



Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

JURISPRUDENCIA RELATIVA A LOS TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

Índice

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) | 3 |
| Caso 1824: CIM 2(b); 2(c); 4(a); 6 - Suiza: <i>Bundesgericht (Tribunal Federal)</i> , núm. 4A_543/2018 (28 de mayo de 2019) | 3 |
| Caso 1825: CIM 1 - Estados Unidos de América: <i>Tribunal de Distrito, Distrito Sur de Nueva York</i> , núm. 18-cv-2714, <i>Smarter Tools Inc. v. Chongqing SENCI Import & Export Trade Co., Ltd. et al.</i> (26 de marzo de 2019) | 5 |
| Caso 1826: CIM 1; 4; 7 - Francia: <i>Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil</i> , recurso núm. 17-21477, <i>Edilfibro SpA v. Arbre Construction et autres</i> (16 de enero de 2019) | 6 |
| Caso 1827: CIM 10; 93 - Francia: <i>Tribunal de Apelación de París, Sala 5, Sección 1</i> , núm. del repertorio general 16/21302, <i>Splash Toys SAS v. Zuru</i> (3 de julio de 2018) | 7 |
| Caso 1828: CIM 8 - Dinamarca: <i>Tribunal Superior de Apelación del Este (Østre Landsret)</i> , núm. B-424-17, 21 ^{er} Dept., <i>A A/S v. Teoplyy dom LRS</i> (27 de junio de 2018) | 8 |
| Caso 1829: CIM 74; 75; 76; 79 - Polonia: <i>Tribunal de Apelación de Katowice</i> , V ACa 204/12, <i>T.K.M.E. GmbH v. P.K. S.A.</i> (26 de noviembre de 2013) | 10 |
| Caso 1830: CIM 74; 75; 76; 79 - Polonia: <i>Corte Suprema</i> , V CSK 254/14, <i>T.K.M.E. GmbH v. P.K. S.A.</i> (20 de enero de 2015) | 11 |
| Caso relativo a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (1980, texto enmendado) (Convención sobre la Prescripción) | 11 |
| Caso 1831: Convención sobre la Prescripción (1980, texto enmendado): 1; 4; 17; 24 - Polonia: <i>Tribunal de Apelación de Breslavia</i> , I ACa 397/15, <i>Przedsiębiorstwa Budowlano (...), A. B. Sp. J v. L. H.(...) KG</i> (13 de mayo de 2015) | 11 |
| Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (2005) (CCE) | 12 |
| Caso 1832: CCE 9(3) - Australia: <i>Corte Suprema de Australia Occidental</i> , núm. CIV 1108 de 2015, <i>Claremont 24-7 Pty Ltd v. Invox Pty Ltd (No. 2)</i> (17 de junio de 2015) | 12 |
| Caso relativo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Firmas Electrónicas (2001) (LMFE) | 13 |
| Caso 1833: LMFE 2(a) - Estados Unidos de América: <i>Texas: Tribunal de Apelaciones, Primer Distrito</i> , núm. 01-16-00006-CV, <i>Khoury v. Tomlinson</i> (30 de marzo de 2017) | 13 |



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 emanadas 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: https://uncitral.un.org/es/case_law.

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 2019

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 1824: CIM 2(b); 2(c); 4(a); 6

Suiza: Bundesgericht (Tribunal Federal)

Núm. 4A_543/2018

28 de mayo de 2019

Original en alemán

Publicado en alemán en: *Internationales Handelsrecht* (2019); base de datos del Tribunal Federal (www.bger.ch), y base de datos CISG-online (www.cisg-online.ch), núm. 4463.

Resumen preparado por Ulrich G. Schroeter, Corresponsal Nacional

El comprador era una entidad pública suiza regida por el derecho público de ese país. En 2003, había organizado una licitación pública para la entrega de contadores eléctricos que debían instalarse en los hogares de un cantón suizo. De acuerdo con las condiciones generales de la compraventa establecidas por el comprador, esta se regía por la ley suiza. El licitador escogido fue una empresa eslovena (vendedor núm. 1) que pronto empezó a entregar contadores eléctricos. Con posterioridad, el vendedor núm. 1 estableció una empresa subsidiaria en Suiza (vendedor núm. 2) que participó en las entregas posteriores. Surgieron discrepancias con respecto a si, de conformidad con el contrato de compraventa para esta segunda remesa suscrito con el comprador, el vendedor núm. 2 era el único vendedor, si el vendedor núm. 1 y el vendedor núm. 2 actuaban conjuntamente como vendedores o si el vendedor núm. 2 había adquirido ulteriormente la condición de parte contratante por haberse modificado el contrato. Entre 2004 y 2009, se habían entregado e instalado en los hogares de los clientes del comprador unos 35.000 contadores eléctricos, hasta que se descubrió que todos ellos presentaban un defecto de diseño (el denominado problema de los “filamentos”) que había dado lugar a mediciones erróneas.

El comprador presentó una demanda contra el vendedor núm. 1 y el vendedor núm. 2 ante el Tribunal de Primera Instancia del Cantón de Basilea-Ciudad en la que reclamó la devolución íntegra del precio estipulado en el contrato, así como una indemnización por daños y perjuicios. Los vendedores señalaron, entre otras cosas, que el comprador no había comunicado la falta de conformidad hasta 2012, mucho después de que hubiera transcurrido el plazo de dos años establecido a tal efecto en el artículo 39, párrafo 2, de la CIM. No obstante, el Tribunal de Primera Instancia falló a favor del comprador, sosteniendo que este tenía derecho a rescindir el contrato de conformidad con lo dispuesto en el derecho interno suizo (art. 24, párr. 1, apartado. 4, del Código de Obligaciones de Suiza) porque había incurrido en error acerca de la calidad de los contadores eléctricos en el momento de celebrar el contrato¹. Los vendedores recurrieron la sentencia ante el Tribunal de Apelación del Cantón de Basilea-Ciudad, que revocó la sentencia de primera instancia en un pronunciamiento cuidadosamente motivado, por el que desestimó la demanda². El comprador recurrió entonces al Tribunal Federal.

El Tribunal Federal confirmó la sentencia del Tribunal de Apelación y aprovechó la ocasión para aclarar diversas cuestiones de interpretación relativas a la CIM. Así, el Tribunal Federal hizo hincapié en la importancia de aspirar a que se adoptara una interpretación uniforme de la Convención en todo el mundo en consonancia con lo dispuesto en el artículo 7, párrafo 1, de la CIM. A lo largo de su resolución, el Tribunal Federal hizo extensas referencias a la jurisprudencia de otros países relacionada con la CIM y citó un total de 21 sentencias extranjeras (es decir, no suizas) dictadas en

¹ Zivilgericht Basel-Stadt, 26 de octubre de 2016 – K5.2015.2, base de datos CISG-online, núm. 3904.

² Appellationsgericht des Kantons Basel-Stadt, 24 de agosto de 2018 – ZB.2017.20 (AG.2018.557); base de datos CISG-online, núm. 3906; *Internationales Handelsrecht* (2019), págs. 101 a 116, y *Schweizerische Juristen-Zeitung* (2019), págs. 158 a 160. Comentarios de Schroeter, *Internationales Handelsrecht* (2019), págs. 133 a 136.

siete países diferentes (Alemania, Austria, Bélgica, Estados Unidos de América, Francia, Israel e Italia), así como un dictamen del CISG Advisory Council.

En relación con la aplicabilidad de la CIM, el Tribunal Federal aclaró que la Convención también se aplicaba a los contratos de compraventa en los que intervinieran como partes más de un comprador o más de un vendedor. El Tribunal señaló que la aplicabilidad de la CIM a la totalidad del contrato de compraventa entre múltiples partes no se veía alterada aun cuando únicamente una de las partes que intervenían como comprador o vendedor en el contrato (en este caso: el vendedor esloveno núm. 1) tuviera su establecimiento en un Estado diferente de aquel en el que estaba establecida la parte contraria (en este caso: el comprador suizo), como exigía el artículo 1, párrafo 1, de la CIM, por cuanto cualquier otro criterio sería inviable y dividiría una transacción jurídica coherente.

Asimismo, el Tribunal Federal recalcó que las excepciones a la aplicabilidad de la Convención enumeradas en el artículo 2 de la CIM eran taxativas. Por consiguiente, la Convención también se aplicaba a los contratos de compraventa que tuvieran su origen en una licitación pública (ya que esos no quedaban comprendidos en el art. 2 b) de la CIM), así como a los contratos de compraventa en que intervinieran entidades públicas o entidades que actuaran como compradores o vendedores en ejercicio de una función pública (ya que esos contratos no podían equipararse a las situaciones abarcadas por el art. 2 c) de la CIM). En los casos en que se aplicaba la Convención, esta también regía implícitamente en lo relacionado con la carga de la prueba, con arreglo al principio *actori incumbit probatio*.

El Tribunal Federal también analizó detenidamente los requisitos que debían concurrir para que las partes excluyeran la aplicación de la Convención (art. 6) y confirmó que la elección de la ley de un Estado contratante de la CIM (por ejemplo, “la ley suiza”) en un contrato no solía conllevar la exclusión de la CIM y que únicamente tenía cabida tal exclusión si existían indicios “claros e inequívocos” de que ambas partes habían tenido la intención de excluir la Convención. Asimismo, señaló que la carga de la prueba recaía sobre la parte que pretendía hacer valer la exclusión. Al respecto, el tribunal estimó insuficiente que en las condiciones generales de la compraventa establecidas por el comprador en el presente caso se utilizaran diversos términos jurídicos que no figuraban en la CIM. El Tribunal Federal analizó además si podía considerarse una exclusión implícita de la Convención el hecho de que ambas partes hubieran basado sus argumentos jurídicos ante el Tribunal de Primera Instancia exclusivamente en el derecho interno suizo. El Tribunal Federal subrayó que el nivel probatorio necesario para demostrar que se tenía la intención de excluir la Convención era el mismo en la fase contractual y en la posterior al contrato, de modo que para admitir la exclusión en el proceso judicial era necesario superar un umbral igualmente elevado. Por consiguiente, había que proceder con cautela antes de inferir que existía la intención de excluir la Convención de la mera referencia de una parte al derecho interno de un Estado (generalmente la ley del foro), que únicamente podía poner de manifiesto esa intención si había pruebas de que ambas partes habían sido plenamente conscientes de que la CIM resultaba aplicable y, pese a ello, habían convenido en excluir su aplicación. En el presente caso, el Tribunal Federal llegó a la conclusión de que no se había excluido la Convención con arreglo al artículo 6 de la CIM.

En relación con el derecho que tenía el comprador de acuerdo con la CIM a hacer valer las disposiciones del derecho interno que permitan rescindir un contrato si su intención se había visto afectada por un error durante la formación de este, el Tribunal Federal confirmó la determinación del Tribunal de Apelación según la cual esas disposiciones no se podían hacer valer cuando el error del comprador guardaba relación con la calidad de las mercaderías. El Tribunal Federal sostuvo que, en tal caso, las normas de derecho interno relativas al error cedían ante los artículos 35 y siguientes de la CIM, puesto que estas últimas, junto con las disposiciones de la Convención relativas a los derechos y acciones del comprador, regulaban de manera exhaustiva la cuestión. Si se permitiera acudir al derecho interno, se podrían soslayar las limitaciones inherentes que la Convención imponía a los derechos del comprador (por ejemplo, y entre otros, el requisito de comunicar la falta de conformidad dentro del plazo establecido en

el art. 39 de la CIM y el umbral fijado en el “incumplimiento esencial” de acuerdo con el art. 49, párr. 1 a), de la CIM), de modo que quedaría amenazada la aplicación uniforme de la Convención en todo el mundo. Por tanto, el Tribunal Federal, citando el artículo 7, párrafo 1, de la CIM, hizo una interpretación conforme a la Convención que difería claramente de la posición imperante en derecho suizo según la cual el Tribunal Federal solía permitir que los compradores hicieran valer las disposiciones relativas al error en esos casos. En aras de la claridad, el Tribunal Federal señaló que la primacía del régimen de la Convención se limitaba a los errores que guardaran relación con las cuestiones reguladas por la Convención (fundamentalmente, la calidad de las mercaderías vendidas), pero no era extensible a errores que guardaran relación con otras cuestiones, por ejemplo, la identidad del socio contratante.

Caso 1825: CIM 1

Estados Unidos de América: Tribunal de Distrito, Distrito Sur de Nueva York

Núm. 18-cv-2714

Smarter Tools Inc. v. Chongqing SENCI Import & Export Trade Co., Ltd. et al.

26 de marzo de 2019

En este caso se examina un laudo arbitral por razones relacionadas con la insuficiencia de su motivación en cuanto a la aplicación de la CIM. En la sentencia se indica que el hecho de que no se aplicara debidamente la CIM no constituye motivo para anular un laudo arbitral. El caso no trata en sí mismo de la interpretación y la aplicación de la CIM.

Una empresa establecida en los Estados Unidos (“el comprador”) había celebrado un contrato de compraventa de generadores de gasolina con una empresa establecida en China (“el vendedor”). El comprador dejó de importar los generadores porque no eran conformes con la normativa medioambiental estatal y federal.

El vendedor entabló un proceso arbitral contra el comprador para que este abonara el precio de algunos de los generadores que había suministrado. A su vez, el comprador presentó una demanda reconvenzional en la que reclamaba el reembolso de los gastos que había soportado por la imposibilidad de revender los generadores, el lucro cesante, los daños y perjuicios a su fondo de comercio y las multas que se le habían impuesto por la falta de conformidad de los generadores.

El árbitro único dictó un laudo a favor del vendedor. El comprador entabló un proceso judicial ante el Tribunal del Distrito Sur de Nueva York en el que solicitó al tribunal que declarara la nulidad del laudo por cuanto el árbitro se había excedido de su competencia al no emitir un laudo motivado y había infringido manifiestamente la ley al no aplicar la CIM³. Por su parte, el vendedor solicitó que se ratificara el laudo.

El tribunal estimó que, habida cuenta de que las partes habían convenido en que se dictara un laudo motivado, el árbitro se había excedido de su competencia al no fundamentar suficientemente su laudo. Por esa razón, el tribunal devolvió el laudo al árbitro para que aclarara su posición.

En lo que se refería al argumento relacionado con la inaplicación de la CIM, el tribunal señaló que no había ningún indicio de que el árbitro hubiera llegado a esas conclusiones aplicando en sus determinaciones fácticas relativas a la relación contractual entre las partes otra ley que no fuera la CIM. Señaló además que el comprador no había demostrado que el árbitro se hubiera negado a aplicar la CIM a la controversia y que, en realidad, se oponía al modo en que se había aplicado la Convención, cuestión que excedía la competencia del órgano jurisdiccional.

³ El proceso fue entablado de conformidad con el art. 10 a) de la Ley Federal de Arbitraje, que no había incorporado al derecho interno ningún texto de la CNUDMI.

Caso 1826: CIM 1; 4; 7

Francia: Tribunal de Casación, Sala de lo Mercantil

Recurso núm. 17-21477

Edilfibro SpA v. Arbre Construction et autres

16 de enero de 2019

Original en francés

Publicado en francés en: boletín digital de sentencias del Tribunal de Casación: www.courdecassation.fr; Légifrance: www.legifrance.gouv.fr, y base de datos CISG-France: www.cisg-france.orgComentario en francés: Cyril Nourissat, *Actualité Juridique Contrat 2019*, pág. 139; Laurent Leveneur, *Contrats, concurrence, consommation 2019*, núm. 61, y Yann Heyraud, *JCP 2019, E, 2019, 1153*

Resumen preparado por Claude Witz, Corresponsal Nacional

En marzo de 2003, una empresa de reforestación, la sociedad A, había encargado a la sociedad B unas labores de carpintería en un edificio de almacenes. La sociedad B se había abastecido de cubiertas de madera para tejados de la sociedad C, dedicada a la distribución de materiales. Las tres sociedades estaban establecidas en Francia. La sociedad C había adquirido esas cubiertas de la sociedad D, establecida en Italia, en virtud de un contrato regido por la Convención de Viena. Las cubiertas de madera se habían entregado a la sociedad A en diciembre de 2003. Varios años después, la sociedad A denunció filtraciones en el edificio que se creía obedecían a un defecto relacionado con la impermeabilidad de las cubiertas y, en julio de 2015, presentó una demanda contra las sociedades B, C y D en la que exigió una indemnización por daños y perjuicios. Entre otras cosas, en una sentencia dictada el 24 de febrero de 2016, el Tribunal de Comercio de Limoges condenó a la sociedad B a indemnizar a la sociedad A por la suma que había abonado en concepto de la reforma del edificio y desestimó la acción que la sociedad A había ejercido directamente contra la sociedad D, pues, de conformidad con el artículo 4 de la CIM, un subadquirente no podía ejercitar una acción directa contra el “vendedor sujeto a esa Convención” en ausencia de relación contractual entre ellos.

En segunda instancia, el Tribunal de Apelación de Limoges únicamente se pronunció sobre las demandas de saneamiento presentadas por la sociedad B contra la sociedad C y la sociedad italiana D (sentencia del 21 de febrero de 2017). El tribunal estimó la demanda interpuesta por la sociedad B contra la sociedad C basándose en el contrato de compraventa que las vinculaba, de modo que el vendedor debía responder de los vicios ocultos que hacían las mercaderías impropias para su uso (art. 1641 del Código Civil) y la acción no había prescrito, puesto que se había ejercitado dentro del plazo de dos años contados a partir del descubrimiento del vicio (art. 1648 del Código Civil). El Tribunal de Apelación también estimó la demanda presentada por la sociedad B contra la sociedad italiana, por cuanto la Convención no excluía la aplicación de la ley francesa ni la posibilidad de que un subadquirente demandara directamente al vendedor, de modo que la sociedad B estaba legitimada para proceder directamente contra la sociedad italiana D.

Ante el Tribunal de Casación se interpusieron dos recursos: un recurso principal de la sociedad italiana D y un recurso accesorio de la sociedad C. En el segundo motivo esgrimido en el recurso principal, la sociedad D adujo que, si bien el Tribunal de Apelación había declarado admisible la acción directa ejercitada contra ella por el subadquirente, la sociedad B, la Convención regulaba exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Así pues, la sentencia dictada en apelación habría infringido los artículos 1 y 4 de la Convención. El Tribunal de Casación desestimó ese motivo basándose en el artículo 7, párrafo 2, de la Convención; recordó la afirmación del Tribunal de Apelación según la cual la Convención de Viena regulaba exclusivamente la formación del contrato de compraventa entre el vendedor y el comprador, y señaló que “el Tribunal de Apelación dedujo acertadamente que la ley francesa, cuya aplicación no había sido objeto de controversia, regulaba la acción directa de un subadquirente contra el vendedor y debía aplicarse, de modo que la sociedad B tenía derecho a proceder

directamente contra la sociedad D". Fundándose en el artículo 7, párrafo 2, de la CIM, el Tribunal de Casación admitió implícitamente que la acción directa era una cuestión relativa a una materia que se regía por la Convención que no estaba expresamente resuelta en ella y que debía aplicarse la ley francesa a falta de un principio general en el que se basara la Convención.

El Tribunal de Casación no había tenido anteriormente ocasión de pronunciarse con claridad con respecto a la demanda interpuesta por un subadquirente directamente contra un vendedor vinculado al comprador por un contrato regido por la Convención⁴.

En su respuesta común al primer motivo esgrimido en el recurso principal de la sociedad italiana y al motivo único alegado en el recurso accesorio de la sociedad C, el Tribunal de Casación se pronunció sobre el plazo de prescripción aplicable a las dos acciones ejercitadas contra ellas como consecuencia de los vicios ocultos en las cubiertas de madera vendidas. Según el Tribunal de Casación y el Tribunal de Apelación de Limoges, ese plazo de dos años empezaba a computarse a partir del descubrimiento de los vicios (art. 1648 del Código Civil). Sin embargo, de acuerdo con el Tribunal de Casación, dicho plazo estaba comprendido en el plazo de prescripción de cinco años previsto en el artículo L.110-4 del Código de Comercio, de modo que eran inadmisibles las acciones incoadas una vez que hubiera transcurrido ese plazo por el descubrimiento tardío del vicio. Habida cuenta de que la sentencia del Tribunal de Apelación de Limoges no había tenido en cuenta ese plazo de cinco años que habría determinado la inadmisibilidad de las dos acciones, el Tribunal de Casación dejó sin efecto parcialmente la sentencia y remitió a las partes al Tribunal de Apelación de Poitiers.

Caso 1827: CIM 10; 93

Francia: Tribunal de Apelación de París, Sala 5, Sección 1

Núm. del repertorio general 16/21302

Splash Toys SAS v. Zuru

3 de julio de 2018

Original en francés

Publicado en francés en: base de datos CISG-France: www.cisg-france.org, núm. 289, y Juris-Data (LexisNexis)

Resumen preparado por Claude Witz, Corresponsal Nacional, y Björn Schümann

La sociedad Splash Toys SAS, establecida en Francia, era el distribuidor exclusivo del fabricante Zuru, empresa establecida en Hong Kong, para la venta de peces de plástico de propulsión autónoma destinados a acuarios domésticos. En una sentencia del 15 de septiembre de 2016, el Tribunal de grande instance de París resolvió que Splash Toys SAS había cometido diversas infracciones en perjuicio de una persona física que era titular de derechos de propiedad intelectual en virtud de una patente europea y de una sociedad licenciataria de la patente. El tribunal desestimó la demanda reconventional de saneamiento por evicción presentada por Splash Toys SAS contra Zuru, puesto que aquella no había presentado en sede judicial el contrato que lo vinculaba con Zuru. El tribunal señaló que Hong Kong no era parte en la Convención y, en ese sentido, se remitió a la sentencia del Tribunal de Casación de 2 de abril de 2008, relativa a Hong Kong y a la interpretación del artículo 93 de la CIM⁵.

Splash Toys SAS interpuso un recurso contra la resolución del Tribunal de grande instance de París ante el Tribunal de Apelación de París. En esta segunda sentencia, que se circunscribió a la demanda de saneamiento por evicción presentada por Splash

⁴ El Tribunal de Casación se había pronunciado en un caso similar en el que un vendedor había conferido una garantía contractual a un subadquirente mientras que la venta inicial se regía por la Convención de Viena (Primera Sala Civil, 5 de enero de 1999, serie CLOUT, núm. 241; véase la sentencia revocada, Tribunal de Apelación de Grenoble, 15 de mayo de 1996, serie CLOUT, núm. 204).

⁵ Serie CLOUT, núm. 1030; véase el *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, observaciones relativas al art. 93, párr. 8, nota 8.

Toys SAS contra Zuru⁶, el Tribunal de Apelación de París volvió a analizar si el contrato entre Splash Toys SAS y Zuru se regía por la CIM. Splash Toys SAS alegó que Zuru tenía un establecimiento en Shenzhen (China), que era el que guardaba la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, pues ahí se ubicaba la fábrica en la que se habían producido y desde la que se habían expedido las mercaderías presuntamente falsificadas. Zuru respondió que tenía su domicilio social en Hong Kong, que no era parte en la CIM. El Tribunal de Apelación tuvo en consideración diversos indicios para determinar cuál era el establecimiento del vendedor en el marco de la aplicación del artículo 1 de la CIM, sin referirse al artículo 10 de este último instrumento. Entre esos indicios, destacaban los que se inferían de los correos electrónicos en que se mencionaban distintos establecimientos y, entre ellos, en primer lugar, el de Hong Kong, “de los cuales se puede deducir razonablemente que se trata del establecimiento principal”, así como las facturas emitidas por Zuru “en las que se califica a Shenzhen o Yantián (China) de lugares de expedición o carga, pero figura el membrete de la sociedad Zuru con una dirección en Hong Kong”. El Tribunal de Apelación llegó a la conclusión de que “estos elementos, en conjunto, parecen indicar que el domicilio social de Zuru se encuentra en Hong Kong y no en China”⁷. De este modo, el tribunal hizo referencia al concepto de “domicilio social” y no al de “establecimiento”.

El Tribunal de Apelación confirmó además que Hong Kong no era parte en la Convención “puesto que China no ha declarado ante las Naciones Unidas que la Convención se aplica a la región de Hong Kong con arreglo al artículo 93 de la Convención”⁸.

Basándose en el Reglamento europeo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), el Tribunal de Apelación consideró que la ley aplicable a la denuncia de saneamiento por evicción era la ley de Hong Kong. Habida cuenta de que Splash Toys SAS no había podido demostrar que Zuru debía responder con arreglo a la ley de Hong Kong, el Tribunal de Apelación desestimó su demanda y, por consiguiente, confirmó la sentencia del Tribunal de grande instance de París.

Caso 1828: CIM 8

Dinamarca: Tribunal Superior de Apelación del Este (Østre Landsret)

Núm. B-424-17, 21^{er} Dept.

A A/S v. Teoplyy dom LRS

27 de junio de 2018

Original en danés

Publicado en: *Ugeskrift for Retsvæsen 2018*, págs. 3405 y ss.

Resumen preparado por Joseph Lookofsky, Corresponsal Nacional

En 2011, un comprador ruso (B) había celebrado un contrato de compraventa que se regía por la CIM por el que compraba una línea de producción fabricada por un vendedor danés (S) y se garantizaba una producción mínima de 1.200 kg de productos de celulosa por hora. Las versiones del contrato en inglés y ruso, igualmente auténticas, contenían una cláusula de arbitraje (véanse los detalles más adelante).

⁶ En la sentencia del Tribunal de grande instance de París se resolvieron varias pretensiones formuladas por múltiples partes. El Tribunal de Apelación separó las pretensiones en dos sentencias y abordó la posible obligación de saneamiento de Zuru en la sentencia que aquí se reseña. Ese mismo día, el 3 de julio de 2018, se dictó la sentencia principal (véase repertorio general núm. 16/20760), que, no obstante, no versaba sobre la aplicación de la Convención.

⁷ Véase el *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, observaciones relativas al art. 10.

⁸ La cuestión divide a la jurisprudencia internacional. Algunos tribunales se han pronunciado en el mismo sentido que el Tribunal de Apelación de París, mientras que otros lo han hecho en sentido opuesto; véase el *Compendio de la CNUDMI de Jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, observaciones relativas al art. 93, párrs. 7 y 8. Según el *Compendio*, la Convención se aplica a Hong Kong a falta de declaración de China; véase el *Compendio*, observaciones relativas al art. 93, párr. 8 *in fine*.

Tras la entrega de la línea de producción, B manifestó que esta no podía satisfacer el nivel de producción garantizada y, después de varios intentos infructuosos de subsanar la situación, B rescindió el contrato y reclamó a S que le reembolsara el precio de la venta (como contrapartida de la devolución de las mercaderías por parte de B).

Cuando S se negó a atender la reclamación de B, este solicitó información sobre el Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Dinamarca (Danks Erhverv). A pesar de que se le había indicado que la Cámara de Comercio de Dinamarca no disponía de su propio tribunal de arbitraje y que el órgano competente era el Instituto Danés de Arbitraje, B entabló un proceso arbitral en la Federación de Rusia ante el Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio de la Federación de Rusia (TACI). S se negó a participar en dicho proceso y comunicó a B que la controversia debía ser dirimida de conformidad con la ley de arbitraje aplicable en Dinamarca.

En 2014 el TACI dictó un laudo a favor de B por valor de 4,5 millones de coronas danesas y B solicitó el reconocimiento y la ejecución del laudo en Dinamarca. S se opuso a la ejecución en un tribunal de primera instancia competente para la ejecución (Fogedret) y alegó que las partes no habían convenido en someter la controversia a arbitraje en la Federación de Rusia para casos como ese. Mientras que en la versión en ruso del contrato de compraventa únicamente se preveía que las controversias se dirimirían ante el TACI, en la versión en inglés también se preveía que se resolverían “ante el Tribunal de Arbitraje de la Cámara de Comercio del país del demandado”.

El tribunal de primera instancia competente para la ejecución (Fogedret) falló a favor de B, pero S recurrió la resolución ante el Tribunal Superior de Apelación del Este (Østre Landsret), que finalmente se pronunció a favor de S. A continuación, se exponen los principales motivos por los que se decidió denegar la ejecución del laudo dictado por el TACI:

1. El contrato celebrado por las partes contenía una cláusula de arbitraje. La controversia, que versaba sobre la competencia del TACI, había surgido por las discrepancias que existían en la cláusula de arbitraje del contrato entre las versiones en ruso y en inglés.
2. El contrato celebrado por las partes se regía por la Convención de Viena sobre la Compraventa (CIM), de 1980, y, de acuerdo con el artículo 8 de dicha Convención, la cláusula de arbitraje debía ser interpretada, en la medida de lo posible, conforme a la intención (*hensigt*) común de las partes.
3. Dado que ninguna de las partes entendía la lengua materna de la otra, las negociaciones contractuales se habían desarrollado en inglés. Se sostuvo que por ello debía otorgarse un peso especial a la versión en inglés del contrato.
4. Durante las negociaciones y con respecto a la cuestión de la competencia, las partes habían tenido la intención de llegar a una solución de avenencia, en virtud de la cual el proceso arbitral debía incoarse en el domicilio del demandado. Por tanto, las demandas de S contra B debían presentarse en la Federación de Rusia, mientras que las demandas de B contra S debían presentarse en Dinamarca. La oración de la cláusula de arbitraje que figuraba en la versión en inglés, que S había subrayado, enmarcado entre paréntesis y marcado con un “OK” durante las negociaciones, reflejaba esta solución de avenencia, y el hecho de que B no hubiera suprimido la oración en que se preveía el arbitraje del TACI en todas las controversias debía considerarse un error por su parte.
5. En 2010, es decir, antes de que las partes celebraran el contrato de compraventa en 2011, la Cámara de Comercio de Dinamarca había dejado de administrar arbitrajes y había transferido todas sus actividades en la materia al Instituto Danés de Arbitraje (*Voldgiftsinstituttet*). Al respecto, el tribunal sostuvo que B había recibido información suficiente para ejercitar su acción ante el Instituto Danés.

6. El tribunal consideró que, al haber entablado un proceso contra S ante el TACI, B había actuado contraviniendo el acuerdo de arbitraje entre las partes. Por ello, el TACI no tenía competencia para dirimir la controversia en cuestión y su laudo no era ejecutable en Dinamarca⁹.

Caso 1829: CIM 74; 75; 76; 79

Polonia: Tribunal de Apelación de Katowice

V ACa 204/12

T.K.M.E. GmbH v. P.K. S.A.

26 de noviembre de 2013

Original en polaco

Publicado en polaco: <http://orzeczenia.ms.gov.pl>

El caso versaba sobre una controversia entre un productor y vendedor de coque polaco y un comprador alemán. La controversia ya se había sometido a la Corte Suprema de Polonia (compárense V CSK 63/08, serie CLOUT, caso núm. 1306, y V CSK 91/11, serie CLOUT, caso núm. 1302). Los antecedentes de hecho del caso son los mismos.

En 2003 las partes habían celebrado un contrato de compraventa de coque. En 2004, el demandado (el vendedor) se negó a cumplir el contrato por haberse producido un cambio considerable en el precio de mercado. El demandante (el comprador) resolvió el contrato respecto del resto de las entregas y presentó una demanda en que solicitaba una indemnización por daños y perjuicios. La controversia llegó al Tribunal de Apelación por cuarta vez, puesto que sus sentencias anteriores habían sido revocadas por la Corte Suprema.

En la sentencia anterior de la Corte Suprema se había especificado que el demandado debía responder de los daños y perjuicios que fueran previsibles. En el presente caso, entonces, el Tribunal de Apelación debía valorar la cuantía de los daños y perjuicios teniendo en cuenta su previsibilidad. El Tribunal de Apelación nombró a un perito para que complementara el dictamen pericial sobre el grado en que podían preverse los cambios en el precio de mercado que se había emitido para las sentencias anteriores.

El Tribunal de Apelación, teniendo en consideración el nuevo dictamen pericial y el dictamen anterior, reconoció que diversos factores económicos mundiales habían concurrido y contribuido al aumento sin precedentes del precio del coque¹⁰. No obstante, el Tribunal de Apelación decidió que no podía exonerarse al vendedor de su responsabilidad en virtud de la aplicación del artículo 79 de la CIM, puesto que el vendedor disponía de medios financieros para comprar el coque que debía suministrarse al comprador. El Tribunal de Apelación también señaló que las partes no habían convenido en incluir una cláusula *rebus sic stantibus* en el contrato ni la posibilidad de renegociar el precio de las mercaderías en el caso de que hubiera un cambio notable en el precio. Indicó además que las fluctuaciones en el precio eran una posibilidad y que ello debía tenerse en cuenta en el contrato.

El Tribunal de Apelación afirmó que el demandado tan solo había estado en condiciones de prever un incremento en el precio del 20 % y que, por consiguiente, únicamente debía responder ante el comprador por el 20 % de las pérdidas. A fin de determinar las pérdidas, el Tribunal de Apelación calculó en primer lugar la diferencia que existía entre el precio señalado en el contrato y el precio de mercado en el momento de la resolución del contrato de acuerdo con el artículo 76 de la CIM. A continuación, el Tribunal de Apelación calculó el 20 % de esa cuantía para establecer el monto de los daños y perjuicios que eran previsibles por los que el demandado debía indemnizar al demandante.

⁹ Para conocer más detalles sobre esta cuestión, véase el resumen de la serie CLOUT sobre el mismo caso que se publicará como resolución en la que se aplica la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional.

¹⁰ En el período en cuestión, el precio del coque había aumentado más del 100 %.

Caso 1830: CIM 74; 75; 76; 79

Polonia: Corte Suprema

V CSK 254/14

T.K.M.E. GmbH v. P.K. S.A.

20 de enero de 2015

Original en polaco

Publicado en polaco: <http://www.sn.pl>

El caso versaba sobre una controversia entre un productor y vendedor de coque polaco y un comprador alemán. La controversia ya se había sometido a la Corte Suprema de Polonia (compárense V CSK 63/08, serie CLOUT, caso núm. 1306, y V CSK 91/11, serie CLOUT, caso núm. 1302). El caso se planteó posteriormente ante el Tribunal de Apelación de Katowice para que este valorara los daños y perjuicios (véase serie CLOUT, caso núm. 1829).

Ambas partes recurrieron la sentencia del Tribunal de Apelación ante la Corte Suprema. El principal motivo del recurso fue que el Tribunal de Apelación no había aplicado directamente todos los cálculos del dictamen pericial, especialmente los que guardaban relación con el cálculo del “precio previsible” del coque. El perito había estimado que los daños y perjuicios previsibles se situaban en el 120 % del precio de mercado base y había fijado en consecuencia el importe de la indemnización que debía abonarse. Se adujo que el Tribunal de Apelación no había tenido en consideración ese cálculo para la correcta determinación de los daños y perjuicios previsibles, sino que había valorado las pérdidas por su cuenta.

Según la Corte Suprema, el Tribunal de Apelación había tenido razón al no aplicar directamente los cálculos del perito con respecto a los “daños y perjuicios previsibles”, puesto que el perito ni disponía de suficientes conocimientos jurídicos ni tenía facultad para calcularlos. El Tribunal de Apelación también había fijado correctamente el límite de los daños y perjuicios previsibles en el 20 % del precio convenido basándose en las estimaciones del perito. Así pues, la Corte Suprema indicó que el criterio de previsibilidad enunciado en el artículo 74 de la CIM no constituía un mero cálculo “matemático” basado en la recopilación y aplicación de datos empíricos.

La Corte Suprema afirmó que el requisito de previsibilidad se aplicaba independientemente de que el incumplimiento del contrato hubiera sido deliberado o no. Afirmó además que resultaba sumamente importante examinar objetivamente la previsibilidad con independencia de la culpa de las partes. La Corte Suprema explicó también que el vendedor quedaba exonerado de responsabilidad por el 80 % de los daños y perjuicios reclamados por el comprador, no porque el contrato hubiera dejado de ser rentable para el vendedor, sino porque, tras la celebración del contrato, el precio de mercado había aumentado muy por encima del límite del riesgo contractual que era razonablemente aceptable.

**Caso relativo a la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa
Internacional de Mercaderías (1980, texto enmendado)
(Convención sobre la Prescripción)**

Caso 1831: Convención sobre la Prescripción (1980, texto enmendado): 1; 4; 17; 24

Polonia: Tribunal de Apelación de Breslavia

I ACa 397/15

Przedsiębiorstwa Budowlano (...), A. B. Sp. J v. L. H.(...) KG

13 de mayo de 2015

Original en polaco

Publicado en polaco en: <https://www.saos.org.pl>

En 2004 se celebró un contrato de compraventa internacional de mercaderías. El comprador no abonó el precio de las mercaderías, pagadero en ese mismo año. El vendedor cayó en insolvencia. En 2006, el síndico interviniente en el procedimiento de insolvencia presentó una demanda contra el comprador de las mercaderías en la que reclamó el pago del precio.

La empresa del vendedor cayó en insolvencia y fue vendida íntegramente. Por tanto, el comprador de la empresa se convirtió en el cesionario del crédito por las mercaderías impagadas. El cesionario presentó una solicitud para incorporarse al procedimiento incoado por el síndico, a la cual se opuso el comprador de las mercaderías. El 30 de abril de 2009, el tribunal puso fin al procedimiento porque el síndico ya no estaba facultado para representar a la empresa y el comprador de la empresa no se había incorporado al procedimiento.

El 9 de septiembre de 2011, el cesionario entabló un nuevo procedimiento contra el comprador para reclamarle el pago del precio. El comprador invocó la expiración del plazo de prescripción. El tribunal de primera instancia resolvió que el crédito había prescrito y contra esa resolución se interpuso recurso.

El Tribunal de Apelación afirmó que con la venta de la empresa se había cedido el crédito (véase el art. 1, párr. 3 a), de la Convención sobre la Prescripción). Por ello, desestimó el argumento de que, tras la compra de la empresa de manos del síndico, la venta en relación con la cual se había presentado la demanda hubiera pasado a quedar comprendida entre las excepciones a la aplicación de la Convención enumeradas en el artículo 4 c) de esta, en concreto las compraventas que se realizaban por resolución legal.

En segundo lugar, el Tribunal de Apelación indicó que resultaban aplicables las disposiciones de la Convención porque habían sido aplicables al tiempo de la celebración del contrato de compraventa de mercaderías entre el demandado y el vendedor original.

Asimismo, el tribunal observó que, a los efectos de la aplicación de la Convención, había sido suficiente que el comprador hubiera opuesto como defensa la prescripción basándose en las disposiciones del derecho civil polaco sin hacer referencia a la Convención como la ley sustantiva que regulaba el plazo de prescripción (véase el art. 24 de la Convención) y señaló que incumbía al tribunal determinar la existencia y admisibilidad de esa defensa.

El tribunal resolvió que la demanda presentada por el síndico en 2006 no había tenido por efecto que el plazo de prescripción hubiera dejado de correr, puesto que ese procedimiento había terminado sin que hubiera recaído una decisión sobre el fondo del asunto (art. 17 de la Convención). El tribunal señaló que el cesionario ni se había incorporado a ese procedimiento ni había sido parte en él en ninguna fase ni había entablado un nuevo procedimiento dentro del plazo de un año contado a partir de la conclusión del primer procedimiento, como preveía el artículo 17, párrafo 2, de la Convención.

Por ello, el Tribunal de Apelación confirmó la sentencia del tribunal de primera instancia que había declarado prescrita la demanda.

Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (2005) (CCE)

Caso 1832: CCE 9(3)

Australia: Corte Suprema de Australia Occidental

Núm. CIV 1108 de 2015

Claremont 24-7 Pty Ltd v. Invox Pty Ltd (No. 2)

17 de junio de 2015

Publicado en inglés en: [2015] WASC 220

Publicado en línea en: <http://www.austlii.edu.au>

El demandante había entablado negociaciones con el demandado y el administrador del demandado para arrendar un local comercial. Las partes se habían intercambiado varios mensajes orales, escritos y electrónicos, entre ellos una oferta de arrendamiento. En particular, el demandado había enviado a su administrador un correo electrónico, con copia al demandante, en el que adjuntaba una oferta de arrendamiento que había recibido

del demandante y afirmaba que las condiciones de la oferta eran “aceptables para ambas partes”.

En sede judicial, el demandado adujo, entre otras cosas, que el contrato de arrendamiento no era ejecutable porque él no había firmado la oferta de arrendamiento, por lo que el contrato no cumplía ni el artículo 4 de la Ley contra el Fraude de Inglaterra de 1677 (Ley contra el Fraude), aplicable en Australia Occidental y enmendada por la Ley de Reforma (Ley contra el Fraude) de Australia Occidental de 1962, ni el artículo 34 de Ley de Bienes Inmuebles de Australia Occidental de 1969.

En respuesta, el demandante señaló que el correo electrónico dirigido por el demandado a su administrador, con copia a él mismo, estaba legalmente firmado por el demandado en virtud del artículo 10 de la Ley de Operaciones Electrónicas de Australia Occidental de 2011.

Esta disposición había incorporado al derecho interno la norma enunciada en el artículo 9, párrafo 3, de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas. Al igual que sucedía en otras leyes en materia de operaciones electrónicas que incorporaban esa disposición al derecho interno de Australia, el artículo 10, párrafo 1 c), de la Ley de Operaciones Electrónicas de 2011 exigía expresamente que quien obtuviese la firma de otra persona prestara su consentimiento al método utilizado para identificar a esa persona y para que quedara manifestada la intención de esta con respecto a la información comunicada.

En su análisis del argumento esgrimido por el demandado, el juez señaló, en primer lugar, que tanto el artículo 4 de la Ley contra el Fraude (aplicable en su forma enmendada) como el artículo 34 de la Ley de Bienes Inmuebles de 1969 eran disposiciones legislativas que preveían las consecuencias de la falta de firma y que, por tanto, hacían exigible una firma a los efectos del artículo 10 de la Ley de Operaciones Electrónicas de 2011 (y más específicamente del art. 10, párr. 3, de dicha Ley). A continuación, el juez estimó que el bloque de firma del director de la empresa demandada que figuraba en el correo electrónico debajo de la palabra “Atentamente” lo identificaba y constituía la manifestación de su intención con respecto a la información comunicada (en ese caso, la intención de mostrar conformidad con la información que contenía el correo electrónico). El juez también consideró probado que el método utilizado para firmar era fiable y apropiado para la finalidad para la cual se había enviado el correo electrónico en vista de todas las circunstancias. En relación con el otro requisito, el que imponía el artículo 10, párrafo 1 c), de la Ley, el juez consideró que la práctica seguida por las partes consistente en adoptar el correo electrónico como método de comunicación era la prueba de que el demandante había consentido en la utilización del correo electrónico como método para cumplir la obligación de firmar.

En definitiva, el juez desestimó el argumento del demandado de que el contrato no era ejecutable y resolvió que el demandante y el demandado habían celebrado un contrato de arrendamiento vinculante.

Caso relativo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Firmas Electrónicas (2001) (LMFE)

Caso 1833: LMFE 2(a)

Estados Unidos de América: Texas: Tribunal de Apelaciones, Primer Distrito

Núm. 01-16-00006-CV

Khoury v. Tomlinson

30 de marzo de 2017

Publicado en inglés en: 518 S.W.3d 568 (2017)

Un inversionista y el presidente de una empresa celebraron un contrato oral en relación con la devolución de una suma de dinero invertida en aquella. Una semana después, el inversionista envió al presidente un correo electrónico en el que enunciaba las condiciones del contrato y le solicitaba que las confirmara. El presidente respondió con un correo electrónico en el que escribió “Estamos de acuerdo”. El nombre del presidente

no aparecía en el cuerpo del mensaje, pero sí en el campo correspondiente al “remitente”.

Como no se procedió a la devolución del dinero, el inversionista demandó al presidente de la empresa por vulneración de la Ley de Valores, fraude en la promesa e incumplimiento de contrato al no haberse devuelto el préstamo de acuerdo con las condiciones expuestas en los correos electrónicos que las partes se habían intercambiado.

La resolución dictada en primera instancia había sido parcialmente favorable al presidente de la empresa y el inversionista interpuso recurso contra ella.

Las normas sobre el fraude, previstas en el Código de Comercio de Texas, exigían que la promesa de responder de una deuda estuviera firmada por el deudor para que fuera ejecutable. El Tribunal de Apelaciones tenía que decidir si el nombre o la dirección de correo electrónico que aparecía en el campo correspondiente al “remitente” constituía una firma a los efectos de las normas sobre el fraude.

El tribunal consideró que la Ley Uniforme de Operaciones Electrónicas de Texas, por la que se había incorporado al derecho estatal la Ley Uniforme de Operaciones Electrónicas (“UETA”, por sus siglas en inglés), era la ley aplicable al caso. La UETA era una ley uniforme que se inspiraba en la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico (LMCE) y en los principios en los que se basaba esta última.

El tribunal hizo referencia al principio general de no discriminación de los medios electrónicos enunciado en la Ley Uniforme de Texas (art. 322.007 a) del Código de Comercio de Texas, similar al art. 5 de la LMCE). El tribunal también aludió a la definición de firma electrónica como “un sonido, símbolo o proceso electrónico adjuntado o lógicamente asociado a un documento electrónico y ejecutado o adoptado por una persona con la intención de firmar el documento electrónico” (art. 322.002, párr. 8, del Código de Comercio de Texas; compárese con el art. 2 a) de la LMFE).

El tribunal explicó que el nombre o la dirección de correo electrónico que figurara en el campo correspondiente al “remitente” era un símbolo lógicamente asociado al correo electrónico. Asimismo, el tribunal señaló que el uso de correos electrónicos era una práctica común y legítima para el intercambio de documentos comerciales, incluidos los acuerdos, y concluyó que el campo correspondiente al “remitente” desempeñaba la misma función de autenticación que el bloque de firma en un correo electrónico y que ambos métodos de firma satisfacían la obligación de firmar impuesta por la Ley Uniforme de Texas.

Después de seguir analizando la intención del remitente de autenticar el correo electrónico enviándolo con el campo correspondiente al “remitente”, el tribunal llegó a la conclusión de que había suficientes elementos de prueba para sostener que el presidente de la empresa había firmado el correo electrónico y que dicho correo firmado se ajustaba a lo establecido en las normas sobre el fraude.