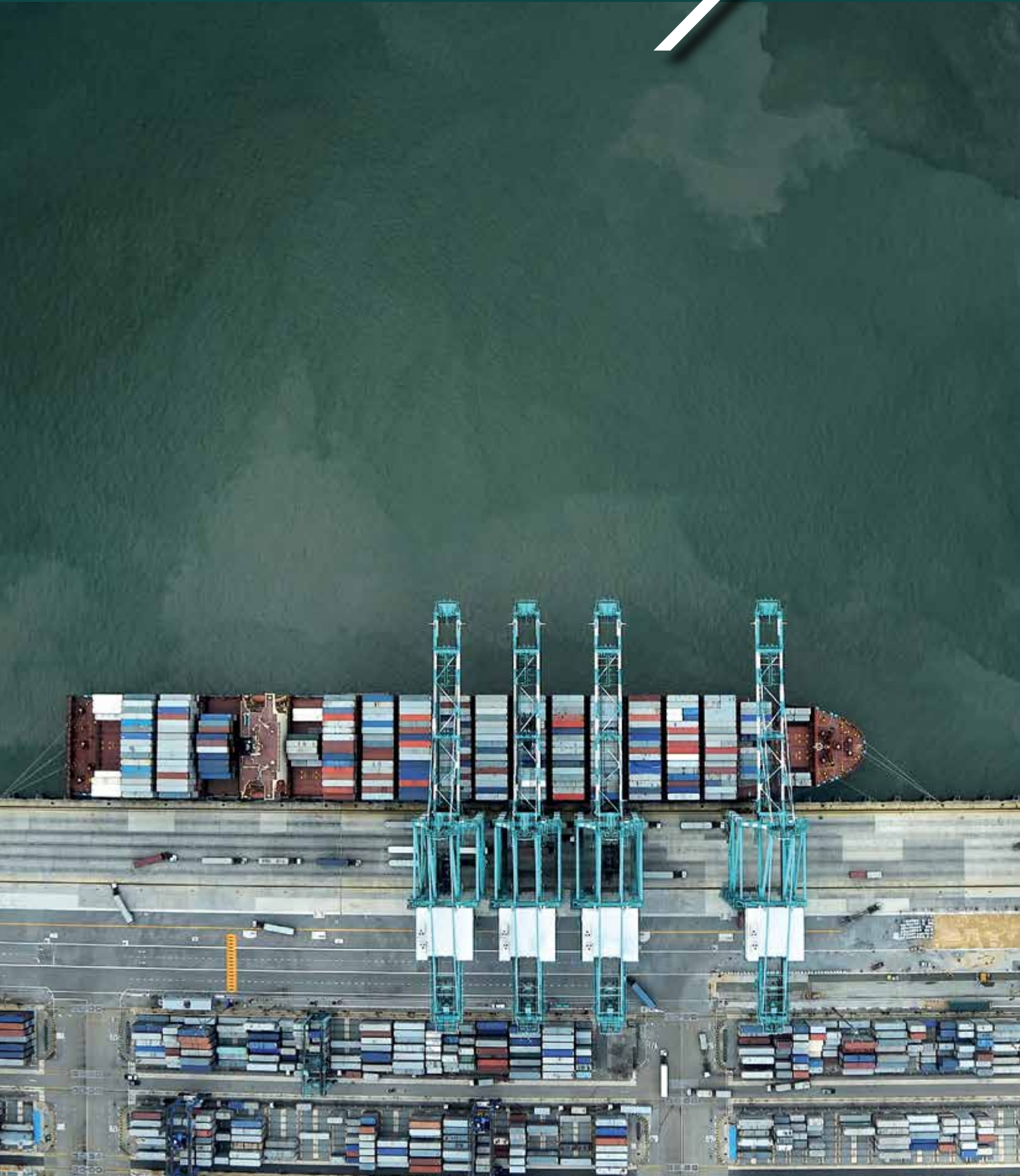


AA CNI

Publicación cuatrimestral Septiembre-Diciembre 2015

lex



en portada

Han colaborado en este ejemplar: Mónica Comas, Nuria Crespo, David Gatell, Dolores Mimi, María Ivonete de Souza, Juan Antonio Távora, 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.



El abandono de las mercancías.

El abandono de las mercancías transportadas por mar ocurre cuando las mismas no son retiradas por el destinatario en destino. Esta situación abre una serie de interrogantes que ameritan ser zanjados, tales como quién debe pagar el flete o las demoras, quien hace el despacho aduanero, quien debe reexportar o destruir la mercancía que no llega a retirarse, etc. A veces, incluso, la figura del transitario o la del agente se interpone de tal modo que aparece como receptor en el conocimiento de embarque, haciendo más difícil la identificación del destinatario final de las mercancías.

En materia de abandonos, ni la Ley de Navegación Marítima 14/2014 ni el Código Aduanero aprobado por el Reglamento (UE) No. 952/2013 aclaran todos los interrogantes, pero sí algunos.

La Ley de Navegación Marítima establece que el porteador deberá entregar las mercancías transportadas al destinatario legitimado para recibirlas, es decir al tenedor legítimo del conocimiento de embarque original o al consignatario que figure en la carta de porte, dependiendo de cual sea el documento utilizado para evidenciar el contrato de transporte. Por su parte, el receptor tiene la obligación de retirar las mercancías cuando el buque llega a destino, así como el deber de pagar el flete, si así se hizo constar en el conocimiento de embarque o en la carta de porte.

La Ley de Navegación Marítima dice que el porteador podrá, a costa del destinatario, almacenar la mercadería hasta su entrega o recurrir a su depósito judicial. Cuando transcurre mucho tiempo sin que nadie retire las mercancías en destino, las autoridades aduaneras pueden declararlas en situación de abandono y retenerlas, pudiendo incluso solicitar su venta o destrucción y reclamar los correspondientes costes a la naviera o declarante, según el artículo 198 del Código Aduanero.

Cuando las mercancías entran en situación de abandono acumulan cargas y gravámenes derivadas del almacenamiento, ocupaciones, alquiler de contenedores, conexiones de frío, fumigación, etc. Cuando ello ocurre, ¿quién debe soportarlas?

Según la Ley de Navegación Marítima, las mercancías están afectas preferentemente al pago del flete, demoras y otros gastos ocasionados por su transporte

hasta su entrega. Esta es una afección de naturaleza real, que permite al acreedor retener las mercancías para garantizar la satisfacción de su crédito. El clausulado de los conocimientos de embarque va más allá, y no sólo responsabiliza al receptor sino también al cargador del pago de tales costos.

Así las cosas, acá nos encontramos ante un problema práctico y de difícil solución. El cargador, que ha transmitido o endosado el conocimiento de embarque, y, por ende, ya no puede disponer de las mercancías ni tomar decisión alguna sobre las mismas, se ve obligado, perjudicado e impotente.

En este estado de cosas, sería conveniente para el vendedor-cargador, a modo de prevención, abordar esta cuestión de forma explícita en el contrato de compraventa. Así, por ejemplo, puede incluir una cláusula específica que imponga al comprador-receptor la obligación de retirar la mercancía en un plazo determinado. Transcurrido el mismo, el vendedor se reserva el derecho de solicitar a la naviera que venda, destruya o devuelva las mercancías a origen y/o ejerza la facultad que le confiere la Ley de Navegación Marítima española en sus artículos 512 a 515.

Otra propuesta es la de escoger una posición de venta o Incoterm que no exponga al vendedor-cargador a los costes derivados del abandono de la mercancía en destino. Aunque las posiciones FOB, CIF y CFR son las más frecuentes, no son por otro lado las más idóneas en este aspecto. La venta Ex Works puede aportar grandes beneficios en este campo.

Sin perjuicio de lo precedentemente expresado y más allá del esfuerzo que se efectúe en orden a la prevención de hipotéticos daños por vía del contrato, no existe la absoluta inmunidad para el contratante damnificado, pues el riesgo se encuentra naturalmente en la actividad comercial y en lo que hace a la actividad marítima.

Dolores Mirmi

Abogada



Colisión entre aeronaves. Responsabilidad Civil. Causa indeterminada.

“...cuando la colisión ocurre por culpa de ambas partes o cuando la causa es indeterminada, cada una responde en proporción al peso de la aeronave...”

Un ultraligero motorizado y una avioneta colisionaron en el aire. Los ocupantes del primero, Pedro Miguel y Baldomero, perecieron. La segunda iba conducida por Ángel Daniel y estaba asegurada por Euro-Aviation. Los herederos de Baldomero demandaron a Euro-Aviation y a los herederos de Pedro Miguel, ya que era el piloto y a la vez propietario de la aeronave ultraligera.

La cuestión primordial era determinar, si cabe, el grado de culpa respectiva de cada uno de los pilotos de las dos aeronaves. La causa más probable del choque fue, según la Sala, la inadvertencia mutua por parte de las tripulaciones de la presencia de la otra aeronave en el transcurso de la aproximación al aeródromo que realizaba la avioneta.

El Tribunal Supremo manifestó que resultaba de aplicación el artículo 123 de la Ley de Navegación Aérea, que dice lo siguiente: “...cuando la colisión ocurre por culpa de ambas partes o cuando la causa es indeterminada, cada uno de los empresarios responde en proporción al peso de la aeronave...”. Además, agregó que este artículo daba una respuesta normativa adecuada pero que, al no haber sido invocado, el Tribunal no podía analizarlo, pues la única alegación fue la violación de la doctrina jurisprudencial y, dado que ésta no se había infringido, correspondía confirmar la sentencia de la Audiencia Provincial que atribuía la culpa al piloto de la avioneta, Ángel Daniel, y a la aseguradora Euro-Aviation.

Sentencia del Tribunal Supremo del 10 de junio de 2015.



Transporte terrestre. Mercancías frágiles. Agravación de la responsabilidad.

Metrotécnica SL encargó a Expeditors SA el transporte de unas máquinas de alta precisión y de consistencia frágil. Pidió hacer constar en los embalajes, por medio de etiquetas, avisos de cuidado en inglés y alemán, tales como “instrumentos de medición sensible”, “manipular con cuidado” y “no apilar”, y la inclusión del símbolo internacional de “frágil” (i.e. una copa de cristal quebrada).

Expeditors subcontrató la ejecución del transporte a Transportes Gallastegui SL, quien recogió las máquinas del lugar de recepción y subcontrató a Transempordà SL para que efectuara el transporte hasta el lugar de entrega. La mercancía transportada no llegó en buen estado a destino, dejando constancia de ello el destinatario al momento de recibirla.

Metrotécnica interpuso demanda contra las tres empresas transportistas, las cuales se opusieron, al amparo de la ley 15/2009 del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías, e invocaron el beneficio de la limitación de la responsabilidad previsto en el artículo 57. Asimismo, denunciaron que el cargador no hizo declaración de valor y de interés especial de la mercancía al contratar el transporte (artículo 61); que los avisos en los bultos estaban en inglés y alemán, pero no en castellano; que desconocían la naturaleza y el tipo de mercancía; que el transporte se contrató bajo el régimen de carga agrupada; y que la carga no estaba debidamente embalada y protegida. Todo ello hacía suponer que se trataba de mercancías que no exigían un trato o atención especial en el manejo de las mismas. Además, Gallastegui argumentó que Metrotécnica, al no ser la propietaria de la mercancía, no estaba legitimada para reclamar.

El Tribunal Supremo condenó a las demandadas solidariamente al pago de una indemnización, más intereses legales. Dicho órgano manifestó que los transportistas desatendieron los símbolos internacionales de señalización típicos utilizados en la profesión, no pudiendo alegar desconocimiento del inglés, pues los signos utilizados permiten superar tal desconocimiento. Por ello, la Sala concluyó que no procedía aplicar el límite de responsabilidad y que cabía la aplicación de un régimen de agravación de la responsabilidad al contrato de transporte defectuosamente cumplido por los transportistas ya que si bien no hubo dolo directo, hubo una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido por parte de los demandados produciéndose los daños que, sin ser directamente queridos, fueron consecuencia necesaria de la acción.

Sentencia del Tribunal Supremo del 9 de julio de 2015.

“Corresponde la aplicación de un régimen de agravación de la responsabilidad cuando hay una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido”.

Compraventa internacional. Pérdida de la mercancía antes de la transmisión del riesgo.

Este caso se refiere a un cargamento de merluza congelada que viajó desde Vigo hasta Hamburgo, llegando a su destino en mal estado. Entre el comprador y el vendedor, la sala estimó que debía aplicarse la Convención de Viena de las Naciones Unidas de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercancías. La misma establece que el comprador pierde el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercancías si no lo comunica al vendedor, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que descubrió o debiera haber descubierto dicha disconformidad. Se establece, además, que si el contrato de compraventa incluye el transporte de la mercancía, entonces el examen o inspección podrá aplazarse hasta que la mercancía haya llegado a su destino.

“El vendedor responde de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta a posteriori”.

En este caso, se habían dirigido correos electrónicos al vendedor, en relación con el mal estado del pescado, por lo que la Sala estimó que la reclamación se había efectuado en un plazo prudencial y que la demanda se entabló en plazo una vez realizado el informe pericial. Respecto a la prueba del mal estado de la mercancía, la Sala no duda de la inhabilidad del producto para el consumo humano a resultas de los informes periciales, y que el mal estado no puede imputarse a la manipulación y conservación incorrecta del comprador, lo que culmina con que la mercancía era defectuosa en origen. El hecho de que la mercancía hubiera pasado dos controles fronterizos no implica que esta estuviera en buen estado ya que el control veterinario en el puerto de entrada a Europa se limita a un mero control documental, por lo que es muy posible que el mal estado de parte de la mercancía no hubiera sido detectado.

Nos encontramos por tanto en un incumplimiento esencial del contrato ya que se produjo la pérdida total de la cosa vendida. La Convención afirma que el vendedor deberá entregar las mercancías cuya cantidad, calidad, embalaje y tipo correspondan a los estipulados en el contrato. Además, salvo pacto en contra, las mercancías no serán conformes al contrato a menos que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo. El vendedor responde de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento. Por todo ello, la Sala consideró que el vendedor había incumplido de forma esencial el contrato de compraventa obligándole al resarcimiento de los daños.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Pontevedra del 9 de noviembre de 2015.

Compraventa civil o mercantil: prescripción de acciones.

H. presentó demanda de reclamación de cantidad contra V. por el impago de una serie de facturas a raíz de un suministro de cebadilla que el primero entregó en marzo y junio de 2008 al segundo, y que facturó en noviembre de 2012.

V. alegaba que la acción había prescrito al haber transcurrido 4 años entre que H. realizó la operación de compraventa y emitió la factura. La Audiencia Provincial de Ciudad Real no simpatizó con ella.

El debate se centra en si estamos ante una compraventa civil o mercantil, dado que la primera tiene un plazo de prescripción de tres años (art. 1967.4 CCivil), mientras que la segunda sigue el régimen general del art. 1964 CCivil de 15 años. La consideración de civil y mercantil de una compraventa cuando el vendedor es comerciante y el comprador no destina propiamente lo comprado a su consumo, presenta problemas que provienen básicamente de la literalidad de los textos que se manejan en estos casos, el Código Civil y el Código de Comercio, ambos de finales del siglo XIX con una realidad económica muy distinta a la actual.

El criterio de la Audiencia Provincial de Ciudad Real es considerar mercantil la compraventa cuando las mercancías adquiridas se incorporan a un proceso productivo, suponga o no transformación de ese proceso, del que resultan productos para su venta a terceros.

“El plazo prescriptivo de una compraventa civil es de 3 años, y el de una compraventa mercantil es de 15 años”.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Ciudad Real, Sección Primera, del 2 de octubre de 2015.



Cesión de créditos. Interpretación de los contratos. Efectos jurídicos.

“Una vez comunicada la cesión del crédito al deudor, éste únicamente se libera de su obligación pagando al nuevo titular del crédito”.



*Juan Antonio Távara
Abogado.*

Actuó para la demandante.

En mayo de 2008 la mercantil Glencore Grain B.V. vendió 25.000 TM de aceite crudo de palma a Bioenergética Extremeña 2020, S.L. Ésta última no cumplió con retirar y pagar la mercancía en la fecha pactada, solicitando a la vendedora plazos adicionales. A fin de garantizar su cumplimiento, cedió a Glencore Grain B.V. dos créditos futuros, consistentes en los flujos de caja positivos que se devengarían de dos contratos swap relacionados a ventas de biodiesel en el mercado europeo. Dichos contratos financieros habían sido previamente suscritos por Bioenergética Extremeña 2020, S.L. tanto con la Caja de Ahorros del Mediterráneo como con Caixa Nova. La cesión de dichos créditos fue oportunamente comunicada a ambas entidades bancarias por la cedente, haciendo llegar copia de ambas comunicaciones a la cesionaria.

Bioenergética Extremeña 2020, S.L. incumplió el contrato celebrado con Glencore Grain B.V. y en un arbitraje celebrado en Londres, fue condenada a indemnizar los graves perjuicios económicos causados a la vendedora. Glencore Grain B.V. requirió tanto a Caixa Nova como a la Caja de Ahorros del Mediterráneo para que pagaran los créditos que habían sido objeto de cesión y que ya se habían devengado. Ambas entidades se negaron, alegando haber pagado dichos créditos a Bioenergética Extremeña 2020, S.L. porque ésta así lo ordenó después de haberles comunicado la cesión.

Tal y como ocurrió con Caixa Nova, la reclamación de Glencore Grain B.V. contra Caja de Ahorros del Mediterráneo fue llevada a vía judicial. En este caso, la demanda fue íntegramente estimada en primera instancia, pero en segunda instancia se revocó dicho fallo, desestimándose la demanda. Una vez más, la desestimación se sustentó en la interpretación aislada de una única palabra contenida en la carta a través de la cual se comunicó a la entidad bancaria la cesión del crédito reclamado.

Glencore Grain B.V. interpuso recurso de casación ante el Tribunal Supremo, el mismo que ha sido estimado. El Tribunal Supremo ha reiterado que a la carta de comunicación de la cesión deben aplicarse las reglas de interpretación de los contratos. La interpretación de dicha comunicación no puede limitarse a expresiones aisladas del texto, desconectadas de los efectos jurídicos de la cesión celebrada entre las partes. Además, una vez comunicada la cesión del crédito al deudor, éste únicamente se libera de su obligación pagando al nuevo titular del crédito. Por ello, el Tribunal Supremo ha condenado a la entidad bancaria a pagar a Glencore Grain B.V. el importe de 3.190.000€ correspondiente al crédito cedido.

Sentencia del Tribunal Supremo del 30 de septiembre de 2015.

Defensa de la competencia. Contrato de suministro en exclusiva. Regla “de minimis”.

Entre 1992 y 1998 la Estación de Servicio Pozuelo 4 SL contrató con el proveedor de productos petrolíferos Galp Energía España SA la construcción de una estación de servicio sobre el suelo de su propiedad. Como contraprestación, la primera constituyó un derecho de superficie por un periodo de 30 años a favor de la segunda, con arriendo de la estación por un periodo de tiempo equivalente y una obligación de compra de carburante en exclusiva durante el mismo periodo.

A finales de 2005 la Estación de Servicio Pozuelo 4 SL demandó judicialmente la nulidad de la referida relación contractual porque consideraba que los contratos suscritos, sobre todo el suministro en exclusiva por 30 años, restringían sensiblemente el derecho a la libre competencia recogido en el Tratado y los Reglamentos de la UE, y, por ello, estaban viciados de nulidad radical.

Galp se opuso a la demanda e interesó el planteamiento de una cuestión prejudicial ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE). Dicha cuestión radicaba en el criterio europeo para calificar la existencia o no de una restricción sensible a la competencia, considerando la aplicación de lo dispuesto por la Comisión Europea para los acuerdos de menor importancia (denominados “de minimis”) a los contratos de suministro de carburante con cláusula de compra exclusiva.

El Tribunal Supremo consideró que la aplicación de la regla “de minimis” presentaba serias dudas de derecho. Basándose en la respuesta del TJUE a la cuestión prejudicial, el Tribunal Supremo estableció que un contrato de suministro en exclusiva de combustible por un largo periodo de tiempo no es necesariamente nulo por afectar o restringir la competencia. No se restringe la libre competencia si la cuota de mercado del proveedor no supera el 3% y la duración del contrato de suministro en exclusiva no es manifiestamente excesiva considerando la duración media de éstos contratos en el mercado.

En el caso concreto, la cuota de mercado del proveedor demandado no excede del 3% y la duración del contrato en exclusiva (30 años) no es superior a la media del año 1993 (31,43 años) en el mercado español, ni manifiestamente excesiva respecto de la media del año 1998 (25,74 años) en el mismo mercado. Es decir, conforme a la respuesta del TJUE, el Tribunal Supremo realizó un cómputo conjunto de la cuota de mercado y duración del contrato para entender que no hay restricción sensible de la competencia y desestimar así la demanda de Estación de Servicio Pozuelo 4 SL.

“No se restringe la libre competencia si la cuota de mercado del proveedor no supera el 3% y la duración del contrato de suministro en exclusiva no es manifiestamente excesiva”.

Sentencia del Tribunal Supremo del 20 de octubre de 2015.

Del transporte y el mar

- Enmiendas de 2013 al Protocolo de 1988 relativo al Convenio Internacional sobre **líneas de carga**, 1966, enmendado, adoptadas en Londres el 21 de junio de 2013 mediante Resolución MSC.356 (92). (BOE de 25.11.15)
- Corrección de errores de las Enmiendas a los Anejos A y B del Acuerdo Europeo sobre **transporte internacional de mercancías peligrosas por carretera** (ADR 2015), adoptadas en Ginebra el 1 de julio de 2014. (BOE de 07.12.15)
- Reglamento de Ejecución (UE) 2015/2322 de la Comisión, de 10 de diciembre de 2015, que modifica el Reglamento (CE) nº 474/2006 por el que se establece la lista comunitaria de las **compañías aéreas objeto de una prohibición de explotación en la Comunidad**. (BOE de 14.12.15)
- Orden FOM/2799/2015, de 18 de diciembre, por la que se modifica la Orden FOM/36/2008, de 9 de enero, por la que se desarrolla la sección segunda del capítulo IV del título V, en materia de **arrendamiento de vehículos con conductor**, del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre. (BOE de 28.12.15)
- Real Decreto 1057/2015, de 20 de noviembre, por el que se modifica el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, aprobado por Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, en materia de **arrendamiento de vehículos con conductor**, para adaptarlo a la Ley 9/2013, de 4 de julio, por la que se modifica la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y la Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea. (BOE de 23.11.15)
- Enmiendas de 2013 al Anexo del Protocolo de 1978 relativo al Convenio internacional para prevenir la **contaminación por los buques**, 1973 (Enmiendas a los Anexos I y II del Convenio MARPOL para conferir carácter obligatorio al Código OR), adoptadas en Londres el 17 de mayo de 2013 mediante Resolución MEPC.238 (65). (BOE de 26.11.15)

Del comercio y la distribución

- Orden JUS/2831/2015, de 17 de diciembre, por la que se aprueba el formulario de solicitud del **procedimiento para alcanzar un acuerdo extrajudicial de pagos**, que entrará en vigor el 18 de enero de 2016. Su finalidad es facilitar el acceso a dicho procedimiento al tiempo que se refuerza la seguridad jurídica. (BOE de 29.12.15)
- Resolución de 10 de diciembre de 2015, de la Dirección General de la Industria Alimentaria, por la que se publica el **Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria**. (BOE de 18.12.15)
- Enmiendas a los Anexos 1 y 6 y al Anexo 9, primera parte, párrafo 3 vi) del **Convenio Aduanero relativo al Transporte Internacional de Mercancías** al amparo de los Cuadernos TIR, adoptadas en Ginebra el 6 de febrero y 12 de junio de 2014. (BOE de 13.11.15)
- Real Decreto 1151/2015, de 18 de diciembre, por el que se modifican el Real Decreto 550/2014, de 27 de junio, por el que se desarrollan los requisitos y el procedimiento para el **reconocimiento** de las Entidades Asociativas Prioritarias y para su inscripción y baja en el Registro Nacional de Entidades Asociativas Prioritarias, previsto en la Ley 13/2013, de 2 de agosto, de fomento de la integración de cooperativas y de otras **entidades asociativas de carácter agroalimentario**, y el real Decreto 1079/2014, de 19 de diciembre, para la aplicación de las medidas del programa de apoyo 2014-2018 al sector vitivinícola. (BOE de 19.12.15)

De la energía y el medioambiente

- Resolución de 18 de diciembre de 2015, de la Secretaría de Estado de Energía, por la que se establecen los criterios para participar en los servicios de ajuste del sistema y se aprueban determinados procedimientos de pruebas y procedimientos de operación para su adaptación al Real Decreto 413/2014, de 6 de junio, por el que se regula la actividad de **producción de energía eléctrica a partir de fuentes de energía renovables, cogeneración y residuos**. (BOE de 21.12.15)
- Orden IET/2786/2015, de 17 de diciembre, por la que se modifica la Orden ITC/2877/2008, de 9 de octubre, por la que se establece un mecanismo de **fomento del uso de biocarburantes y otros combustibles renovables con fines de transporte**. (BOE de 23.12.15)
- Orden IET/2839/2015, de 23 de diciembre. Aprueba **las cuotas** de la Corporación de Reservas Estratégicas de **Productos Petrolíferos** correspondientes al ejercicio 2016. (BOE de 30.12.15)



El resarcimiento en el contrato de compraventa.

En *Bunge SA v Nidera BV [2015] UKSC 43* el “Supreme Court” de Inglaterra y Gales ha tenido la ocasión de pronunciarse sobre la naturaleza y alcance del resarcimiento derivado de la culpa contractual.

El caso trae causa de una compraventa de 25.000 ton. de trigo de origen ruso. La entrega se había pactado para el 23-30 de agosto de 2010. El 5 de agosto, el gobierno ruso decretó el embargo o prohibición de todas las exportaciones de cereal durante el periodo comprendido entre el 15 de agosto y el 31 de diciembre. Ante la futura imposibilidad de entregar la mercancía, el vendedor decidió cancelar el contrato el 9 de agosto. El comprador, al día siguiente, dio el contrato por terminado y anunció acciones legales. Un día más tarde, el vendedor propuso restablecer el contrato, pero el comprador se negó a ello y le reclamó USD 3.062.5001 en concepto de daños y perjuicios.

La suma reclamada representaba la diferencia entre el precio del contrato y el precio de mercado en la fecha del incumplimiento. Dicha fórmula de resarcimiento era la que las partes habían pactado expresamente en el contrato. La misma encuentra su razón de ser en un “notional substitute contract” que ante el incumplimiento del vendedor, el comprador se vería forzado a celebrar al precio de mercado. En derecho español, dicha fórmula encuentra su equivalencia en la teoría del daño abstracto.

Sin embargo, el tribunal inglés se apartó de dicha fórmula y resolvió la cuestión a favor del vendedor. Es cierto que fue el vendedor quien canceló anticipada y prematuramente el contrato. Pero, en el hipotético caso de que no lo hubiera cancelado, tampoco habría podido entregar el trigo durante el periodo pactado ya que la prohibición del Kremlin se lo hubiera impedido y el contrato se habría cancelado. Sobre esta lógica, el tribunal inglés entendió que el comprador no tenía derecho a reclamar nada por el citado incumplimiento, ya que nada es lo que hubiera recibido en el supuesto de que el vendedor no hubiera incumplido el contrato de forma anticipada.

Este caso nos recuerda que el resarcimiento no es sino una reparación de un daño real o probable, pero no un mecanismo de compensación ajeno a la realidad de los hechos.

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



Conflictos en Oriente Medio: ¿cómo enfrentarse a la incertidumbre?

En nuestra precedente edición trimestral habíamos ya enfocado este delicado tema, y su ineluctable impacto sobre unos Emiratos Árabes Unidos cuyo principal fondo de comercio es, o mejor dicho era, la estabilidad. Reconozcamos que, desde luego, y para cualquier profesional que tenga buen conocimiento del tejido local, era un hecho notorio que la situación de la zona sólo podían empeorar. La progresión militar de las tropas del Estado Islámico, concomitante a la caída económica, sin final ni fondo, de los Estados ocupados, aumentó el fracaso total de las inversiones realizadas en Siria e Iraq en los sectores más relevantes: industria, agro-alimentario, hostelería, transporte aéreo... Y como resultado, las monarquías del Golfo que, en un pasado cercano, habían apostado por el potencial y el resurgimiento económico de sus vecinos árabes, hoy en día están asumiendo las consecuencias de este desastre colectivo.

No pasa ni un sólo día sin que Rotana pierda a un hostelero franquiciado, sin que Marlboro pierda más y más de sus activos de mercado en beneficio de tabacos de contrabando, o sin que Qatar Airways, Emirates o Etihad tengan que reconsiderar, suspender o incluso cerrar sus escalas en zonas afectadas. Nunca Emiratos Árabes Unidos había registrado tantos cierres de empresas en zonas francas, y a su vez, una actividad de apertura de compañías tan débil. Por primera vez y ante la situación de emergencia de centenares de empresarios e inversores quebrados, Qatar se vio en la obligación de poner urgentemente en estudio un proyecto de Ley Concursal, siguiendo el modelo de su homólogo de Abu Dhabi. Y, como si la situación no fuera ya suficientemente farragosa, el reino de Arabia Saudí acaba de cerrar sus (ya herméticas) puertas, a raíz del recurrente conflicto diplomático que enfrenta a las facciones musulmanes sunitas y chiitas, a Irán y Omán conjuntamente. Hoy por hoy, están todos los flujos económicos parados, con la expectativa de una mejora que muy difícilmente llegará en breve.

No moverse de momento y quedarse a la espera de un improbable desbloqueo de la situación, sin embargo, no es ninguna solución práctica para los inversores que ya están posicionados en mercados medio-orientales. ¿Qué recomendar entonces? Ante todo, no arriesgarse más explorando, a nivel geográfico, nuevos horizontes que no dejan de empañarse. Y a nivel sectorial, queda claro que la seguridad activa y el ámbito militar, o paramilitar, nunca ha sido mejor inversión. Como mejor ejemplo, está la actividad de la empresa Streit que llegó a triplicar su volumen de facturación a lo largo del año 2015. Pero incluso fuera de este sector, siempre existirá un potencial económico, técnico y humano enorme en los EAU, siendo lo más importante para que un proyecto empresarial llegue a buen puerto, no navegar a ciegas. Aún más, si cabe, esta clave esencial del éxito cobra sentido en estos difíciles momentos.

Pierre-Jean Trébuchet

Abogado

AACNI Middle East Legal Consultants FZC

Email: pierre-jeantrebuchet@aacni.com



Brasil y EUA: firma de un cronograma para un acuerdo aduanero.

El pasado 29 de junio Brasil y los Estados Unidos dieron el primer paso para cerrar un acuerdo de reconocimiento mutuo en comercio exterior. La idea es facilitar el flujo de comercio entre los dos países, con un tratamiento menos burocrático y consecuentemente más sensible a la entrada de mercancías de las empresas de exportación certificadas como Operadores Económicos Autorizados (OEAs).

El Operador Económico Autorizado - que puede ser definido como una persona de confianza que, en el marco de sus actividades profesionales, efectúa con ventajas actividades reguladas por la legislación aduanera-, se origina en el año 2005 cuando los países Miembros de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) adoptan unánimemente el Marco Normativo para asegurar y facilitar el comercio global, convirtiéndose en el programa de comercio mundial más seguro.

Los riesgos de diferente índole a los que se enfrentan los países han obligado a que, además de efectuar los controles aduaneros tradicionales, se incremente el papel de las aduanas en materia de seguridad de la cadena logística internacional. El objetivo no es sólo luchar contra la amenaza terrorista, sino también colaborar en la lucha contra el crimen organizado, así como defender a los ciudadanos frente a otros peligros, como por ejemplo, en el ámbito de la protección a los consumidores o el medio ambiente.

Para ser considerado de “bajo riesgo” y recibir el certificado como Operador Económico Autorizado la empresa debe seguir una serie de procedimientos en el área de seguridad física de carga, tales como reglas para la contratación de personal y control de acceso a la zona de cargas.

Con la entrada en vigor del acuerdo - prevista para mediados de 2016-, las empresas certificadas en Brasil tendrán el mismo tratamiento en las aduanas americanas, y viceversa. En la práctica, esto significa que las importaciones y exportaciones de estas empresas no tendrán que pasar por procedimientos aduaneros, como inspecciones y comprobaciones de documentos.

De acuerdo a la información oficial actualmente sólo cinco empresas brasileñas tienen certificado OEA. En el lado estadounidense, cerca de 1.100 empresas están certificadas.

Este es el primer acuerdo de reconocimiento mutuo firmado por Brasil, mientras que Estados Unidos ya tiene acuerdos similares con diez países, incluyendo Canadá, México y Nueva Zelanda.

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

Noticias

- El **Consulado General de Brasil en Barcelona** ha reconocido a Abogados Asociados para el Comercio, la Navegación y la Industria, SLP, entre los intermediarios debidamente autorizados para actuar en la tramitación de servicios consulares en la Ciudad Condal. Maria Ivonete de Souza es la responsable de este tipo de servicios.

Incorporaciones

- **Dolores Mirmi** se ha incorporado al Dpto. de Marítimo & Transportes de AACNI Abogados en Barcelona. Dolores es abogada, graduada por la Universidad Nacional de Buenos Aires y Máster (LLM) en Derecho Marítimo por la Universidad de Southampton. Antes de incorporarse a AACNI Abogados, Dolores trabajó en distintas firmas de abogados en Argentina.



Publicaciones

- **The Arbitration Watch, No. 27 del 2015.** Editado en inglés por Albert Badia y Ana María Daza. Publicado en la página web www.arbitrationwatch.com.
- **A Way Out for Turkish Investors in Libya? Potential Claims under Investment Treaties.** Publicado conjuntamente por AACNI (UK) LTD. y Cinar & Cinar en Nov. 2015.
- **Taxation of Foreign Investments under International Law: Article 21 of the Energy Charter Treaty in Context.** Escrito por Erman Ozgur y publicado por el Secretariado de la Carta de la Energía en Sep. 2015.



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



David Gatell
Abogado. Socio.
Dpto. Procesal.



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



Anna Maria Madrid
Economista.
Dpto. Contabilidad & Tributos.



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



Dolores Mirmi
Abogada.
Dpto. Marítimo & Transporte.



Nuria Crespo
Abogada.
Dpto. de Administración.



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



Elisabeth Costafreda
Economista.
Dpto. Contabilidad & Tributos.



Juan Antonio Távara
Abogado.
Dpto. Procesal.



Ana Maria Daza
Abogada.
Dpto. Arbitraje.



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 15 de Novembro,1336. SL8
CEP 89010-902 Blumenau/SC
Brasil

Tel. +55 (11)30422452
Tel/fax: +55 (47)33221882