

CONTRATOS EN LA INDUSTRIAL ESPACIAL

Dr. Julián Hermida, LL.M, DCL (McGill)

INDAE, 3 de junio de 2019



Agenda

- La práctica contractual en el Derecho Espacial actual.
- Estructuración y redacción de los principales contratos utilizados en la industria espacial.
- Casos.



Estructura de los contratos

- Encabezamiento.
- Considerandos.
- Definiciones.
- Servicios a ser provistos.
- Programa de lanzamientos.
- Demoras. Ajuste del programa de lanzamientos.
- Precio. Ajuste de precios.



Estructura (cont.)

- Forma de pago.
- Lanzamiento de reemplazo.
- Opción de reembolso.
- Aseveraciones y garantías.
- Fuerza mayor.

Sistema de administración de riesgos

- Renuncias recíprocas de responsabilidad.
- Seguros contra terceros.
- Limitación a la responsabilidad.
- Deslinde de responsabilidad sobre manifestaciones y aseveraciones.

Otras cláusulas

- Propiedad industrial e intelectual, incluyendo patentes.
- Prioridad del gobierno.
- Cumplimiento con autorizaciones gubernamentales.
- Cumplimiento con permisos de exportación.
- Acciones posteriores al lanzamiento
- Terminación.
- Boiler plate.

Incumplimiento contractual

- El incumplimiento por parte de una parte de cualquier término del contrato.
- Situaciones de incumplimiento.
- Incumplimiento material vs. no material.
- Sólo los incumplimientos materiales dan lugar a remedios contractuales.
- Incumplimiento material vs. incumplimiento no material.
- Obligación de mitigar los daños.

Daños

- Daños compensatorios
- Daños punitivos
- Daños nominales
- Daños liquidados

Compensación por incumplimiento contractual

- Daños reales: ganancias perdidas, o el costo adicional para reemplazar el objeto del contrato.
- Costos evitados: cualquier costo que la parte cumplidora evitó por el incumplimiento.
- Daños consecuenciales: daños que no forman parte del contrato, pero que se producen debido al incumplimiento.
- Daños incidentales: costos en los que incurre la parte cumplidora al tratar de mitigar los daños. Esto incluye los costos de la nueva transacción.

Interpretación contractual

- El objetivo: Reflejar la intención de las partes.
- La Regla Cardinal: las intenciones son las que se expresan en el documento escrito.
- La "Regla Parol": no considerar la evidencia extrínseca si no hay ambigüedad.
- Dar efecto a todo el contrato
- Armonizar términos aparentemente conflictivos
- Los términos específicos a menudo califican a los términos generales.

Interpretación contractual

- Si hay ambigüedad, se puede aplicar evidencia extrínseca (excepción a la regla parol) y se pueden considerar los antecedentes del contrato.
- Si hay ambigüedad, se debe promover un resultado que tenga sentido comercial. También se puede aplicar la doctrina contra preferendum.
- Los términos implícitos deben encontrarse en el curso de la ejecución del contrato o en ejecuciones previas y similares entre las partes o en los usos comerciales.

Caso

En la ciudad de Buenos Aires, a los tres días del mes de junio de 2019, entre INDAE S.A., en adelante EL VENDEDOR y LQ CANADA INC., en adelante EL COMPRADOR, se conviene celebrar este "contrato de compraventa de vehículo espacial", sujeto a las siguientes condiciones: PRIMERA: OBJETO. El vendedor vende al comprador y éste adquiere el vehículo espacial fabricado por el primero. SEGUNDA: PRECIO. La venta se efectúa por el precio de diez millón de dólares (\$ 10.000.000) contado, que el comprador entrega en este acto al vendedor, sirviendo el presente de recibo suficiente. TERCERA: TRANSFERENCIA. El vendedor se obliga a efectuar la transferencia del vehículo espacial dentro del plazo de 30 días a contar desde la fecha de este contrato. CUARTA: INCUMPLIMIENTO. En caso que el vendedor no entregara el vehículo objeto de esta compraventa en el plazo fijado en la cláusula que antecede, se hará pasible de una multa diaria de \$ 10.000 (dólares diez mil), la que será exigible sin necesidad de interpelación alguna.

Interpretación contractual

- LQ CANADA INC. no está de acuerdo con el vehículo que INDAE S.A. le quiere entregar. Alega que es un vehículo de inferior calidad que no le permite efectuar los lanzamientos que pactó con sus clientes.
- LQ CANADA INC. entregó la suma de \$10.000.000 de dólares canadienses, lo que equivale a solo US\$ 7.500.00 de dólares estadounidenses. INDAE S.A. exige la suma de US\$10.000.000 de dólares estadounidenses.

Cálculo de daños

LQ CANADA INC. ha comprado el vehículo espacial a INDAE S.A. para colocar satélites en órbita baja. Firmó un contrato con Shaw Cable para colocar satélites en el año 2019 por la suma de US\$50.000.000. LQ tenía planificado rentar una base de lanzamiento en los Estado Unidos para el lanzamiento de los satélites por un costo total de US\$ 5.000.000. El vehículo entregado por INDAE S.A. no permite el lanzamiento de estos satélites. LQ contrata los servicios de un bróker de transporte, a quien paga US\$ 500.000 para que le consiga un nuevo vehículo. Luego de un año, el broker consigue un vehículo de la empresa McGill Inc. por US\$ 35.000.000 que incluye el uso de bases de lanzamiento sin cargo extra. LQ CANADA no logró proveer servicios a sus clientes como consecuencia del incumplimiento en 2019.