



PLATIS & MINIATY

PREVENCIÓ I RESOLUCIÓ DE DISPUTES INTERNACIONALS

Webinar organitzat per:



Generalitat
de Catalunya



PLATIS & MINIATY

PLATIS & MINIATY

- 15 años de experiencia en Asia Pacífico
- Áreas: mercantil, fiscal, procesal
- Nuestros clientes



OBJETIVO DE LA PRESENTACIÓN

1. Prevención de conflictos: Importancia de un buen contrato
2. Resolución extrajudicial
3. Resolución judicial
4. Arbitraje comercial internacional
5. Casos reales



PLATIS & MINIATY

1. Prevención: importancia del contrato



ANTES DE FIRMAR EL CONTRATO

1. DUE DILIGENCE

- Comprobar la existencia de la empresa: evitar fraudes
- Verificar la capacidad legal del firmante
- Informe de solvencia y riesgo
- Comprobar certificaciones técnicas cuando sea necesario (de cada fábrica)
- Asegurar canales de comunicación seguros

2. NEGOCIACIÓN: tener en cuenta las diferencias culturales



ASPECTOS A TENER EN CUENTA

1. FIRMAR UN CONTRATO: una orden de compra no es suficiente
2. ASESORAMIENTO LEGAL: contrato adaptado a la operación y que contemple sus posibles contingencias
3. INCOTERMS: escoger los más convenientes para la operación (determina el riesgo)
4. INSTRUMENTOS DE LIMITACIÓN DE RIESGO: cartas de crédito (“LC”), seguro de cobro.
5. CUENTA BANCARIA: evitar cambiarla para prevenir fraudes
6. IDIOMA: fijar la lengua que prima en el contrato en caso de controversia
7. MARCO PROCESAL: ley aplicable y jurisdicción; considerar ADR; “expert determination”

CASOS REALES

EMPRESA 1: Contrato.

El fabricante sustituyó las mascarillas que no tenían sello UE.

EMPRESA 2: Sin contrato.

Pérdida 300.000 EUR.

Responsabilidad con el cliente final.





PLATIS & MINIATY

2. Resolución extrajudicial



En caso de conflicto, normalmente resulta recomendable tratar de solucionarlo de forma amistosa.

Esta negociación se realiza a través de abogados, dejando constancia de la reclamación por si en el futuro fuera necesario acudir a la vía judicial.

Los abogados que orientan la negociación velarán para que el cruce de documentos en las negociaciones no perjudique los intereses del cliente en un futuro litigio.

Antes de iniciar las negociaciones, cuando el litigio parece inminente, se puede acordar que las comunicaciones se realicen “without prejudice”: lo que se diga en las negociaciones no se podrá utilizar en un litigio.



PUNTOS CLAVES

1. Tener en cuenta el interés de las partes en continuar con la relación comercial
2. Consideración coste/beneficio: coste económico de la vía judicial; solicitar un estudio breve pericial; posibilidad de “litigation finance” cuando la cuantía es importante (si es demandante)
3. Los acuerdos verbales no se pueden reclamar por falta de prueba, salvo en caso de actos propios y comunicaciones previas
4. Si al final hay que acudir ante los tribunales, acreditar de forma fehaciente que se ha intentado resolver el conflicto de forma amistosa y buena fe
5. En caso de mediación, ejecutarla



PROCEDIMIENTO

1. Comunicaciones previas
2. Burofax / Claim Letter
3. Negociaciones
4. Acuerdo entre las partes por escrito (“Settlement”)
5. Cumplimiento del acuerdo. En caso de incumplimiento, determinar la posibilidad de anular cualquier cesión realizada

Denuncia policial, si se trata de hechos constitutivos de delito

CASO REAL



PLATIS & MINIATY

- El email del proveedor fue hackeado por falta de medidas de ciberseguridad
- El hacker modificó la cuenta bancaria de la factura proforma del depósito del 30%.
- El cliente hizo el pago en la cuenta del hacker sin verificar el cambio de cuenta





PLATIS & MINIATY

3. Resolución judicial



VALORACIÓN DE LA CONVENIENCIA DE LITIGAR

1. Agotar la vía amistosa: un mal acuerdo es mejor que un buen juicio
2. Validación del coste/beneficio de forma profesional
3. Ejecutabilidad de una sentencia favorable
4. Defensa de los intereses de la empresa (ej: propiedad intelectual o prestigio)
5. Cuando se prevé que la otra parte va a iniciar una reclamación judicial, o ya la ha iniciado. No comparecer suele ser perjudicial



CUESTIONES PREVIAS

1. Jurisdicción competente: ¿qué dice el contrato?
2. ¿Existe cláusula de arbitraje?
3. Ley aplicable
4. “Forum shopping”: cuando lo permita la ley/ contrato
5. Solicitud de medidas cautelares previas



EL LITIGIO

1. Common Law vs Civil Law
2. Procedimiento según cada jurisdicción
3. Contar con un buen equipo e instrumentos procesales: abogados, peritos, testigos, investigación



EJECUCIÓN DE LA SENTENCIA EN EL EXTRANJERO

- a) Países UE
- b) Países EFTA (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein)
- c) Convenio N.º 16 sobre reconocimiento y ejecución de Sentencias Extranjeras en materia civil y comercial de la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado (HCCH)
- d) Convenio Bilateral: China, Colombia, Israel, Marruecos, Mauritania, México, Rumanía, Rusia y Túnez.
- e) Exequatur: Ley 29/2015 de cooperación jurídica internacional en materia civil

CASO REAL

- Cliente chino deja de pagar la mercancía ya entregada
- Importancia del contrato
- Interposición demanda en China
- Medidas cautelares: embargo cuenta bancaria empresa china





PLATIS & MINIATY

4. Arbitraje comercial internacional



VENTAJAS

- Confidencialidad
- Confianza en el tribunal
- Celeridad (¿?)
- Motivación del árbitro
- Firmeza del laudo

INCONVENIENTES

- Inexistencia jurisprudencia vinculante
- Coste
- Auxilio judicial para la adopción de medidas cautelares, asistencia en la práctica de pruebas y ejecución forzosa del laudo
- Dificultad para apelar (anulación del laudo)



PLATIS & MINIATY

SIMULADOR DE COSTES



TRIBUNAL
ARBITRAL
DE BARCELONA

INICI TAB ▾ ▾ ARBITRATGE ▾ ▾ ÀRBITRES ▾ ▾ LEGISLACIÓ ▾ ▾ JURISPRUDÈNCIA ACTUALITAT CONTACTE 

Calculadora:

Cuantia en €:

300000

Nº de árbitros:

☒ 1 ☐ 3

calcula

Cost:

Drets de registre, honoraris i drets d'administració:

Registre i obertura:

1500.00

Honoraris i drets d'administració:

17142.84

Provisió de fons per a despeses:

1500.00

<https://tab.es/ca/arbitratge/sobre-larbitratge/cost/calculadora/>

TRIBUNALES ARBITRALES



PLATIS & MINIATY



CASO PRÁCTICO



PLATIS & MINIATY

- Promotora española adquiere placas solares a una empresa China.
- En el contrato se especificaba que las placas tenían la certificación necesaria de la UE.
- Los paneles empiezan a fallar y se descubre que la etiqueta UE era una falsificación, y que las placas no cumplían los requisitos.
- Arbitraje en Singapur. Ejecución: activos fuera de China





PLATIS & MINIATY

ESPAÑA - CHINA-HONG KONG- SINGAPUR

- Implantación (RO, Sociedad, JV), reestructuraciones, disolución
- Registro de marcas
- Contratos
- Asesoramiento fiscal
- Asesoramiento laboral
- Resolución de conflictos y arbitraje
- Derecho del arte

ELVIRA JIMÉNEZ CASTELLANOS

ejc@platis-miniaty.com

www.platis-miniaty.com