Naciones Unidas A/CN.9/SER.C/ABSTRACTS/188

Asamblea General

Distr. general
9 de febrero de 2018
Español
Original: francés/inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

JURISPRUDENCIA RELATIVA A LOS TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

Índice

Página

Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) 3

Caso 1733: CIM 7(1); 11; 30; 47(1); 49(1)(b); 53; 81(2); 100 - *Brasil: Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul – Sala 12ª de Derecho Privado, recurso núm. 0000409-73.2017.8.21.7000, Anexo Comercial Importação e Distribuição Ltda. – EPP. v. Noridane Foods S. A. (14 de febrero de 2017)* 3

Caso 1734: CIM 3; 3(1); 3(2); 39 - *Francia: Tribunal de Apelación de Colmar, Sala Primera de lo Civil, Sección A, núm. del repertorio general 16/00946, SAS K. C. v. G. H. (18 de octubre de 2017)*. 4

Caso 1735: CIM 4 - *Francia: Tribunal de Apelación de Limoges, Sala de lo Civil, núm. del repertorio general: 16/00318, SARL A. C. v. B. et M. y E. SPA (21 de febrero de 2017)* 5

Caso 1736: CIM 1(1); 1(2); 3(1); 9(2); 14; 18(1); 18(2); 21(1) - *Alemania: Tribunal Regional Superior de Dresde (OLG Dresden), 10 U 269/10 (30 de noviembre de 2010)*. 6

Caso 1737: CIM 14; 15; 19; 19(2) - *Alemania: Tribunal Regional Superior de Coblenza (OLG Koblenz), 2 U 816/09 (1 de marzo de 2010)*. 8

Caso 1738: CIM 1(1)(a); 8; 30; 34; 49(1)(a) - *Federación de Rusia: Sentencia del Tribunal Federal de Comercio del Circuito de Extremo Oriente, sentencia núm. FOZ-7781/2010 en el caso núm. A73-14198/2008 (2 de noviembre de 2010)* 9

Caso relativo a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (enmendada en 1980) (Convención sobre la Prescripción) 10

Caso 1739: Convención sobre la Prescripción (enmendada en 1980) 8; 17 - *Francia: Tribunal de Casación, Sala Primera de lo Civil, recurso núm. 15-28.767 (17 de mayo de 2017)* 10

Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) y la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (texto de 1974 no enmendado) (Convención sobre la Prescripción) 11

Caso 1740: CIM [3(1)]; 3(2); [30; 31]; Convención sobre la Prescripción 6(2) (texto de 1974 no enmendado) - *Unión Europea: Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta, asunto C-381/08, Car Trim GmbH c. KeySafety Srl (25 de febrero de 2010)*. 12

V.18-00631 (S) 120318 120318

Se ruega reciclar

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 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.2). 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 1733: CIM 7(1); 11; 30; 47(1); 49(1)(b); 53; 81(2); 100

Brasil: Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul – Sala 12ª de Derecho Privado
Recurso núm. 0000409-73.2017.8.21.7000
Anexo Comercial Importação e Distribuição Ltda. – EPP. v. Noridane Foods S. A.
14 de febrero de 2017
Original en portugués
Publicado en: http://www.tjrs.jus.br

Resumen preparado por Naíma Perrella Milani

En 2014, el comprador acordó que compraría al vendedor brasileño 135 toneladas de patas de pollo congelado de calidad A y 27 toneladas de patas de pollo congelado de calidad B, que debían entregarse a la empresa matriz del comprador. El comprador alegó que había pagado una parte del precio, pero que nunca se le entregaron las mercaderías, por lo que demandó al vendedor para obtener la resolución del contrato y la restitución del importe pagado. El juez de un tribunal inferior resolvió en favor del comprador. El vendedor apeló contra esa sentencia ante el Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul.

El Tribunal dictaminó que la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías era aplicable al caso, aunque las partes habían celebrado el acuerdo de venta el 1 de julio de 2014 y la Convención no había entrado en vigor en el Brasil hasta el 16 de octubre de 2014. Según la sentencia, la Convención era aplicable por ser una expresión de las prácticas más generalizadas respecto de la compraventa internacional de mercaderías. En vista de que la Convención se consideraba derecho consuetudinario y no derecho positivo, no se exigía el cumplimiento de su artículo 100, que disponía que esta se aplicaría al contrato cuando la propuesta fuera simultánea o posterior a la entrada en vigor de la Convención. Asimismo, el Tribunal consideró que los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales también eran aplicables al caso y que esos principios y la Convención se complementaban.

El Tribunal dictaminó que, si bien las partes no habían celebrado un acuerdo por escrito, la existencia de la relación jurídica quedaba demostrada por las facturas expedidas por el vendedor y los comprobantes de pago presentados por el comprador. Se determinó que existía un contrato de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11 de la Convención y el artículo 1.2 de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales.

Asimismo, el Tribunal estimó que el comprador había cumplido su obligación de pago, de conformidad con el artículo 53 de la Convención, mientras que el vendedor no había cumplido sus obligaciones de entrega de las mercaderías y transmisión de su propiedad en virtud del artículo 30, que autorizaba al comprador a declarar resuelto el contrato con arreglo al artículo 49, párrafo 1) b), y reclamar la restitución del importe pagado en virtud del artículo 81, párrafo 2. El Tribunal sostuvo que, en la práctica, los repetidos intentos del comprador de ponerse en contacto con el vendedor para obtener aclaraciones sobre la fecha de entrega equivalen a la concesión de un plazo suplementario para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumben, en virtud del artículo 47, párrafo 1, de la Convención. Además, el Tribunal resolvió que el vendedor no había procedido de buena fe, con arreglo al artículo 7, párrafo 1, de la Convención y al artículo 1.7 de los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales.

Caso 1734: CIM 3; 3(1); 3(2); 39

Francia, Tribunal de Apelación de Colmar, Sala Primera de lo Civil, Sección A
Núm. del repertorio general: 16/00946
SAS K. C. v. G. H.
18 de octubre de 2017
Original en francés

Publicado en francés en la base de datos CISG-France: www.cisg-france.org, núm. 252

Resumen preparado por Claude Witz, corresponsal nacional, y Ben Köhler

La empresa K. C., establecida en Francia y especializada en la fabricación de armazones y estructuras de madera, mantenía una relación de negocios con el comerciante G. H., con sede en Alemania, cuya empresa operaba un aserradero y comercializaba madera.

Debido al impago de una serie de facturas desde el 30 de septiembre de 2010 hasta el 21 de febrero de 2011, G. H. entabló una demanda contra K. C. ante el Tribunal de Distrito de Estrasburgo. Mediante reconvención, K. C. adujo que algunas de las mercaderías entregadas presentaban falta de conformidad.

El tribunal de primera instancia estimó que los diversos contratos se regían por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y que la legislación alemana, designada con arreglo al Convenio sobre la Ley Aplicable a las Obligaciones Contractuales, de 19 de junio de 1980, se aplicaba a los intereses de mora. Además, el Tribunal consideró que el plazo de reclamación contra la acción por la falta de conformidad de las mercaderías había prescrito con arreglo a la legislación alemana.

K. C. recurrió la sentencia del Tribunal de Distrito de Estrasburgo ante el Tribunal de Apelación de Colmar. El Tribunal de Apelación confirmó que la Convención era aplicable, puesto que una de las partes contratantes radicaba en Alemania y la otra, en Francia. El Tribunal destacó que era irrelevante que uno de los contratos objeto de litigio, relacionado con el suministro de paredes exteriores y techos para un sitio determinado, pudiera definirse en el derecho francés como contrato o subcontrato de obras. Mantuvo su opinión de que la Convención era aplicable y concluyó que se había producido una venta en el sentido de su artículo 3, que se reproduce a continuación:

> “1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
>
> 2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.”

Por una parte, con respecto al artículo 3, párrafo 1, el Tribunal de Apelación estimó que K. C. solo había facilitado a G. H. instrucciones y dibujos del sitio y no había proporcionado una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción, lo que significaba que la Convención no era aplicable al contrato. Como resultado de ello, la sentencia del Tribunal de Apelación de Colmar difería, con razón, de la sentencia del Tribunal de Apelación de Chambéry de 25 de mayo de 1993 (decisión núm. 157 de la serie CLOUT)[1]. Por otra parte, con respecto al artículo 3, párrafo 2, el Tribunal de Apelación observó que la Convención era aplicable aunque G. H. hubiera diseñado y producido dibujos esquemáticos con el único fin de fabricar los materiales encargados por K. C. Según el Tribunal de Apelación, esos elementos constituían “un solo paso en la ejecución del pedido”. El Tribunal de Apelación observó además que los servicios que G. H. prestaba a K. C., facturados por separado, no representaban una parte preponderante de las obligaciones de G. H. con arreglo al artículo 3, párrafo 2.

[1] Véase el *Compendio sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (edición de 2016), artículo 3, párr. 3, nota 7. Publicado en www.uncitral.org.

Los servicios relacionados con el sitio (diseño, supervisión del sitio, etc.) se facturaron por un total de 3.500 euros, suma inferior al 1,5% del precio total del contrato (244.136 euros), y el valor de las facturas expedidas por transporte de mercaderías al sitio era de 200 euros. El Tribunal de Apelación concordó con el tribunal de primera instancia al estimar que la Convención era aplicable.

En lo que respecta a la reconvención por daños y perjuicios causados por la presunta falta de conformidad de algunas mercaderías, que según el Tribunal de Distrito de Estrasburgo había prescrito con arreglo a la legislación alemana, el apelante alegó que la ley aplicable a los contratos objeto de litigio era la francesa, debido al lugar en que se construiría la edificación (Reglamento (CE) núm. 593/2008, de 17 de junio de 2008).

El Tribunal de Apelación comenzó por recordar que las disposiciones del artículo 39 de la Convención, según las cuales el comprador debe comunicar la falta de conformidad dentro de un plazo determinado, no establecen un límite de tiempo para entablar acciones judiciales[2]. Sin resolver la cuestión de si la ley aplicable al contrato era la alemana o la francesa, respecto de situaciones no abarcadas en la Convención, el Tribunal de Apelación observó que, aun cuando fuese aplicable la ley francesa, habría un plazo de prescripción.

Caso 1735: CIM 4

Francia: Tribunal de Apelación de Limoges, Sala de lo Civil
Núm. del repertorio general: 16/00318
SARL A. C. v. B. et M. y E. S.P.A.
21 de febrero de 2017
Original en francés
Publicado en francés en la base de datos CISG-France: www.cisg-france.org, núm. 245

Resumen preparado por Claude Witz, corresponsal nacional, y Ben Köhler

V. D., empresa con sede en Francia, contrató a la empresa B., que después pasó a ser la empresa A. C., también francesa, para que realizara obras de carpintería, instalación de techos y revestimiento en una edificación agrícola. A. C. obtuvo de la compañía B. et M., con sede en Francia, tableros de madera fabricados por la empresa E. S.P.A., con sede en Italia. La edificación presentó filtraciones de agua debido a defectos de los tableros de madera. Teniendo en cuenta los daños producidos, V. D. inició actuaciones judiciales contra las empresas A. C. y B. et M. y la empresa italiana E. S.P.A. ante el Tribunal de Comerciol de Limoges.

El Tribunal de Apelación examinó la cuestión de si la empresa francesa A. C. tenía derecho a tomar medidas directas por incumplimiento de contrato contra la empresa italiana E. S.P.A. La legislación nacional francesa sobre compraventas prevé la adopción de esas medidas sin que medie una relación contractual entre el subcomprador y el proveedor. Se considera que el derecho a adoptar medidas para hacer efectiva la garantía contra vicios ocultos se transmite a lo largo de la cadena contractual, como elemento accesorio de la mercadería vendida. Si bien el tribunal de primera instancia desestimó la acción directa, ya que la venta inicial se regía por la Convención, el Tribunal de Apelación de Limoges admitió la acción directa de A. C. contra E. S.P.A.[3]. La empresa A. C. había aducido en vano ante el Tribunal de Apelación que el artículo 4 de

[2] Véase también a ese respecto: Tribunal de Casación, Sala de lo Civil, 3 de febrero de 2009, caso núm. 1027 de la serie CLOUT; Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil, 21 de junio de 2016, caso núm. 1633 de la serie CLOUT; véase también el *Compendio sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (edición de 2016), artículo 39, núm. 29. Publicados en www.uncitral.org.

[3] Véase también, a este respecto, Tribunal de Apelación de Lyon, 18 de diciembre de 2003, decisión núm. 492 de la serie CLOUT; véase además la inaplicabilidad de la Convención a la relación entre un subcomprador y el vendedor inicial en virtud del artículo 4 de la Convención, Tribunal de Distrito de los Estados Unidos, Distrito Norte de Illinois, E. D., 30 de marzo de 2005 (Caterpillar v. Usinor Industeel), *Compendio sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías* (edición de 2016), artículo 4, núm. 14, nota 67. Publicados en www.uncitral.org.

la Convención “establece una relación exclusiva entre el fabricante y el comprador directo de tal manera que E. S.P.A. solo es responsable ante el comprador y no ante ningún tercero en relación con la venta, por lo que dicha parte no puede iniciar acciones directas contra el fabricante”. El Tribunal de Apelación rechazó ese razonamiento y, después de describir el contenido del artículo 4 de la Convención, señaló en breves palabras: “Si bien la Convención rige exclusivamente la creación del contrato de compraventa entre el vendedor (la empresa E. S.P.A.) y el comprador, dicha Convención no excluye la posibilidad de aplicar la ley francesa ni de que un subcomprador adopte medidas directas contra el vendedor, de tal manera que la empresa B (posteriormente la empresa A. C.) tiene derecho a adoptar medidas directas contra E. S.P.A.”. Resulta curioso que el Tribunal de Apelación no se haya pronunciado sobre las normas sustantivas aplicables a las medidas directas que reconoció como admisibles.

Caso 1736: CIM 1(1); 1(2); 3(1); 9(2); 14; 18(1); 18(2); 21(1)[4]

Alemania: Tribunal Regional Superior de Dresde (OLG Dresden)
10 U 269/10
30 de noviembre de 2010

Original en alemán

El Tribunal Regional Superior (Oberlandesgericht) de Dresde, que funciona como tribunal de apelaciones, revocó una sentencia anterior del tribunal regional (Landgericht) de primera instancia de Zwickau. El demandante, un productor danés de ropa interior, trajes de baño y ropa de dormir, reclamaba una indemnización del demandado alemán por las pérdidas sufridas como consecuencia del impago de un pedido de 9.560 prendas de lencería. El demandante alegaba que las partes (que mantenían una larga relación comercial) habían celebrado un contrato sobre las prendas de lencería, mientras que el demandado negaba que se hubiese cerrado el contrato o que tuviese la obligación de pagar.

Anteriormente, el demandado había indicado su interés en añadir a su surtido una serie de prendas de lencería fabricadas por el demandante, por lo que había solicitado muestras. El demandado también había enviado al demandante un pedido de prendas de lencería; sin embargo, según el demandado, el demandante no había confirmado el pedido en el plazo que correspondía. Tras recibir las muestras, el demandado pidió que se introdujeran ciertos cambios en las prendas de lencería y que se confeccionaran con mayor calidad, pero el demandante no pudo satisfacer esas peticiones ni siquiera después de recibir mayores especificaciones. Ante esa situación, el demandado rechazó explícitamente una confirmación del pedido que el demandante había adjuntado a la correspondencia. No obstante, el demandante sostuvo que las partes habían cerrado el contrato al no haberse rechazado una presunta confirmación anterior del pedido. Por lo tanto, el demandante exigió una indemnización por daños y perjuicios equivalente a la diferencia entre el precio de compra presuntamente convenido en el contrato y el ingreso obtenido por el demandante al vender la lencería a un tercero, a un precio inferior, tras la negativa del demandado.

El demandado consideró que no se había celebrado contrato alguno. Además, alegó que se había enviado el pedido al demandante únicamente con fines de planificación, y que la primera presunta confirmación del pedido nunca se había recibido y la segunda había sido rechazada.

El tribunal de primera instancia consideró válida la reclamación del demandante, al estimar que se había celebrado un contrato mediante la presunta confirmación del primer pedido, que (según el Tribunal) el demandado había recibido y no había rechazado. Además, el Tribunal no tenía duda de que el pedido anterior enviado por el demandado suponía la celebración de un contrato, independientemente de si se hubiera recibido o no la confirmación del primer pedido.

[4] Este caso se cita en el *Compendio sobre 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.

El demandado apeló, por considerar que había errores de derecho en el examen de las pruebas. El Tribunal de Apelaciones estimó que la apelación era admisible y estaba fundamentada. En relación con la parte sustantiva del litigio, el Tribunal estimó que la Convención era aplicable en virtud del artículo 1, párrafos 1 y 2, y el artículo 3, párrafo 1. En lo que respectaba a la correspondencia entre las partes, el Tribunal reconoció que el encargo del demandado al demandante constituía una oferta de conformidad con los artículos 14 y ss. de la Convención, y no una simple información previa ni una forma de facilitar la planificación. Sin embargo, el Tribunal consideró que el demandante no había aceptado esa oferta. Contrariamente a lo afirmado por el tribunal de primera instancia, el Tribunal de Apelaciones determinó que el mero envío del pedido no bastaba para dar por celebrado el contrato. Si bien con arreglo al derecho consuetudinario alemán el envío de una carta comercial de confirmación podía dar lugar a la celebración de un contrato, el Tribunal dedujo del artículo 18, párrafos 1 y 2, de la Convención el principio de que el silencio o la inacción no podían entenderse como aceptación con arreglo a la Convención. Por consiguiente, el Tribunal no veía ninguna laguna que hiciera necesario recurrir al derecho alemán ni al concepto (también alemán) de que una carta comercial de confirmación implicara la celebración de un contrato. Así pues, consideró limitado el efecto jurídico de una carta comercial de confirmación no impugnada, en la medida en que se considerara un uso comercial internacional en el sentido del artículo 9, párrafo 2, de la Convención o en que el comportamiento del destinatario pudiera entenderse como una aprobación del contenido confirmado de la carta. En el presente caso, el Tribunal no halló indicios de ninguna de las dos posibilidades; por lo tanto, descartó la idea de que se hubiera celebrado un contrato, basada únicamente en el silencio y la inacción del demandante. Además, el Tribunal observó que, incluso si la ley aplicable fuese la alemana, el demandante no había demostrado que se hubieran cumplido los requisitos de una carta comercial de confirmación con arreglo a la legislación alemana.

Con respecto a las consideraciones del tribunal de primera instancia sobre la presunta confirmación del pedido enviada por el demandante al demandado, el Tribunal de Apelaciones expresó dudas sobre si el demandado había recibido la confirmación dentro de un plazo razonable en el sentido del artículo 18, párrafo 2, de la Convención. Sin embargo, el Tribunal estimó que no era necesario determinarlo, pues el demandante no había facilitado pruebas suficientes que demostraran que el demandado había recibido efectivamente la confirmación del pedido. Asimismo, el Tribunal determinó que el suministro de muestras al demandado no constituía una aceptación tácita del pedido.

El Tribunal consideró también si el demandado había aprobado sin demora la aceptación tardía del pedido por el demandante, de conformidad con el artículo 21, párrafo 1, de la Convención. Si bien la aceptación tardía del demandante se reflejaba en un correo electrónico que este había enviado varias semanas después de la oferta inicial del demandado, el Tribunal determinó que el demandado nunca había aprobado dicha aceptación. Dado que el Tribunal tampoco halló ninguna otra posible oferta, ni la correspondiente aceptación, concluyó que no se había celebrado entre las partes ningún contrato que obligara al demandado a comprar los juegos de lencería ni a pagar su importe. Por lo tanto, el demandante no tenía derecho a una indemnización por daños y perjuicios. Así pues, el Tribunal de Apelaciones revocó la sentencia del tribunal de primera instancia y desestimó la querella del demandante.

Caso 1737: CIM 14; 15; 19; 19(2)[5]

Alemania: Tribunal Regional Superior de Coblenza (OLG Koblenz)
2 U 816/09
1 de marzo de 2010

Original en alemán

El Tribunal Regional Superior (Oberlandesgericht) de Coblenza, que funciona como tribunal de apelaciones, confirmó una sentencia anterior del tribunal regional (Landgericht) de primera instancia de Tréveris. El demandante alemán (el vendedor) reclamó el pago de la suma pendiente del precio de compra de una fábrica de asfalto; para ello adujo que, al ser parte en el contrato, tenía derecho a recibir el pago, que no se debía entregar a una filial del demandante en Francia, como pretendía el demandado francés. Además, en opinión del demandante, sus términos y condiciones generales habían pasado a ser componentes del contrato, de lo que se derivaba la competencia judicial del Tribunal Regional de Tréveris y la aplicabilidad de la Convención. El demandante también negó que las mercaderías adquiridas presentaran ninguna falta de conformidad.

El demandado aseveró que no había celebrado el contrato con el demandante, sino con la mencionada filial francesa. Por lo tanto, los términos y condiciones generales del vendedor no habían pasado a formar parte del contrato y la aplicabilidad de la Convención era discutible. En opinión del demandado, la ley aplicable no era la Convención, sino la legislación francesa. Ante la posibilidad de que de todos modos se considerara que el demandante era el socio contractual del demandado y que la Convención era aplicable al caso, el demandado alegó que la fábrica de asfalto presentaba deficiencias, lo que daba lugar a una reconvención contra el vendedor.

El Tribunal de Apelaciones sostuvo que el tribunal de primera instancia era competente a nivel internacional y local, y desde el punto de vista material y funcional, para conocer del pleito, dado que la cláusula de jurisdicción incluida en los términos y condiciones generales cumplía los requisitos formales y de fondo de los artículos 5 y 23 del Reglamento de Bruselas I. En cuanto a si el socio contractual del demandado era la empresa alemana o su filial francesa, el Tribunal consideró que esta cuestión era doblemente pertinente, debido a sus consecuencias desde el punto de vista de la admisibilidad y del fondo de la cuestión.

En cuanto a la admisibilidad, el Tribunal reconoció que la práctica establecida consistía en aplicar solamente un criterio limitado para determinar si era concluyente la admisibilidad de la prueba de jurisdicción internacional, sobre la base de la información presentada por el demandante. En opinión del Tribunal, no había indicios sustanciales para considerar inadmisible el caso. Además, el Tribunal estimó que, aunque la conclusión de una cláusula de jurisdicción debía hacerse en forma escrita, bastaba con enviar por correspondencia o transmitir las copias de la documentación y no era necesario firmarlas. Por lo tanto, consideró que el requisito de forma se había cumplido con la entrega de los términos y condiciones generales que contenían la cláusula de jurisdicción.

En relación con la parte sustantiva del litigio, el Tribunal dictaminó que era aplicable la Convención. Aunque la ley francesa habría sido aplicable si el demandado hubiera celebrado un contrato con la filial francesa, el Tribunal dedujo que el demandante alemán había pasado a ser el socio contractual. El Tribunal basó esta deducción en el hecho de que, si bien la primera oferta escrita cumplía los requisitos establecidos por los artículos 14 y 15 de la Convención, en ella se indicaba con claridad que el demandante era su iniciador aunque la oferta estuviese firmada por un director de la filial francesa. No obstante, en opinión del Tribunal, ese detalle no tenía un peso significativo, sobre todo habida cuenta de que los términos y condiciones generales del

[5] Este caso se cita en el *Compendio sobre 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.

demandante alemán iban adjuntos a la oferta y posteriormente el demandado les había puesto su firma, o al menos, sus iniciales.

Además, tanto la confirmación del pedido como las facturas enviadas al demandado fueron expedidas por el demandante; lo anterior, en combinación con los pagos que efectuó el demandado, indicaba al Tribunal que la filial francesa funcionaba meramente como intermediaria para los pagos y servía como dirección de contacto en Francia de la empresa alemana. Asimismo, en opinión del Tribunal, el hecho de que la reacción del demandado ante la oferta inicial fuese añadir una nota con la observación "no" y reenviarla de esa manera no podía interpretarse como una forma de rechazar la oferta, en el sentido del artículo 19 de la Convención. En lugar de ello, dado que la observación solo se refería a las posibles configuraciones técnicas de la fábrica de asfalto, el Tribunal la consideró como una modificación no sustancial de los términos de la oferta y, por lo tanto, como una presunta aceptación en el sentido del artículo 19, párrafo 2, de la Convención, por lo que era irrelevante desde el punto de vista de la celebración del contrato.

Caso 1738[6]: CIM 1(1)(a); 8; 30; 34; 49(1)(a)[7]

Federación de Rusia: Tribunal Federal de Comercio del Circuito de Extremo Oriente
Decisión núm. FOZ-7781/2010 en el caso núm. A73-14198/2008
2 de noviembre de 2010

Original en ruso

Este caso se refiere a la naturaleza de las obligaciones del vendedor en la compraventa internacional de mercaderías, conforme a lo estipulado en el contrato y la Convención. También se refiere a los criterios de interpretación de las declaraciones o el comportamiento de las partes.

Se celebró un contrato entre un vendedor chino y un comprador ruso en relación con la compra de armazones metálicas para almacenes. De conformidad con la cláusula 4 del contrato, después de pagar un anticipo equivalente al 20% (en un plazo de diez días naturales contados a partir de la celebración del contrato), el comprador debía pagar mediante carta de crédito el 80% restante del precio de compra (en un plazo de diez días naturales después de recibir la notificación de que las mercaderías estaban listas para su envío). Si el vendedor no entregaba las mercaderías, debía devolver el dinero recibido por ese concepto dentro de un plazo de 75 días contados a partir de la fecha del anticipo. Según el contrato, el vendedor también debía enviar los documentos relacionados con las mercaderías adquiridas por correo expreso en un plazo de cinco días contados a partir de la fecha de celebración del contrato.

En septiembre de 2008, el comprador pagó un anticipo al vendedor, con arreglo al contrato. En noviembre de 2008, el comprador envió al vendedor una notificación de resolución del contrato y una solicitud de devolución del anticipo. Sin embargo, el vendedor hizo caso omiso de la solicitud. Con arreglo al artículo 49, párrafo 1) a), de la Convención, el comprador demandó al vendedor para declarar resuelto el contrato, alegando que el hecho de que el vendedor hubiera incumplido sus obligaciones constituía un incumplimiento esencial del contrato.

Al denegar la reclamación, los tribunales inferiores se basaron en el artículo 8 de la Convención para interpretar las declaraciones y el comportamiento del comprador. Los tribunales determinaron que en el contrato no se especificaba la forma en que habría de notificarse que el producto estaba listo para su envío, ni el lugar de la notificación, la forma de transmitir toda la documentación ni la lista de documentos. Sobre la base de las declaraciones del representante del comprador y la relación entre las partes, incluidas las copias de los documentos relativos a las transacciones y otra información disponible, los tribunales concluyeron que, a principios de septiembre de 2008, el vendedor había

[6] Este caso se cita en el *Compendio sobre 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.

[7] La Sra. A. Stepanowa, colaboradora voluntaria, contribuyó a la edición del presente resumen.

presentado al comprador la documentación necesaria y le había informado de que el producto estaba listo para su envío después del pago final.

El Tribunal Federal de Comercio del Circuito de Extremo Oriente discrepó con la conclusión de los tribunales inferiores de que el contrato no contenía ninguna disposición relativa a la transmisión de documentos y sostuvo que no existían pruebas que respaldaran el argumento de que las partes cumplían las disposiciones correspondientes del contrato.

El Tribunal Federal de Comercio comenzó por ofrecer más detalles sobre el artículo 1, párrafo 1) a), de la Convención. Según el Tribunal, la Convención era aplicable porque se trataba de un contrato entre partes que tenían su establecimiento en Estados Contratantes partes en la Convención y porque las partes no habían excluido la aplicación de la Convención.

En relación con el artículo 30 de la Convención, el Tribunal reafirmó la obligación del vendedor de entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con las mercaderías en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención. Además, el Tribunal declaró que el vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, debía entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podría, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasionaba al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservaría el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios según lo previsto en la Convención (artículo 34).

El Tribunal Federal de Comercio discrepó con la posición de los tribunales de instancias inferiores y opinó que las partes habían acordado claramente la forma y el momento de la entrega de los documentos. El Tribunal se remitió al artículo 5 del contrato y observó que allí se establecía con claridad la obligación del vendedor de enviar toda la documentación por correo expreso dentro de un plazo de cinco días contados a partir de la celebración del contrato. Sin embargo, el Tribunal consideró que no había pruebas de que se hubiera cumplido esa obligación. Los documentos que habían examinado los tribunales inferiores estaban en chino y no venían acompañados de una traducción al ruso debidamente certificada, lo que constituía una infracción del Código de Procedimiento de Arbitraje de la Federación de Rusia. Además, el representante del comprador, que presuntamente había recibido la documentación técnica, no estaba facultado para actuar en su nombre, lo que no se tomó en cuenta en las instancias inferiores. En vista de la falta de pruebas debidamente presentadas, había sido prematura la conclusión de los tribunales inferiores de que el vendedor había cumplido sus obligaciones y el comprador no había pagado el precio contractual.

Por consiguiente, se decidió que el caso debía reabrirse en un tribunal de primera instancia.

Caso relativo a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (enmendada en 1980) (Convención sobre la Prescripción)

Caso 1739: Convención sobre la Prescripción (enmendada en 1980) 8; 17

Francia: Tribunal de Casación, Sala Primera de lo Civil[8]
Recurso núm. 15-28.767
17 de mayo de 2017
Original en francés

Publicado en francés en: Légifrance: www.legifrance.gouv.fr

Una empresa austríaca celebró con una persona física un acuerdo exclusivo de representación de ventas en Italia, según el cual dicha persona era responsable de vender

[8] Sentencia impugnada: Tribunal de Apelación de Colmar, 12 de noviembre de 2014.

"en nombre de la empresa todos sus productos en territorio italiano". Debido a dificultades surgidas en la ejecución del contrato, la persona inició actuaciones judiciales contra la empresa ante los tribunales italianos con el fin de reclamar indemnización por daños y perjuicios. Se determinó que esos tribunales no tenían competencia debido a la cláusula contractual pertinente, que atribuía la jurisdicción "al Tribunal de Estrasburgo". Tras presentar su solicitud ante el Tribunal de Distrito de Estrasburgo, el demandante recurrió la sentencia ante el Tribunal de Apelación de Colmar, que desestimó el recurso. Entonces el demandante apeló al Tribunal de Casación para que revocara la sentencia por la que se había desestimado el recurso.

El Tribunal de Apelación tenía ante sí un doble problema al interpretar el contrato: la naturaleza jurídica del contrato y su cláusula referente a la ley aplicable. Los jueces determinaron que se trataba de un contrato de concesión de venta y no de un contrato de agencia comercial. El contrato estaba redactado en dos idiomas (alemán e italiano), pero los jueces concedieron primacía a la versión alemana, en la que se afirmaba que "la ley aplicable es el derecho internacional". Por consiguiente, el Tribunal de Apelación indicó que debería hacerse referencia a las normas internacionales que regían la cuestión en el contexto de la compraventa de mercaderías, y en particular la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías enmendada por el Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. El Tribunal de Apelación recalcó que era irrelevante que Austria e Italia no hubiesen ratificado la Convención, pues las partes habían tenido la libertad de decidir que su contrato se regiría por la Convención. Sobre la base de los artículos 8 y 17 de la Convención sobre la Prescripción (enmendada en 1980), los jueces estimaron que la demanda interpuesta por el demandante ante el Tribunal de Distrito de Estrasburgo había prescrito. Tras determinarse que los tribunales italianos no tenían competencia, el demandante tuvo un plazo de un año para interponer una acción ante otro tribunal en virtud de la Convención sobre la Prescripción. Sin embargo, el demandante tardó cuatro años en reanudar los procedimientos judiciales contra la empresa austríaca.

El Tribunal de Casación revocó esa decisión de conformidad con el artículo 3 del Código Civil, basándose únicamente en que "la referencia al derecho internacional no suponía una elección de la ley aplicable a esa relación contractual". Por lo tanto, los jueces deberían haber determinado el derecho interno que regulaba el contrato, a fin de establecer el plazo de prescripción aplicable.

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

Caso 1740: CIM [3(1)]; 3(2); [30; 31]; Convención sobre la Prescripción 6(2) (texto de 1974 no enmendado)

Unión Europea: Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Sala Cuarta[9]
Asunto C-381/08
Car Trim GmbH c. KeySafety Srl
25 de febrero de 2010

Original en alemán

El vendedor alemán (el demandante) entabló una relación contractual mediante cinco acuerdos de suministro con un fabricante de automóviles italiano para la venta de componentes que se utilizarían en sistemas de bolsas de aire. El demandado resolvió los contratos aunque el demandante consideraba que deberían seguir vigentes, en parte, durante cuatro años más, por lo que adujo que la resolución constituía un incumplimiento de lo acordado en los contratos. Con posterioridad, el demandante presentó una demanda ante el Tribunal Regional (Landgericht) de Chemnitz (Alemania), que determinó que carecía de jurisdicción internacional. El Tribunal Regional Superior también desestimó el recurso, por las mismas razones. Así pues, el vendedor presentó una apelación sobre una cuestión de derecho ante el Bundesgerichtshof (Tribunal Federal de Justicia de Alemania; en adelante, el Tribunal Federal), que remitió el caso al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, el TJUE) para que se pronunciara con carácter prejudicial sobre la interpretación del apartado 1 del artículo 5 del Reglamento (CE) núm. 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial y al reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil. Se plantearon dos cuestiones en relación con esa decisión preliminar.

En primer lugar, el Tribunal Federal pidió al TJUE que determinara si los contratos en cuestión eran para la compraventa de mercaderías o para la prestación de servicios, ya que sus disposiciones se referían tanto al suministro de mercancías que debían producirse o manufacturarse como al suministro, la fabricación y la entrega de los componentes que se producirían, por lo que no estaba clara la categoría en que podría clasificarse la operación en su conjunto. Se pidió al TJUE que determinara cuáles eran los criterios decisivos para hacer esa distinción en particular.

El TJUE observó que, en virtud del artículo 3, párrafo 1, de la CIM y el artículo 6, párrafo 2, de la Convención sobre la Prescripción (texto de 1974 no enmendado), se consideraban contratos de compraventa los contratos de suministro de mercaderías que hubieran de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargara asumiera la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción. En este caso, el comprador no había suministrado ningún material al vendedor, aunque aquel había determinado cuáles serían los proveedores de los que este debía obtener determinados materiales. Según el tribunal, ello demostraba que la clasificación como contrato de compraventa no se modificaba automáticamente por el simple hecho de que se debieran entregar mercaderías. Además, el vendedor era responsable de la calidad de las mercaderías y de que estas cumplieran

[9] El Reglamento (CE) núm. 44/2001 del Consejo, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial y al reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (“Reglamento de Bruselas I”) en que se basa la decisión quedó sustituido por el Reglamento (UE) núm. 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (“Reglamento 1215/2012” o “Reglamento de Bruselas I *bis*”) (12 de diciembre de 2012).
La Secretaría publica el presente resumen porque el caso en cuestión se cita en el *Compendio sobre 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.

las condiciones del contrato, lo que reafirmaba su clasificación como contrato de compraventa.

En segundo lugar, el Tribunal tenía que determinar si, en el caso de un contrato de compraventa que implicara el transporte de mercaderías, el lugar previsto en el contrato donde se "entregarían" o "deberían entregarse" las mercaderías vendidas habría de determinarse por el lugar de la transmisión física al comprador en el sentido del apartado 1 b) del artículo 5 del Reglamento núm. 44/2001 de la UE.

A ese respecto, el Tribunal señaló que, de conformidad con el Reglamento, el lugar de cumplimiento de la obligación lo podían determinar las partes en el contrato. Cuando esa referencia no resultara evidente en las disposiciones contractuales, se debía utilizar otro criterio. Para dicho fin podían considerarse dos lugares de "entrega": el lugar de la transmisión física de las mercaderías al comprador y el lugar en que las mercaderías se pusieran en poder del primer porteador para su entrega al comprador. El Tribunal sostuvo que el lugar donde las mercaderías se hubieran transmitido o debieran haberse transmitido físicamente al comprador era el más acorde con los orígenes, los objetivos y la idea general del apartado 1 del artículo 5 del Reglamento núm. 44/2001. Además, el lugar de la transmisión física cumplía mejor el objeto de un contrato de compraventa, al tratarse de la transmisión de mercaderías del vendedor al comprador, "una operación que no se completa hasta que las mercaderías llegan a su destino final".

En consecuencia, el TJUE remitió el asunto al Tribunal Federal para que lo resolviera de conformidad con el pronunciamiento del TJUE.