

COMPETENCIA INTERNACIONAL DE ARBITRAJE
Universidad de Buenos Aires – Universidad del Rosario

CUARTA EDICIÓN
-2011-

Descripción del caso

1. LAS PARTES

- 1.1. Demandante: *Traders Agropecuarios de Marmitania S.A.*, sociedad anónima constituida en Marmitania, con domicilio y sede social en Av. del Corral N° 2354, de la ciudad de Peonia, capital del Estado de Marmitania, cuya actividad principal es la comercialización internacional de *commodities* agropecuarios. Esta parte se identificará, en forma indistinta, como “TRAMA” o “demandante”.
- 1.2. Demandada: *Molinos del Pacífico S.A.*, sociedad anónima constituida en Costa Dorada, con domicilio y sede social en calle 54 N° 123, de la ciudad de Puerto Madre, capital del Estado de Costa Dorada, cuya actividad principal es la industrialización de granos para la fabricación de harinas. Esta parte se identificará, indistintamente, como “MOLPA” o “demandada”.

2. LOS HECHOS

- 2.1. Génesis y celebración del contrato de compraventa de trigo
- 2.1.1. El Señor *Juan C. Real* es un importante productor agropecuario de la zona de Pampa del Cielo, en el Estado de Costa Dorada. Estando próximo a cosechar el trigo sembrado, Real contactó a la firma *Traders Agropecuarios de Marmitania S.A.* [TRAMA], a fin de que esta firma, experta en la comercialización de granos, explorara las mejores posibilidades de colocar la cosecha. Real confiaba en que TRAMA, que actúa en todos los mercados de la región, podría conseguirle las condiciones más ventajosas para vender su trigo.
- 2.1.2. Luego de evaluar las condiciones que ofrecían los posibles compradores, TRAMA aconsejó a Real vender el trigo a *Molinos del Pacífico S.A.* [MOLPA]. Aunque había compradores dispuestos a pagar un precio algo

superior, MOLPA tenía la ventaja de la proximidad de su molino a la zona donde el trigo estaba sembrado, lo que significaba para Real un importante ahorro de flete, que compensaba el menor precio.

2.1.3. Finalmente, el negocio se concretó. En su carácter de intermediario (corredor o *broker*) y cumpliendo la función de acercar a las partes en la concertación del negocio (por lo cual percibe una comisión a ambas partes, de conformidad con los usos comerciales), TRAMA fue transmitiendo a Real y a MOLPA las condiciones a que estaría sujeta la operación, hasta que, estando comprador y vendedor de acuerdo con todas ellas, comunicó a ambas el detalle de las condiciones mutuamente aceptadas: Real vendía a MOLPA la cantidad de 4.000 toneladas de trigo pan (*triticum aestivum*), en condiciones aptas para molienda, al precio de US\$ 210 por tonelada, puesto sobre camiones en las instalaciones de MOLPA. La mercadería sería entregada por el vendedor en la planta de MOLPA en Puerto Madre, entre los meses de febrero y marzo de 2010, a un ritmo que no sería inferior a 400 ni superior a 600 toneladas por semana. El pago del precio se haría en forma escalonada: el 22 de febrero de 2010 MOLPA debía pagar la mercadería entregada durante la primera quincena de febrero; el 5 de marzo de 2010 la mercadería entregada durante la segunda quincena de febrero; el 22 de marzo la mercadería entregada durante la primera quincena de marzo; y el 5 de abril de 2010 el saldo de la mercadería entregada.

2.1.4. Esas condiciones fueron luego transcriptas en un contrato escrito, que fue firmado por Real como vendedor, MOLPA como comprador y TRAMA como *broker*, el 14 de enero de 2010.

2.2. Las circunstancias sobrevinientes en el mercado mundial de trigo

2.2.1. Los últimos días de enero de 2010 se conoció que la cosecha de trigo de Trigeria, el principal país productor mundial de ese cereal, sería un 50% superior a las estimaciones que se conocían hasta entonces. Hasta ese momento, todos los reportes de agencias y entidades públicas y privadas (incluyendo los informes del Departamento de Agricultura de los EE.UU.) venían estimando que, para la campaña agrícola 2010, Trigeria no aportaría al mercado mundial más de 180 millones de toneladas (contra las 250 millones de toneladas que había producido el año anterior). Ello por cuanto, a consecuencia de una crisis financiera local, en septiembre de 2009 el gobierno de Trigeria había incrementado fuertemente los impuestos a la exportación de trigo, circunstancia que desalentaría la producción y reduciría sensiblemente la intención de siembra de los productores trigalienses.

2.2.2. Sin embargo, debilitado por la crisis económica y en alguna medida empujado por las airadas protestas de los agricultores contra las medidas fiscales, el 25 de enero de 2010 el Presidente de Trigalia se vio obligado a renunciar. Dos días después, el nuevo Presidente designado por el Parlamento anunció la eliminación de los impuestos a la exportación de trigo, decisión aplaudida calurosamente por los productores agropecuarios y considerada más que oportuna por los analistas internacionales, ya que por esa época comenzaban los laboreos para la siembra del trigo de la nueva campaña. Los analistas opinaron que gracias a esa medida la situación se revertiría y Trigalia volvería a sus niveles históricos de producción, del orden de las 250 millones de toneladas, o que inclusive podría superar esa cantidad.

2.2.3. En su columna de la conocida revista mensual *Wheat Today and Forever* correspondiente al ejemplar del 1° de febrero de 2010, la Lic. Vania Gloria Borona, paradójicamente una de las más reconocidas especialistas mundiales en los mercados de trigo, escribió: *“Recordarán mis distinguidos lectores que en mi columna del mes anterior ya insinuaba que la inestable situación política de Trigalia era un tema a tener en cuenta por la importancia relativa de ese país en la producción mundial del trigo. Aunque nada hacía presagiar un desenlace como el que finalmente tuvo la crisis, nadie medianamente informado puede verse sorprendido por lo que sucedió en Trigalia. Como en la física, en la política también las cosas tienden a buscar su equilibrio. Sin falsa modestia puedo decir que, también en esta ocasión, mi pronóstico se cumplió (...) La eliminación de los impuestos a la exportación en Trigalia no pudo haber sido más oportuna: cuando están recién comenzando las labores para la siembra del trigo, esta medida ha generado un enorme entusiasmo entre los productores trigueros, quienes se han lanzado masivamente a sembrar todas las áreas cultivables en Trigalia. Es de estimar que la producción de este país para la campaña 2010 volverá a sus niveles históricos del orden de las 250 millones de toneladas, o aun podrá superar esa cifra, si no se verifican condiciones climáticas adversas durante la época de floración del cultivo”*.

2.2.4. Conocidas las medidas adoptadas por el nuevo gobierno de Trigalia, los mercados reaccionaron inmediatamente: frente a la perspectiva de que la producción de Trigalia incrementaría la oferta mundial respecto de las estimaciones previas, el precio del trigo en todos los mercados del mundo se desplomó. Para mediados de febrero ya era imposible vender trigo en Costa Dorada a valores superiores a los US\$ 150 por tonelada. Los informes de las principales agencias públicas y privadas, y los pronósticos de los principales analistas del mercado de trigo, eran coincidentes en que pasaría bastante tiempo antes de que los precios internacionales volvieran a superar los US\$ 200 por tonelada.

2.3. El cumplimiento del contrato

2.3.1. Real comenzó a entregar el trigo a MOLPA a un ritmo que en ocasiones era superior al límite contractual de 600 toneladas semanales. Para el 20 de marzo, diez días antes del vencimiento del plazo, ya había completado la entrega de las 4.000 toneladas vendidas.

Detalle de las entregas de trigo de Real a MOLPA

<i>Período</i>	<i>Tons. entregadas</i>
1° semana de febrero	630
2° semana de febrero	610
3° semana de febrero	580
4° semana de febrero	600
1° semana de marzo	500
2° semana de marzo	600
3° semana de marzo	480
-----	4.000

2.3.2. Sin embargo, MOLPA no cumplió con el pago en la forma prevista en el contrato: el 22 de febrero pagó en su totalidad las facturas emitidas con motivo de las entregas de la primera quincena de febrero, pero el 5 de marzo sólo pagó el 50% de las facturas emitidas por las entregas de la segunda quincena de febrero y el 22 de marzo sólo pagó 30% de las facturas emitidas por las entregas de la primera quincena de marzo. Nada pagó MOLPA por el resto de las entregas efectuadas por el vendedor.

Detalle de los pagos efectuados por MOLPA a Real

<i>Fecha</i>	<i>Período entregas</i>	<i>Tons. recibidas</i>	<i>US\$ pagados</i>	<i>US\$ debidos</i>
22 de febrero	1° quincena febrero	1.240	260.400	0
5 de marzo	2° quincena febrero	1.180	123.900	123.900
22 de marzo	1° quincena marzo	1.100	69.300	161.700
5 de abril	2° quincena marzo	480	0	100.800
-----	-----	4.000	453.600	386.400

2.3.3. A pesar del incumplimiento de MOLPA, ya evidenciado cuando el 5 de marzo sólo pagó la mitad de las facturas correspondientes a entregas de la segunda quincena de febrero, Real continuó entregando el cereal. Para entonces, ya había entregado aproximadamente el 75% del total vendido, y el precio al que había vendido el trigo a MOLPA era imposible de obtener en el mercado. Temeroso de que MOLPA buscara excusas para no recibir el

resto del trigo, Real no realizó ninguna comunicación fehaciente a MOLPA por la falta de pago hasta el 23 de marzo de 2010, cuando ya había entregado todo el cereal y MOLPA había dejado de pagar el 70% de las entregas de la quincena anterior. En esa comunicación, Real emplazó a MOLPA al pago de la suma adeudada hasta ese momento (US\$ 285.600), con más sus intereses.

2.3.4. MOLPA respondió esta comunicación el 29 de marzo de 2010, argumentando que la abrupta e imprevista baja del precio de trigo también había afectado el mercado de la harina y que el precio pactado en el contrato era excesivamente oneroso y producía, al mismo tiempo que un severo quebranto a su actividad industrial, un enriquecimiento indebido a favor de Real, que habría cobrado por el trigo entregado un precio que jamás podría haber obtenido en ningún mercado. Real ofreció al vendedor negociar el monto y la forma de pago de la deuda.

2.3.5. Mediante comunicación del 6 de abril de 2010, Real rechazó cualquier negociación e intimó a MOLPA al pago de la suma total adeudada (habiendo ya vencido el plazo para el pago de las últimas entregas, el monto total ascendía a US\$ 386.400), más sus intereses, bajo apercibimiento de iniciar el procedimiento de arbitraje previsto en el contrato. En su respuesta del 13 de abril de 2010, MOLPA insistió en su postura y reiteró los términos de su anterior comunicación.

2.3.6. Como es de estilo en la práctica comercial agropecuaria, todas las comunicaciones eran efectuadas con copia a TRAMA, en su calidad de intermediario que había acercado a vendedor y comprador en la concertación del negocio.

2.4. El pago efectuado por TRAMA a Real

2.4.1. Con el correr de los meses, Real comenzó a estar cada vez más apremiado por la asfixia financiera que le producía la falta de pago de MOLPA. Enterado de ello, TRAMA le ofreció hacerse cargo del problema, y entraron en negociaciones.

2.4.2. Como resultado de esas negociaciones, el 3 de junio de 2010 Real recibió de TRAMA la suma de US\$ 320.000,00, y extendió un documento en el que constaba la recepción de la suma aludida, en concepto de pago de la deuda mantenida por MOLPA, subrogando y cediendo a favor de TRAMA todos los derechos que tenía contra MOLPA derivados del contrato de compraventa de trigo del 14 de enero de 2010.

3. LOS DOCUMENTOS DEL CASO

3.1. El Contrato de compraventa de trigo

3.1.1. Las partes que suscribieron el Contrato de Compraventa de trigo son: (i) Juan C. Real como vendedor; (ii) Molinos del Pacifico S.A. como comprador; y (iii) Traders Agropecuarios de Marmitania S.A. como *broker* o corredor.

3.1.2. Además de otras estipulaciones de rigor en este tipo de contratos, se incluyó la siguiente cláusula de resolución de conflictos: *“Todo litigio, controversia o reclamación entre las partes resultante de este contrato o relativo a este contrato, su incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje de equidad (ex aequo et bono), de conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI que estuviera aprobado por la Comisión al momento de presentarse la solicitud de arbitraje. El arbitraje se llevará a cabo en idioma español, y el tribunal se integrará con tres árbitros. Las partes renuncian a cualquier forma de recurso contra el laudo ante cualquier tribunal o autoridad competente, en la medida que esa renuncia sea válida con arreglo a la ley aplicable”* (cláusula 23^a).

3.1.3. Asimismo, el contrato establecía que *“los contratantes no podrán ceder o transferir a terceros el contrato ni los derechos y/u obligaciones emergentes del mismo”* (cláusula 21^a).

3.1.4. También el contrato contenía la siguiente cláusula: *“Las partes declaran que son aplicables a este contrato las cláusulas de ‘Force Majeure’ y ‘Hardship’ elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, versión 2003”* (cláusula 11^a).

3.2. El documento extendido por Real a TRAMA con motivo del pago efectuado por esta última

3.2.1. Al recibir el pago efectuado por TRAMA (el 3 de junio de 2010), Real extendió el siguiente documento: *“Conste por el presente que, en el día de la fecha, recibí de Traders Agropecuarios de Marmitania S.A. la suma de US\$ 320.000,00 (dólares estadounidenses trescientos veinte mil), en concepto de pago de la deuda mantenida por Molinos del Pacífico S.A., subrogando y cediendo por el presente a favor de Traders Agropecuarios de Marmitania S.A. todos y cada uno de los derechos que tenía contra Molinos del Pacífico S.A. derivados del contrato de compraventa de 4.000 toneladas de trigo celebrado el 14 de enero de 2010”*.

3.3. El intercambio epistolar mantenido entre Real y MOLPA

3.3.1. El 23 de marzo de 2010, Real dirigió a MOLPA la siguiente comunicación:

“En mi carácter de vendedor de 4.000 toneladas de trigo según contrato del 14 de enero de 2010, y habiendo entregado la totalidad de la mercadería prometida, emplazo a Uds. de manera formal a pagarme en forma inmediata la suma de US\$ 285.600 (dólares estadounidenses doscientos ochenta y cinco mil seiscientos), correspondiente al saldo impago de las 1.180 toneladas entregadas durante la segunda quincena de febrero y las 1.100 toneladas entregadas en la primera quincena de marzo en curso, cuyo vencimiento operó los días 5 y 22 de marzo en curso, con más los intereses correspondientes”.

3.3.2. El 29 de marzo de 2010, MOLPA respondió a Real lo siguiente: *“Como es de su conocimiento, la abrupta e imprevista baja del precio de trigo en el mercado mundial, por razones de público y notorio conocimiento, también afectó de manera significativa el precio de la harina en el mercado. Comprenderá Ud. que, en estas condiciones, y no pudiendo nosotros colocar el producido de la molienda sino a precios sensiblemente inferiores a los esperados, el contrato celebrado con Ud. se convirtió, por circunstancias imprevistas, en un negocio ruinoso, que pone en riesgo la salud financiera de MOLPA. Con los actuales precios de la harina, de pagar a Ud. el precio pactado en el contrato, tendríamos un serio quebranto, por la imposibilidad sobreviniente de vender la harina a precios compatibles con el valor del trigo comprado a Ud. Al mismo tiempo, Ud. obtendría un enriquecimiento indebido, ya que estaría cobrando por su trigo un precio que jamás podría haber obtenido en ningún mercado en las condiciones actuales. Proponemos a Ud. reunirnos a fin de encontrar una equitativa solución al problema, que permita a Ud. recibir un precio justo (en las condiciones actuales del mercado) por su trigo, al mismo tiempo que a MOLPA mantener en marcha su actividad comercial. Le ofrecemos, en suma, reajustar equitativamente el precio del contrato y convenir una forma de pago que resulte financieramente posible para MOLPA”.*

3.3.3. El 6 de abril de 2010, Real comunicó a MOLPA lo siguiente: *“Rechazo enfáticamente cualquier negociación. Los compromisos comerciales asumidos por Uds. son válidos y ejecutables, tal y como han sido estipulados. Es sencillamente inadmisiblesu intención de modificar los términos de un contrato libremente convenido. Habiendo ya vencido el plazo para el pago de las entregas realizadas durante la segunda quincena de marzo de 2010, reitero mi intimación del 29 de marzo último e intimo también al pago inmediato de la suma de US\$ 100.800 (dólares estadounidenses cien mil ochocientos) correspondientes a las 480*

toneladas de trigo entregadas durante la segunda quincena de marzo. En consecuencia, emplazo a Uds. formalmente a pagarme en forma inmediata el monto total adeudado, que asciende a US\$ 386.400 (dólares estadounidenses trescientos ochenta y seis mil cuatrocientos), más sus intereses, bajo apercibimiento de iniciar el procedimiento de arbitraje previsto en el contrato”.

3.3.4. El 13 de abril de 2010, MOLPA comunicó a Real lo siguiente:

“Lamentamos profundamente su intransigencia, que nos obligará a tomar las defensas legales que correspondan en salvaguarda de nuestros intereses. Nuestra propuesta es, desde todo punto de vista, razonable. Ud. recibirá un precio justo por su trigo. Pero nos resulta inaudito, y contrario a toda equidad, que Ud. se niegue a reajustar las condiciones del contrato, cuando ello no le produciría perjuicio alguno. Si Ud. no hubiese vendido el trigo a MOLPA, hoy tendría una mercadería cuyo valor en el mercado no supera los US\$ 150 por tonelada. Su actitud parece más bien motivada por un afán de aprovecharse abusivamente de una circunstancia tan fortuita como inesperada, susceptible de producir un beneficio indebido para Ud. al mismo tiempo que un empobrecimiento igualmente indebido para MOLPA. Reiteramos en todos sus términos nuestra comunicación del 29 de marzo de 2010 y lo instamos a reflexionar sobre las consecuencias de su injustificada y arbitraria obstinación”.

4. EL ARBITRAJE

4.1. La solicitud de arbitraje de TRAMA

4.1.1. Mediante comunicación del 4 de noviembre de 2010, TRAMA notificó a MOLPA su intención de iniciar un proceso arbitral, en los términos del artículo 3 del Reglamento de Arbitraje de CNUDMI/UNCITRAL, versión 2010.

4.1.2. Hizo notar en dicha solicitud que iniciaba el arbitraje en su condición de titular de los derechos que correspondían a Juan C. Real conforme el contrato de compraventa de trigo del 14 de enero de 2010, en virtud del documento extendido por Real en fecha 3 de junio de 2010. Describió los antecedentes de hecho de la controversia, acompañó los documentos relativos al caso, y cuantificó su pretensión en la suma de US\$ 386.400 (dólares estadounidenses trescientos ochenta y seis mil cuatrocientos), más intereses y costas.

4.1.3. Asimismo, designó como árbitro al Dr. José María Del Horno, abogado especializado en el mercado de *commodities*. También manifestó TRAMA que el árbitro tercero debía ser designado por los dos árbitros designados por las partes. No obstante, hizo notar que si la demandada no designara árbitro, reservaba su derecho a solicitar la designación del segundo árbitro (y eventualmente del tercero) a la autoridad nominadora correspondiente, en los términos del artículo 9 del Reglamento.

4.2. La respuesta de MOLPA a la solicitud de arbitraje de TRAMA

4.2.1. Mediante comunicación del 3 de diciembre de 2010, MOLPA contestó la notificación de arbitraje de TRAMA. En lo esencial, negó tener con TRAMA vinculación alguna susceptible de ser resuelta por arbitraje y negó que la demandante tuviera derecho a invocar la cláusula arbitral y a iniciar un arbitraje contra MOLPA. La demandada objetó la legitimación de TRAMA para demandarla y negó el derecho de TRAMA a reclamar cualquier suma de dinero a MOLPA. En subsidio de todo lo anterior, MOLPA negó que TRAMA tuviese derecho a cobrar la suma reclamada, en razón de que (i) TRAMA pretende de MOLPA una suma superior a la abonada a Real; y (ii) Ni siquiera Real tenía derecho a cobrar esa suma, al tener MOLPA el derecho a obtener un reajuste equitativo del contrato por excesiva onerosidad sobreviniente.

4.2.2. Asimismo, con reserva de lo anterior, MOLPA designó como árbitro al Dr. en Ciencias Económicas Gustavo Ramondegui, profesor de Macroeconomía de la Universidad Nacional de Costa Dorada y consintió que el árbitro tercero sea designado por los dos coárbitros designados por las partes.

4.3. La designación del árbitro tercero y los actos procesales subsiguientes

4.3.1. Por nota del 14 de diciembre de 2010 los coárbitros Del Horno y Ramondegui comunicaron a las partes que habían coincidido en nombrar como Presidente del Tribunal a la Dra. María del Carmen Prieto, abogada, Licenciada en Comercio Exterior y ex Directora Ejecutiva (por más de 12 años) de la *International Wheat Association*, entidad privada internacional con sede en Calgary, Canadá, que nuclea a los principales operadores internacionales de la producción y el comercio de trigo. Las partes no expresaron objeciones a esta designación.

4.3.2. Cada uno de los árbitros manifestó en su momento, en los términos del artículo 11 del Reglamento y siguiendo el modelo de declaración contenida en el Anexo de dicho Reglamento, lo siguiente: “*Soy y seguiré siendo*

imparcial e independiente de las partes en litigio. A mi leal saber y entender, no existe circunstancia alguna, pasada o actual, que pueda motivar dudas justificables acerca de mi imparcialidad o independencia. Me comprometo, por la presente, a notificar sin dilación a las partes y a los demás árbitros toda circunstancia de esa índole que pueda llegar, en lo sucesivo, a mi conocimiento en el curso de este arbitraje”.

4.3.3. En fecha 30 de diciembre de 2010 el Tribunal emitió la Orden Procesal N° 1, declarándose constituido en debida forma e invitando a las partes a expresar su opinión sobre la sede del arbitraje, toda vez que ella no había sido previamente convenida. Por escrito de fecha 14 de enero de 2011, TRAMA propuso que la sede del arbitraje sea la ciudad de Peonia, capital del Estado de Marmitania. Por su parte, mediante escrito del 28 de enero de 2011, MOLPA se opuso, proponiendo que la sede sea Puerto Madre, capital de Costa Dorada, por ser éste el lugar de celebración y cumplimiento del contrato. Los intentos subsiguientes del Tribunal por lograr que las partes designaran la sede de común acuerdo, y las negociaciones que éstas mantuvieron a ese efecto por espacio de casi tres meses, no arrojaron resultado alguno.

4.3.4. Ante la falta de acuerdo entre las partes, mediante la Orden Procesal N° 2 de fecha 21 de abril de 2011, en uso de las facultades del artículo 18.1 del Reglamento, el Tribunal Arbitral fijó la sede del arbitraje en Villa del Rey, ciudad capital del Estado de Feudalia.

4.3.5. Finalmente, y previa consulta con las partes, mediante la Orden Procesal N° 3 del 28 de abril de 2011, el Tribunal fijó e hizo conocer el Calendario Provisional de las actuaciones, de conformidad con el cual: (i) TRAMA presentaría la Memoria de Demanda a más tardar el día 6 de junio de 2011; (ii) MOLPA la contestaría a más tardar el día 18 de julio de 2011; (iii) Durante los 60 días subsiguientes se producirían las pruebas; y (iv) Los días 16 y 17 de septiembre de 2011 se llevarían a cabo las audiencias en que las partes presentarían sus alegatos finales en forma oral ante el Tribunal.

5. ACLARACIONES IMPORTANTES DE LOS ORGANIZADORES

A los fines de la Competencia, debe considerarse que:

5.1. Los documentos están firmados por quienes dicen ser los firmantes, y que ellos tienen personería y autoridad para otorgar los actos que otorgaron. En consecuencia, los actos emanados de las personas que firman se consideran formalmente válidos e imputables a quienes dicen representar, sin admitirse cuestionamientos sobre legitimación, alcance de los poderes o cuestiones

similares. De igual manera, se excluye la posibilidad de argumentar en contra de la existencia o capacidad de las personas morales envueltas en la controversia.

- 5.2. Las comunicaciones fueron emitidas por quien dicen ser emitidas y recibidas por las partes a quienes fueron dirigidas. Por lo tanto, no se admiten cuestionamientos acerca de eventuales vicios relativos a la forma de los instrumentos ni a su recepción.
- 5.3. No hubo entre las partes otras comunicaciones que las incluidas en la anterior descripción del caso.
- 5.4. Los hechos, tal como han sido descritos o como surgen de los documentos transcritos, no están en tela de juicio. A lo sumo, los equipos podrán hacer las inferencias que son permitidas por las Reglas de la Competencia. No se puede sustentar la argumentación en hechos que no fueron expuestos en el caso o en sus aclaraciones ulteriores.
- 5.5. Marmitania, Costa Dorada y Feudalia son países signatarios de la Convención de Nueva York de 1958 sobre reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros.
- 5.6. La Ley de Arbitraje de Feudalia es el texto literal de la Ley Modelo de CNUDMI/UNCITRAL, con las enmiendas introducidas en el año 2006. En cuanto al artículo 7, la Ley de Arbitraje de Feudalia recoge la “opción I” de la Ley Modelo.



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, con copia a 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