

**AA CNI**

Publicación cuatrimestral Mayo - Agosto 2012

*lex*



## Brasil



Con 193 millones de habitantes y 8,5 millones de km<sup>2</sup> de superficie, Brasil es el quinto país más poblado y más extenso del mundo. Ocupa casi la mitad del continente y linda con todos los países suramericanos, a excepción de Chile y Ecuador. En lo económico, Brasil tiene una renta per cápita de 12.789 dólares EUA, un crecimiento de 7,5% en 2010, y un PIB superior a 2,1 billones de dólares EUA. Según el Fondo Monetario Internacional, Brasil es la sexta mayor economía del mundo. No menos importantes son los datos relativos al empleo y al consumo interno. En los últimos años, Brasil ha experimentado una reducción de la tasa de paro al mínimo histórico del 6,7% y ha elevado la clase media (la llamada “clase C” o familias con ingresos entre 450 y 1.800 Euros al mes) hasta el 52% de la población. Ello ha propiciado un aumento en el volumen de las importaciones para abastecer la creciente demanda interna.

El desarrollo de su economía, alineada con los denominados “brics” (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), junto con la contracción sufrida por Estados Unidos y Europa, han hecho de Brasil uno de los países más atractivos para inversores extranjeros, tanto en las inversiones directas como en las indirectas. A pesar de ello, Brasil es uno de los pocos países que no tiene firmado ningún convenio bilateral de inversión.



Han colaborado en este ejemplar: María José Gómez, David Gatell, Maria Ivonete de Souza, Mónica Comas, Pilar Rodrigo, Alejandra Salat, 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.



Cuenta, sin embargo, con importantes programas para el fomento y la atracción de inversiones extranjeras, como son el PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) y el programa Minha Casa Minha Vida, que ofrecen grandes incentivos para toda la cadena de construcción, tanto de infraestructuras y obras públicas como de viviendas. Una iniciativa gubernamental también importante para impulsar el desarrollo del país fue la Parceria Público-Privada (PPP), por medio de la que se canalizan inversiones en infraestructuras, transporte y saneamiento, obras y prestación de servicios a la administración pública. También es destacable el Programa Brasil Emprendedor, coordinado por el Banco Nacional para el Desarrollo Económico y Social (BNDES), que sirve de estímulo al desarrollo de la pequeña y mediana empresa, así como del profesional. Sabido es que Brasil acogerá la Copa de las Confederaciones en el 2013, el Mundial de Fútbol en el 2014 y los Juegos Olímpicos en el 2016. Tales acontecimientos son, qué duda cabe, un catalizador de inversiones y de progreso. Las relaciones económicas y comerciales entre España y Brasil hasta mediados de los años noventa fueron de marginal importancia, empezando a adquirir una nueva dimensión entre 1995 y 2001, y consolidándose a partir de entonces. En la actualidad, España es el segundo mayor inversor extranjero y Brasil es, además,

el principal receptor de la inversión española en el exterior. Las inversiones españolas se han concentrado principalmente en sectores claves de la economía brasileña, como las telecomunicaciones, el sector eléctrico o la banca. El comercio bilateral entre los dos países alcanzó casi los 8.000 millones de dólares en 2011, lo que supone un incremento del 20% con respecto a 2010. La creación del consorcio AACNI de Souza & Nunes, con sede en Blumenau, pretende aprovechar esa inercia entre ambos países y aportar soluciones legales y de consultoría para la gestión y optimización de recursos. Los servicios de AACNI de Souza & Nunes se dirigen básicamente a empresas, emprendedores, inversores y, en general, a ciudadanos brasileños y españoles con intereses en uno y otro país.

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





*Mónica Comas*  
*Socia. Abogada.*  
Actuó para Chartis.

## Transporte terrestre. Subcontratación. Negligencia grave.

La aseguradora Chartis Europe, subrogada en la posición de su asegurado, ejerció acción de reclamación de cantidad contra Sacytrans S.L. por la pérdida total de la mercancía (ferromolibdeno) durante el transporte. La acción se basaba en la responsabilidad dolosa o culpa grave del transportista, Sacytrans S.L., durante la ejecución del transporte que ésta concertó con un intermediario.

La mercancía fue cargada en Holanda y debía entregarse en Vitoria. El transporte le fue encomendado a Sacytrans S.L., quien se obligó a ejecutarlo, sellando para ello la carta de porte CMR. Durante el transporte, el chofer dejó aparcado el vehículo con la carga durante todo el fin de semana en un lugar apartado y sin vigilancia. La mercancía fue sustraída en su totalidad y no pudo llegar a su destino.

Dos eran los principales motivos de controversia: de un lado, determinar si se trataba de un transporte sucesivo, y, de otro, clarificar si el transportista actuó con negligencia y si se apreciaba dolo. La Sala confirma la sentencia del juzgador de instancia estimando las pretensiones de Chartis Europe. Distingue entre el transporte sucesivo propiamente dicho y el transporte subcontratado. Con buen criterio estima que en el caso de autos lo que hubo fue una subcontratación y no una sucesión. Considera que la sucesión acontece cuando es preciso recurrir a varios transportistas diversos que ejecutan, cada uno de ellos, un tramo material del transporte.

Advierte, además, que los meros intermediarios en la contratación del transporte deben regirse por lo dispuesto en el artículo 3 del Convenio CMR, que establece que quien contrata un transporte responde de los actos de todos aquellos a cuyos servicios recurrió, por mas que hayan sido varias las entidades que hayan llevado a cabo el transporte encomendado. En el caso de autos estima que Sacytrans S.L. asumió la totalidad del traslado de las mercancías y, a pesar de que no llegó a ejecutarlo, debe responder por el intermediario ya que asumió la condición de transportista contractual.

En cuanto a la negligencia, Sacytrans S.L. negó la concurrencia de dolo o culpa asimilable, y alegó que el transportista actuó con la diligencia exigible en atención a las circunstancias de tiempo y lugar, motivos estos cuyo rechazo confirma la Sala, concluyendo que la obligación asumida en el contrato de transporte es de resultado, y que no llegó a producirse por la dejación de la obligación de custodia por parte del transportista. La conducta del chófer denota un defecto de planificación en la ruta, ya que expuso el vehículo durante todo el fin de semana en condiciones óptimas para perpetrarse el robo, en un lugar apartado, de libre acceso desde la carretera, sin iluminación y sin medidas de seguridad, no habiéndose vigilado la carga y habiendo escogido para el estacionamiento un lugar que carecía de las mínimas condiciones de seguridad. Por ello, la Audiencia Provincial de Guipuzcoa, confirma la sentencia dictada en primera instancia, condenando al transportista al pago de la totalidad de la suma reclamada y sin aplicación del límite de responsabilidad.

*Sentencia de la Audiencia Provincial de Guipuzcoa de 24 de julio 2012.*



## Transporte multimodal en contenedor. Mala estiba. Demoras.

C., agente consignatario en España, reclamó al receptor de un cargamento de bobinas de acero la suma de EUR 21.074,19. Las bobinas habían sido mal estibadas por el cargador en origen dentro de un contenedor completo. La mala estiba provocó que una de las bobinas se desprendiera durante el trayecto que iba desde el almacén del cargador hasta el puerto de embarque. Las bobinas tuvieron que ser descargadas, revisadas, y re-estibadas de nuevo en otro contenedor que, junto al resto del cargamento, fue cargado finalmente a bordo del buque con destino a un puerto español. Todo ello provocó considerables retrasos y ocasionó demoras por la retención de los contenedores más allá del plazo de franquicia pactado en el conocimiento de embarque. El agente consignatario reclamó esas demoras en sede judicial. La Audiencia Provincial de Madrid desestimó la demanda al entender que el agente marítimo no había demostrado que el retraso en la devolución de los contenedores vacíos había sido causado por la mala estiba y que, por tanto, el receptor no era responsable de las demoras.

*Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 18 de mayo de 2012.*



*David Gatell  
Socio. Abogado.  
Actuó para el  
demandante.*





---

*... la Sala entendió que, al haberse producido los daños durante la fase marítima, correspondía aplicar las normas nacionales de transporte marítimo del Código de Comercio...*

---

## Acción de subrogación. Limitación de responsabilidad en conocimiento de embarque.

Winterthur Seguros Generales S.A. demandó a Naviera Pinillos S.A reclamándole 140.940 Euros. La aseguradora se subrogaba en la entidad asegurada, Nervacero S.A., tras haberle indemnizado por los daños y perjuicios padecidos por el deterioro de la mercancía durante el transporte marítimo de Vizcaya hasta Santa Cruz de Tenerife.

El juez de 1ª instancia redujo a 8.640 Euros la cantidad debida ya que había una cláusula de limitación de responsabilidad de 30 Euros por bulto en el conocimiento de embarque. La Audiencia falló en el mismo sentido. Se admitió como prueba de la citada cláusula la contenida en un conocimiento que, sin ser el original relativo al caso, tuvo plenos efectos probatorios. De dicha cláusula, el Tribunal dijo lo siguiente: “No se trata de una limitación legal -como la contenida en el Convenio Internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque de 25 de agosto de 1924 y sus protocolos de 1968 y 1979, que no son aplicables al supuesto de autos por tratarse de un transporte marítimo nacional- sino convencional, la cual es lícita a tenor del artículo 1.255 del Código Civil y del artículo 50 del Código de Comercio.” Aunque se trataba de un transporte multimodal que incluía las fases terrestres de almacén a puerto de carga y de puerto de descarga a almacén, la Sala entendió que, al haberse producido los daños durante la fase marítima, correspondía aplicar las normas nacionales de transporte marítimo del Código de Comercio que, dicho sea de paso, no restringen la libertad de las partes para pactar las limitaciones de responsabilidad que más les convengan.

*Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 22 de junio de 2012.*





## Contrato de seguro. Cláusulas generales y particulares. Prueba del daño.

Nacional Suiza Seguros y Reaseguros SA rehusó indemnizar los daños sufridos en los equipos de calefacción a causa del hielo y congelación del asegurado. Éste demandó a aquélla. La aseguradora no quiso hacerse cargo del siniestro amparándose en una cláusula general que requería del asegurado una serie de medidas para evitar el riesgo y excluía la cobertura en siniestros causados por “rotura de la caldera”. Según el técnico que realizó las tareas de reparación, ésta traía causa de daños provocados por el hielo sobre las tuberías y la caldera, y no por una simple avería de ésta.

En el curso del pleito, el asegurado negó haber recibido el ejemplar que contenía el clausulado general a pesar de que, en las condiciones particulares firmadas por él, constaba una cláusula en la que declaraba haber recibido dicho condicionado general. La Audiencia Provincial consideró que el asegurado no podía alegar desconocimiento del clausulado general puesto que las condiciones particulares hacían referencia constante a las condiciones generales, y su declaración era suficientemente explícita. No obstante, entendió que la aseguradora no había probado que concurriera la causa de exclusión por “rotura de la caldera”, y estimó que, a falta de una pericial aportada por el asegurado, la factura de reparación emitida por el técnico que contrató el asegurado era suficiente para acreditar que el siniestro había causado daños en las tuberías y no en la caldera propiamente. Así, la Audiencia Provincial dio la razón al asegurado y estimó el recurso de apelación.

*Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 28 de septiembre de 2012.*



*Alejandra Salat  
Abogada.*

Actuó para el  
demandante.





*... no existe justificación para hacer diferencias entre personas físicas y jurídicas que lleven a cabo las mismas funciones de representación.*

## Operador Económico Autorizado. Representación aduanera.

Anteriormente, tanto las personas físicas como las jurídicas podían ejercer de representantes aduaneros indirectos en nombre propio y por cuenta ajena. Así, los transitarios y las agencias de transporte venían ejerciendo funciones de representación aduanera de acuerdo con las normas españolas y comunitarias. Esta situación cambió con el Real Decreto 335/2010, de 19 de marzo, por el que se regula el derecho a efectuar declaraciones en aduana y la figura del representante aduanero. Con su entrada en vigor, sólo las personas físicas pueden ejercer como representantes aduaneros aún cuando no estén en posesión del status de “operador económico autorizado” (en adelante, “OEA”), a diferencia de las personas jurídicas, quienes sí tienen que ser OEA para asumir la representación aduanera de sus clientes. La discriminación que entraña esta normativa fue puesta de manifiesto por la Federación Española de Transitarios, Expedidores Internacionales y Asimilados en un recurso contencioso contra dicho Real Decreto.

El Tribunal Supremo estimó parcialmente el recurso entendiendo que no existe justificación para hacer diferencias entre personas físicas y jurídicas que lleven a cabo las mismas funciones de representación. Dice el Supremo que las leyes nacionales buscan liberalizar y facilitar el acceso a prestación de servicios, por lo que “es más lógico que se amplíen las formas de acceso a la actividad de representante aduanero y no que justamente se haga lo contrario, esto es, se restrinja el acceso hasta ahora abierto a las personas jurídicas que operan en el sector de los transportes internacionales. Cuando la nueva restricción, consistente en la imposición indiscriminada del certificado OEA, se les exige sólo a ellas y no al resto de agentes (personas físicas) habilitados para ejercer las mismas funciones representativas, se viene a instaurar en definitiva un ‘requisito no justificado’ para la prestación de los servicios que dichas personas jurídicas suministran en el sector aduanero”. El Tribunal Supremo resolvió que, para que tanto las personas físicas como las jurídicas puedan representar indirectamente a sus clientes frente a las autoridades aduaneras en igualdad de condiciones, basta con anular el término “física” que contiene el artículo 4(1) (a) del Real Decreto 335/2010 y corregir el trato discriminatorio denunciado.

*Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de junio de 2012.*





## Contrato de concesión de automóviles. Resolución por pérdida de confianza.

Cartes Motor S.L., concesionaria para la venta, mantenimiento y reparación de automóviles de la marca Ford en una zona de Cantabria, demandó a la concedente. En la demanda pedía que se declarase indebida, injustificada y contraria a derecho la resolución del contrato de concesión por parte de la demandada concedente.

La sentencia de 1ª instancia desestimó la demanda al considerar ajustada a derecho la resolución del contrato, debido a la no consecución de los objetivos, la falta de cumplimiento en los programas de opinión del cliente y la pérdida de confianza provocada por una manipulación indebida de los expedientes de venta por parte de la concesionaria. Dicha manipulación consistía en la alteración de la fecha de matriculación del vehículo. El tribunal de 2ª instancia la desestimó igualmente al considerar probada la manipulación fraudulenta y entender que esta causa era suficiente para justificar la resolución del contrato por la concedente. La concesionaria recurrió en casación alegando que, en la práctica, lo habitual en la red de concesionarios de Ford era atender, para las campañas, a la fecha de venta del vehículo y no a la de su matriculación. Sin embargo, dicha alegación no pudo ser acreditada debidamente y el recurso de la concesionaria fue igualmente desestimado.



---

*Dicha manipulación consistía en la alteración de la fecha de matriculación del vehículo*

---

*Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de mayo de 2012.*



## Contrato de abastecimiento en exclusiva de carburantes.

---

*... el recurso de casación no es una tercera vía para hacer una nueva valoración de la prueba practicada anteriormente ...*

---

Carburantes Costa de La Luz, S.A. (en adelante “La Luz”) demandó a Repsol Comercial de Productos Petrolíferos, S.A. (en adelante “Repsol”) solicitando lo siguiente: (1) declaración de la condición de revendedor/comprador a La Luz; (2) condena a Repsol al cumplimiento estricto del contrato de compra en firme y reventa según a las condiciones de venta suministrando a La Luz a un precio que le permitiera competir de forma efectiva en el mercado; y (3) indemnización por daños y perjuicios, más las costas.

Todas las pretensiones de La Luz fueron desestimadas íntegramente tanto en la 1ª como en la 2ª instancia. Decidió entonces recurrir en casación solicitando, además, que se declarase nulo el contrato. Con ello, incurría en una grave incongruencia, pues por un lado interesaba el cumplimiento del contrato litigioso como si fuera de compra en firme y reventa, y por otro, pretendía la nulidad del mismo. El Tribunal Supremo desestimó el recurso de casación al entender que no podían alegarse pretensiones nuevas, más allá de las pretendidas en la 1ª y la 2ª instancia, en las que la demandante nunca solicitó la nulidad del contrato suscrito entre las partes, sino todo lo contrario. Como bien señala la sentencia, el recurso de casación no es una tercera vía para hacer una nueva valoración de la prueba practicada anteriormente, tal y como la recurrente interesaba.

*Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de mayo de 2012.*





## Societario, Fiscal & Procesal



- Ley 1/2012, de 22 de junio, de simplificación de las obligaciones de información y documentación de fusiones y escisiones de **sociedades de capital** (BOE no. 151 del 25 de junio de 2012).
- Ley 2/2012, de 29 de junio, de **Presupuestos Generales** del Estado para el año 2012 (BOE no. 156 del 30 de junio de 2012).
- Ley 5/2012, de 6 de julio, de **mediación** en asuntos civiles y mercantiles (BOE no. 162 del 7 de julio de 2012).

## Del comercio y la distribución



- Corrección de errores de 23 de abril de 2012, del Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el texto refundido de la **Ley de Puertos** del Estado y de la Marina Mercante (BOE no. 253 del 20 de octubre de 2011).

- Resolución de 27 de junio de 2012, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, en la que se recoge las instrucciones para la formalización del **documento único administrativo** (DUA) (BOE no. 155 del 29 de junio de 2012).
- Reglamento (UE) no. 613/2012 de la Comisión, de 9 de julio de 2012, que modifica el anexo III del Reglamento (CE) no. 1071/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, por el que se establecen las normas comunes relativas a las condiciones que han de cumplirse para el ejercicio de la profesión de **transportista por carretera** (DOUE no. L178 del 10 de julio de 2012).
- Reglamento (UE) no. 409/2012 del Consejo, de 14 de mayo de 2012, por el que se suspende la aplicación de determinadas medidas restrictivas establecidas en el Reglamento (CE) no. 194/2008 por el que se renuevan y refuerzan las medidas restrictivas aplicables a **Birmania/ Myanmar** (DOUE no. L126 del 15 de mayo de 2012).

## De la energía y el medioambiente



- Real Decreto-ley 17/2012, de 4 de mayo, de medidas urgentes en materia de **medio ambiente** (BOE no. 123 del 23 de mayo de 2012).
- Resolución de 28 de junio de 2012, de la Dirección General de Política Energética y Minas, por la que se publica la tarifa de último recurso de **gas natural** (BOE no. 155 del 29 de junio de 2012).
- Resolución de 28 de junio de 2012, de la Dirección General de Política Energética y Minas, por la que se establece el coste de producción de **energía eléctrica** y las tarifas de último recurso a aplicar a partir del 1 de julio de 2012 (BOE no. 155 del 29 de junio de 2012).

## ¿Está obligado a cargar el vendedor FOB si las bodegas del buque están sucias?

¿Qué ocurre si un comprador FOB (“Free on board”) presenta un buque para cargar en el puerto de origen, y las bodegas del buque no están limpias para recepcionar la mercancía? ¿Puede el vendedor negarse a cargar hasta que las bodegas estén limpias? ¿Quién pagará las demoras derivadas de la negativa a cargar? Estas cuestiones fueron discutidas recientemente ante la Corte de Apelación en Inglaterra en el caso *Soufflet Negoce v. Bunge* [2011] 1 Lloyd’s Rep 531.

En dicho caso, el comprador decía que el buque que había fletado estaba preparado para cargar y que, por tanto, el vendedor estaba obligado a entregar la mercancía a su llegada. Por su parte, el vendedor alegaba que, para comenzar a cargar, el comprador debía ordenar una nueva limpieza de las bodegas hasta su satisfacción. En general, los contratos FOB suelen incluir cláusulas que exigen la presentación de un buque listo para cargar (“presented at the loading port in readiness to load”). La disputa fue sometida a arbitraje en Londres y, más tarde, fue objeto de apelación ante los tribunales ingleses. La Corte de Apelación resolvió estas cuestiones con la siguiente fórmula: el buque debe estar física y legalmente

en condiciones para que el vendedor pueda iniciar la carga, y, en tales condiciones, el vendedor estará obligado a cargar. Para el cumplimiento del deber de entrega es irrelevante si, en opinión del vendedor, las bodegas están sucias. También es intrascendente si la carta de alistamiento del buque (o “Notice of Readiness”) es inválida, ya que ésta es eficaz para el cómputo del tiempo de plancha y las demoras, pero no para empezar a cargar. Aún en el supuesto de que las bodegas no estén limpias, el vendedor está llamado a cargar si así lo dispone el comprador.

Esta sentencia es un aviso importante para todos aquellos vendedores FOB que, al no tener la mercancía a punto, se escudan en el estado de las bodegas para demorar la carga.

Para más información sobre éste u otros casos de derecho inglés, pueden ponerse en contacto con:

Albert Badia  
Solicitor (England & Wales)  
AACNI (UK) Ltd.  
Email: [albertbadia@aacni.com](mailto:albertbadia@aacni.com)



## Las zonas francas en Qatar y su sistema legal.

Qatar, el emirato inmediatamente vecino de los Emiratos Árabes Unidos, presenta unas oportunidades de negocio que se han vuelto inmejorables a lo largo de estos diez últimos años. Con un 14,4% para el año 2011, dispone de la tasa de crecimiento económico más elevada del mundo y el número de empresas establecidas en su territorio no deja de crecer. Asimismo y de forma similar a lo que ocurrió en los EAU, el Gobierno de Qatar autorizó la constitución de zonas francas en su territorio, con el fin de promover un sistema de implantación simplificado para los inversores y empresarios extranjeros.

Dichas zonas francas van regidas por la Ley Orgánica n. 34 del año 2005. Según esta Ley, las entidades establecidas en alguna de las Free Trade Zone del Emirato de Qatar, no tienen que cumplir con las disposiciones de la Ley sobre Sociedades Mercantiles. Este punto constituye una similitud respecto al modelo emiratí, y ha permitido introducir una cierta flexibilidad que beneficia a las empresas extranjeras de manera muy tangible.

De hecho y como ejemplo, las entidades establecidas en Zona Franca no están sometidas a ninguna obligación de forma en cuanto a su constitución: al respecto, rige la autonomía de la voluntad de los socios fundadores. Y sobre todo, la obligación de integrar a un socio qatarí que cuente como mínimo con el 51% del capital no se aplica. Esto significa que una sociedad que tenga su domicilio en Zona Franca, puede ser exclusivamente constituida por socios extranjeros, sea cual sea su nacionalidad. Por último, el ejercicio de la actividad de la

entidad establecida en Zona Franca, pasa por el otorgamiento de una licencia de explotación única: no hay más trámites administrativos.

En el plan fiscal, son numerosas las ventajas otorgadas a las entidades establecidas en Zona Franca. La Ley Orgánica n. 34 del año 2005 prevé un régimen de exención de cualquier impuesto o tasación durante un período de veinte años, el cual se puede renovar por decisión favorable del Ministerio qatarí de Economía y Fomento. De la misma forma, no se pagan tasas de importación o de exportación, sino una retención mínima aplicada a mercancías que salen de la Zona Franca hacia el resto del territorio qatarí.

Este ventajoso sistema hace de las dos principales zonas francas de Qatar (Science & Technology Park y Doha Airport) una de las plataformas de negocio más atractivas de la región, por no decir del planeta. La llegada de la FIFA World Cup en el año 2022, llevará sin duda a su paroxismo el éxito económico, desde luego excepcional, de este pequeño emirato que no deja de crecer.

Para más información sobre éste y otras cuestiones legales relativas a Oriente Medio, pueden ponerse en contacto con:

Pierre-Jean Trébuchet  
Abogado.

AACNI Middle East Legal Consultants FZC  
Email: [pierre-jeantrebuchet@aacni.com](mailto:pierre-jeantrebuchet@aacni.com)

## Incorporaciones



**Maria Ivonete de Souza** es miembro y socio de AACNI, de Souza & Nunes, Consórcio de advogados. Abogada en ejercicio y colegiada en Brasil y Portugal. Doctor en Derecho del Comercio y de la Contratación por la Universidad Autónoma de Barcelona. Graduada en Derecho por la Universidad Regional de Blumenau (Brasil). Especialista en Derecho Mercantil, Comercio Internacional y Derecho Procesal Civil. Ha impartido clases en la Facultad de Derecho de Blumenau. María Ivonete trabaja habitualmente en la oficina de Barcelona desde donde atiende la cartera de clientes brasileños y españoles en asuntos tales como la incorporación de filiales, fiscalidad, intercambios comerciales, contratos, inmigración y familia así como otros temas en los que concurren elementos de carácter transnacional entre ambos países. Ha trabajado también para el Gobierno Federal de Brasil y Cámaras de Comercio.



**Virginia Pastor** se incorporó a AACNI Abogados S.L.P como consultora independiente siendo su sede su propio despacho de Málaga. Virginia es licenciada en Derecho por la Universidad de Málaga. Máster Oficial en Abogacía 2009-2010 por el Colegio de Abogados de Málaga y por la Universidad de Málaga. Con anterioridad trabajó en el despacho de abogados Taillefer tratando asuntos de Derecho Internacional Privado. Posteriormente trabajó en una entidad internacional de control e inspección tratando asuntos relacionados con el comercio marítimo, la carga y descarga de buques, etc.

## Noticias

El pasado mes de junio se constituyó AACNI, de Souza & Nunes, Consórcio de advogados formado por abogados brasileños y españoles. Cuenta con sede en Blumenau (Brasil) y representación en Barcelona.

## Publicaciones

- *Energie photovoltaïque: chronique d'un fiasco législatif a la espagnole*, escrito por Pierre-Jean Trébuchet-No-reisch y publicado en la revue *Juridique de l'Environnement* de Julio 2012.
- *London Arbitration 1/12*, laudo arbitral dictado por la *London Maritime Arbitration Association* y defendido con éxito por Albert Badia. Publicado en la revista *Lloyd's Maritime Law Newsletter (2012) 853 LMLN 2*.
- *The Shipping, Commercial & Investment Arbitration Watch, No. 14/2012*. Editado en inglés por Albert Badia y Ana Maria Daza, y publicado en la página en Internet [www.arbitrationwatch.com](http://www.arbitrationwatch.com)





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



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



*Ana Maria Daza*  
Abogada.  
Dpto. Arbitraje.



*Anna Maria Madrid*  
Economista.  
Dpto. Contabilidad & Tributos.



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



*Pilar Rodrigo*  
Abogada.  
Dpto. Procesal.



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



*Alejandra Salat*  
Abogada.  
Dpto. Marítimo & Transporte.



*Elisabeth Costafreda*  
Economista.  
Dpto. Contabilidad & Tributos.



*Juan Antonio Távora*  
Abogado.  
Dpto. Procesal.



*David Gatell*  
Abogado. Socio.  
Dpto. Procesal.



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



*Maria José Gómez*  
Dpto. de Administración.



*Virginia Pastor*  
Abogada.  
Dpto. Marítimo & Transporte.



**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 (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 (UK) Limited**

Ashtead, The House, 89 Hepburn Gardens, Saint Andrews KY16 9LT

**United Kingdom**

Phone: +44(0)1334 473340

Fax: +44(0)1334 473340

**AACNI, de Souza & Nunes, Consórcio de advogados**

Rua João Pessoa, 2381, sala 02, Velha,

CEP 89036-003 Blumenau/SC

**BRASIL**

Tel. +55 1130422452

Website: [www.aacni.com](http://www.aacni.com)

Email: [aacni@aacni.com](mailto:aacni@aacni.com)