

CASO PRÁCTICO NATURA

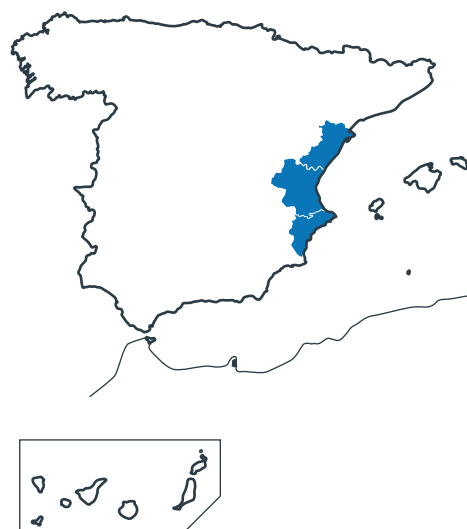
Elaborado por
Luis Morros Cámara
para ICEX

CONOCE LOS

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Caso práctico: **NATURA**

NATURA es una empresa española, domiciliada en Valencia, Polígono Vara de Quart, Nave 29, cuyo objeto social es la fabricación y comercialización de todo tipo zumos de frutas. En septiembre del año pasado NATURA recibe una demanda, pedido, de una empresa alemana JUICE GmbH, en la que se pedía cotización para la compra de mosto de uva concentrado de tinto en condiciones *EX WORK*. El mosto de uva concentrado es el fruto de un complejo proceso de industrialización, con una duración de entre siete y diez días, a partir de la extracción del zumo de la uva (tinta). Además, sus condiciones de conservación son muy exigentes, ya que el transcurso del tiempo degrada la coloración del producto.



Tras las negociaciones oportunas, firmaron una oferta con las siguientes condiciones:



- **PRECIO:** 600.000 € *EX WORKS* Polígono Vara de Quart, Nave 29, Valencia, España.
- **TRANSPORTE RECOMENDADO:** Flexitanks, a fin de minimizar la degradación del color del mosto durante el transporte.
- **RETIRADA:** Escalonado desde finales de octubre de ese año y finales de febrero del año siguiente.
- **FORMA DE PAGO:** El 30% contra entrega de los siguientes documentos: factura definitiva, albarán de entrega al transportista y certificado de calidad (consistente en un análisis de un laboratorio de la composición de las muestras entregadas). El 70% restante, mediante transferencia bancaria una vez las mercancías llegasen al domicilio del comprador.

Caso práctico: **NATURA**



El 24 de octubre NATURA notifica a JUICE GmbH la puesta a disposición de la mitad del pedido en sus almacenes. El 31 de octubre, el transportista contratado por JUICE GmbH, previa notificación, retira la mercancía. El medio de transporte empleado fue tambores refrigerados.

NATURA envía los documentos y cobra sin problemas el 30 % según lo pactado, previa aceptación de los documentos por el banco de JUICE GmbH.

Al poco tiempo de llegar la mercancía a su destino, JUICE GmbH notifica a NATURA que la mercancía no tenía la intensidad de color exigible, por lo que no reunía las condiciones de idoneidad para servir al destino pretendido por lo que resolvía el contrato y exigía la devolución del 30 % del precio abonado. Además, reclamaba daños y perjuicios al haber vendido esta mercancía a una empresa italiana, con un incremento del 20% del precio de adquisición.

NATURA respondió a la comunicación indicando que la mercancía era perfectamente idónea en el momento de su puesta a disposición al comprador. En este sentido debía tenerse en cuenta que el mosto de uva concentrado padece perdiendo intensidad del color por el transcurso del tiempo y si no se transporta en el medio adecuado. En concreto, el transporte contratado por JUICE GmbH fue tanques refrigerados, no aptos para evitar la degradación de la mercancía. Además, el color del mosto es una cuestión estética que en nada afecta a las propiedades del producto.

Tras la respuesta, JUICE GmbH decide demandar a la empresa española.



Pregunta 1/4



Marca la opción que consideres correcta.

A La ley aplicable será la ley de...

Alemania

España

B Los tribunales competentes serán los...

Alemanes

Espanoles



Pregunta 2/4



¿Es aplicable esta controversia a la Convención de Viena?

A

SÍ

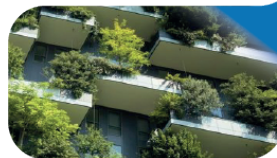
NO

¿Es posible acudir a una Corte Arbitral?

B

SÍ

NO



Pregunta 3/4



¿Está justificado que la empresa alemana resuelva el contrato por incumplimiento?

Escribe el texto aquí

Pregunta 4/4



A ¿Puede la empresa alemana reclamar por daños y perjuicios?

SÍ

NO



B ¿Cuál sería la cantidad indemnizatoria que la empresa alemana puede reclamar a la empresa española?

Escribe el texto aquí

Caso práctico NATURA: [respuestas](#)

1A

Determina la ley aplicable.

España

Conforme al artículo 4 del Reglamento de Roma I (593/2008), la ley aplicable será la ley del país donde el vendedor tenga su residencia habitual, esto es, por la ley española.

1B

Determina los tribunales competentes.

Españoles

Conforme al artículo 7 del Reglamento Bruselas I Bis (1215/2012), los tribunales competentes vendrán fijados por el lugar en que debe entregarse las mercancías. Esto es, los tribunales españoles al ser un *INCOTERMS EX WORK*. También cabe la posibilidad que la parte que demande a la otra elija el domicilio del demandado, siendo igualmente competentes los tribunales españoles al ser JUICE GmbH quien demanda.

Por último, hacer una **salvedad** en caso de sumisión tácita a los tribunales que elija el demandante, pese a que no se cumplan los criterios anteriores. En este caso, si la empresa alemana demandara en Alemania y la empresa española aceptara la competencia, se entendería producida la sumisión tácita, deviniendo los tribunales alemanes competentes.

Caso práctico NATURA: [respuestas](#)

2A

¿Es aplicable a esta controversia la Convención de Viena?

SÍ

Debe tenerse en cuenta que tanto España como Alemania han firmado la Convención de Viena. Por tanto, con independencia de la ley aplicable (la española o la alemana), la Convención de Viena será de aplicación conforme a sus artículos del 1 al 6.

2B

¿Es posible acudir a una Corte Arbitral?

NO

En principio no, ya que las partes no han acordado nada al respecto. No obstante, cabe la posibilidad que las partes lleguen al acuerdo tácito o expreso de someterse a un arbitraje con posterioridad.

Caso práctico NATURA: respuestas

3

¿Está justificado que la empresa alemana resuelva el contrato por incumplimiento?

La cuestión pasa por saber si la degradación del color tiene la suficiente entidad para que se considere incumplimiento esencial y, en todo caso, aunque así fuera, determinar si la degradación del color se produjo antes de la entrega de la mercancía o durante el trayecto a Alemania.

a) Incumplimiento esencial: El apartado a) del artículo 49.1 de la Convención de Viena establece que El comprador podrá declarar resuelto el contrato: a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; Por su parte, el artículo 25 de la Convención de Viena establece que: El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación. Un hecho determinante es que, entre otros documentos, para el pago, la empresa vendedora debía aportar un certificado de calidad (composición de las muestras entregadas) y que el comprador da por bueno con el pago del importe acordado.

Por tanto, podemos afirmar que el color no es esencial en el momento del pago, sino la composición del producto. Posteriormente, no puede argumentarse lo contrario, ya que ello iría en contra de la teoría de los actos propios.

Por otra parte, el comprador no contrata el transporte recomendado (Flexitanks), siendo la forma de transporte que mejor garantiza la no degradación del color, por lo que difícilmente puede afirmarse que el color es una cuestión esencial, cuando la empresa JUICE GmbH no puso todos los medios a su alcance para evitar su deterioro.

b) Momento de degradación de la mercancía: Conforme al INCOTERMS pactado (*EX WORK*), la transmisión del riesgo se produce con la puesta a disposición de la mercancía. A falta de más especificación en el enunciado, todo parece indicar que la degradación se produjo durante el transporte, al no utilizar el comprador el medio más adecuado y recomendado por el vendedor.

En conclusión, y sin perjuicio de otras opiniones mejor fundadas, la degradación del color no parece tener la suficiente entidad para que se cumpla con lo previsto en el artículo 25 de la Convención de Viena y, aunque así fuera, a falta de datos más precisos, todo parece indicar que la degradación del color se produjo una vez fueron transmitidos los riesgos de la mercancía al comprador.

Caso práctico NATURA: respuestas

4A

¿Puede la empresa Alemana reclamar por daños y perjuicios?

Sí

No habiéndose producido por la empresa española incumplimiento del contrato, la empresa alemana no podría reclamar daños y perjuicios. No obstante, el enunciado nos plantea esta pregunta con independencia del derecho o no a ello.

4B

¿Cuál sería la cantidad indemnizatoria que la empresa alemana puede reclamar a la empresa española?

El artículo 74 de la Convención de Viena establece que “la indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.

La empresa alemana podría reclamar el lucro cesante, esto es, la diferencia entre el precio al que compraba la mercancía y el precio al que se la había revendido a la empresa italiana (20%). No obstante, habrá que ver también otros posibles gastos en los que hubiera incurrido la empresa alemana en la operación (traslado de la mercancía desde España a Italia, seguros, gestión documental, etc.) para fijar el valor del daño real producido.

Por otra parte, no olvidemos que el mismo artículo 74 limita la cuantía de la indemnización a “la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.

Conclusión: no era previsible que la empresa alemana hubiera vendido la mercancía antes de comprarla, y por un precio tan elevado (20%).