



Asamblea General

Distr. general
12 de mayo de 2006
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 Compraventa (CIM)	4
Caso 605: CIM 4; 7 1); 8 – <i>Austria: Oberster Gerichtshof; 1 Ob 49/01i</i> (22 de octubre de 2001)	4
Caso 606: CIM 1 1) b); 35 – <i>España: Audiencia Provincial de Granada (2 de marzo de 2000)</i>	5
Caso 607 : CIM 8 1); 8 2); 31 – <i>Alemania: Oberlandesgericht Köln, 16 U22/01</i> (16 de julio de 2001)	6
Caso 608 : CIM 7 1); 7 2); 39 1) – <i>Italia: Tribunale di Rimini, Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a. (26 de noviembre de 2002)</i>	7
Caso 609: CIM 1 1); 4 – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 8708; Stawski Distributing Co., Inc., v. Zywiec Breweries PLC</i> (6 de octubre de 2003)	9
Caso 610: CIM 19 – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para Dakota del Norte; No. A3-97-28 Primewood, Inc. v. Roxan GmbH & Co. Veredelungen</i> (19 de febrero de 1998)	9
Caso 611: CIM 74 – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Séptimo Distrito Judicial; Nos. 01-3402, 02-1867 y 02-1915, Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Company, Inc. (19 de noviembre de 2002; corrección el 17 de diciembre de 2002)</i>	10
Caso 612: CIM 92 – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Tercer Distrito Judicial; No. 02-2169, Standard Bent Glass Corp. v. Glassrobots Oy</i> (20 de junio de 2003)	11



Caso 613: CIM 1 1) a), 4 b) – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 0540, Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc. (27 de marzo de 2002)</i>	12
Caso 614: CIM 4 a); 14; 18; 19; 29 - <i>Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles. No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)</i> ..	12
Caso 615: CIM 1 1) a); 35); 36) – <i>Estados Unidos: Tribunal. [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; No. 00 Civ. 5189 (RCC), TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH (28 de marzo de 2002)</i>	13
Caso 616: CIM 1 1); 1 2); 95; 100 1) – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. PsionTeklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)</i>	14
Caso 617: CIM 1 1) a), 8, [14], [19], 35 – <i>Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)</i>	15
Índice de la presente edición	16

INTRODUCCIÓN

La presente compilación de resúmenes forma parte del sistema de recopilación y difusión de información sobre fallos 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). Para informarse sobre las características y el modo de empleo de este sistema, sírvanse consultar la Guía del Usuario (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/REV.1). Los documentos que recogen la jurisprudencia de los tribunales sobre textos de la CNUDMI pueden consultarse en el sitio de Internet de la Secretaría de la CNUDMI (<http://www.uncitral.org>).

Los documentos número 37 y 38 de la compilación de jurisprudencia de los tribunales sobre los textos de la CNUDMI (CLOUT) presentan varias novedades. En primer lugar, en el índice de la primera página se enumeran todos los casos que figuran en esta colección de resúmenes, junto con los artículos de cada texto que han sido interpretados por un tribunal judicial o arbitral. En segundo lugar, se incluyen la dirección de Internet (URL) donde puede hallarse el texto completo de las decisiones en su idioma original, y las direcciones de Internet donde se pueden encontrar las traducciones a idiomas oficiales de las Naciones Unidas, que, de estar disponibles, figuran en el encabezamiento de cada caso (sírvanse tomar nota de que las referencias que se hacen a sitios de Internet distintos de los sitios oficiales de las Naciones Unidas no constituyen una aprobación por parte de éstas ni de la CNUDMI del sitio al que se hace referencia; además, los sitios de Internet cambian frecuentemente; todas las direcciones de Internet contenidas en el presente documento están vigentes en la fecha de su presentación). En tercer lugar, en los resúmenes de casos en los que se interpreta la Ley Modelo de Arbitraje de la CNUDMI se incluyen ahora palabras clave de referencia que se ajustan a las que figuran en el Tesoro relativo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional, preparado por la Secretaría de la CNUDMI en consulta con corresponsales nacionales, y en el compendio relativo a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional que se publicará en breve. Por último, al final del documento se han insertado índices generales para facilitar la búsqueda de casos de la CLOUT en función de los países, la jurisdicción, el número de artículo, y (en el caso de la Ley Modelo sobre Arbitraje) las palabras clave.

Los resúmenes son obra de los corresponsales nacionales designados por sus respectivos gobiernos, o de colaboradores particulares. Cabe señalar que ni los corresponsales nacionales ni nadie relacionado directa o indirectamente con el funcionamiento del sistema asume responsabilidad alguna por cualquier error u omisión o cualquier otra deficiencia.

Copyright © Naciones Unidas 2006

Impreso en Austria

Reservados todos los derechos. Este documento puede reproducirse en su totalidad o en parte solicitándolo 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 solicitarlo, pero se ruega que lo comuniquen a las Naciones Unidas.

**CASOS RELATIVOS A LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
SOBRE COMPRAVENTA (CIM)**

Caso 605: CIM 4; 7 1); 8

Austria: Oberster Gerichtshof

1 Ob 49/01i

22 de octubre de 2001

Original en alemán

Publicado en *Juristische Blätter (JBl)* 2002, 327; *Recht der Wirtschaft (RdW)* 2002, 277; *Zeitschrift für Rechtsvergleichung (ZfRVgl)* 2002, 32

Resumen preparado por Martin Adensamer, corresponsal nacional

Un vendedor español (llamado en adelante “el demandante”) entabló una relación comercial con una empresa austriaca (“el demandado”) para la venta de fruta y hortalizas. Al no cumplir el comprador su obligación de pago, el demandante presentó demanda para obtener el precio de la compra. El demandado sostuvo que no había celebrado ningún contrato con el demandante, sino que la relación comercial existía entre éste y una filial del demandado. En consecuencia, la cuestión principal planteada al tribunal era determinar la identidad de la parte contratante: es decir, si el gerente de la filial había actuado en nombre de ésta o como agente de la empresa matriz.

El demandante había dirigido toda su correspondencia y todas sus facturas al demandado. Asimismo, había requerido del gerente de la filial que todos los pedidos los hiciera el demandado. En caso de que el gerente de la filial hiciera algún pedido, éste tenía que ser confirmado por escrito en material de oficina del demandado o aprobado con su sello. El gerente de la filial había utilizado material de oficina del demandado para confirmar por escrito pedidos hechos por teléfono.

El tribunal de primera instancia desestimó la pretensión del demandante. Resolvió que la CIM no contemplaba las cuestiones relativas a la representación de las partes. Esas cuestiones se tenían que solventar de conformidad con la legislación aplicable en virtud de las normas del derecho internacional privado.

El tribunal de apelación revocó la resolución. Sostuvo que la cuestión de si el gerente de la filial había actuado en nombre del demandado dependía de la interpretación de sus declaraciones. Por tanto la convención era aplicable, pues en ella se regulaba tanto la formación de los contratos como la interpretación de las declaraciones de las partes (artículo 8 de la CIM).

Sobre la base de esas conclusiones, el tribunal declaró que los contratos se habían celebrado entre el demandante y el demandado y que, conforme al principio de la buena fe (párrafo 1 del artículo 7 de la CIM) y habida cuenta del tipo de empresa, el demandante tenía derecho a suponer que los pedidos y las confirmaciones provenían del demandado.

El Tribunal Supremo, aunque afirmó que la CIM era aplicable al caso, revocó el fallo del tribunal de apelación. Dictaminó que, a tenor de su artículo 4, la Convención no concierne a las cuestiones de representación. En consecuencia, el asunto debía resolverse de conformidad con el derecho aplicable en virtud de las normas del derecho internacional privado. Las disposiciones de los artículos 7 y 8 de la CIM no podían aplicarse para decidir cuestiones de representación aparente como la considerada en este caso.

Caso 606: CIM 1 1) b); 35

España: Audiencia Provincial de Granada

2 de marzo de 2000

Original en español

Disponible en las bases de datos Aranzadi y El Derecho.

Publicado en inglés:

<http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=13353&x=1>;

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/000302s4.html>

Resumen preparado por María del Pilar Perales Viscasillas, corresponsal nacional

El litigio surgió de un contrato celebrado entre un vendedor español y un comprador estadounidense que deseaba importar la mercadería consistente en “muslos congelados de gallina y pollo para hacer paella”, a Ucrania. El comprador (llamado en adelante “el demandante”) adujo que el vendedor había incumplido el contrato, pues la mercadería se encontraba en un estado tal que no era apta para su consumo o comercialización.

El tribunal de apelación revocando el fallo de una instancia inferior, estimó que la CIM se aplicaba al caso, dado que tanto España como los Estados Unidos eran partes en la Convención (apartado b) del artículo 1 de la CIM).

El tribunal estimó, en primer lugar, que el demandante no había podido demostrar que la mercadería suministrada fuera diferente de la inspeccionada por un representante suyo. En realidad, los certificados sanitarios requeridos, emitidos por el veterinario competente tras los controles obligatorios, certificaban que la elaboración de la mercadería, su almacenamiento y carga se ajustaban a las normas sanitarias en vigor.

Seguidamente el tribunal consideró la disposición del artículo 35 de la CIM, que establece las normas para determinar si las mercaderías corresponden a las estipuladas en el contrato. Con arreglo a esa disposición, las mercaderías corresponden a las estipuladas en el contrato, entre otras cosas, cuando son aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo y para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato. En consecuencia, el vendedor no será responsable de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

A este respecto, el hecho de que las leyes de Ucrania no permitieran la importación y distribución de productos de características como las de los comprados por el demandante no significaba que la mercadería estuviera en malas condiciones o no fuese apta para el fin convenido. El tribunal sostuvo que incumbía al demandante cerciorarse de las características que debía tener la mercadería para su entrada en el país. Además, el comprador tuvo la oportunidad de inspeccionar una muestra de la mercadería y no había formulado ninguna objeción acerca de su disconformidad con las prescripciones sanitarias del país de destino.

En consecuencia, el tribunal falló a favor del demandado y rechazó la pretensión del demandante.

Caso 607: CIM 8 1); 8 2); 31

Alemania: Oberlandesgericht Köln

16 U22/01

16 de julio de 2001

Original en alemán

Publicado en inglés: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010716g1.html>

Un vendedor belga y un comprador alemán celebraron en forma oral un contrato de venta de animales. Éstos habían de entregarse “franco en granja”. Cuando surgió el conflicto, el comprador presentó demanda en Alemania. El tribunal de primera instancia, en aplicación del Convenio de Bruselas (es decir, el Convenio relativo a la competencia judicial y a la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, de 27 de septiembre de 1968), en el que Alemania y Bélgica eran partes, se declaró incompetente ante la denuncia.

El tribunal de apelación confirmó el fallo de la instancia inferior. El tribunal analizó el concepto de competencia judicial internacional y la pertinencia del párrafo 1 del artículo 5 del Convenio de Bruselas para el caso. El artículo estipula que, en materia contractual, el lugar de cumplimiento de la obligación en cuestión es de importancia para determinar la competencia del tribunal. En el caso examinado por el tribunal, la obligación “en cuestión” era la que tenía el vendedor de entregar las mercaderías y el lugar de cumplimiento se debía determinar con arreglo al derecho que rigiere el contrato. A fin de determinar el derecho que regía el contrato eran de aplicación las normas de derecho internacional privado del foro: es decir, el derecho internacional privado alemán. Dado que, en este caso concreto, Alemania y Bélgica eran partes en la CIM, ésta tendría prevalencia sobre el Código de derecho internacional privado de Alemania.

Sin embargo, la CIM confía principalmente a la discreción de las partes la determinación del lugar de cumplimiento: el artículo 31 de la Convención, que determina el lugar de “entrega”, es aplicable en realidad sólo cuando las partes no han estipulado nada distinto. En el caso en cuestión, el tribunal de apelación estimó que no había pruebas de un acuerdo entre las partes sobre el lugar de entrega.

De hecho, aunque las partes habían convenido en una entrega “franco granja”, el tribunal estimó que no eran suficientes las razones para inferir la intención subjetiva de las partes con arreglo a los criterios establecidos en el párrafo 1 del artículo 8 de la CIM. A continuación, el tribunal recurrió a los criterios objetivos previstos en el párrafo 2 del artículo 8 de la CIM, según el cual “las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría

dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte”. A ese respecto, el tribunal observó que, según la opinión predominante, la cláusula similar “franco domicilio” no tiene un significado inequívoco en el comercio, sino que se debe interpretar conforme a las circunstancias de cada caso. Ahora bien, en el caso en cuestión, el tribunal estimó que no había ningún criterio objetivo que pudiera ser de ayuda para determinar el lugar de la entrega.

En consecuencia, el tribunal volvió a los principios generales contenidos en el artículo 31 de la CIM. Aunque esa disposición contempla tres casos diferentes, a los que se aplican normas diferentes, la norma general parece ser que el lugar del establecimiento del vendedor tiene preferencia como lugar habitual de cumplimiento. En consecuencia, el tribunal llegó a la conclusión de que la cláusula “franco granja” incluida en el acuerdo, no tenía el sentido de determinar el lugar de la entrega, sino solamente de asignar al vendedor los gastos de transporte. En consecuencia, no se cumplían los requisitos previstos en el párrafo 1 del artículo 5 del Convenio de Bruselas y el tribunal de primera instancia había tenido razón al declararse incompetente en el caso.

Caso 608: CIM 7 1); 7 2); 39 1)

Italia: Tribunale di Rimini

Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a.

26 de noviembre de 2002

Original en italiano

Traducción al inglés de F.G. Mazzotta y A.M. Romito en *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 8:1:165, 2004;

Comentario de Franco Ferrari, *International sale law and the inevitability of forum shopping; a comment on Tribunale di Rimini 26 November 2002*, *Journal of Law and Commerce*, 23:2:169, 2004; Franco Ferrari, *Vendita internazionale tra forum shopping e diritto internazionale privato: brevi note in occasione di una sentenza esemplare relativa alla Convenzione delle Nazioni Unite del 1980*, *Giurisprudenza Italiana*, I: 896, 2003.

Resumen preparado por Cristina Poncibò

Un italiano, propietario de una posada, compró vajilla de porcelana a un fabricante francés. Las partes convinieron en que el precio se pagaría en dos plazos, el primero en el momento de celebrar el contrato y la segunda 90 días después de la entrega de la mercadería. Pero el segundo pago no se realizó y el vendedor demandó al comprador para cobrar el dinero.

En el juicio, el comprador adujo que, pocos días después de haber tomado posesión de la mercadería, se descubrió que varios artículos tenían defectos. El comprador también adujo que había informado inmediatamente del descubrimiento a un representante de comercio del vendedor, que había convenido en reemplazar los artículos defectuosos, pero no lo había hecho. El comprador dijo que, en consecuencia, tenía derecho a indemnizarse por el valor de la mercadería dañada, absteniéndose de hacer el segundo pago. El vendedor respondió negando que hubiera habido un aviso oral y diciendo que la notificación del comprador no se había dado a su debido tiempo, pues se efectuó por carta enviada seis meses después de que el comprador hubiera tomado posesión de la mercadería.

El tribunal analizó en primer lugar algunas cuestiones de derecho internacional privado. Observó que las normas italianas pertinentes para determinar el derecho aplicable a los contratos de venta internacional de mercaderías eran las estipuladas en el Convenio de La Haya sobre la ley aplicable a las ventas de carácter internacional de bienes muebles corporales, de 1955. Ahora bien, agregó que, de existir normas sustantivas uniformes, éstas, debían tener prioridad sobre las normas de derecho internacional privado. Observó que la aplicación directa de normas sustantivas uniformes evitaría el enfoque en dos fases de determinar el derecho aplicable y aplicarlo, típico de las normas del derecho internacional privado. El tribunal llegó a la conclusión de que las normas de la CIM eran más concretas porque trataban directamente de cuestiones sustantivas y, por ello, debían prevalecer sobre las del derecho internacional privado.

Además, el tribunal agregó que la aplicación directa de un derecho sustantivo uniforme podría tener con respecto al derecho internacional privado la ventaja adicional de prevenir la búsqueda del foro más conveniente, en particular cuando, como en el caso de la CIM, la jurisprudencia de los diferentes órganos jurisdiccionales es fácilmente accesible y, por ello, puede llegarse a una interpretación uniforme. El tribunal observó que los precedentes extranjeros carecen de fuerza jurídica obligatoria pero tienen valor persuasivo, por lo que los jueces y árbitros debían tenerlos en cuenta para promover la uniformidad en la interpretación y aplicación de la CIM, como prescribe el párrafo 1 del artículo 7 de ese instrumento.

En cuanto al ámbito de aplicación de la Convención, el tribunal opinó que el contrato se regía por la CIM dado que las dos partes se encontraban en Estados contratantes y que se cumplían los requisitos sustantivos para aplicar la Convención, es decir, se trataba de un contrato de compraventa internacional y las partes no excluían la aplicación de la Convención.

En cuanto al fondo de la cuestión, el tribunal estimó que el comprador no había comunicado la falta de conformidad de la mercadería dentro de un plazo razonable, como estipulaba el párrafo 1 del artículo 39 de la CIM. Señaló además que, si bien el “plazo razonable” para las notificaciones variaba según las circunstancias de cada caso y la índole de la mercadería, una notificación cursada seis meses después de haber tomado posesión de la mercadería, como en este caso, claramente no se había hecho a tiempo.

El tribunal, si bien reconoció que la CIM no regulaba expresamente los asuntos relativos a la carga de la prueba, declaró que el principio de que la parte que afirmara ciertos hechos debía asumir la carga de probarlos era un principio general básico de la Convención, a tenor del párrafo 2 de su artículo 7. Por ello, el tribunal rechazó la afirmación del comprador de que había notificado los defectos en forma oral a un representante de comercio del vendedor inmediatamente después de descubrirlos, dado que el comprador no presentó la prueba necesaria de esa notificación oral, y falló el caso en favor del vendedor.

Caso 609: CIM 1 1); 4

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de Illinois

No. 02 C 8708

Stawski Distributing Co., Inc., v. Zywiec Breweries PLC

6 de octubre de 2003

Publicado en inglés:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/031006u1.html>

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

La cuestión planteada al tribunal era si debía prorrogar un interdicto de carácter temporal que prohibía al vendedor poner fin a un acuerdo de distribución, hasta que, en una vista ulterior, se examinara la solicitud de medida cautelar formulada por el comprador.

Un importador y distribuidor de cerveza cuyo establecimiento estaba en Illinois tenía una antigua relación con una fábrica de cerveza en Polonia. El acuerdo entre ambos estipulaba que el distribuidor tenía la exclusiva de los productos de la fábrica de cerveza en los Estados Unidos. La versión más reciente del acuerdo databa de 1997. De conformidad con las condiciones estipuladas en él, la fábrica de cerveza notificó al distribuidor en julio de 2002 que pondría fin al acuerdo un año después. El distribuidor solicitó al tribunal, una medida cautelar, y el tribunal emitió un interdicto de carácter temporal hasta que se examinara la solicitud del distribuidor.

El tribunal mantuvo el interdicto temporal con efecto para Illinois, pero no para los demás estados de la Federación. Al analizar si el distribuidor tenía “alguna probabilidad” de ganar en la cuestión de fondo, el tribunal falló que la CIM no tenía prevalencia sobre la Ley de prácticas comerciales leales en el sector cervecero de Illinois porque dicho estado había promulgado esa ley en uso de las facultades que concede a los estados la 21ª enmienda de la Constitución Federal. Por ello, un tratado, aunque estuviera debidamente ratificado, no podía prevalecer sobre esa facultad reservada. Sin más referencia a la Convención, el tribunal consideró que había cierta probabilidad de que la fábrica de cerveza polaca hubiera incumplido la mencionada ley de Illinois al tratar de poner fin al acuerdo.

Caso 610: CIM 19

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para Dakota del Norte;

No. A3-97-28

19 de febrero de 1998

Primewood, Inc. v. Roxan GmbH & Co. Veredelungen

Publicado en inglés: 1998 WL 1777501

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

El problema planteado al tribunal fue si debía desestimar el caso antes del juicio, porque en una condición contractual se designaba un foro distinto para entender en los litigios entre las partes.

Una empresa cuyo establecimiento se encontraba en los Estados Unidos compró láminas de plástico fabricadas por una empresa cuyo establecimiento se encontraba en Alemania. El comprador utilizó las láminas de plástico como acabado de puertas de armarios. Los clientes del comprador se quejaron de que las puertas se ponían amarillentas y el comprador se lo notificó al vendedor. Éste negó que tuviera responsabilidad alguna. El comprador presentó demanda por incumplimiento de contrato y acto lesivo. El vendedor pidió que se desestimara el caso, porque el tribunal carecía de competencia.

El tribunal rehusó desestimar la denuncia del comprador. Sin pasar a exponer la forma en que las partes concertaban sus contratos, sostuvo que, con arreglo a la legislación nacional, una condición propuesta sobre la selección del foro constituía una alteración sustancial y, por ello, no se convierte en elemento del contrato entre las partes a menos que éstas den expresamente su conformidad. El tribunal observó que el resultado sería el mismo si el contrato se rigiera por la CIM, de modo que era innecesario determinar si regía la Convención o el derecho nacional.

Caso 611: CIM 74

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Séptimo Distrito Judicial; Nos. 01-3402, 02-1867 y 02-1915

Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Company, Inc.

19 de noviembre de 2002; corrección: 17 de diciembre de 2002

Publicado en inglés: <http://www.ca7.uscourts.gov/fdocs/docs.fwx?caseno=01-3402&submit=showdkt&yr=01&num=3402>

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

Las cuestiones planteadas al tribunal fueron si los honorarios de los abogados de un litigante ganador constituyen “pérdidas” en el sentido previsto en la Convención y un derecho automático de un demandante victorioso en un pleito con arreglo a la Convención, y si, de no ser así, pueden ser asignados en virtud de las atribuciones propias de los tribunales para castigar la acción de litigar de mala fe.

El acusado apeló de la decisión del tribunal de primera instancia por la que los honorarios de los abogados se reconocían como daños y perjuicios a tenor del artículo 74 de la Convención (“la indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento”). El tribunal de primera instancia sostuvo que esa disposición modificaba la “norma estadounidense” de que cada litigante debe sufragar sus propios gastos procesales.

El tribunal de apelación revocó el fallo del tribunal de distrito. Distinguió entre el derecho procesal y el derecho de contratos sustantivo. Estimó que la cuestión de si la parte perdedora debe reembolsar a la ganadora los gastos procesales de esta última es por lo general una cuestión de derecho procesal, no contemplada en la Convención. El tribunal también señaló que se daría una situación anómala si la Convención incluyera esos honorarios como parte de la “pérdida”, porque un demandante ganador normalmente los recuperaría, pero no así un demandado ganador. El tribunal determinó también que en el historial de redacción o las sesiones de ratificación no había indicios que sugiriesen el propósito de que la de la Convención considerase los honorarios de abogados resultantes del

litigio como parte de una “pérdida” y que, en virtud de las disposiciones de la propia Convención, toda cuestión que no se contemplase en ella se debía resolver conforme al derecho interno. En consecuencia, la Convención no modificaría la “norma estadounidense” con respecto a los honorarios de los abogados.

El tribunal, en su dictamen, también distinguió entre los honorarios de abogados dimanantes de un litigio y los gastos jurídicos efectuados antes del litigio, que podrían recuperarse como indemnización por daños y perjuicios accesorios cuando, por ejemplo, los gastos se destinaran a mitigar daños. Además, el tribunal estimó que no había razones para otorgar los honorarios en virtud de las “atribuciones propias” mencionadas más arriba.

[El 9 de enero de 2003, el tribunal de Apelación de los Estados Unidos denegó una solicitud de nueva vista en plenario, (2003 U.S. App. LEXIS 375). El 16 de junio de 2003, el Tribunal Supremo de los Estados Unidos pidió al Procurador General del país que cursara un escrito pidiendo que los Estados Unidos se pronunciaran sobre el caso (Supreme Court Reporter 123, 2599.)]

Caso 612: CIM 92

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Tercer Distrito Judicial; No. 02-2169

Standard Bent Glass Corp. v. Glassrobots Oy
20 de junio de 2003

Publicado en inglés: <http://vls.law.villanova.edu/locator/3d/June2003/022169p.pdf>

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

La cuestión sometida al tribunal fue si procedía obligar a un arbitraje porque las partes habían acordado, en un contrato de compraventa, someter a arbitraje cualquier controversia.

El demandante, una empresa estadounidense cuyo establecimiento se encontraba en los Estados Unidos, intercambió comunicaciones con el demandado, una empresa finlandesa con establecimiento en Finlandia, para la compra de un sistema de fabricación de vidrio. Aunque las partes no formalizaron un único documento contractual, sino que intercambiaron una serie de cartas, el demandado instaló el sistema, las partes firmaron un protocolo de un ensayo de aceptación, en el que se certificaba un funcionamiento conforme al “Acuerdo de venta”, y el demandante efectuó el pago íntegro. Posteriormente surgió un conflicto acerca de quién era responsable de presuntos defectos del sistema. El demandante presentó denuncia judicial contra el demandado y éste solicitó que el conflicto se sometiera a arbitraje con arreglo a una cláusula contenida en un apéndice de una de las comunicaciones intercambiadas. El tribunal de primera instancia estimó la solicitud de obligar a un arbitraje y el demandante interpuso recurso. El tribunal rechazó el recurso argumentando que una cláusula de arbitraje con fuerza obligatoria, se incorporaba por referencia a la serie de cartas que constituían el contrato.

El tribunal aplicó el derecho interno de los Estados Unidos para resolver la cuestión. Observando que Finlandia había declarado que no quedaría obligada por la Parte II de la Convención (artículo 92 de la CIM, que rige la formación del contrato) y que las partes no habían planteado la posibilidad de aplicar la Convención, el tribunal rehusó examinar si procedía aplicar la Convención y por tanto no la aplicó.

Caso 613: CIM 1 1) a), 4 b)

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois;
No. 02 C 0540

Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc.

27 de marzo de 2002

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

Las cuestiones sometidas al tribunal fueron las siguientes: 1) si el vendedor tenía derecho a recuperar del comprador la posesión del acero que le había vendido, pero que el comprador no había pagado y, de no tener ese derecho, 2) si el vendedor podía declarar resuelto el contrato con arreglo a la Convención.

El vendedor, una empresa francesa cuyo establecimiento se encontraba en Francia, vendía planchas de acero al comprador, una empresa de Illinois con establecimientos en los Estados Unidos. El contrato celebrado por las partes estipulaba que el vendedor conservaría la propiedad del acero hasta que el comprador pagase el precio de compra. El comprador aceptó la entrega del acero, pero no hizo un pago íntegro. El vendedor presentó denuncia contra el comprador para recuperar la posesión del acero que el comprador no había vendido. Las actuaciones judiciales revelaron que el comprador había concedido una garantía real sobre el acero a un banco y que éste cumplió los trámites debidos para hacer pública esa garantía.

El tribunal estimó que los derechos y obligaciones del comprador y el vendedor se regían por el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1 de la Convención. Ahora bien, declaró que están excluidos del ámbito de la Convención los derechos de terceros sobre las mercaderías, independientemente de que nazcan antes o después de la venta (apartado b) del artículo 4 de la CIM). Dados los derechos de un tercero, el banco, sobre el acero, el tribunal llegó a la conclusión de que el vendedor no podía legalmente recuperar la posesión del acero ni declarar resuelto el contrato. (El tribunal también aplicó el derecho interno de los Estados Unidos para determinar los efectos jurídicos de la cláusula de retención del título y de la prelación relativa de las garantías del vendedor y el banco.)

Caso 614: CIM 4 a); 14; 18; 19; 29

Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; N° B140757
(Tribunal Superior del Condado de Los Angeles N° BC222146)

Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon

13 de diciembre de 2002

Publicado en inglés: 2002 Cal. App. Unpub. LEXIS 11536, 2002 Westlaw 31788972

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

La cuestión que examinó el Tribunal era si las partes en un acuerdo de distribución habían celebrado un acuerdo válido sobre el foro exclusivo para entender de los conflictos entre ellas surgidos de su contrato.

El demandante, una empresa cuyo establecimiento se hallaba en los Estados Unidos, celebró con el demandado, una empresa francesa con establecimiento en Francia, un presunto acuerdo oral de distribución en virtud del cual el demandado nombraba al demandante su agente exclusivo en California. En las facturas presentadas por el demandado al demandante figuraba una estipulación con la que

se pretendía establecer que un tribunal francés que se indicaba sería el foro exclusivo para la solución de los conflictos entre las partes. La estipulación estaba impresa en letra pequeña y en cursiva al pie de cada factura. El demandado rescindió el contrato y el demandante presentó demanda alegando, entre otras cosas, incumplimiento del contrato. El demandado pidió que se desestimara la acción, porque la cláusula de elección del foro convertía en foro exclusivo al tribunal francés indicado. El Tribunal de distrito suspendió el procedimiento, y el demandante apeló.

Observando que las partes estaban de acuerdo en que la validez de la cláusula de elección del foro se determinara con arreglo al Código de Derecho Mercantil de California, el tribunal de apelación llegó a la conclusión de que no podía aplicarse dicha cláusula, porque constituía una “alteración sustancial” del acuerdo entre las partes, en el cual no figuraba ninguna cláusula de elección del foro. El tribunal desestimó este aspecto del fallo del tribunal inferior y le devolvió el caso para que determinara si se debía rechazar la demanda por causa de *forum non conveniens*.

[La Regla 977 a) del Reglamento Procesal de California prohíbe a los tribunales y a las partes invocar esta opinión o servirse de ella porque no se ha ratificado a efectos de publicación ni se ha ordenado que se publique.]

Caso 615: CIM 1 1) a); 35; 36

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; N° 00 Civ. 5189 (RCC)

TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH

28 de marzo de 2002

Publicado en inglés: 2002 U.S. Dist. LEXIS 5546, 2002 Westlaw 498627, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020329u1.html>

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

La cuestión que examinó el Tribunal fue si se debía desestimar la demanda antes de la vista porque no existía relación contractual entre el demandante y el demandado.

El demandante, una empresa cuyo establecimiento se hallaba en los Estados Unidos, tenía una patente estadounidense de estuches (“Biobox”) para cassettes de audio y vídeo. El demandado, una empresa alemana cuyo establecimiento estaba en Alemania, celebró un contrato para diseñar y construir una máquina con la que fabricar los estuches “Biobox” para el demandante. Éste negoció el contrato con el agente exclusivo del demandado, que entregó la máquina cerca de dos años después de la fecha de entrega convenida pero el aparato no alcanzó el ritmo de producción previsto. El demandante dio por terminado el proyecto y entabló una acción judicial contra el demandado (pero no contra su agente exclusivo) por no haber entregado mercaderías conformes, como dispone la CIM.

El demandado pidió que se desestimara la reclamación del demandante, por los motivos siguientes: que el demandado no era parte en el contrato celebrado por su agente exclusivo, que la demanda no afectaba a este último pese a que era parte necesaria en ella, y que el tribunal era *forum non conveniens*.

El tribunal de primera instancia rechazó la petición, porque el demandante había invocado hechos suficientes que indicaban que el representante era el agente efectivo o aparente del demandado, lo que daba origen a la responsabilidad contractual del fabricante. Además, el tribunal llegó a las conclusiones de que el agente exclusivo no era parte necesaria en el litigio, y de que tenía competencia sobre las partes (competencia por razón de la persona), basada en los contactos del representante con el Estado del foro en calidad de agente del demandado.

Caso 616: CIM 1 1); 1 2); 95; 100 1)

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida;
Nº 01-7541-CIV-ZLOCH
Impuls I.D. Internacional, S.L. v. Psion-Teklogix Inc.
22 de noviembre de 2002

Resumen preparado por P. Winship, corresponsal nacional

La cuestión planteada al tribunal era si tenía competencia.

Los demandantes eran tres empresas relacionadas entre sí que distribuían computadoras. Una de ellas, que tenía su establecimiento en España, las distribuía en América del Sur y Europa; la segunda, cuyo establecimiento se encontraba en los Estados Unidos, las distribuía por toda América del Sur; la tercera, con establecimiento en la Argentina, las distribuía en ese país. La primera sociedad negoció un presunto contrato oral con un fabricante inglés de computadoras para distribuir las en América del Sur mediante su entrega a la segunda. Con arreglo a este contrato se efectuaron entregas durante alrededor de seis meses.

Sin embargo, en este período el fabricante inglés (que no era parte en esta acción legal) adquirió una empresa canadiense, y la sociedad resultante fue el demandado en dicha acción. Tras la adquisición, el demandado rescindió el contrato de distribución notificando de ello con 90 días de antelación, aunque, como alternativa, ofreció a las sociedades la posibilidad de actuar como distribuidores minoristas, lo cual éstas rechazaron. A continuación, presentaron una demanda contra la sociedad canadiense por incumplimiento del contrato de distribución e impedimento por promesa.

El tribunal observó que la competencia para resolver sobre el caso en cuanto al fondo requería que ésta se ejerciera tanto sobre la clase de acción entablada (competencia por razón de la materia) como sobre las partes (competencia por razón de la persona). Consideró que tendría competencia por razón de la materia si la Convención se aplicaba al contrato. Aunque los tres demandantes tenían su establecimiento en un Estado Contratante, el contrato de distribución se había celebrado con un fabricante que lo tenía en Inglaterra, Estado no contratante, por lo que con arreglo al apartado a) del párrafo 1) del artículo 1, no procedía aplicar la Convención. Además, si bien el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 permite que se aplique la Convención cuando una parte no pertenece a un Estado contratante, los Estados Unidos habían rechazado quedar obligados por ese artículo cuando la ratificaron. Aunque posteriormente el demandado pasó a ser parte en el contrato de distribución y pertenecía a un Estado Contratante, el Tribunal consideró que la jurisprudencia demostraba que lo que determinaba si se aplicaba o no la Convención era la ubicación del establecimiento de las partes iniciales en el contrato, y “[no se debía] tener en cuenta” el hecho de que el demandado se hubiera pasado a ser parte

en el contrato porque ello no era conocido por las partes “en [ningún] momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.” (párr. 2) del artículo 1 de la CIM). En consecuencia el Tribunal estimó que la Convención no era aplicable al contrato.

Además, el tribunal consideró que tampoco tenía competencia por razón de la materia fundándose en el artículo III de la Constitución de los Estados Unidos, que hace extensiva la competencia judicial del país a los litigios entre entidades estadounidenses y otras extranjeras, porque tanto los demandantes como el demandado eran sociedades extranjeras.

Al no tener competencia por razón de la materia, el tribunal consideró que no debía abordar las otras cuestiones planteadas en las alegaciones y desestimó la acción.

Caso 617: CIM 1 1) a), 8, [14], [19], 35

Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; N° C-00-0224-CAL

30 de enero de 2001

Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A.

Resumen preparado por Peter Winship, corresponsal nacional

La cuestión que examinó el tribunal fue si se debía desestimar antes del juicio la reclamación de un comprador sobre la falta de conformidad de la mercadería a causa de una estipulación contenida en las facturas del vendedor que limitaba su obligación con respecto a la calidad de esa mercadería.

En 14 ocasiones un fabricante de piezas de computadoras con establecimiento en California las vendió a un armador y distribuidor de sistemas de redes informáticas cuyo establecimiento se hallaba en Francia. Cada vez, la firma francesa hizo sus pedidos por teléfono o por correo electrónico y el fabricante estadounidense envió la mercadería a Francia junto con una factura y una guía del usuario. En ambas se establecían condiciones, incluidas algunas que limitaban la garantía y la responsabilidad del vendedor por eventual incumplimiento. A causa de problemas con algunas piezas, el comprador exigió indemnización por pérdidas y presentó una demanda en Francia. Posteriormente, el vendedor presentó otra en los Estados Unidos, en la que pedía una sentencia declaratoria de que no era responsable dadas las condiciones fijadas en el contrato.

El tribunal desestimó la reclamación del vendedor, sin desconocer su derecho a interponerla en una acción posterior. Consideró que se aplicaba la Convención, porque las partes tenían sus establecimientos en dos Estados Contratantes diferentes (apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 de la CIM). Llegó a la conclusión de que si bien el artículo 35 de la CIM se refería a la obligación del vendedor en cuanto a la conformidad de las mercaderías, en la Convención no se abordaba la declaración de descargo al respecto. Señalando que el criterio de la “correspondencia exacta” para la formación del contrato permitía al tribunal indagar sobre la intención subjetiva de las partes (artículo 8 de la CIM), el tribunal afirmó que la declaración de descargo podía quedar sin efecto si el comprador demostraba que no la conocía. Como esta cuestión sería abordada por la autoridad judicial francesa, el tribunal resolvió que esta incertidumbre era una entre varias razones para no ejercer su facultad discrecional.

Índice de la presente edición

I. Casos por jurisdicción

Austria

Caso 605: CIM 4; 7 1); 8 – *Austria: Oberster Gerichtshof; 1 Ob 49/01i (22 de octubre de 2001)*

España

Caso 606: CIM 1 1) b); 35 – *España: Audiencia Provincial de Granada (2 de marzo de 2000)*

Alemania

Caso 607 : CIM 8 1); 8 2); 31 – *Alemania: Oberlandesgericht Köln, 16 U22/01 (16 de julio de 2001)*

Italia

Caso 608 : CIM 7 1); 7 2); 39 1) – *Italia: Tribunale di Rimini, Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a. (26 de noviembre de 2002)*

Estados Unidos

Caso 609: CIM 1 1); 4 – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 8708; Stawski Distributing Co., Inc., v. Zywiec Breweries PLC (6 de octubre de 2003)*

Caso 610: CIM 19 – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para Dakota del Norte; No. A3-97-28 Primewood, Inc. v. Roxan GmbH & Co. Veredelungen (19 de febrero de 1998)*

Caso 611: CIM 74 – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Séptimo Distrito Judicial; Nos. 01-3402, 02-1867 y 02-1915, Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Company, Inc. (19 de noviembre de 2002; corrección el 17 de diciembre de 2002)*

Caso 612: CIM 92 – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Tercer Distrito Judicial; No. 02-2169, Standard Bent Glass Corp. v. Glassrobots Oy (20 de junio de 2003)*

Caso 613: CIM 1 1) a), 4 b) – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 0540, Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc. (27 de marzo de 2002)*

Caso 614: CIM 4 a); 14; 18; 19; 29 – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles. No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

Caso 615: CIM 1 1) a); 35); 36) – *Estados Unidos: Tribunal. [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; No. 00 Civ. 5189 (RCC), TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH (28 de marzo de 2002)*

Caso 616: CIM 1 1); 1 2); 95; 100 1) – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. PsionTeklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)*

Caso 617: CIM 1 1) a), 8, [14], [19], 35 – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

II. Casos por texto y artículo

Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa (CIM)

CIM 1 1)

Caso 609: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 8708; Stawski Distributing Co., Inc., v. Zywiec Breweries PLC (6 de octubre de 2003)*

Caso 616: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. PsionTeklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)*

CIM 1 1) a)

Caso 613: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 0540, Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc. (27 de marzo de 2002)*

Caso 615: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; No. 00 Civ. 5189 (RCC), TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH (28 de marzo de 2002)*

Caso 617: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

CIM 1 1) b)

Caso 606: – *España: Audiencia Provincial de Granada (2 de marzo de 2000)*

CIM 1 2)

Caso 616: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. PsionTeklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)*

CIM 4

Caso 605: – *Austria: Oberster Gerichtshof; 1 Ob 49/01i (22 de octubre de 2001)*

Caso 609: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 8708; Stawski Distributing Co., Inc., v. Zywiec Breweries PLC (6 de octubre de 2003)*

CIM 4 a)

Caso 614: – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles; No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

CIM 4 b)

Caso 613: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Norte de Illinois; No. 02 C 0540, Usinor Industeel v. Leeco Steel Products, Inc. (27 de marzo de 2002)*

CIM 7 1)

Caso 605: – *Austria: Oberster Gerichtshof; 1 Ob 49/01i (22 de octubre de 2001)*

Caso 608: – *Italia : Tribunale di Rimini, Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a. (26 de noviembre de 2002)*

CIM 7 2)

Caso 608: – *Italia: Tribunale di Rimini, Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a. (26 de noviembre de 2002)*

CIM 8

Caso 617: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

Caso 605: – *Austria: Oberster Gerichtshof; 1 Ob 49/01i (22 de octubre de 2001)*

CIM 8 1)

Caso 607: – *Alemania: Oberlandesgericht Köln, 16 U22/01 (16 de julio de 2001)*

CIM 8 2)

Caso 607: – *Alemania: Oberlandesgericht Köln, 16 U22/01 (16 de julio de 2001)*

CIM 14

Caso 614: – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

Caso 617: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

CIM 18

Caso 614: – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

CIM 19

Caso 614: – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

Caso 610: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para Dakota del Norte; Ct. No. A3-97-28 Primewood, Inc. v. Roxan GmbH & Co. Veredelungen (19 de febrero de 1998)*

Caso 617: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

CIM 29

Caso 614: – *Estados Unidos: Tribunal de Apelación de California, Segundo Distrito; No. B140757, Tribunal Superior del Condado de Los Angeles No. BC222146, Regency Wines, Inc. v. Champagne Montaudon (13 de diciembre de 2002)*

CIM 31

Caso 607: – *Alemania: Oberlandesgericht Köln, 16 U22/01 (16 de julio de 2001)*

CIM 35

Caso 606: – *España: Audiencia Provincial de Granada (2 de marzo de 2000)*

Caso 615: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; No. 00 Civ. 5189 (RCC), TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH (28 de marzo de 2002)*

Caso 617: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia para el Distrito Norte de California; No. C-00-0224-CAL; Supermicro Computer Inc. v. Digitechnic, S.A. (30 de enero de 2001)*

CIM 36

Caso 615: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Nueva York; No. 00 Civ. 5189 (RCC), TeeVee Toons, Inc. v. Gerhard Schubert GmbH (28 de marzo de 2002)*

CIM 39 1)

Caso 608: – *Italia: Tribunale di Rimini, Al Palazzo S.r.l. v. Bernardaud s.a. (26 de noviembre de 2002)*

CIM 74

Caso 611: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Séptimo Distrito Judicial; Nos. 01-3402, 02-1867 y 02-1915, Zapata Hermanos Sucesores, S.A. v. Hearthside Baking Company, Inc. (19 de noviembre de 2002; corrección: 17 de diciembre de 2002)*

CIM 92

Caso 612:– *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de Apelación, Tercer Distrito Judicial; No. 02-2169, Standard Bent Glass Corp. v. Glassrobots Oy (20 de junio de 2003)*

CIM 95

Caso 616: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. Psion-Teklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)*

CIM 100 1)

Caso 616: – *Estados Unidos: Tribunal [Federal] de primera instancia, Distrito Sur de Florida; No. 01-7541-CIV-ZLOCH, Impuls I.D. Internacional, S.L. v. Psion-Teklogix Inc. (22 de noviembre de 2002)*
