



## **COMPETENCIA INTERNACIONAL DE ARBITRAJE** **Universidad de Buenos Aires – Universidad del Rosario** **-2011-**

### **ACLARACIONES PARA EL CASO**

En función de lo solicitado por algunas de las Universidades participantes y teniendo en cuenta la conveniencia de precisar algunos aspectos del caso a fin de lograr mayor consistencia en la información suministrada, y bases uniformes para el tratamiento del caso, los organizadores de la Competencia **ACLARAN**:

#### **(1) ADVERTENCIAS PRELIMINARES**

- (1.1) El objetivo de las aclaraciones en una competencia como ésta es brindar precisiones sobre los hechos del caso. Dado que el caso es hipotético, al elaborarlo se ha intentado brindar todos los elementos fácticos que se consideraron relevantes. Pero, ante la eventualidad de que no hayan sido suficientemente completos o claros, las aclaraciones sirven para aportar hechos adicionales o a clarificar los existentes, de manera de lograr emular la realidad todo lo que sea posible. Por ello, las aclaraciones sólo pueden referirse a cuestiones de hecho, y no pueden servir para corroborar los argumentos o las estrategias de cada uno de los equipos participantes.
- (1.2) El Comité Organizador no tiene la obligación de responder a todos los pedidos de aclaraciones que se le formulan. Si bien se ha procurado satisfacer la mayor cantidad posible de ellos, algunos no fueron respondidos: (i) Porque se consideró innecesario formular alguna aclaración, al no involucrar ninguna cuestión importante para el caso; o (ii) Porque se consideró inconveniente, al poder la respuesta alterar las bases del caso o adelantar argumentaciones o elementos que podrían mejorar la situación de alguna de las partes.

#### **(2) CORRECCIÓN DE ERRORES TIPOGRÁFICOS**

- (2.1) En la oración final del párrafo 2.3.4 del caso, donde dice “*Real* ofreció al vendedor negociar el monto y la forma de pago de la deuda”, debe leerse “MOLPA ofreció al vendedor negociar el monto y la forma de pago de la deuda”.

- (2.2) En el texto de la comunicación de Real a MOLPA del 6 de abril de 2010, transcrita en el párrafo 3.3.3 del caso, donde dice “reitero mi intimación del 29 de marzo último”, debe leerse “reitero mi intimación del 23 de marzo último”.

### **(3) ACLARACIONES ACERCA DEL ROL DE TRAMA**

- (3.1) En el comercio de *commodities*, vendedores y compradores no siempre se contactan directamente entre sí. Hay empresas, cuya función específica no es comprar ni vender, que ofrecen un servicio consistente en intermediar entre oferta y demanda, uniendo a ambas “puntas” del negocio, sin ejercer legalmente la representación del comprador ni del vendedor. El corredor o *broker* no asume personalmente las obligaciones, ni adquiere los derechos, de comprador o de vendedor en la compraventa. Tampoco garantiza a ninguno de ellos el cumplimiento de las obligaciones a cargo del otro. Este es el caso de TRAMA.
- (3.2) De resultados de esa gestión encomendada y/o aceptada por vendedor y comprador, se genera entre cada uno de éstos y el corredor un vínculo (el contrato de corretaje), que obliga al corredor a una gestión diligente para la concertación del negocio entre vendedor y comprador, y a cada uno de éstos al pago de la comisión. No hay, usualmente, un instrumento específico que documente este contrato de corretaje. La prueba de la existencia del mismo es, generalmente, que el corredor también firma, en su carácter de tal, el contrato de compraventa, lo cual acredita que este último se logró gracias a su intermediación. Ello es lo que sucedió en el caso.
- (3.3) El aludido contrato de corretaje es la única vinculación de TRAMA con Real y con MOLPA. TRAMA no tiene vinculación societaria de ninguna especie con MOLPA ni con Real.
- (3.4) TRAMA cobró, por su servicio, una comisión. Esa comisión fue, en el caso, del 1,5% del monto del negocio, a cargo por partes iguales de comprador y vendedor. Como es usual, la comisión se devenga por el solo hecho de haberse *celebrado* el contrato en cuya intermediación el corredor participó, con independencia de si el mismo luego se cumple o no. En el caso, tanto Real como MOLPA le pagaron a TRAMA el 0,75% de comisión a su cargo en fecha 21 de enero de 2010.
- (3.5) A pesar de todo lo dicho en los puntos precedentes, es común que las comunicaciones que comprador y vendedor se remitan entre sí durante la ejecución del contrato se hagan “con copia” al corredor que intervino en la gestación del negocio.

- (3.6) Ninguna otra intervención tuvo TRAMA en el desarrollo del contrato, hasta las negociaciones con Real que llevaron a que, el 3 de junio de 2010, le pagara la suma de US\$ 320.000,00. No hubo notificación formal alguna de ello a MOLPA, aunque el recibo de ese pago fue acompañado por TRAMA al presentar la solicitud de arbitraje.

#### **(4) ACLARACIONES ACERCA DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y SU DESARROLLO**

- (4.1) El negocio a que se refiere el caso no fue el primero que habían hecho Real y MOLPA. Tres años antes, Real había vendido a MOLPA una parte de su producción. El contrato anterior –concertado con la intermediación de un corredor distinto de TRAMA– fue cumplido por ambas partes, y no se registraron inconvenientes ni incidencias.
- (4.2) Real es un importante productor de Costa Dorada. No solamente por la cantidad de hectáreas que siembra, sino también porque integra el Consejo Directivo de la Asociación Costadoreña de Productores de Trigo. Es, además, productor agropecuario desde 1998.
- (4.3) MOLPA es un molino de larga tradición en Costa Dorada. Comenzó sus actividades en la década de 1930, con un pequeño molino administrado por la familia, y con el correr de los años fue creciendo hasta convertirse en el principal molino de la región. En sus dos plantas industriales muele aproximadamente 800 toneladas diarias de trigo.
- (4.4) Real contactó a TRAMA para vender su producción a principios de enero de 2010. Dentro de las averiguaciones de mercado que hizo TRAMA inicialmente, en esos días, había otros compradores que podían llegar a pagar US\$ 212,00 por tonelada. Como el precio usualmente es por mercadería “puesta en el lugar de destino”, el transporte (y el costo del flete) desde el lugar donde la mercadería está físicamente hasta ese lugar es a cargo del vendedor. Real desechó estas otras posibilidades y optó por vender el trigo a MOLPA a US\$ 210,00 por tonelada, porque los otros compradores estaban ubicados a mayor distancia que el molino de MOLPA y el flete que hubiese debido pagar para llevar la mercadería hasta allí era mayor.
- (4.5) Cuando TRAMA contactó a MOLPA a fin de verificar su interés en comprar el trigo que Real estaba vendiendo, MOLPA tenía otras opciones. Decidió comprar a Real porque las condiciones le resultaron convenientes. Sin embargo, Real no es el único que le vendió trigo a MOLPA. Para abastecer sus necesidades de molienda, MOLPA compra casi todos los días a distintos vendedores, a precios de mercado de cada momento.

- (4.6) Fuera de las transcriptas en el caso, no existen otras comunicaciones entre Real, MOLPA y TRAMA.
- (4.7) Entre las “estipulaciones de rigor en este tipo de contratos” (parágrafo 3.1.2 del caso), en el contrato de compraventa se incluyó una cláusula que establecía que la mora de las obligaciones asumidas por las partes se produciría en forma automática, por el solo transcurso de los plazos convenidos, sin necesidad de previa intimación alguna.
- (4.8) El trigo entregado por Real fue recibido por MOLPA sin observaciones ni reservas de ninguna índole.
- (4.9) Fuera de las cláusulas de *force majeure* y *hardship* descriptas en el caso, no existen en el contrato de compraventa otras estipulaciones referidas a eventuales variaciones de precios.

## **(5) ACLARACIONES ACERCA DE LOS MERCADOS DE *COMMODITIES***

- (5.1) Los mercados de *commodities* se caracterizan, en general, por su transparencia y sensibilidad, de modo que la información circula con mucha velocidad y los mercados reaccionan muy rápidamente frente a cualquier información que, a juicio de los operadores, haga o pueda hacer variar la situación preexistente. Y cuando se altera el precio de un grano, el precio del subproducto que se obtiene de él tiende a alinearse rápidamente.
- (5.2) Trigalia y Costa Dorada están ubicados en hemisferios diferentes, y su ciclo productivo es inverso. En Trigalia, el trigo se siembra, usualmente, entre enero y febrero, cosechándose entre junio y julio. En Costa Dorada, se siembra entre junio y julio, cosechándose entre enero y febrero del año siguiente.
- (5.3) Tanto los informes del Departamento de Agricultura de los EE.UU. como las publicaciones serias sobre la materia constituyen fuentes primarias de información pública de cualquier operador diligente del mercado internacional de *commodities*. La revista *Wheat Today and Forever* es una de esas publicaciones serias.
- (5.4) La crisis económica a que alude el punto 2.2.2 del caso era una crisis local de Trigalia. El anuncio hecho por el nuevo Presidente de Trigalia efectivamente se concretó dos días después, con la sanción de una ley que eliminó el impuesto a la exportación de trigo.

## **(6) ACLARACIONES ACERCA DE LOS PAÍSES MENCIONADOS EN EL CASO**

- (6.1)** *Costa Dorada* es el país del domicilio del vendedor (Juan C. Real) y del comprador (MOLPA); *Marmitania* es el país del domicilio del corredor (TRAMA); *Feudalia* es el país escogido por el tribunal arbitral como sede del arbitraje; *Trigalia* es uno de los principales países productores de trigo.
- (6.2)** Costa Dorada y Marmitania ratificaron la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980). Feudalia no.
- (6.3)** Marmitania es un país cuyo sistema legal está basado en el *common law*. Costa Dorada y Feudalia, en cambio, son países con un sistema legal de Derecho Continental.
- (6.4)** La legislación sobre arbitraje de Costa Dorada, Marmitania y Feudalia es el texto literal de la Ley Modelo de Arbitraje Comercial Internacional de UNCITRAL, con las enmiendas introducidas en el año 2006. En cuanto al artículo 7, todas ellas recogen la “opción I” de la Ley Modelo.
- (6.5)** No hubo cuestionamientos ni objeciones de las partes sobre la decisión del tribunal de fijar la sede del arbitraje en Feudalia.
- (6.6)** Ninguno de los países con los cuales el caso tiene contacto son signatarios de la Convención sobre la ley aplicable a los Contratos de Intermediarios y a la Representación, adoptada por la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado en 1978. Tampoco existen, en ninguno de ellos, normas legales sobre los intermediarios.
- (6.7)** Ninguno de los países con los cuales el caso tiene contacto son signatarios de la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional, de 2004, ni tampoco de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (Panamá, 1975).
- (6.8)** Marmitania, Feudalia y Costa Dorada ratificaron la Convención de Nueva York de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras. Costa Dorada lo hizo con la reserva de que sólo la aplicará a los litigios surgidos de relaciones jurídicas, sean o no contractuales, consideradas comerciales por su derecho interno. Marmitania lo hizo con la reserva de que sólo la aplicará a base de reciprocidad, al reconocimiento y a la ejecución de las sentencias arbitrales dictadas en el territorio de otro Estado Contratante únicamente. Feudalia no hizo reserva alguna al ratificar la Convención.

## **(7) RECORDATORIO SOBRE ALGUNAS CUESTIONES DE FORMA EN LA CONFECCIÓN DE LAS MEMORIAS**

Se recuerda a los equipos participantes que:

- (7.1) No está permitido introducir ni partes ni hechos diferentes de los proporcionados por los organizadores, a menos que estos sean la conclusión lógica y necesaria extensión de los hechos provistos en el caso, o que sean hechos ciertos y de público y notorio conocimiento. La violación a esta regla traerá aparejada la aplicación de descuentos en la calificación del equipo (artículos 21 y 22 de las Reglas de la Competencia).
- (7.2) Cada memoria puede tener hasta un máximo de 40 páginas, incluyendo el relato de los hechos, la argumentación y el petitorio (la carátula, el índice, y las listas de doctrina, jurisprudencia y abreviaciones no cuentan a estos fines). La letra debe ser *times new roman* de 12 puntos, con interlineado a 1½ espacios, y los cuatro márgenes por lo menos 2,5 centímetros (artículo 35 de las Reglas).
- (7.3) No debe consignarse el nombre de la Universidad ni de los integrantes del equipo, sino el número que le asignen los Organizadores al momento de su inscripción. Además, deberá consignarse la mención de si se trata de la memoria de la parte demandante o de la parte demandada en forma destacada en la portada (artículos 29 y 37 de las Reglas).
- (7.4) Las memorias deben enviarse por correo electrónico a las Organizadoras (a [arbitrajeuba@gmail.com](mailto:arbitrajeuba@gmail.com), con copia a [internacionales@derecho.uba.ar](mailto:internacionales@derecho.uba.ar) en un solo archivo en formato .pdf (artículo 37 de las Reglas).
- (7.5) Las partes del caso son representados por los alumnos que integran el equipo. Para ello, se asumirá que tienen poderes suficientes, sin que sea necesario elaborar, crear o acompañar documentos o poderes para acreditarlo.
- (7.6) Si bien técnicamente en el arbitraje es posible reconvenir y solicitar medidas cautelares, en este caso no estará permitido, a efectos de conservar la integridad del caso y evitar incidencias que distraigan el objetivo final de la competencia.

Buenos Aires, 28 de marzo de 2011.

Comité Organizador  
Competencia Internacional de Arbitraje