



Asamblea General

Distr. general
28 de agosto de 2012
Español
Original: inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

JURISPRUDENCIA DE LOS TRIBUNALES SOBRE TEXTOS DE LA CNUDMI (CLOUT)

Índice

	<i>Página</i>
Casos relativos a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM)	5
Caso 1179: CIM 8 3); 77 - <i>Brasil: Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul – 5ª Sala de lo Civil, 70025609579, Prakasa Indústria e Comércio de Utilidades do Lar Ltda. c. Mercomáquinas Indústria, Comércio e Representações Ltda.</i> (20 de mayo de 2009)	5
Caso 1180: CIM 72 - <i>Brasil: Tribunal de apelación del Estado de São Paulo – Sala 4ª de Derecho Privado, 379.981-4/0, José Henrique S. N. de Souza y otro c. Construtora Costa Norte Empreendimentos Imobiliários SC Ltda.</i> (24 de abril de 2008)	6
Caso 1181: CIM 77 - <i>Brasil: Tribunal de apelación del Estado de São Paulo – Sala 16ª de Derecho Privado, 1.170.013-1, Auto Posto Shopping Diadema Ltda. y otros c. Mercoil Distribuidora de Petróleo Ltda.</i> (3 de julio de 2007)	7
Caso 1182: CIM 35; 39; 74; 77; 79 - <i>Finlandia: Turun Hovioikeus; S 04/1600</i> (24 de mayo de 2005)	8
Caso 1183: CIM 1; 58 1) - <i>México: Partido de Tijuana, Estado de Baja California, Juzgado Sexto de Primera Instancia</i> (30 de agosto de 2005)	9
Caso 1184: CIM 7; 11; 25; 29 1); 54 - <i>México: Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México [Compromex] M/115/97 Dulces Luisi, S.A. de C.V. c. Seoul International Co. Ltd. y Seoulia Confectionery Co.</i> (30 de noviembre de 1998)	10
Caso 1185: CIM 38; 39; 40; 44 - <i>Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional Núm. 9474</i> (febrero de 1999)	11



Caso relativo a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM) y a la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (enmendada en 1980) (Convención sobre la prescripción)	13
Caso 1186: CIM: 1 1) a); 7 2); 50; 71 - Convención sobre la Prescripción (texto enmendado en 1980): [3 1) a); 25]- <i>Tribunal de Distrito de los Estados Unidos del Distrito Norte de Illinois, División Oriental. Caso núm. 10 C 1174 Maxxsonics USA, Inc. c. Fengshun Peiying Electro Acoustic Company, Ltd. (21 de marzo de 2012)</i>	13

Introducción

La presente recopilación de resúmenes forma parte del sistema de reunión y difusión de información sobre decisiones judiciales y laudos arbitrales basados en los convenios, 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, a diferencia de 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 la primera página de cada número de la CLOUT figura, 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 judicial o arbitral ha interpretado o al que se ha remitido. En el encabezamiento de cada caso se indican la dirección de Internet (URL) donde 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, de haberlas (se ruega tomar nota de que las remisiones a sitios que no sean sitios oficiales de las Naciones Unidas no entrañan juicio de valor alguno por parte de las Naciones Unidas o la CNUDMI sobre su contenido; además, los sitios web cambian con frecuencia; todas las direcciones de Internet que figuran en el presente documento funcionaban en la fecha de su presentación). Los resúmenes de los casos en los que se interpretan la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional incluyen referencias a palabras clave 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 referencias a palabras clave. Se puede realizar una búsqueda de los resúmenes en la base de datos disponible en el sitio web de la CNUDMI por remisión a todos los elementos principales 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 distintos colaboradores; en casos excepcionales pueden ser preparados por la propia secretaría de la CNUDMI. Cabe señalar que ni los corresponsales nacionales, ni ninguna otra persona relacionada, directa o indirectamente, con el funcionamiento del sistema, asumen responsabilidad alguna por cualquier error u omisión, o por cualquier otra deficiencia.

Copyright © Naciones Unidas 2012
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 Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos
de Compraventa Internacional de Mercaderías (CIM)**

Caso 1179: CIM 8 3); 77

Brasil¹: Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul – Sala 5ª de lo civil
70025609579

Prakasa Indústria e Comércio de Utilidades do Lar Ltda. c. Mercomáquinas
Indústria, Comércio e Representações Ltda.

20 de mayo de 2009

Publicado en portugués el 27 de mayo de 2009: www.tjsp.jus.br

Traducción al inglés: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090520b5.html>

Resumen preparado por Marcelo Boff Lorenzen

Este caso se refiere a un pleito entre dos partes del Brasil, y contiene referencias a observaciones incidentales (*obiter dicta*) relativas a los artículos 8 3) y 77 de la CIM. El caso versa, principalmente, sobre las obligaciones de una parte que invoque el incumplimiento de contrato para reducir las pérdidas derivadas de dicho incumplimiento, y sobre los principios de equidad y buena fe en la ejecución y el cumplimiento de los contratos.

El comprador formalizó un contrato con el vendedor para comprar una máquina de electroerosión. Debido a un supuesto fallo de funcionamiento, es decir, a una falta de conformidad de la máquina, el comprador presentó una demanda en el Tribunal de Distrito de Porto Alegre para reclamar la indemnización de los gastos derivados del intento baldío de reparar el equipo y de organizar la compra de otra máquina, así como del lucro cesante resultante del incumplimiento del contrato. El vendedor aseguró que el contrato fue debidamente ejecutado y atribuyó el mal funcionamiento de la máquina al comprador, quien presuntamente no había manejado el equipo correctamente. El Tribunal de Distrito estimó parcialmente la demanda del comprador y ordenó que el vendedor pagara los gastos de reparación.

En el recurso de apelación, el Tribunal de Apelación del Estado de Rio Grande do Sul señaló que el comprador [es decir, el demandante] había incurrido en culpa al no tomar las medidas pertinentes para sustituir la máquina defectuosa a fin de poder seguir con su actividad. El Tribunal invocó el artículo 77 de la CIM, y las disposiciones en él contenidas y consagradas en el artículo 169 de la Reformulación de las normas jurisprudenciales brasileñas para afirmar que la parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables para reducir las pérdidas resultantes del incumplimiento. El Tribunal estimó que el demandante no hizo lo necesario para reducir sus propias pérdidas, y, por tanto, que no actuó como lo hubiera hecho un empresario prudente en circunstancias similares, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 8 3) de la CIM. En cuanto al fondo del asunto, el tribunal observó, además, que el demandante no pudo demostrar el lucro cesante que reclamaba. El tribunal también señaló que, según los artículos 187 y 422 del Código Civil brasileño, al entablar una relación contractual, las partes han de actuar de conformidad con los principios de equidad y buena fe.

¹ En la fecha de publicación del presente número de la CLOUT, el Brasil aún no era parte en la CIM.

La sentencia fue revocada parcialmente, con el fin de eximir al comprador del pago de cualquier multa.

Caso 1180: CIM 72

Brasil²: Tribunal de Apelación del Estado de São Paulo – Sala Cuarta de Derecho Privado

379.981-4/0

José Henrique S. N. de Souza y otro c. Construtora Costa Norte Empreendimentos Imobiliários SC Ltda.

24 de abril de 2008

Publicado en portugués el 21 de mayo de 2008: www.tjsp.jus.br

Traducción al inglés: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080424b5.html>

Resumen preparado por Marcelo Boff Lorenzen

Este caso se refiere a un litigio entre dos partes del Brasil y contiene referencias a observaciones incidentales (*obiter dicta*) relativas al artículo 72 de la CIM. El caso versa principalmente sobre la doctrina *exceptio non adimpleti contractus*, que reconoce que toda parte que incurra en incumplimiento esencial del contrato no podrá obligar a la otra parte a que cumpla con las obligaciones que hubiera contraído en virtud de dicho contrato.

Un constructor de viviendas [esto es, el vendedor] firmó un contrato con unos compradores para la venta de un apartamento. Ante el impago de algunas cuotas del préstamo hipotecario ligado a la venta, el vendedor presentó una demanda en el Tribunal de Distrito de Guarulhos para reclamar dicho pago. Los compradores alegaron en su defensa que el vendedor no había cumplido a su debido tiempo con su parte del trato, según lo acordado previamente. Por consiguiente, se negaron a pagar las cuotas restantes al haberse incurrido en incumplimiento esencial del contrato. El Tribunal de Distrito dictó sentencia a favor del vendedor, obligando a los compradores a pagar la cantidad restante, más una sanción del 10%.

En el recurso de apelación, el Tribunal de Apelación del Estado de São Paulo argumentó que era indiscutible que el apartamento no fue entregado a tiempo. El Tribunal también señaló que los compradores tampoco cumplieron con su obligación principal, que era pagar puntualmente el precio convenido, si bien reconoció que no lo hicieron porque, antes de la fecha de vencimiento prevista, era evidente que el vendedor no podría cumplir con sus obligaciones contractuales. Al aplicar la doctrina *exceptio non adimpleti contractus*, el Tribunal se remitió a las disposiciones contenidas en el artículo 72 de la CIM, y declaró que una parte que incurriera en incumplimiento no podría exigir a la otra parte que cumpliera con sus obligaciones. La sentencia fue revocada; los compradores quedaron eximidos del pago y el vendedor fue obligado a pagar las costas judiciales.

² En la fecha de publicación del presente número de la CLOUT, el Brasil aún no era parte en la CIM.

Caso 1181: CIM 77

Brasil³: Tribunal de Apelación del Estado de São Paulo – Sala 16ª de Derecho Privado 1.170.013-1

Auto Posto Shopping Diadema Ltda. y otros c. Mercoil Distribuidora de Petróleo Ltda.

3 de julio de 2007

Publicado en portugués el 27 de julio de 2007: www.tjsp.jus.br

Traducción al inglés: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070703b5.html>

Resumen preparado por Marcelo Boff Lorenzen

Este caso se refiere a un pleito entre dos partes del Brasil y contiene referencias a observaciones incidentales (*obiter dicta*) relativas al artículo 77 de la CIM. El caso versa, principalmente, sobre las obligaciones de una parte que invoque el incumplimiento de contrato para reducir las pérdidas derivadas de dicho incumplimiento, y sobre los principios de equidad y buena fe en la ejecución y el cumplimiento de los contratos.

Los compradores firmaron un contrato con el vendedor para la distribución de combustible. El contrato contenía una cláusula obligatoria de distribución mínima de combustible, y preveía sanciones y tipos de interés específicos que debían aplicarse en caso de incumplimiento. Debido a una presunta usurpación de marca de fábrica o de comercio el vendedor presentó una demanda en el Tribunal de Distrito de Diadema en que pedía la rescisión del contrato, y una indemnización por daños y perjuicios contractuales y morales. El Tribunal de Distrito dictó una sentencia parcialmente favorable al vendedor.

En el recurso de apelación, el Tribunal de Apelación del Estado de São Paulo señaló que el hecho de que el vendedor (es decir, el demandante) no reclamara el pago de las sanciones previstas en el contrato durante aproximadamente un año desde que se produjo el incumplimiento de este había inducido a los demandados a suponer que esa cláusula ya no estaba en vigor. El Tribunal invocó el artículo 77 de la Convención -y las disposiciones en él contenidas y consagradas en el artículo 169 de la Reformulación de las normas jurisprudenciales brasileñas- para afirmar que la parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables para reducir las pérdidas resultantes de dicho incumplimiento. En este caso, el Tribunal consideró que el demandante no había cumplido con esta obligación, lo que eximía a los demandados del pago de las sanciones contractuales, y revocó parcialmente la sentencia del juzgado de primera instancia. Además, el Tribunal señaló que, de conformidad con los artículos 187 y 422 del Código Civil brasileño, toda relación contractual debe regirse en todo momento por los principios de equidad y buena fe.

³ En la fecha de publicación del presente número de la CLOUT, el Brasil aún no era parte en la CIM.

Caso 1182: CIM 35; 39; 74; 77; 79

Finlandia: Turun Hovioikeus; S 04/1600

24 de mayo de 2005

Original en finés

No se ha publicado

Resumen preparado por Jarno J. Vanto

Esta sentencia del Tribunal de Apelación de Turku se refiere principalmente a la indemnización por daños y perjuicios prevista en los artículos 74 y 77 de la CIM.

El demandado español (el vendedor) firmó un contrato con el demandante finlandés (el comprador) para la venta de 40 toneladas de pimentón para su uso en distintas mezclas de especias destinadas a la venta. En el contrato se especificaba que el pimentón debía ser tratado con vapor para reducir el nivel de microbios presente en el producto. Sin embargo, al efectuar análisis de laboratorio en algunas muestras, se determinó que el pimentón había sido tratado con radiaciones y no con vapor. De conformidad con una directiva de la Unión Europea aplicable en Finlandia y España, todo producto irradiado destinado al consumo debe llevar una marca en el envase que indique que ha sido sometido a radiaciones. Según el comprador, los consumidores finlandeses no quieren comprar productos irradiados, y, por consiguiente, el pimentón no podía utilizarse para la finalidad con la que el comprador la había adquirido.

Las cuestiones que había que dirimir en este caso eran si el comprador había comunicado la cuestión a tiempo; si el vendedor había incumplido el contrato al haber irradiado el pimentón; si el hecho de que el vendedor hubiera incumplido el contrato perjudicaba al comprador; la cuantificación de la indemnización por daños y perjuicios; y si el vendedor era responsable de los daños ocasionados. Respecto de la conformidad de las mercaderías con lo estipulado en los contratos con arreglo a lo dispuesto en el artículo 35 1) de la CIM, el tribunal concluyó que, si bien el contrato establecía que el tratamiento debía ser con vapor y no excluía de forma específica el tratamiento mediante radiación, tanto el comprador como el vendedor eran profesionales con experiencia en ese sector, y, por consiguiente, el vendedor debería haber considerado, a la luz de la directiva, que aun cuando el contrato no excluía de forma específica el tratamiento mediante radiaciones, este estaba totalmente descartado. Así pues, el tribunal resolvió que la mercadería no se ajustaba a lo estipulado en el contrato y que el vendedor lo había incumplido en virtud del artículo 35 1).

En cuanto a si el comprador había comunicado al vendedor a tiempo la falta de conformidad de la mercadería, el tribunal declaró que dado que el comprador se había puesto en contacto con el vendedor inmediatamente después de haber tenido conocimiento de que la mercadería no era conforme, según determinó un laboratorio público de análisis, el comprador había comunicado el hecho en un plazo razonable, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 39 1) de la Convención.

En lo tocante a la indemnización por daños y perjuicios, el tribunal, citando el artículo 74 de la CIM, inicialmente resolvió que el punto de partida para determinar los daños y perjuicios debía ser la posición económica en que se hallaría la parte perjudicada, de haberse ejecutado el contrato correctamente. Así pues, el tribunal declaró que la cuantía de la indemnización podría ser superior al valor nominal del contrato. Según el tribunal, el vendedor sabía que el comprador tenía previsto

incorporar el pimentón en sus propios productos, que, seguidamente, vendería a sus clientes. Por lo tanto, el vendedor tenía que haber entendido, en el momento de firmar el contrato, que el comprador no podría distribuir sus productos, si entregaba mercancías no conformes, y que tal incumplimiento perjudicaría al comprador.

En concepto de daños y perjuicios, el comprador pidió que se le indemnizara con la cantidad con que había compensado a sus propios clientes por retirar los productos contaminados del mercado, los gastos derivados de volver a comprar a sus clientes los productos contaminados, de destruir dichos productos y de la depreciación de las existencias; los gastos relacionados con el examen de la cuestión, tales como gastos salariales, gastos de viaje, gastos de transporte, gastos relacionados con los análisis químicos y el costo de la destrucción. El tribunal determinó que, en virtud del artículo 74 de la Convención, todos y cada uno de los elementos reclamados por el comprador eran recuperables.

El Tribunal pasó a considerar si la falta de cumplimiento del vendedor se debió a un impedimento ajeno a su voluntad que no cabía razonablemente esperar que hubiera tenido en cuenta en el momento de la celebración del contrato, o que lo hubiera evitado o superado, o que hubiese evitado o superado sus consecuencias, en el sentido del artículo 79 de la Convención. El Tribunal resolvió de forma negativa.

Por último, el tribunal examinó si el comprador había hecho lo posible para reducir sus pérdidas de conformidad con lo previsto en el artículo 77 de la CIM. El Tribunal de Apelación, de acuerdo con el tribunal de primera instancia y alegando los hechos aducidos por dicho tribunal, determinó que el comprador había hecho lo posible por reducir los daños.

Dada la imposibilidad de determinar con suficiente grado de exactitud la cuantía reclamada por el comprador por daños y perjuicios con relación a algunos de los conceptos, el Tribunal, siguiendo las normas procesales del foro, concedió al comprador una indemnización razonable.

Caso 1183: CIM 1; 58 1)

México: Partido de Tijuana, Estado de Baja California, Juzgado Sexto de Primera Instancia

30 de agosto de 2005

Original en español

Traducción al inglés:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/050830m1.html>

Resumen preparado por Arpan Kumar Gupta

El vendedor, una empresa de California, acordó entregar al comprador mexicano madera para su venta y distribución en el territorio de México. La mercancía debía pagarse en un plazo de diez días a partir de la fecha de recepción de esta por el comprador. El pago estaba garantizado mediante la emisión de sendos cheques por un importe suficiente para cubrir cada factura. Entre noviembre de 2003 y enero de 2004, se emitieron varias facturas que el comprador no pagó, por lo que el vendedor presentó una demanda mercantil en México en que reclamaba la cantidad pendiente de pago.

El comprador alegó en su defensa que dado que el contrato no establecía una fecha de pago de conformidad con lo exigido en el artículo 1080 del Código Civil Federal de México, el vendedor nunca interpuso demanda judicial para exigir el pago. El Tribunal rechazó ese argumento y declaró que se trataba de un contrato de compraventa entre partes con establecimientos en dos países diferentes, y, por tal motivo, en este caso debía aplicarse la CIM. El Tribunal también tuvo en cuenta la tesis de la Suprema Corte de Justicia que consideraba que los tratados internacionales se ubican jerárquicamente por encima de las leyes federales.

El Tribunal se remitió al artículo 58 1) de la CIM, que establece que si el comprador no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y la Convención. En el caso que nos ocupa, existía una fecha concreta en que las mercancías fueron enviadas por el vendedor al comprador y en que fueron aceptadas por el comprador. Por consiguiente, el comprador debía responder del pago de dicha cantidad y de los intereses.

Caso 1184: CIM 7; 11; 25; 29 1); 54

México: Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México [Compromex]

M/115/97

Dulces Luisi, S.A. de C.V. c. Seoul International Co. Ltd. y Seoulia Confectionery Co.

30 de noviembre de 1998

Publicado en español: Diario Oficial (México) de 29 de enero de 1999, I, 69-74

<http://www.uc3m.es/cisg/smexi3.htm>

Traducción al inglés disponible en:

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981130m1.html>

En el caso que nos ocupa, el demandante, un productor mexicano de dulces y caramelos, firmó un contrato con dos empresas coreanas (los demandados) para la venta de sus productos.

Ese contrato sucedía a otros dos anteriores de menor volumen, realizados para el mismo tipo de productos y con las mismas condiciones de pago, esto es, mediante carta de crédito. Los dos contratos anteriores se habían ejecutado sin incidentes.

En vista de que la experiencia comercial previa había sido satisfactoria y teniendo en cuenta las limitaciones de tiempo, el demandante puso en marcha la producción de las mercancías acordadas en el tercer contrato antes de recibir la carta de crédito. Posteriormente, los representantes de los demandados solicitaron verbalmente al demandante que las mercancías fueran marcadas con la fecha de producción y una fecha de caducidad de dos años.

Al recibir la carta de crédito, el demandante advirtió que había discrepancias entre esta y lo estipulado en el contrato; por ejemplo, la carta de crédito establecía una fecha de caducidad de un año, en lugar de dos. En respuesta a las preocupaciones del vendedor al respecto, los demandados le informaron de que la legislación coreana imponía esa restricción y que, además, exigía que las cartas de crédito fueran utilizadas tal como hubieren sido emitidas, si bien acordaron mediante documento certificado que aceptarían cualquier discrepancia entre las condiciones

pactadas y la carta de crédito. Confiando en la buena fe de las empresas coreanas, el demandante decidió enviar las mercancías a los demandados y resolver ese problema más tarde.

Sin embargo, el vendedor no recibió el pago y descubrió que en Corea no existía ningún requisito legal, tal y como habían afirmado los compradores. Es más, los compradores pidieron al vendedor una reducción del precio de los caramelos y las golosinas, alegando que la manera en que habían sido etiquetados no se ajustaba a lo dispuesto en la carta de crédito. El vendedor interpuso una demanda ante la Compromex (o la Comisión).

La Comisión, en un dictamen no vinculante y en referencia al artículo 7 de la Convención, afirmó que la conducta de los compradores había sido contraria al principio básico de buena fe. La Comisión señaló que ese principio debe prevalecer en las relaciones comerciales entre las partes, y debe ser entendido en su connotación internacional y no en el sentido dado en el derecho interno.

La Comisión también se refirió al artículo 11 de la Convención, que establece que la ausencia de un acuerdo escrito no exime a las partes de cumplir con sus obligaciones contractuales, así como al artículo 25 de la Convención, en virtud del cual el comprador había incurrido en incumplimiento esencial del contrato, ya que había privado sustancialmente al vendedor de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato. Los compradores no solo podrían haber previsto el resultado, sino que, de hecho, lo habían provocado deliberadamente al pedir al vendedor que etiquetase los productos de una manera diferente a la especificada en la carta de crédito. Por otra parte, la Comisión señaló que los compradores habían incumplido su obligación de pagar el precio de las mercaderías objeto del contrato (artículo 54 de la CIM).

Caso 1185: CIM 38; 39; 40; 44

Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional

Núm. 9474

Febrero de 1999

Publicado en inglés en: ICC International Court of Arbitration Bulletin, Vol. 12/

Núm. 2, 64; base de datos Unilex

<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=716&step=FullText>

Resumen preparado por Joseph Volpe

El Banco Nacional de País [...] (el comprador) celebró un contrato con el vendedor para la impresión de billetes de banco (“el contrato original”). Cuando el vendedor suministró los billetes, éstos no se ajustaban a las normas de calidad establecidas en el contrato original, y las partes convinieron en celebrar un nuevo contrato (el “segundo acuerdo”), con arreglo al cual el vendedor suministraría una nueva partida de billetes de banco a su propia costa, y, en caso de que la partida se ajustase a las normas establecidas en el contrato original, el comprador realizaría un nuevo pedido de billetes.

El comprador tampoco quedó satisfecho con la segunda partida de billetes, y no realizó otro pedido. El vendedor insistió en que el comprador debía realizar un nuevo pedido, conforme a lo estipulado en el segundo acuerdo. En su lugar, el comprador solicitó reparación por incumplimiento ante la Corte Internacional de

Arbitraje de la CCI, en que pedía una indemnización por los daños y perjuicios derivados del incumplimiento del vendedor.

Las cláusulas de arbitraje pertinentes estipulaban que el Tribunal Arbitral resolvería “con imparcialidad”. Con el fin de determinar el significado de esa expresión, las partes aceptaron la propuesta del tribunal arbitral de aplicar “las normas y reglas generales de los contratos internacionales”, que, según explicó el Tribunal, no estaban recogidas como tales en ningún convenio internacional específico, si bien se refirió a los Principios del Derecho contractual europeo y a los Principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT, como manifestación reciente de esa normativa.

En sus observaciones acerca de la pertinencia de la CIM, el Tribunal señaló que la Convención consagra los principios universales aplicables a los contratos internacionales y que ambas partes estaban radicadas en países que eran partes en la CIM. No obstante, el Tribunal también señaló que muchas de las circunstancias del caso sometido a arbitraje se habían producido con anterioridad a la ratificación de la Convención por el Estado del demandante. Asimismo, el Tribunal señaló que si las partes hubieran querido que se aplicase la Convención, lo habrían reflejado en el contrato, y que el segundo contrato no era meramente un contrato de compraventa, sino que contenía elementos propios de un acuerdo de transacción. Así pues, el Tribunal se valió de una combinación de principios consagrados en los instrumentos antes mencionados para llegar a sus conclusiones.

El comprador alegó que el segundo acuerdo debía considerarse nulo y sin efecto, debido a que un antiguo empleado suyo había recibido una generosa comisión por parte del vendedor para que promoviese el contrato. El comprador sostuvo que el pago de esa comisión debía haberse divulgado, con arreglo a las normas razonables de buena fe, y se refirió concretamente a los artículos 3.5 y 3.8 de los Principios sobre los contratos comerciales internacionales del UNIDROIT, y al artículo 4.107 de los Principios del Derecho contractual europeo de 1997. El Tribunal concluyó que el comprador no había presentado pruebas suficientes y desestimó su demanda. Explicó que las pruebas no demostraban que el vendedor tuviese ninguna intención dolosa y, por otra parte, que el alcance y los efectos de la influencia del antiguo empleado, en particular en lo que se refería a la decisión del comprador de celebrar el segundo acuerdo, no habían quedado claramente establecidos.

El vendedor afirmó que el comprador no había notificado en un plazo razonable que los billetes no se ajustaban a la calidad acordada, y que los principios generales de la renuncia y la preclusión debían impedir que este hiciera valer sus pretensiones con relación al incumplimiento. El vendedor invocó los artículos 38 y 39 de la Convención.

El comprador alegó, en primer lugar, que había comunicado a su debido tiempo por carta sus reservas acerca de la calidad de los artículos. Haciendo referencia al artículo 7.3.2 de los Principios UNIDROIT, que impone la obligación de notificar en un “plazo razonable”, el comprador señaló que el sentido del artículo es evitar cualquier perjuicio derivado de la incertidumbre respecto de si la parte damnificada aceptará la ejecución. Dada la naturaleza del segundo acuerdo y las demás circunstancias, el comprador alegó que había actuado dentro de lo que se considera “un plazo razonable”, de manera que pudiera evitarse cualquier pérdida al vendedor.

El comprador también argumentó que si los artículos 38 y 39 de la CIM fueran aplicables al segundo acuerdo y se demostrara que el comprador había incumplido esos artículos, el artículo 40 de la Convención invalidaría el derecho de este a invocar la ausencia de comunicación por el comprador. En virtud del artículo 40 de la CIM, el vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39, si el vendedor tenía conocimiento de la falta de conformidad de las mercancías. El comprador señaló, además, que podría invocar el artículo 44 de la CIM, que le permitiría exigir la indemnización de los daños y perjuicios “si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida”.

Según el Tribunal, la carga de la prueba recae en la parte que alega renuncia o preclusión y, en este caso, el vendedor no había presentado tales pruebas. Es más, el Tribunal declaró que el vendedor no podía invocar el incumplimiento de las obligaciones del comprador respecto del examen de la mercadería y la oportuna comunicación de la existencia de defectos, cuando ya sabía o debería haber sabido que esta tenía defectos. El Tribunal se refirió explícitamente al artículo 40 de la CIM para fundamentar esta conclusión. Debido a estas y otras consideraciones, como la naturaleza del segundo acuerdo y la actitud general de la parte demandada, el Tribunal estimó la demanda del comprador por daños y perjuicios por incumplimiento del vendedor.

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 (enmendada en 1980) (Convención sobre la prescripción)

Caso 1186: CIM 1 1) a); 7 2); 50; 71; Convención sobre la Prescripción (texto enmendado en 1980): [3 1) a); 25]

Estados Unidos de América

Tribunal de Distrito de los Estados Unidos del Distrito Norte de Illinois, División Oriental

Caso núm. 10 C 1174

Maxxsonics USA, Inc. c. Fengshun Peiying Electro Acoustic Company, Ltd.

21 de marzo de 2012

Original en inglés

Publicado en inglés

El comprador, una empresa estadounidense dedicada a la venta de equipos de sonido en el mercado de piezas de repuesto y accesorios, y el vendedor, una empresa china fabricante de amplificadores para automóviles, firmaron varios contratos de suministro de amplificadores para automóviles entre 2007 y 2009.

Según el comprador, un número considerable de los amplificadores suministrados por el vendedor durante ese período eran defectuosos y habían sido devueltos por los consumidores a los minoristas. Como las partes no lograban resolver el problema de manera amistosa, acudieron a los tribunales.

Los hechos del caso no eran objeto de controversia: ambas partes estaban de acuerdo en que el comprador había pagado 100.000 dólares EE.UU. de los cerca de 610.000 dólares EE.UU. que debía pagar con arreglo a las facturas emitidas. Según el vendedor, actuó de esa forma en represalia porque en anteriores pedidos no

relacionados con el caso, el vendedor había enviado productos presuntamente defectuosos. Ninguna de las partes cuestionaba que cada orden de compra constituía un contrato independiente.

El vendedor solicitó un fallo sumarial parcial basándose en que el comprador quería obtener compensación de unos pedidos que no tenían relación con las que eran objeto del litigio en curso. Alegó que había cumplido con los seis últimos pedidos, pero que el comprador había incumplido el contrato al retener el pago en represalia por haber entregado productos presuntamente defectuosos relacionados con pedidos anteriores. Además, el vendedor argumentó que, dado que ninguna de las partes discutía los hechos, no había realmente ningún hecho importante en litigio y el Tribunal estaba facultado para pronunciar un fallo sumarial a tenor de la ley.

El vendedor argumentó que los contratos estaban regidos por la CIM, en tanto que el comprador invocó la legislación de Illinois (en la medida en que incorpora el Código de Comercio Uniforme). El Tribunal aplicó la CIM basándose en que los contratos se habían celebrado entre partes de los Estados Unidos y China, y que ambos países eran partes en la Convención.

En cuanto a la cuestión de la compensación, el vendedor señaló que si bien la Convención no contiene disposiciones que rijan esa cuestión, el Tribunal debía razonar por analogía y aplicar las normas sobre compensación previstas en el Código de Comercio Uniforme de Illinois, de conformidad con lo dispuesto en la CIM sobre incumplimiento previsible (artículo 71), y añadió que únicamente podría recurrirse a una compensación en reclamaciones generadas en la ejecución de un mismo contrato.

El Tribunal admitió la conclusión general del vendedor sobre la compensación, pero disintió respecto de sus fundamentos jurídicos.

Al examinar la cuestión, constató que, en términos generales, otros tribunales habían adoptado dos posturas al respecto. En primer lugar, señaló que la mayoría de los tribunales aplicaba el derecho interno tras determinar que la cuestión de la compensación quedaba fuera del ámbito de aplicación de la CIM, ya que el recurso general a la compensación es una cuestión de procedimiento no prevista en el derecho sustantivo de la CIM. En segundo lugar, observó que algunos tribunales sí que consideraban que la compensación entraba en el ámbito general de aplicación de la CIM, si bien esos mismos tribunales consideraban que la Convención no se pronunciaba sobre ese tema concreto, y, por tanto, aplicaban la disposición sobre materias no expresamente resueltas en la CIM y, en cualquier caso, aplicaban el derecho interno.

El Tribunal observó que, en virtud del artículo 50 de la CIM, el comprador podía rebajar el precio de las mercaderías no conformes, pero señaló que ese recurso no era idéntico a la compensación. También señaló que la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías contiene disposiciones en materia de compensación, si bien en este caso esa Convención no podía aplicarse debido a que China no era parte en ella.

Una vez formuladas esas observaciones, el Tribunal determinó que el derecho interno era aplicable a la cuestión de si procedía realizar una compensación. Se refirió al Código de Comercio Uniforme de Illinois, dado que ambas partes habían recurrido a esa ley en sus alegaciones. De acuerdo con dicho Código,

únicamente puede solicitarse compensación en las reclamaciones derivadas de un mismo contrato.

El Tribunal estimó que el comprador había admitido, de hecho, que los seis pedidos constituían contratos válidos y ejecutables; que el comprador no había pagado el saldo adeudado tras haber recibido la mercancía; y que los daños ocasionados ascendían a cerca de 510.202,34 dólares EE.UU. De lo que se trataba, sin embargo, era de determinar si el vendedor había cumplido en lo esencial con sus obligaciones.

El vendedor afirmó que los oficiales del comprador habían admitido haber retenido los pagos a causa de las mercaderías defectuosas recibidas en pedidos anteriores. Argumentó que, por consiguiente, el comprador había admitido que los envíos en cuestión se ajustaban a los contratos. Sin embargo, el comprador alegó que se trataba de una cuestión genuina en cuanto a un hecho importante ligada a la ejecución de los contratos, señalando que 480 amplificadores de los últimos seis pedidos habían sido devueltos por los clientes por ser defectuosos. Las partes también discrepaban acerca del método utilizado por el comprador para hacer el seguimiento de los amplificadores vendidos.

Así pues, como el vendedor no pudo demostrar la ausencia de hechos importantes controvertidos, el Tribunal denegó su solicitud de fallo sumarial.

El Tribunal explicó su decisión y señaló que, si lo que pretendía el comprador era obtener una compensación por los contratos anteriores, el vendedor tendría derecho a un fallo sumarial, ya que ello significaría que ese hecho no era objeto de controversia entre las partes. Ahora bien, en la medida en que el comprador tratara de obtener una compensación por los amplificadores defectuosos de los pedidos relacionados con la controversia (es decir, los últimos seis pedidos), la reclamación plantearía cuestiones de hecho que no podrían resolverse mediante un fallo sumarial, tales como si los envíos en cuestión contenían amplificadores defectuosos y la medida en que el comprador se había visto perjudicado a consecuencia de ello.