



La ley “de los contratos” en la cadena alimentaria.

El pasado 3 de enero entró en vigor la ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Esta ley pretende favorecer la eficacia del sector agroalimentario y reducir el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena alimentaria.

En el sector de la distribución alimentaria convergen productores, comerciantes y distribuidores de muy diverso tamaño, desde grandes superficies y multinacionales hasta agricultores y comerciantes locales. Ello provoca situaciones de desequilibrio e, incluso, de abuso, no sólo en la negociación de los contratos sino también en su ejecución. Largas esperas para cobrar, cláusulas leoninas o devoluciones caprichosas, son algunos ejemplos que esta ley quiere erradicar.

El ámbito de aplicación de la ley se circunscribe a transacciones cuyo precio sea superior a 2.500 Euros y se realicen en una o varias de las siguientes situaciones de desequilibrio:

- a) Que una de las partes sea una PYME y la otra no.
- a) Que, en los casos de comercialización de productos agrarios no transformados, percederos e insumos alimentarios, una de las partes sea un productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal, o una agrupación de los mismos, y la otra parte no lo sea.
- a) Que uno de las partes tenga una situación de dependencia económica respecto de la otra, entendiéndose por tal dependencia, que la facturación del producto de aquélla respecto de ésta sea al menos un 30% de la facturación del producto de la primera en el año precedente.

Para asegurar o restablecer el equilibrio en cada una de estas tres situaciones de desequilibrio, la ley obliga a formalizar por escrito los contratos alimentarios, ya sean de suministro, de compraventa o de integración. Pero, ¿qué es un contrato alimentario? La ley lo define como aquél en el

Han colaborado en este ejemplar: María José Gómez, David Gatell, Pilar Rodrigo, María Ivonete de Souza, Juan Antonio Távora, Mercedes García de Paredes, Albert Badia y Pierre-Jean Trébuchet

AACNI es una marca de servicios de asesoramiento y consultoría registrada con el nº. 7.516.776 en la U.E.

La empresa no se responsabiliza de las opiniones expresadas por sus colaboradores. Esta publicación es de uso meramente divulgativo y queda prohibida su reproducción total o parcial sin autorización escrita.

Los contenidos de este ejemplar no constituyen, ni pueden ser utilizados en concepto de, asesoramiento de ninguna clase.



que una de las partes se obliga frente a la otra a la venta de alimentos o productos alimenticios que se encuentran entre la fase de producción y la de distribución. Ello incluye los procesos de envasado, de transformación o de acopio para su posterior comercialización. Entre los productos afectos a la ley se encuentran, además de los alimentos, los animales vivos, los piensos y las materias primas utilizados para alimentación animal. Por el contrario, la ley no considera contratos alimentarios aquéllos que tienen lugar con consumidores finales, así como los que se celebran entre cooperativas agroalimentarias o entidades asociativas y sus socios. También quedan excluidos del ámbito de aplicación de la ley las actividades del transporte, así como las relaciones comerciales con las empresas que operan en el canal de hostelería, como los puntos de venta o los establecimientos minoristas (hoteles, restaurantes, bares y cafeterías).

Además de documentar los contratos alimentarios por escrito, la ley obliga a incorporar los siguientes elementos esenciales pactados libremente en el contrato: (a) Identificación de las partes, (b) Objeto, (c) Precio, (d) Condiciones de pago, (e) Entrega y puesta a disposición, (f) Derechos y obligaciones, (g) Información a facilitar, (h) Duración, (i) Formalización, causas y efectos de la extinción. El incumplimiento de los requisitos de forma y contenido no impedirá la existencia y validez del contrato, pero sí podrá ser motivo de sanción.

En el mismo orden de cosas, la ley define y prohíbe una serie de prácticas comerciales abusivas entre operadores, tales como la modificación unilateral del contrato por una de las partes sin el consentimiento de la otra, los pagos comerciales no previstos en el contrato o realizados sin contraprestación, y la solicitud de información comercial de carácter sensible.

La Agencia de Información y Control Alimentarios velará por el cumplimiento de la ley, realizando inspecciones, requiriendo documentos, precintando locales, y aplicando sanciones entre 3.000 y 3.000.000 Euros.

La ley 12/2013 irrumpe en las relaciones comerciales de los operadores de la cadena alimentaria. Les obliga, entre otras cosas, a formalizar sus relaciones comerciales, y sanciona ciertas conductas fuera de los juzgados.

Como tantas otras, ésta es una ley de corte proteccionista ya que cuestiona el principio general de libertad de pacto y forma en el tráfico mercantil. La intención del legislador es loable, ya que pretende restablecer y garantizar la equidad y el equilibrio en la contratación. Sin embargo, serán sobretudo los propios perjudicados los que pongan en marcha el aparato sancionador mediante denuncias de carácter administrativo. Como ocurre en otros ámbitos, las denuncias sólo se ponen cuando la relación comercial se ha roto. Por ello, más que fortalecer y enderezar las relaciones comerciales, la ley puede llegar a estigmatizarlas o, incluso, enterrarlas.

Albert Badia

Socio Director



Transporte marítimo. Conocimiento de embarque “limpio a bordo”. Destinatario y tercero de buena fe. Responsabilidad del porteador.

“...no se admite prueba en contra cuando el conocimiento de embarque se ha transferido a un tercero que actúe de buena fe...”

Molinera de Schamann SA compró una partida de 3.370.010 kg. de trigo candeal a Entente des Cooperatives Agricoles. La mercancía debía transportarse por vía marítima desde Francia hasta las Palmas de Gran Canaria, estando el transporte incluido en el precio de venta. Para efectuar el transporte, la vendedora francesa contrató directamente con Navinorte SA. Durante la descarga en el puerto de las Palmas se verificó la falta de 117.545 kgs. de mercancía, valorándose dicha merma en 27.740,62 Euros, que fueron abonados a la compradora y destinataria Molinera de Schamann SA por su compañía de seguros, Allianz Compañía de Seguros y Reaseguros SA.

Allianz, ya subrogada en la posición de su asegurada, reclamó a Navinorte SA. El Tribunal Supremo constató que el conocimiento de embarque había sido emitido “limpio a bordo”, sin ningún tipo de reserva, por lo que se produce una inversión de la carga de la prueba al partirse de la presunción de que la mercancía se cargó con el peso y en la condición que consta en dicho documento. Añade, además, que no se admite prueba en contra cuando el conocimiento de embarque se ha transferido a un tercero que actúe de buena fe, ostentando tal condición la compradora y destinataria de este transporte, por lo que la naviera Navinorte SA debe responder por los daños causados mientras la mercancía se hallaba bajo su custodia.

Sentencia del Tribunal Supremo de 03.12.13.



Juntas Arbitrales de Transporte.

Yakart Centro Caravanning SL (“la demandante”) solicita ante el Tribunal Superior de Justicia de Galicia la nulidad de un laudo arbitral dictado por la Xunta Arbitral de Transportes de Galicia. Alega que nunca antes fue debidamente notificada por la Xunta Arbitral de Transportes para defenderse en el arbitraje. Además, alega que en las condiciones particulares del contrato de alquiler de caravana del que se originó la controversia sometida a arbitraje, no consta convenio arbitral alguno que justifique la competencia de la indicada Xunta Arbitral.

La demanda fue desestimada. La propia demandante acompañó a su demanda la constancia de recepción de la notificación de la Xunta por la que se le daba traslado de la reclamación arbitral y se le citaba a la vista oral. Además, nunca alegó ante la Xunta defecto formal alguno que le impidiera ser parte en el arbitraje. No es admisible que haya omitido defenderse en el procedimiento arbitral y pretenda hacerlo en vía judicial cuestionando aquel.

En lo que se refiere a la supuesta inexistencia de convenio arbitral, es por imperativo legal que, salvo acuerdo en contrario y en controversias de hasta 6.000 Euros, las Juntas Arbitrales de Transporte se encargan de resolver las reclamaciones de carácter mercantil relacionadas con los contratos de transporte terrestre y sus actividades auxiliares y complementarias.

“Por mandato legal, la Juntas Arbitrales de Transporte se encargan de resolver las reclamaciones de carácter mercantil relacionadas con el incumplimiento de los contratos de transporte terrestre (...) y el convenio arbitral se presume cuando la cuantía de la controversia no supera los 6.000 euros.”

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Galicia de 04.02.14.



Responsabilidad del Agente de aduanas. Primacía del Derecho de la UE.

D. Nicanor, Agente de aduanas que actuaba en nombre y por cuenta ajena, fue declarado responsable subsidiario de las deudas aduaneras de Altos de Varela SL, declarada fallida el 29 de mayo de 2008.

Tras la desestimación de su recurso por parte de la Audiencia Nacional, D. Nicanor recurrió en casación ante el Tribunal Supremo para la unificación de la doctrina. Según la Ley 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-administrativa, este tipo de recurso solo cabe cuando en situaciones idénticas, con hechos, fundamentos y pretensiones sustancialmente iguales, se haya llegado a pronunciamientos distintos; recayendo la prueba de dicha contradicción en la parte recurrente. D. Nicanor, basó su recurso en dos puntos: la caducidad de la acción recaudatoria y la incompatibilidad de la normativa nacional con la normativa de la UE.

“...no es posible derivar la responsabilidad subsidiaria de la deuda aduanera al Agente de aduanas, cuando este actúa en nombre y por cuenta de su representada...”

La Sala desestimó el primer argumento, ya que el tribunal consideró que no quedaba acreditada procesalmente la discrepancia entre sentencias con hechos similares. Sin embargo, sí consideró probada la incompatibilidad del segundo según lo establecido en la sentencia de anterior de 24.02.2006 del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, que declaraba la existencia de *“una contradicción entre el derecho comunitario y el español, en tanto que en aquel no resulta responsable subsidiario de la deuda aduanera el Agente de aduanas que actúa en representación directa del importador, mientras que sí se contempla como responsable subsidiario en la legislación española”*. Es decir, el art. 43.1 de la Ley General del Tributo contradice las responsabilidades de dichos agentes establecidas por el art. 201.3 del Código Aduanero Comunitario, en relación con los arts. 4.18 y 5.2 del mismo texto. Basándose en el principio de primacía del Derecho de Unión Europea y en la aplicabilidad directa de la que gozan los Reglamentos, dicha sentencia consideró que existía una contradicción que debía resolverse en favor de la normativa europea.

Así, el Tribunal Supremo consideró probada la contradicción entre ambas sentencias, estimando el recurso de casación para la unificación de la doctrina interpuesto por D. Nicanor y anulando la resolución que le declaraba responsable subsidiario de la deuda aduanera. Queda pues establecido que no es posible derivar la responsabilidad subsidiaria de la deuda aduanera hacia el Agente de aduanas cuando este actúa en nombre y por cuenta de su representada.

Sentencia del Tribunal Supremo de 12.09.2013.

Compraventa de carácter mercantil. Vicios ocultos. Plazo de reclamación.

En 2007 Pelemix España SL vendió a Dirección CB unas tablas destinadas a una explotación agrícola. En 2009 ésta reclamó a la vendedora las tablas suministradas dos años antes no eran todas del mismo tamaño, hecho que las hacía inútiles para el fin adquirido.

Al resolver la apelación, la Sala advierte que la compraventa de 2007 tenía carácter mercantil porque las tablas se adquirieron para una explotación agrícola y no para el consumo particular o familiar. Los defectos de la cosa vendida alegados por la compradora tienen la naturaleza de vicios internos, ya que sólo se evidenciaron al incorporarse las tablas a la producción agrícola y no antes. Así las cosas, al apreciar el plazo con que contaba la compradora para reclamar por dichos defectos no puede estarse al plazo general de prescripción para acciones personales que no tienen un término especial establecido en el Código Civil (15 años), sino al plazo previsto para el saneamiento de vicios ocultos (6 meses) y a lo dispuesto especialmente para vicios internos compraventas mercantiles en el Código de Comercio (30 días). Por tanto, la Sala desestima el recurso de apelación de la compradora, determinando que la acción ejercitada se encontraba prescrita.

“La compraventa tiene carácter mercantil porque las tablas se adquirieron para una explotación agrícola y no para el consumo particular de la compradora.”

Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia de 23.01.14.



Tipo de IVA aplicable a semillas de cereales y oleaginosas.

En una reciente consulta vinculante la Dirección General de Tributos ha aclarado cual es el tipo impositivo del IVA aplicable a las entregas de semillas de cereales y oleaginosas, y de cereales y frutas oleaginosas que se utilicen como materia prima para la elaboración de alimentos para consumo humano y/o animal. Según la misma, tributarán por el IVA al tipo impositivo del 4% las entregas de los siguientes productos, con independencia del destino que les dé el adquirente:

- a) Cereales y frutas oleaginosas que tengan la condición de productos naturales de acuerdo con el Código Alimentario y las disposiciones dictadas para su desarrollo, y
- a) Las semillas de cereales y frutas oleaginosas que, conforme a la normativa vigente, puedan calificarse como frutas, verduras, hortalizas, legumbres, tubérculos o cereales.

En cambio, tributarán al tipo del 10% las entregas de semillas de cereales y frutas oleaginosas no comprendidas en los dos puntos anteriores. Este comunicado pone fin a la confusión existente en torno a la aplicación del tipo impositivo del IVA en uno y otro caso.

D. G. de Tributos de 02.10.13.



La invariabilidad en los contratos a “precio alzado”.

Arteixo Telecom SA (“Arteixo”) fue contratada por la demandada Samlucisol SL (“Samlucisol”) para la construcción de una planta de energía solar fotovoltaica en la finca denominada “La Serena”. El contrato se pactó “llave en mano” al precio de 881.600 Euros, IVA incluido.

Samlucisol pagó sólo una parte del precio convenido alegando incumplimiento parcial del contrato por parte de Arteixa. Según la primera, dicho incumplimiento consistía en no haber proporcionado la documentación requerida por el Ayuntamiento para otorgar la licencia de apertura, y no haber dado solución a una avería ocurrida en la instalación.

El Tribunal Supremo señaló que cuando existe el compromiso de realizar la obra por un “precio alzado”, en principio, el exceso de precio debe correr a cargo de la contratista, salvo que exista algún “cambio” en el proyecto, que no sea una diferencia de costes respecto de los previstos en el contrato. En otras palabras, corresponde al contratista soportar “el riesgo in situ en su actividad industrial”. La característica esencial del concepto de “precio alzado” es la invariabilidad. La posible imputación del coste real de la obra al dueño supondría imponerle un precio indeterminado y ello contravendría la esencia de lo pactado.

«La característica esencial del concepto de ‘precio alzado’ es la invariabilidad».

Sentencia del Tribunal Supremo de 19.12.13



Del transporte y el mar



- Real Decreto-ley 1/2014, de 24 de Enero, de reforma en materia de **infraestructuras y transporte**, y otras medidas económicas. (BOE de 25.01.2014).
- Ley 11/2013, de 23 de diciembre, de **Medidas Tributarias y de Reestructuración del Sector Público** Autonómico (BOE de 28.01.2014).
- Real Decreto 97/2014, de 14 de febrero, por el que se regulan las operaciones de **transporte de mercancías peligrosas por carretera** en territorio español (BOE de 27.02.2014).

Del comercio y la distribución



- Reglamento de Ejecución (UE) no. 1352/2013 de la Comisión, de 4 de diciembre de 2013, por el que se establecen los formularios previstos en el Reglamento (UE) 608/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a la vigilancia por parte de las autoridades aduaneras del respeto de los **derechos de propiedad intelectual** (DOUE de 18.12.2013).
- Real Decreto 980/2013, de 13 de diciembre, por el que se desarrollan determinados aspectos de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de **mediación en asuntos civiles y mercantiles** (BOE de 27.12.2013).
- Real Decreto 33/2014, de 24 de enero, por el que se desarrolla el Título II de la Ley 12/2012, de 26 de diciembre, de **Medidas Urgentes de Liberalización del Comercio y Determinados Servicios** (BOE de 29.01.2014).
- Reglamento (UE) no. 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el **Código Aduanero** de la Unión. (DOUE de 10.10.2013).

De la energía y el medioambiente



- Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de **evaluación ambiental**. (BOE de 11.12.2013)
- Real Decreto 18/2014, de 17 de enero, por el que se aprueba el **Estatuto del Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía** (IDAE) (BOE de 28.01.2014).
- Resolución de 23 de enero de 2014, de la Dirección General de la Oficina Española de Cambio Climático, por la que se publica el Acuerdo del Consejo de Ministros de 15 de noviembre de 2013, por el que se aprueba la asignación final gratuita de **derechos de emisión de gases de efecto invernadero** a las instalaciones sujetas al régimen de comercio de derechos de emisión para el periodo 2013-2020 y para cada año a cada instalación (BOE de 20.02.2014).
- Real Decreto 102/2014, de 21 de febrero, para la gestión responsable y segura del **combustible nuclear gastado y los residuos radiactivos** (BOE de 08.03.2014).



Los contratos de compraventa en el ámbito internacional .

Los contratos de compraventa se presentan bajo diversas formas. En el ámbito internacional, suelen hacerlo mediante una secuencia lógica de emails. Aunque, en alguna ocasión, dichos emails pueden dar lugar a interpretaciones contradictorias. Así ocurrió en *Proton Energy Group SA v. Orlen Lietuva [2013] EWHC 2872 (Comm)*, un caso debatido ante el “Queen’s Bench Division (Commercial Court)” del Reino Unido.

Proton Energy Group SA (“Proton”) hizo una “oferta firme” por email con los elementos esenciales de una venta de 25.000 ton. de crudo a la firma Orlen Lietuva (“Orlen”). Ésta respondió, también por email, con un somero “confirmado”. Días más tarde, las partes cruzaron nuevos emails: Proton enviando un contrato elaborado al detalle y Orlen discutiendo algunas cláusulas del mismo. Ante la falta de acuerdo sobre cuáles debían ser y cómo debían presentarse los documentos necesarios para hacer efectivo el pago, Orlen canceló la negociación y rehusó abrir la carta de crédito. Proton lo demandó por incumplimiento de contrato.

La cuestión era si del cruce de emails podía inferirse un acuerdo de voluntades y, por ende, la celebración de un contrato válido en derecho. Orlen decía que el contrato no se llegó a celebrar ya que, en el trasiego de emails, ambas partes habían dejado algunos aspectos del contrato pendientes de resolver. Además, la “oferta firme” de Proton incluía la siguiente frase: “todos los otros aspectos del contrato no incluidos en la oferta serán discutidos y mutuamente acordados entre las partes en negociaciones contractuales.”

El juez inglés resolvió que dicha frase daba a entender que, efectivamente, había un contrato, y que el resto de aspectos no contenidos en el mismo sería objeto de negociación futura. El

juez entendió que esta dinámica contractual, a pesar de ser muy elemental, era efectiva, y que su razón de ser está en la inmediatez que impera en las ventas de crudo y que trae causa de la volatilidad en los precios. Todo ello ponía a Orlen en situación de incumplimiento y le hacía responsable de los daños y perjuicios sufridos por Proton.

Albert Badia
AACNI (UK) Limited
Solicitor (England & Wales)
Email: albertbadia@aacni.com



El “travel ban”: una herramienta eficaz de recobro de deudas en los EAU

¿Qué ocurre cuando, dentro del marco de un contrato que se ejecuta en los EAU, el deudor falla en su obligación de pago? ¿Puede el acreedor llegar a ejecutar forzosamente la deuda?

En los EAU los casos de cheques impagados siguen siendo constitutivos de un delito penal. El artículo 401 del Código Penal Emiradí (Ley Federal no. 3 del 1987) asimila el “bounced cheque” a una situación de fraude, y castiga el autor de tal infracción con una doble pena de multa, y prisión de dos meses a tres años. La aplicación de estas penas va sin perjuicio de la obligación del deudor a abonar a su acreedor, la totalidad del importe que corresponda al cheque devuelto. Si no lo hiciera, el Decreto Presidencial n. 56 del año 2009 le somete al apremio personal sin límite de tiempo, lo cual implica la confiscación de su pasaporte por las Autoridades judiciales de los EAU.

Sin embargo, si no existe cheque sin provisión, ni “withhold payment” que sea constitutivo de fraude, la causa de litigio entre el acreedor y su deudor tiene un carácter puramente civil. Aunque el acreedor esté en posesión de un título ejecutivo válido, con arreglo a la Ley islámica “Sharia” un Tribunal no puede ordenar ni practicar el embargo de bienes del deudor. Ello limita drásticamente las posibilidades de llevar a cabo con éxito un recobro de deudas con ayuda de medidas no coercitivas.

Como medida de ejecución forzosa la Ley Federal no. 1 del año 1987 (por la que entró en vigor el actual Código Civil), prevé el “travel ban”. Esta medida consiste en una prohibición de salir del territorio nacional de los EAU, que se puede solicitar ante cualquier tribunal civil por cualquier acreedor que esté provisto de un título ejecutivo vigente y válido en los EAU. El “travel ban” es decretado por el Juez inmediatamente después de emitir sentencia y sin que sea preciso localizar al deudor, ni confiscar su pasaporte.

Una vez dictado y aplicado el “travel ban” por parte de la Dirección General de Residencia y Asuntos Exteriores de los EAU, el deudor no puede cruzar ninguna

frontera, a menos que proceda al abono integral de su deuda a través del sistema de pago interno puesto en servicio a estos efectos el año pasado.

Esta medida de recobro es, hoy por hoy, la más eficaz que existe en EAU. Máxime si tenemos en cuenta la inmensa proporción de extranjeros en los EAU (cerca de un 92%), así como la gran movilidad internacional de los residentes emiratíes. Ya por último, cualquier persona física o jurídica puede solicitar esta medida, sin condición de residencia o de establecimiento en los EAU.

Pierre-Jean Trébuchet
Abogado

AACNI Middle East Legal Consultants FZC
Email: pierre-jeantrebuchet@aacni.com



Incentivos a la inversión extranjera en Brasil.

Las empresas extranjeras interesadas en invertir en Brasil cuentan con varios incentivos concedidos a través de diversas instituciones, según el área geográfica y el sector de la economía a la que se dirijan. La mayoría de los incentivos se conceden a través de un proyecto que aporte un valor mínimo invertido, la creación de empleos y otras cuestiones relevantes.

En general, los incentivos consisten en beneficios fiscales, con reducciones de tipos impositivos, exenciones y créditos fiscales y financiaciones específicas en condiciones más ventajosas.

A nivel federal el Gobierno ofrece incentivos a las empresas que invierten en zonas menos favorecidas o en sectores considerados prioritarios. Los estados y municipios a su vez ofrecen exenciones totales o parciales de impuestos indirectos, líneas de financiación con recursos provenientes de fondos estatales, participación del estado en la empresa inversora, donación de terrenos, formación de mano de obra por parte del estado, etc...

Para la importación de bienes de capital, nuevos o usados, sin equivalente en Brasil e incluso cadenas completas de producción ya usadas, se puede acoger al régimen de ex tarifarios, que permite exonerar de aranceles, total o parcialmente, esas operaciones. También existen algunos otros regímenes especiales como el de admisión temporal, que permite la importación con suspensión total o parcial del pago de impuestos por un plazo determinado, siendo obligatoria la posterior reexportación de la mercancía a su vencimiento, y la admisión temporal para perfeccionamiento activo, que permite el ingreso en el territorio aduanero de bienes extranjeros, con suspensión del pago de gravámenes de importación y de la aplicación de restricciones de carácter económico, para que se lleven a cabo operaciones de perfeccionamiento, teniendo como condición que dichos bienes retornen a su país de origen una vez modificados.

Las empresas establecidas en Brasil también pueden beneficiarse de varios incentivos concedidos por el gobierno, para determinados sectores, a través del Fondo de

Desarrollo Industrial. Así, están exentos de determinados impuestos las empresas que se dedican al desarrollo de software y en la provisión de servicios de tecnología de la información, I+D y producción en el sector estratégico de semiconductores, pantallas y LEDs y fabricación de equipamientos para TV Digital. También cuentan con beneficios fiscales las operadoras, concesionarias y arrendatarios de puertos, bien como empresas con permiso para explorar instalaciones privadas de puertos, las concesionarias de ferrocarriles y empresas de dragado.

Las empresas de infraestructura que participan del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) en proyectos de transporte, energía, irrigación y sanitarios a su vez pueden beneficiarse de la exención de impuestos en la adquisición de bienes, servicios y materiales de construcción.

También hay un régimen especial de incentivo para el desarrollo de infraestructuras de la industria de petróleo en las regiones norte, nordeste y centro-oeste de Brasil y que consiste en la suspensión de impuestos en la importación y adquisición de nuevas maquinarias, equipamientos, herramientas y dispositivos, materiales de construcción y los ingresos con arrendamiento relacionados a maquinarias, equipamientos, herramientas y dispositivos a usarse en los proyectos.

Maria Ivonete de Souza
Advogada

AACNI, de Souza & Nunes, Consorcio de Advogados
Email: mariaivonete@aacni.com

Noticias

- AACNI Abogados ha sido galardonado con el premio “Intercontinental Finance 2014 Global Award Winner” por la publicación InterContinental Finance Magazine.
- AACNI Abogados ha sido galardonado con el premio “ Shipping and Maritime Law Firm of the Year, Spain” por la publicación Worldwide Financial Advisor Awards Magazine.
- El directorio LegalComprehensive ha galardonado, en su primera edición, a AACNI Abogados con el premio “LegalComprehensive Legal Awards 2014”.

Incorporaciones

- En Marzo de este año Mercedes García de Paredes se incorporó al departamento de Derecho Marítimo & Transporte en nuestra oficina de Barcelona. Mercedes es licenciada en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y está colegiada en el Ilre. Colegio de Abogados de Madrid. Es Master en Derecho Marítimo por la Universidad de Southampton. Realizó su tesis sobre los problemas de los lugares de refugio.



Publicaciones

- *Piercing the Corporate Veil of State Enterprises in International Arbitration*, por Albert Badia. La prestigiosa editorial holandesa Wolters Kluwer acaba de publicar esta obra dentro de su colección sobre arbitraje “International Arbitration Law Library”. Con 250 páginas, este libro es fruto de 5 años de trabajo de investigación y desarrollo en el marco del arbitraje internacional.





Albert Badia
Socio Director.
Abogado (España).
Solicitor (Inglaterra & Gales).



Maria José Gómez
Dpto. de Administración.



Daniel Behn
Attorney at Law (N.Y., USA).
Dpto. Arbitraje.



Anna Maria Madrid
Economista.
Dpto. Contabilidad & Tributos.



Monica Comas
Abogada. Socia.
Dpto. Marítimo & Transporte.



Virginia Pastor
Abogada.
Dpto. Marítimo & Transporte.



Elisabeth Costafreda
Economista.
Dpto. Contabilidad & Tributos.



Pilar Rodrigo
Abogada.
Dpto. Marítimo & Transporte.



Ana Maria Daza
Abogada.
Dpto. Arbitraje.



Maria Ivonete de Souza
Socia Advogada.
AACNI, de Souza & Nunes, Consórcio
de advogados.



Mercedes García de Paredes
Abogada.
Dpto. Marítimo & Transporte.



Juan Antonio Távara
Abogado.
Dpto. Procesal.



David Gatell
Abogado. Socio.
Dpto. Procesal.



Pierre-Jean Trébuchet
Abogado.
AACNI Middle East Legal Consultants
FZC.



**Abogados Asociados para el Comercio,
la Navegación y la Industria, S.L.P.**

Via Augusta 143,
08021 Barcelona
España

Phone: +34 934146668
Fax: +34 934146558

AACNI (UK) Limited

Palladia, Central Court ,25 Southampton Buildings,
WC2A 1AL London
United Kingdom

Phone: +44 (0)2071291271
Fax: +44 (0)8432180440

AACNI (Middle East) Legal Consultants, FZC

PO Box 16111
Ras Al Khaimah Free Trade Zone, Block 4, 8th Floor
Al-Nakheel, Ras Al Khaimah
United Arab Emirates

Phone: +971(7) 2078986
Fax: +971(7)2041010

AACNI, de Souza & Nunes, Consórcio de advogados

Rua João Pessoa, 2381, sala 02, Velha,
CEP 89036-003 Blumenau/SC
Brasil

Tel. +55 1130422452