



**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
**JURISPRUDENCIA DE LOS TRIBUNALES SOBRE
TEXTOS DE LA CNUDMI**

Índice

	<i>Página</i>
Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM)	3
Caso 843: CIM 2 a) y 57 1) a) - Finlandia: Corte Suprema de Finlandia, KKO 2005:114 (14 de octubre de 2005)	3
Caso 844: CIM 8 1) y 8 2) - United States (Federal) District Court for the District of Kansas, Guang Dong Light Headgear Factory Co. v. ACI Int'l, Inc., (28 de septiembre de 2007)	3
Caso 845: CIM 1 1) a), [6], 4 y 18 - United States (Federal) District Court for the Eastern District of Michigan, Easom Automation Systems, Inc. v. Thyssenkrupp Fabco, Corp. (28 de septiembre de 2007)	5
Caso 846: CIM 29 y 47 - Estados Unidos: Federal Circuit Court of Appeals (3rd Circuit), Valero Marketing & Supply Co. v. Greeni Oy, (19 de julio de 2007)	6
Caso 847: CIM [6], 11, [14], [19] y [35] - United States (Federal) District Court for the District of Minnesota, The Travelers Property Casualty Co. v. Saint-Gobain Technical Fabrics Canada Ltd, (31 de enero de 2007)	7
Caso 848: CIM 4, 6 y 74 - United States (Federal) District Court for the Middle District of Pennsylvania American Mint LLC v. GOSoftware, Inc., (6 de enero de 2006)	8
Caso 849: CIM 7 2), 38 y 39 - España, Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra, sección 1ª, (19 de diciembre de 2007)	10
Caso 850: CIM 8, 45, 49, 74 y 75 - España, Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid sección 14, (20 de febrero de 2007)	11



INTRODUCCIÓN

La presente compilación de resúmenes forma parte del sistema de reunión y difusión de información sobre fallos judiciales y laudos arbitrales basados en las convenciones y leyes modelo dimanantes de la labor de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Su objetivo es facilitar la interpretación uniforme de esos textos jurídicos con arreglo a normas internacionales, que estén en consonancia con el carácter internacional de los textos, por oposición a los conceptos y usos jurídicos de ámbito estrictamente nacional. Para obtener información más detallada acerca de las características y de la utilización de este sistema, consúltese la Guía del Usuario (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/Rev.1). Los documentos en que se resume la jurisprudencia basada en textos de la CNUDMI figuran en el sitio web de su secretaría (<http://www.uncitral.org/clout/showSearchDocument.do>).

En cada compilación de tal jurisprudencia (serie denominada CLOUT) figura, en la primera página, un índice en el que se enumeran las referencias completas de cada caso reseñado en el documento, junto con los artículos de cada texto de la CNUDMI que el tribunal estatal o arbitral ha interpretado o al que se ha remitido. En el encabezamiento de cada caso se indican la dirección de Internet (URL) en que figura el texto completo de las decisiones en su idioma original y las direcciones de Internet en que se han consignado las traducciones a uno o más idiomas oficiales de las Naciones Unidas, cuando están disponibles (se ruega tomar nota de que las remisiones a sitios 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 de Internet cambian con frecuencia; todas las direcciones de Internet enunciadas en el presente documento son válidas en la fecha de su presentación). Los resúmenes de los casos que interpretan la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional incluyen palabras clave de referencia que están en consonancia con las consignadas en el Tesauro relativo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, preparado por la secretaría de la Comisión en consulta con los corresponsales nacionales. Los resúmenes de los casos en los que se interpreta la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza también incluyen palabras clave de referencia. Se puede realizar una búsqueda de los resúmenes en la base de datos disponible en el sitio web de la CNUDMI por medio de palabras clave de identificación, a saber, país, texto legislativo, número de caso en la serie CLOUT, número de documento de dicha serie, fecha de la decisión o mediante cualquier combinación de estos criterios de búsqueda.

Los resúmenes han sido preparados por los corresponsales nacionales designados por sus respectivos gobiernos, o por colaboradores particulares; en casos excepcionales pueden ser preparados por 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 cualquier error u omisión, o toda otra deficiencia.

Copyright © United Nations 2009
Impreso en Austria

Reservados todos los derechos. El presente documento puede reproducirse en su totalidad o en parte solicitando permiso a la Secretaría de la Junta de Publicaciones de las Naciones Unidas, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos de América. Las autoridades y las instituciones públicas pueden 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 CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS
SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCADERÍAS (CIM)**

Caso 843: CIM 2 a) y 57 1) a)

Finlandia: Korkein oikeus (Corte Suprema de Finlandia)

KKO 2005:114

14 de octubre de 2005

Original en finlandés

Publicado en: [2005] Korkeimman oikeuden ratkaisuja II, KKO 2005:114; [2005]

KKO:n ratkaisut kommentein II (ed. Pekka Timonen), KKO 2005:114.

<http://www.finlex.fi/fi/oikeus/kko/kko/2005/20050114>

Resumen preparado por Johan Bärlund, corresponsal nacional

El demandante, un vendedor finlandés de casas de madera, vendió una vivienda familiar a un comprador alemán, que simultáneamente pasó a ser el agente de ventas del vendedor finlandés en Alemania. Sin embargo, el comprador no pagó la última factura por la casa y el demandante incoó procedimientos contra el demandado en el tribunal del lugar en que éste tenía su establecimiento, en Finlandia. Ahora bien, según el demandado, el tribunal finlandés no tenía competencia.

La Corte Suprema sostuvo que como la casa se había comprado no sólo para uso personal del agente, sino en parte para usarla con fines profesionales, de conformidad con el apartado 2 a) de la CIM, la Convención sí era aplicable. Dispuso además que, con arreglo al artículo 57 1) a) de la CIM, el comprador debía pagar el precio al vendedor en el lugar en que éste tuviera su establecimiento. Por tal motivo el vendedor podía incoar procedimientos contra el comprador en Finlandia, de conformidad con el Convenio de Bruselas relativo a la competencia judicial y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, de 1968 (en adelante, el Convenio de Bruselas).

Caso 844: CIM 8 1) y 8 2)

United States (Federal) District Court for the District of Kansas

Guang Dong Light Headgear Factory Co. v. ACI Int'l, Inc

28 de septiembre de 2007

Original en inglés

Resumen preparado por Harry M. Flechtner, corresponsal nacional

Tras un largo historial de tratos indirectos a través de un intermediario ("Intermediario"), un fabricante de cascos de China ("el fabricante") y un agente de cascos estadounidense ("el agente") firmaron una serie de contratos escritos para la compraventa de determinados cascos. El agente no pagó la totalidad de las mercancías entregadas conforme a estos contratos. El fabricante inició procedimientos de arbitraje ante la Comisión Internacional de Arbitraje Económico y Comercial de China ("CIETAC") en virtud de una cláusula de arbitraje que figuraba en cada uno de los contratos. El agente no participó en los procedimientos y la Comisión dictó un laudo conforme al cual el Fabricante debía pagar la totalidad de la suma, más intereses y costas.

El fabricante incoó un procedimiento ante un tribunal federal de los Estados Unidos (el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito de Kansas) para que ejecutara el fallo de conformidad con la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (de 1958, la Convención de Nueva York), de la que los Estados Unidos son parte. El agente impugnó la ejecución, aduciendo que las partes no tenían una relación contractual, por lo que la cláusula de arbitraje era inoperante contra el agente; de resultas de ello, a juicio del agente, las controversias entre el fabricante y el agente no podían ser objeto de arbitraje lo cual, conforme a la Convención de Nueva York, era uno de los motivos para poder impugnar la ejecución de un laudo arbitral. Concretamente, el agente sostuvo que, al firmar los contratos de compraventa, no había tenido intención de entablar una relación contractual directa con el fabricante, sino de confirmar los pedidos que, como en anteriores operaciones, entendía que el intermediario había hecho al fabricante. El agente adujo que, con arreglo al artículo 8 de la CIM (que ambas partes estaban de acuerdo en que reglamentaba los presuntos contratos de compraventa, porque cada una de ellas estaba en un Estado Contratante), esta intención obligaba al fabricante, por lo que no se había celebrado entre las partes contrato ni acuerdo alguno. Tras prolongados procedimientos anteriores al juicio, el fabricante presentó una solicitud de fallo rápido impugnando los alegatos del agente.

En primer lugar el tribunal rechazó el argumento del agente de que su intención subjetiva obligaba a las partes en virtud del artículo 8 1) de la CIM. Llegó a la conclusión de que, si bien el agente había presentado pruebas de que subjetivamente no tenía intención de concertar un contrato de compraventa directo con el fabricante, no había presentado pruebas de que el fabricante había “conocido” o no había “podido ignorar” esa intención, tal y como requería el artículo 8 1).

De conformidad con el artículo 8 2), a continuación el tribunal consideró “si con sus actos [el agente] había comunicado su intención subjetiva de considerar los contratos de compraventa como simples verificaciones, conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte ...” A juicio del tribunal, el agente no había demostrado que debería prevalecer su interpretación conforme a esta norma. Tomó nota de que en los contratos de compraventa firmados por las partes se calificaba al fabricante de “vendedor” y al agente de “comprador”, sin mencionar al intermediario, y que el agente estaba obligado por lo que había firmado, independientemente de que lo hubiera leído y entendido o no. El tribunal observó asimismo que el comportamiento del agente, concretamente el hecho de que hubiera reconocido repetidamente que adeudaba al fabricante el precio de venta de las mercancías compradas, denotaba una relación contractual directa entre las partes.

Por tal motivo, el tribunal consideró que “las pruebas ... indican la existencia de una relación contractual entre [las partes], que incluía un acuerdo de arbitraje”. En consecuencia, el tribunal aceptó la solicitud de fallo rápido presentada por el fabricante y confirmó el laudo arbitral.

Caso 845: CIM 1 1) a), [6], 4 y 18

United States (Federal) District Court for the Eastern District of Michigan

Easom Automation Systems, Inc. v. Thyssenkrupp Fabco, Corp

28 de septiembre de 2007

Original en ingles

Resumen preparado por Harry M. Flechtner, corresponsal nacional

Un vendedor situado en los Estados Unidos acordó vender maquinaria a un comprador situado en el Canadá. El vendedor entregó la mercancía pero el comprador no pagó parte del precio de compra. El vendedor lo demandó por incumplimiento de contrato y presentó una moción de recuperación inmediata de la mercancía con arreglo a una ley de un estado de los EE. UU. (Michigan) que, según sostuvo, le confería un derecho de retención de la maquinaria vendida al comprador.

El tribunal aplicó la CIM al contrato de compraventa entre las partes, a pesar de que el comprador había cursado por escrito un pedido de compra que contenía una cláusula de elección del foro, en la que se estipulaba que sería la legislación canadiense. El pedido de compra del comprador había sido enviado seis semanas después de que el vendedor le comunicara verbalmente “los precios y condiciones” de venta de la maquinaria, que presuntamente el comprador había “aceptado” (verbalmente) ese mismo día. El tribunal estimó que los precios del vendedor (que es de suponer que no contenían una cláusula de elección del foro) podían constituir una oferta de venta conforme a lo dispuesto en el artículo 14 de la CIM porque era “suficientemente precisa” e indicaba “la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación”. A continuación, el tribunal estimó que la presunta aceptación verbal por parte del comprador, suponiendo que la diera, sería válida conforme al artículo 14. Por ello, a juicio del tribunal, cabía que el contrato se hubiera concertado sin una cláusula de elección de foro, y la CIM sería aplicable en virtud del artículo 1 1) a) porque cada parte estaba situada en un Estado Contratante distinto. El tribunal declaró que, incluso en el caso de que la cláusula de elección de foro del comprador fuera una de las estipulaciones del contrato la CIM seguiría siendo aplicable: “Los tribunales que han examinado [el artículo 6 de la CIM] han indicado que las partes deben optar por excluir la aplicación de la CIM a su acuerdo” (citando fallos de órganos estadounidenses). El tribunal afirmó que en la cláusula de elección de foro del comprador no se “indicaba[] expresamente que la CIM no fuera aplicable” porque la legislación del Canadá, designada en la cláusula, incluía la CIM.

Si bien el tribunal sostuvo que la CIM era aplicable al contrato de compraventa de las partes, estimó que, de conformidad con las limitaciones del ámbito de aplicación de la CIM enunciadas en el artículo 4, la Convención no tenía prevalencia sobre la ley de Michigan en la que el vendedor fundamentaba su derecho a retener la mercancía. No obstante, el tribunal concluyó que no podía determinar, sin que se presentaran más pruebas, si dicha ley se aplicaba ni si se habían satisfecho sus estipulaciones para que el derecho de retención del vendedor fuera válido; por tal motivo denegó al comprador su solicitud de recuperación inmediata de la mercancía.

Caso 846: CIM 29 y 47

Estados Unidos: Federal Circuit Court of Appeals (3rd Circuit)

Valero Marketing & Supply Co. v. Greeni Oy

19 de julio de 2007

Original en inglés

Resumen preparado por Harry M. Flechtner, corresponsal nacional

En un contrato que el tribunal supuso se regía por la CIM, un vendedor finlandés acordó vender 25.000 toneladas métricas de nafta, producto utilizado en la gasolina, a un comprador de los Estados Unidos. Según lo estipulado en el contrato, la nafta debía entregarse al comprador en sus locales de Nueva York entre el 10 y el 20 de septiembre de 2001 a bordo de un buque que debía aprobar el comprador, especificándose que la aprobación no debía “denegarse injustificadamente”. Después de que el vendedor enviara la mercancía en un buque que el comprador no había aprobado, el capitán del buque estimó que la carga no se entregaría en Nueva York hasta el 21 de septiembre. El 14 de septiembre las partes convinieron en que si la nafta se entregaba antes del 24 de septiembre a medianoche por gabarra, el comprador aceptaría la mercancía a un precio reducido.

El vendedor no pudo tomar las disposiciones necesarias para que la mercancía se entregara por gabarra tras su llegada a Nueva York el 22 de septiembre, motivo por el cual no se cumplió el plazo del 24 de septiembre. El comprador demandó al vendedor por incumplimiento y éste presentó una contrademanda porque el comprador no aceptó la entrega cuando la mercancía fue transportada en gabarra el 26 de septiembre. El tribunal de primera instancia decretó que el acuerdo del 14 de septiembre no tenía vigencia porque, conforme al artículo 47, un comprador no puede “ejercitar acción alguna por incumplimiento de contrato” si ha concedido al vendedor un período adicional para la ejecución del contrato. Por ello el tribunal sentenció que el vendedor sólo era responsable de la demora de 2 días entre el plazo inicial del 20 de septiembre y la llegada de la mercancía al puerto de Nueva York el 22 de septiembre. Como esta demora no constituía un caso de incumplimiento esencial, el tribunal estimó que había sido el propio comprador quien había incumplido el contrato al solicitar que la mercancía se entregara por gabarra y al no aceptarla cuando por fin se efectuó la entrega.

El tribunal de apelación citó los resúmenes de la jurisprudencia de la CNUDMI relativa al artículo 47 de la CIM, y anuló y devolvió el asunto a la instancia adecuada, agregando el comentario siguiente:

No estamos de acuerdo con el razonamiento [del tribunal de primera instancia]. Suponiendo que el acuerdo de 14 de septiembre no constituyera una utilización apropiada del artículo 47 de la CIM, tal como sostuvo el Tribunal de Distrito, eso no significa que el acuerdo de 14 de septiembre fuera una modificación contractual inoperante. El artículo 29 de la CIM trata de las modificaciones contractuales e indica simplemente que “[un] contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes”. 15 U.S.C. App. Art. 29. Aunque en el juicio Greeni afirmó que aceptó el acuerdo de 14 de septiembre porque le pareció que se trataba de tomarlo o dejarlo, hay claras pruebas de que Greeni aceptó ese acuerdo. Greeni no alega que lo hiciera forzado y acepta que efectivamente tenía plena libertad para dejar el acuerdo

de 14 de septiembre en la mesa de negociación, tratar de cubrir gastos y de obtener reparación por todo incumplimiento del acuerdo de 15 de agosto. En vez de ello, optó por aceptar el nuevo trato. Por consiguiente, el “mero acuerdo” de las partes, plasmado en el acuerdo de 14 de septiembre, constituía una modificación contractual. En vista de ello, el acuerdo de 14 de septiembre era válido y regulaba la conducta de las partes durante el resto de sus tratos.

Caso 847: CIM [6], 11, [14], [19] y [35]

United States (Federal) District Court for the District of Minnesota

The Travelers Property Casualty Co. v. Saint-Gobain Technical Fabrics Canada Ltd.

31 de enero de 2007

Original en inglés

Resumen preparado por Harry M. Flechtner, corresponsal nacional

En una acción en la que se alegaba que un vendedor de materiales de construcción había entregado productos defectuosos, un tribunal federal de distrito de los Estados Unidos (tribunal de primera instancia) aplicó la CIM a pesar de que los pedidos de compra del comprador contenían una cláusula de elección de foro, en la que se designaba como tal la legislación de un determinado estado de los EE.UU. (Minnesota). El tribunal observó que tanto el comprador como el vendedor estaban en Estados Contratantes (los Estados Unidos y el Canadá, respectivamente) de manera que la CIM sería aplicable a la operación a menos que las partes hubieran optado por excluir su aplicación. El tribunal sostuvo que en la cláusula de elección de foro no constaba tal exclusión, y señaló que “en ausencia de una declaración expresa de que la CIM no se aplica, una simple referencia a la legislación de un determinado estado no excluye la aplicación de la CIM”. El tribunal citó con aprobación la declaración de otro tribunal de que “un requisito de exclusión explícita promueve la uniformidad en la aplicación y asegura la observancia de la buena fe en el comercio internacional, dos principios que rigen la interpretación de la CIM”. En respaldo de su criterio, el tribunal señaló que “[una] mayoría de los tribunales que interpretan disposiciones parecidas de elección de foro... concluyen que una referencia a la legislación de un determinado estado no constituye una exclusión de la CIM; las partes han de afirmar expresamente que la CIM no será aplicable” (cita de fallos de órganos estadounidenses).

El vendedor había enviado la mercancía en respuesta a los pedidos del comprador antes de enviarle facturas con sus propias condiciones. El comprador adujo que, conforme a la CIM, las condiciones que constaban en su pedido quedaban necesariamente incorporadas al contrato de la parte. El tribunal no estuvo de acuerdo. A su juicio, aunque era posible que el vendedor hubiera aceptado las ofertas en las condiciones del comprador, de conformidad con el artículo 11 de la CIM, las partes podían haber concertado contratos verbalmente antes de que el comprador enviara sus pedidos. [Además, el tribunal estimó que el comprador hasta ese momento no había presentado pruebas suficientes de todos los pedidos pertinentes.] Así pues, era preciso celebrar un juicio a fin de determinar todos los hechos del caso.

El tribunal también consideró si las alegaciones del comprador establecerían que el vendedor había incumplido sus obligaciones en lo relativo a la calidad de las mercancías contratadas. Analizó la cuestión conforme a la legislación interna de los Estados Unidos en materia de compraventa -el artículo 2 del Código de Comercio Uniforme- y no con arreglo a la CIM. Justificó su criterio explicando que las partes habían dado por supuesto que el artículo 2 del Código de Comercio Uniforme se aplicaba al asunto, y citó opiniones expresadas en un fallo dictado anteriormente en los Estados Unidos en relación con la CIM (opiniones que se han seguido en otros fallos estadounidenses relativos a la CIM) en que se indicaba que la jurisprudencia en que se interpretan disposiciones “análogas” de la legislación interna de los Estados Unidos en materia de compraventa pueden “fundamentar” la interpretación de la CIM por parte de un tribunal. Por tal motivo, a juicio del tribunal, las obligaciones del vendedor en cuanto a la calidad de la mercancía entregada podían “analizarse con arreglo al Código de Comercio Uniforme de Minnesota, tal como las partes habían pedido que se hiciera”¹.

Caso 848: CIM 4, 6 y 74

United States (Federal) District Court for the Middle District of Pennsylvania
American Mint LLC v. GOSoftware, Inc
6 de enero de 2006

Resumen preparado por Harry M. Flechtner, corresponsal nacional

Un fabricante de programas informáticos de los EE.UU. (“el vendedor”) vendió a una sociedad de responsabilidad limitada (“el comprador”), filial de la cual era propietaria absoluta una empresa alemana, programas informáticos para tramitar facturas pagadas con tarjetas de crédito. Presuntamente el vendedor afirmó que los programas eran compatibles con las convenciones numéricas alemanas, que difieren de las utilizadas en los Estados Unidos. Se instalaron los programas en los locales de la empresa matriz alemana del comprador, que tramitaba las ventas de éste pagadas con tarjeta de crédito, pero según se alega, los programas no funcionaron bien: generaban informes de cargos que excedían de los que habían efectuado los clientes del comprador.

El comprador, su empresa matriz alemana y el director de ésta (un ciudadano alemán) presentaron una demanda de incumplimiento para obtener reparación por daños y perjuicios ante un tribunal federal de los Estados Unidos (el tribunal de distrito de los EE.UU. para el distrito judicial central de Pennsylvania). Conforme a la legislación estadounidense, el tribunal sólo tenía competencia para conocer del litigio si se daba una de las dos condiciones siguientes: 1) la demanda del demandante se fundamentaba en la Constitución, los tratados o las leyes de los Estados Unidos (a diferencia, por ejemplo, de las leyes de un determinado estado de los Estados Unidos) (“competencia por tratarse de un asunto federal”), o si 2) la cantidad objeto de la controversia excedía de 75.000 dólares y había “diferencia de nacionalidad” entre los demandantes y el demandado (“competencia por diversidad de nacionalidades”). El vendedor presentó una moción impugnando la competencia del tribunal.

¹ Véase la nota de pie de página 4) de la opinión.

En respuesta a la moción del vendedor los demandantes alegaron que sí se trataba de un asunto federal porque sus demandas se fundamentaban en la CIM, que era un tratado de los Estados Unidos. El contrato de compraventa de los programas informáticos contenía una cláusula de elección de foro en que se designaba como tal la legislación de un determinado estado de los EE.UU. -Georgia- pero el tribunal estimó que esto no excluía la aplicación de la CIM. Señaló que “las partes que en vez de la CIM quieran aplicar la legislación interna [de un Estado Contratante] deberán excluir expresamente la aplicación de la CIM” (y citó casos presentados en los EE.UU en apoyo de su afirmación). Concluyó que en este caso la cláusula de elección de foro “no excluye expresamente la aplicación de la CIM en términos que indiquen explícitamente que no se aplicará”.

Ahora bien, el tribunal tomó nota de que la CIM se aplicaba únicamente a las operaciones entre partes situadas en Estados diferentes, cuando en este caso las dos partes que intervenían de forma inmediata en la compraventa de los programas informáticos estaban en los Estados Unidos. El tribunal había preguntado por las pruebas del demandante conforme a las cuales la empresa matriz alemana y/o su director eran partes en el contrato de compraventa. Los demandantes se limitaron a responder que el director de la empresa matriz alemana “parecía” haber firmado el contrato. El tribunal estimó que esta prueba no bastaba para determinar que los demandantes alemanes eran parte en el contrato de compraventa, en particular en vista de que el contrato escrito “iba dirigido al [Comprador de los EE.UU.] y de que los programas informáticos se habían pagado con un cheque emitido por [el Comprador de los EE.UU.]”. El tribunal indicó que “la CIM sólo se aplica a vendedores y compradores, y no a terceros” (citando el artículo 4 de la CIM), y consideró que no era competente para conocer de la controversia en un caso de competencia por tratarse de un asunto federal. El tribunal no analizó si la compraventa de los programas informáticos constituía compraventa de “mercaderías” en el ámbito de la CIM.

Con respecto a la competencia por diversidad de nacionalidades, el tribunal tomó nota de que los demandantes y el demandado eran de nacionalidades diferentes, tal como se requería, pero dudó de que la cantidad objeto de la controversia sobrepasara los 75.000 dólares EE.UU., tal como se requería. Los demandantes habían pedido casi 982.000 dólares EE.UU. por concepto de indemnización por daños y perjuicios por las cargas bancarias (para corregir las facturas erróneas pagadas con tarjetas de crédito), las ganancias no obtenidas y los honorarios de los abogados contratados para el litigio. No obstante, el contrato de compraventa contenía una disposición que limitaba la cantidad que podía recuperar el comprador al reembolso del precio de compra, que era de 11.000 dólares EE.UU. El único argumento de los demandantes en respuesta era que la CIM no permitía limitar los daños y perjuicios. Aunque el tribunal había estimado que la CIM no era aplicable a la operación, agregó que, caso de haberse aplicado la CIM, no habría impedido que las partes acordaran limitar los daños y perjuicios. El tribunal sugirió que los daños y perjuicios que pedían los demandantes (excepción hecha de los relativos a los honorarios de los abogados) podían ser recuperables conforme al artículo 74 de la CIM, pero que, con arreglo al artículo 6 de la CIM “los demandantes y el demandado pueden acordar liquidar los daños y perjuicios en caso de incumplimiento de contrato”. En una nota de pie de página el tribunal señaló que en varios fallos dictados por tribunales de los Estados Unidos se había denegado la

recuperación de los honorarios de los abogados por concepto de daños y perjuicios conforme al artículo 74.

Caso 849: CIM 7 2), 38 y 39

España: Audiencia Provincial de Pontevedra, sección 1ª,

Antecedentes: Sentencia de Primera Instancia núm.1 de Cambados, 7 de mayo de 2007

19 de diciembre de 2007

Texto completo: <http://www.uc3m.es/cisg/sespan70.htm>, Aranzadi/Westlaw (2008/81370)

Texto publicado en español

Resumen preparado por Pilar Perales Viscasillas, corresponsal nacional

La compradora española es demandada por la vendedora (posiblemente estadounidense) por el impago del precio del contrato de compraventa de buey de mar, cocido y congelado, y de berberechos. En concreto, se reclaman determinadas facturas que en la sentencia de primera instancia fueron rechazadas al considerar que la mercancía estaba en mal estado y que el defecto fue denunciado por la compradora en un plazo razonable conforme al artículo 39 de la Convención de Viena, así como de conformidad con el Código de Comercio y la jurisprudencia que lo interpreta. La vendedora considera, sin embargo, que no se han aplicado correctamente los artículos 38 y 39 de la Convención de Viena.

La Audiencia Provincial sobre la base de los artículos 38 y 39 de la CIM considera que establecen dos obligaciones esenciales para el comprador: el examen y la comunicación al vendedor de la falta de conformidad. Para determinar el cumplimiento de dichas obligaciones considera, en primer lugar, el carácter perecedero de las mercancías, que aunque congeladas, están destinadas al consumo humano y, en consecuencia, es precisa una mayor diligencia. En segundo término, la Audiencia considera que el examen de las mercancías era muy simple y los defectos apreciables de forma sencilla. Bastaba con abrir de forma aleatoria algún envase individual de cada lote para apreciar así los indicios sobre su deterioro en caso de putrefacción: color y olor característicos del mal estado. En tercer lugar, considera que desde el primer envío han transcurrido más de cuatro meses, desde el segundo más de dos meses y desde el tercero un mes y veinte días, hasta que se aprecia el mal estado de la mercancía. El comprador todavía tarda en comunicar los defectos un mes más. En cuarto lugar, se deriva que en algún contrato anterior, la reclamación de la compradora se realizó en cuestión de días y se solventó sin problemas mediante una reducción del precio. De todo ello, el Tribunal estima que el tiempo excede de lo que pueda considerarse un plazo razonable bajo el artículo 39 1) de la Convención de Viena, así como del tiempo para el examen establecido en el artículo 38 1) de la Convención de Viena.

En opinión del Tribunal, el plazo razonable debe cifrarse en días o como máximo algunas semanas, sin perjuicio de que pueda ser mayor en el caso de mercancías duraderas y complejas. La fijación del plazo, considera el Tribunal, obedece a razones de seguridad jurídica por lo que se trata de evitar que el paso del tiempo introduzca elementos distorsionadores de una posible reclamación, complicando las cuestiones probatorias, como en el caso enjuiciado, donde existen dudas acerca del momento en que se produjeron los defectos en las mercancías.

Para finalizar, el Tribunal entiende que no cabe acudir a las normas nacionales -el Código de Comercio y la jurisprudencia que lo interpreta- al ser la Convención de preferente aplicación excepto en el caso de tratarse de cuestiones no resueltas expresamente en la Convención (artículo 7 2)).

Caso 850: CIM 8, 45, 49, 74 y 75

España: Audiencia Provincial de Madrid (Sección 14),

Antecedentes: Sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm.9 de Madrid, 1º de febrero de 2006

20 de febrero de 2007

Texto completo: <http://www.uc3m.es/cisg/sespan60.htm>, y Aranzadi/Westlaw, 2007/152319

Texto publicado en español

Resumen preparado por Pilar Perales Viscasillas, corresponsal nacional

La compradora danesa ejercita acción de daños y perjuicios contra la vendedora española por incumplimiento de la calidad especificada en el contrato. En concreto, se alegaba la existencia en las mercancías -huesos de aceituna- de una humedad superior a la pactada del 14% y huesos con pulpa. Se demanda, asimismo, la indemnización por la compra de reemplazo que el comprador tuvo que realizar en sustitución de la defectuosa y, por último, el flete muerto, esto es, la falta de mercancía por la cantidad contratada en el primer embarque que no pudo amortizar al no tener suficiente mercancía para cargar en el buque fletado.

El contrato suscrito en inglés entre las partes contenía una cláusula 4 donde se contenían las especificaciones de la mercancía: “La mercancía consiste en puro hueso de aceituna de almazaras de un tamaño aproximado de 2 a 5 milímetros. El procedimiento de separación se lleva a cabo con el propósito de separar fracciones de polvo y residuos de carne de las frutas. La mercancía no podrá contener carne de la fruta, pulpa u otras impurezas”. Esta cláusula se remitía a un anexo en el cual se especificaba que el grado de humedad máximo era del 14%. Asimismo, la cláusula 8ª señalaba que si la humedad excedía del 14% el precio se reduciría, y la cláusula 13ª que “si la calidad entregada no está de acuerdo con lo estipulado en el contrato, el comprador tendrá derecho a cancelar el acuerdo”. Las entregas de mercancías debían realizarse en las cantidades que las partes estipulasen, debiendo el comprador notificar la cantidad solicitada para cargar en el buque al vendedor con un mínimo de 9 días antes de la entrega en el puerto, donde la vendedora debía ir entregando aquella en una cantidad mínima de 400 toneladas por día.

En la primera entrega, se comprobó tanto que la cantidad enviada era inferior a la solicitada como el que la mercancía tenía una humedad superior a lo especificado. En relación con la cantidad, la compradora no pudo cargar el buque según lo acordado en la póliza de fletamento por lo que se le cargó por el flete muerto, razón por la que solicita se le reembolse ese gasto en concepto de daños y perjuicios. En relación con la calidad, el exceso de humedad dio lugar a la rebaja del precio. En la segunda entrega, se evidenció nuevamente un exceso de humedad, volviendo la compradora a reducir el precio.

Tras esta segunda entrega, la compradora comunicó a la vendedora por fax su desacuerdo con la humedad existente, así como la facultad de la vendedora de secar los mismos en una planta de secado profesional con el fin del cumplir con el máximo de humedad prevista en el contrato del 14%, al tiempo que le indicaba que si no era así tendría que cargarle los

gastos por la entrega de una mercancía con una humedad superior. Tras ello, las partes se reunieron para tratar el tema de la humedad, y ante la garantía de la vendedora, el comprador procede a realizar un nuevo pedido, pero el examen de la mercancía revela que los huesos tienen una humedad superior al 14% y además pulpa. Ante los intentos infructuosos de la vendedora por reparar la mercancía, la compradora resuelve el contrato y procede a una compra de reemplazo, por lo que solicita también el diferencial como parte de los daños y perjuicios.

El tribunal considera que las partes pactaron una calidad determinada de la mercancía (hecho que no podía ignorar el vendedor por aplicación del artículo 8 de la CIM) y que la cláusula 8ª del contrato relativa al grado máximo de humedad y reducción del precio si la humedad excede del 14% “no es más que una previsión para el supuesto de que exceda la humedad del 14% dentro de límites admisibles en una o varias entregas o para el supuesto de que la compradora acepte, con el fin de conservar el contrato, la mercancía con exceso de humedad. Obviamente, si la mercancía tiene un exceso de humedad mínimo sobre el 14%, la cláusula tiene sentido, pero no lo tiene, atendiendo al fin último del contrato, que es la producción de energía, si el exceso de humedad es desproporcionado, pues (...) alteran el equilibrio del contrato, dando lugar a un resultado excesivamente gravoso para la compradora, porque la mercancía objeto del contrato resulta inservible para su finalidad (...), y el coste del transporte lo convierte en antieconómico”. Asimismo, considera que el hecho de que se aceptasen los dos primeros embarques con un grado de humedad superior y consiguiente reducción del precio, no implica un acto propio de la compradora, ya que la obligación del vendedor era esencial, máxime cuando el comprador insiste tras las dos primeras entregas acerca de ese dato. A la vista de esta interpretación, el tribunal considera que las partes pactaron una obligación esencial por lo que su incumplimiento generaba la resolución del contrato, y concede todos los daños y perjuicios solicitados tanto por lo establecido en el contrato como por aplicación de los artículos 45, 49, 74 y 75 de la CIM al ser partes contratantes tanto Dinamarca como España.