relacionado con las condiciones de pago de las mercaderías. Dado que esta condición sustancial y adicional había sido incorporada debidamente a las órdenes de confirmación del vendedor, dichas órdenes podían considerarse una contraoferta y no una aceptación.

A continuación, el tribunal examinó la cuestión de si el comprador había aceptado o no las contraofertas del vendedor, en particular el texto que permitía a este último exigir el pago por adelantado o la presentación de garantías en ausencia de un seguro de crédito que cubriera los pagos del comprador. En aplicación del artículo 18, párrafo 1, de la CIM, el tribunal estimó que el comprador había aceptado la primera de las ofertas del vendedor al enviarle un correo electrónico en el que señalaba que había examinado la orden de confirmación y que el vendedor podía “proceder a la fabricación de las planchas”. El tribunal estimó que el comprador había aceptado la segunda oferta del vendedor al aportar los dibujos siguiendo las instrucciones de este último y confirmar el cumplimiento de las instrucciones por correo electrónico (sin manifestar que no aceptaba las condiciones adicionales).

Durante su examen de la CIM, el tribunal reconoció que “[c]uando [los tribunales estadounidenses] interpretan los tratados, tienen en cuenta las interpretaciones realizadas por los tribunales de otros países” (citando un voto particular concurrente incluido en una sentencia del Tribunal Supremo de los Estados Unidos). El tribunal también citó numerosas resoluciones de tribunales alemanes, incluida la de la Corte Suprema de Alemania VIII ZR 60/01, de 31 de octubre de 2001 (véase CLOUT, caso núm. 445); reconoció que “es conveniente examinar los comentarios al interpretar los tratados” y citó una gran cantidad de comentarios sobre la CIM.

Después de haber decidido que, con arreglo a la CIM, el comprador había aceptado las contraofertas del vendedor que exigían garantías de pago o el pago por adelantado si la aseguradora de créditos del vendedor rechazaba asegurar el pago del comprador, el tribunal estimó que el comprador había renunciado a cumplir el contrato cuando se negó a cumplir la petición del vendedor de aportar dichas garantías o efectuar el pago anticipado. En aplicación del artículo 71 de la CIM, el tribunal llegó a la conclusión de que no había duda de que el comprador se había negado a cumplir el contrato, ya que había enviado al vendedor una carta en la que declaraba su intención de comprar las mercaderías a otro proveedor. El tribunal llegó a la conclusión de que “[r]esulta difícil imaginar una renuncia más clara”, y estimó que el comprador había incumplido sus obligaciones contractuales.

**Caso 1745: CIM 4<sup>5</sup>**

Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito de Nueva Jersey

*Beth Schiffer Fine Photographic Arts, Inc. v. Colex Imaging, Inc.*

19 de marzo de 2012

Original: inglés

Puede consultarse en: <http://cisgw3.law.pace.edu>

Resumen preparado por Matthew VanDyke y Harry M. Flechtner, Corresponsales Nacionales

Esta resolución gira en torno al limitado ámbito de aplicación de la CIM en virtud de lo previsto en su artículo 4, así como a la importancia de la regulación del contrato de agencia para determinar la aplicabilidad de la Convención.

Un comprador ubicado en los Estados Unidos adquirió una máquina de tratamiento e impresión de fotografías fabricada por una empresa con sede en Italia. Para comprar la máquina, el comprador negoció con una empresa ubicada en los Estados Unidos que había adquirido la máquina del fabricante italiano. El comprador alegó que la máquina era defectuosa y que no servía para los fines anunciados en su publicidad. El comprador demandó al fabricante italiano y a la empresa estadounidense con la que realizó la operación, así como al presidente de esta última; el comprador alegó que sus reclamaciones contra el fabricante italiano se regían por la CIM, argumentando que la empresa estadounidense con la que había negociado (y su presidente) habían actuado como agentes del fabricante italiano y habían firmado el contrato de compraventa en su nombre. El fabricante italiano intentó que se desestimaran las reclamaciones del comprador presentadas contra él.

Aplicando la legislación de los Estados Unidos sobre el contrato de agencia, el tribunal concluyó que el comprador no había acreditado suficientemente que la empresa estadounidense con la que había contratado hubiera actuado como agente del fabricante italiano; por lo tanto, el tribunal llegó a la conclusión de que no existía una relación contractual entre el comprador estadounidense y el fabricante italiano. Citando otras resoluciones judiciales de los Estados Unidos y el artículo 4 de la CIM, el tribunal estimó que “dado que la CIM no se ocupa de los derechos de terceros, el tratado no sirve para fundamentar una acción judicial en el caso de una compra a distancia, pero tampoco impide la aplicación [del derecho interno] que de otro modo hubiera regido los derechos de los compradores a distancia”. Dado que, además, el comprador y el fabricante italiano no tenían una relación contractual directa, el tribunal consideró también que la cláusula de jurisdicción incluida en el manual de uso de la máquina elaborado por el fabricante italiano no era vinculante para el comprador. No obstante, como el comprador no había celebrado ningún contrato con el fabricante italiano, el tribunal desestimó las reclamaciones de este contra el fabricante al amparo de la CIM.

**CLOUT 1746: CIM 74; 76<sup>6</sup>**

Estados Unidos: Tribunal de Distrito, Distrito Este de Misuri, División Este

*Semi-Materials Co. v. MEMC Elec. Materials, Inc.*

10 de enero de 2011

Original: inglés

Puede consultarse en <http://cisgw3.law.pace.edu>

Resumen preparado por Matthew VanDyke y Harry M. Flechtner, Corresponsales Nacionales

El comprador (una empresa coreana) demandó a los vendedores (varias empresas de los Estados Unidos) por incumplimiento de contrato y fraude. El comprador alegaba que las partes habían celebrado un contrato de compraventa de mercaderías y que los

<sup>5</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en: [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

<sup>6</sup> Este caso se cita en el Compendio de jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (edición de 2016), que figura en: [www.uncitral.org/](http://www.uncitral.org/).

vendedores no habían entregado parte de esas mercaderías dentro de un plazo razonable desde el punto de vista comercial. El comprador solicitó una indemnización de daños y perjuicios en virtud de los artículos 74 y 76 de la CIM, respectivamente. Los vendedores presentaron una petición ante el tribunal para que se excluyera el testimonio de uno de los peritos del comprador, que este había llamado para acreditar la cuantía de la indemnización solicitada. Los vendedores alegaron que la metodología empleada por el perito para calcular los daños y perjuicios era jurídicamente deficiente porque aplicaba erróneamente el artículo 76 de la CIM para realizar el cálculo; los vendedores alegaron que el perito solo debería haber aplicado el artículo 74 de la CIM para calcular los daños y perjuicios.

El tribunal explicó la diferencia existente entre los artículos 74 y 76 de la CIM: el artículo 74 regulaba la indemnización compensatoria de daños y perjuicios, aportando la forma de valorar los daños y perjuicios sufridos en los casos en que se observara un incumplimiento de contrato; el artículo 76 se refería a los casos en que el contrato hubiera sido resuelto. En cuanto a la aplicación de los artículos 74 y 76, el tribunal señaló lo siguiente:

En los casos en que existe un incumplimiento de contrato y ninguna de las partes ha solicitado su resolución, se aplica tan solo el artículo 74 para valorar la cuantía de los daños y perjuicios. Sin embargo, si se resuelve el contrato, la redacción de los artículos 75 y 76 de la CIM permite que una de las partes obtenga una indemnización de daños y perjuicios conforme a la valoración prevista en dichos artículos, “así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74”. Por tanto, en el caso de que se hubiera resuelto el contrato, las medidas previstas en los artículos 74 y 76 no son mutuamente excluyentes. Antes, al contrario, las partes podrán exigir una indemnización conforme al artículo 76 y, en algunas circunstancias, conforme al artículo 74.

Dado que tanto las pruebas presentadas como los argumentos del comprador demostraban que los vendedores habían declarado resuelto el contrato, el tribunal estimó que el comprador no solo podía reclamar daños y perjuicios en virtud del artículo 74, sino también en virtud del artículo 76. Así pues, nada impedía que el comprador presentase el testimonio de un perito en relación con la indemnización de daños y perjuicios prevista en el artículo 76, por lo que se denegó la petición de los vendedores.

**Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de  
Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) y a la Convención sobre la  
Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías  
(texto de 1974 no enmendado) (Convención sobre la Prescripción)**

**Caso 1747: CIM [1]; Convención sobre la Prescripción 3(1)(b); 8; 10(2);  
13; 18(2); 18(3)**

Austria: Tribunal Regional Superior de Viena

1 R 192/16m-24

23 de enero de 2017

Original: alemán

El demandante es una empresa con sede en Polonia dedicada a la fabricación y venta de lámparas. En el año 2008 vendió lámparas al demandado (una empresa cuyo establecimiento comercial se encontraba en Austria), quien, a su vez, las revendió a otro comprador (el subadquirente) cuya sede estaba también en Austria. Algún tiempo después aparecieron defectos en las lámparas que el vendedor trató de reparar sin éxito. En junio de 2011, el comprador inició un procedimiento para obtener un arreglo judicial ante un tribunal polaco para preservar los posibles recursos o acciones que pudiera tener en relación con las mercaderías defectuosas. Si bien el proceso concluyó en septiembre de 2011 sin un acuerdo, el comprador alegó que, según la legislación polaca, el plazo de prescripción de tres años comenzaba de nuevo tras la conclusión del proceso judicial. Dado que los defectos continuaban apareciendo, el subadquirente reparó las lámparas y, en marzo de 2012, demandó al comprador para que este le indemnizara los gastos de

reparación. En junio de 2012, el comprador informó al vendedor de la demanda y de la posibilidad de adherirse a él, así como de las posibles consecuencias jurídicas en caso de que el vendedor no participase en el proceso. El vendedor no se adhirió al demandado en el proceso. En 2014, el juicio terminó con un acuerdo mediante el cual el comprador aceptó pagar 30.000 euros al subadquirente.

Más tarde, en ese mismo año 2014, el comprador pidió una serie de productos diferentes al vendedor por un precio total de 26.743,59 euros. Cuando, en mayo de 2014, el vendedor exigió el pago, el comprador declaró que compensaría el precio de las mercaderías con el pago que había tenido que efectuar al comprador final de las lámparas como consecuencia del acuerdo de transacción y que, por lo tanto, no pagaría nada al vendedor. En marzo de 2016, el vendedor demandó al comprador para recuperar el precio de compra ante un *Landesgericht* (tribunal regional, es decir, de primera instancia)<sup>7</sup> de Wiener Neustadt (Austria). El vendedor alegó que la demanda de compensación del comprador había prescrito, según lo que disponía la Convención sobre la Prescripción, y que, debido a la prevalencia de la Convención sobre la legislación polaca, el procedimiento de arreglo judicial seguido conforme al derecho polaco ante un tribunal polaco no suspendía el plazo de prescripción.

El tribunal de primera instancia estimó que los contratos celebrados por las partes en 2008 y 2014 se regían por la CIM. De conformidad con el artículo 4 del Reglamento Roma I o su predecesor, otras cuestiones legales que quedasen fuera del ámbito de aplicación de la CIM se regirían por la legislación polaca. Por lo tanto, el tribunal consideró aplicable la Convención sobre la Prescripción de conformidad con su artículo 3, párrafo 1 b). Además, estimó que, según lo previsto en los artículos 8 y 10, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción, el plazo de prescripción de cuatro años había expirado en 2012. En cuanto al procedimiento de arreglo judicial seguido ante el tribunal polaco, el tribunal consideró que dichas actuaciones eran pertinentes en virtud de lo dispuesto en el artículo 13 de la Convención sobre la Prescripción. Dado que dicho procedimiento había finalizado sin una decisión sobre el fondo del asunto, el tribunal invocó el artículo 17, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción, indicando que el comprador debería haber hecho valer su pretensión en el plazo de un año tras concluir las actuaciones, cosa que no hizo.

El tribunal también consideró que, de conformidad con el artículo 18, párrafos 2 y 3, de la Convención sobre la Prescripción, el comprador podía haber presentado su reclamación durante el plazo suplementario de un año contado a partir de la entrada en vigor del acuerdo que había alcanzado con el subadquirente en febrero de 2014. El tribunal señaló que el artículo 18, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción no exigía que la relación entre el comprador y el subadquirente fuera de carácter internacional; por el contrario, bastaba una relación contractual entre partes del mismo país.

Sin embargo, en opinión del tribunal, las interpretaciones reiteradas del artículo 25, en relación con el artículo 18, párrafo 3, de la Convención sobre la Prescripción, daban a entender que el artículo 18, párrafo 3, exigía la existencia de un pronunciamiento judicial, y no una mera compensación extrajudicial. Dado que el comprador tan solo había tratado de obtener esta última, el citado plazo de un año no beneficiaba al comprador. Por lo tanto, el tribunal dictaminó que la reclamación presentada por el comprador había prescrito y que este no podía compensar la cantidad reclamada al vendedor según lo dispuesto en el artículo 25, párrafo 2 b), de la Convención sobre la Prescripción.

El vendedor recurrió esta resolución. El tribunal de apelación confirmó la aplicabilidad de la CIM. Si bien el tribunal manifestó sus dudas acerca de la aplicabilidad de la Convención sobre la Prescripción, llegó a la conclusión de que la cuestión de su aplicabilidad debería abordarse únicamente en el caso de que, en virtud de lo previsto en dicha Convención, la reclamación presentada por el comprador hubiera

<sup>7</sup> Tribunal Regional de Wiener Neustadt, 26 Cg 47/16s-17, 3 de octubre de 2016.

efectivamente prescrito; es decir, en caso de ratificar la resolución del tribunal de primera instancia sobre la prescripción.

No obstante, en lo referente a la prescripción, el tribunal de apelación determinó que la hipótesis de que el artículo 18, párrafo 3, de la Convención sobre la Prescripción exigía un pronunciamiento judicial sobre la reclamación y no un simple arreglo extrajudicial (como una compensación) no tenía fundamento alguno, ni conforme al texto del propio artículo ni conforme a su interpretación reiterada. En opinión del tribunal, esto constituía un error de derecho que justificaba la anulación de la sentencia dictada en primera instancia. Además, el tribunal de apelación dictaminó que la compensación estaba permitida por el artículo 25, párrafo 2 b), de la Convención sobre la Prescripción, ya que la reclamación de indemnización del comprador y la reclamación de pago del precio de compra del vendedor podían haberse compensado en el momento en que se interrumpió durante un año el plazo de prescripción en virtud del artículo 18, párrafo 3, de la Convención<sup>8</sup>.

---

---

<sup>8</sup> El caso fue examinado posteriormente por la Corte Suprema de Austria. La Corte Suprema declaró inadmisibile el recurso, señalando que la interpretación de una convención no ratificada por Austria no podía considerarse una cuestión de derecho relevante tal como exige el artículo 502, párrafo 1, del Código de Procedimiento Civil austriaco y, por lo tanto, no entraba dentro de su ámbito competencial. Véase, Corte Suprema (Oberster Gerichtshof) Ob55/17K, 10 de mayo de 2017.