

# ARBITRAJE 4.0 EN EL SECTOR COSMÉTICO ESPAÑOL

La adaptación del sector cosmético español al nuevo modelo de Industria 4.0, así como su crecimiento en el mercado internacional, hacen necesario el desarrollo de nuevas estrategias jurídicas y legales para abordar las diferencias culturales, de marco regulatorio y operacionales que se puedan generar debido a nuevos *partnerships*.



JOSE MARIANO  
CRUZ GARCÍA  
E INMACULADA  
LÓPEZ VISÚS

## Socio y Directora Legal, respectivamente, de Eversheds

En los últimos años y más durante la crisis, las exportaciones de productos junto al sector turístico han sido los grandes baluartes de la economía española permitiendo así superar un difícil momento y crecer en expectativas. La razón de esa buena imagen externa de nuestros productos no ha sido casual, sino que se debe a la apuesta por la calidad en el sector industrial de nuestro país, no sólo por su gran inversión en innovación sino porque esta inversión se ha hecho sin haber reducido, todo lo contrario, la calidad y seguridad del producto, desde su fabricación hasta su comercialización y vigilancia posterior.

Uno de los sectores que ha sobresalido en dicha apuesta por la calidad y seguridad en los productos fabricados ha sido el sector cosmético, y no por fruto de una simple casualidad, sino por la concatenación de diversos factores. Destaca la inversión en nuevas instalaciones y la adecuación a la llamada industria 4.0. A esto se le ha unido una nueva regulación europea sobre

el sector, transpuesta a nuestro país mediante el *Real Decreto 85/2018, de 23 de febrero, por el que se regulan los productos cosméticos*<sup>1</sup>, que ha venido a otorgar un marco más restrictivo y apropiado para el mismo.

Esta buena reputación ha supuesto que la exportación haya crecido exponencialmente en los últimos años. Este crecimiento se ha producido, bajo diferentes fórmulas jurídicas, hacia países de la Unión Europea pero también hacia terceros países.

El crecimiento del sector cosmético español y su accesoria pero relevante exportación supone un logro deseado, importante e ilusionante para el mismo, consolidándose como uno de los sectores más innovadores y relevantes en nuestra economía. No obstante, dicho crecimiento conlleva una posible fuente potencial de problemas antes desconocidos.

Esto se debe porque la exportación genera relaciones contractuales complejas y diversas al verse afectada por empresas de muy diferente naturaleza y tamaño, tradición y cultura

jurídicas, y como no, por su distinta posición en el mercado en cuanto a los productos que comercializan; y además fundamentalmente, porque afecta a la jurisdicción en la que se han de resolver las disputas que puedan generarse entre las compañías nacionales y extranjeras, con todas las consecuencias jurídicas que ello conlleva en la práctica.

Efectivamente, las relaciones entre una empresa nacional española y una empresa extranjera suponen o, a buen seguro, supondrán —debido a la complejidad de las mismas—, que cuando se genera un conflicto se haga especialmente gravoso acudir a los tribunales de un determinado país para resolverlo, máxime cuando alguna de las partes no está habituada a litigar en escenarios distintos a los de su territorio.

Debido a esto, la innovación a la que se ha hecho referencia y por la que se apuesta en el sector cosmético español desde hace años, debe poder encontrar soluciones para resolver los conflictos. Y esto pasa fundamentalmente por ampliar la perspectiva jurídica respecto de los mecanismos de resolución de controversias.

Muchas veces, bien la pereza de discutir las cláusulas de legislación y

<sup>1</sup> <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2018-2693>

procedimiento, o bien la idea de la pérdida de una oportunidad de negocio, hace que estas cláusulas pasen desapercibidas tanto en la redacción de contratos *ad hoc* como en la aceptación de condiciones generales de la contratación, dejando la alternativa a la, a veces, lenta y protocolaria sumisión de los juzgados y tribunales de un determinado país. No es, por distintos motivos que luego se discutirán, la fórmula más competitiva ni resolutoria a la hora de solventar una disputa muchas veces de carácter técnico que necesita una respuesta rápida, eficaz y contundente. El sometimiento al **arbitraje** es una opción más fiable.

Para evitar la falta de eficacia en la resolución del conflicto, desde el momento de la contratación, las partes deben conocer cuáles son las ventajas competitivas que el arbitraje tiene sobre el sometimiento a los tribunales, consensuando una cláusula arbitral válida a nivel legal pero que al mismo tiempo sea lo más beneficiosa posible para el negocio.

Dado que el **sometimiento a arbitraje** es un acuerdo libre y voluntariamente pactado por las partes, esto hace que las propias partes sean las que determinen el procedimiento en sí, permitiendo ciertas ventajas que la jurisdicción ordinaria no puede ofrecer y que resultan de sumo interés para este tipo de relaciones comerciales de particular complejidad.

La inclusión de una cláusula arbitral, aunque no está exenta de inconvenientes, tiene grandes ventajas, ya que:

1. Permitirá elegir el *lugar* del arbitraje, lo que conlleva la posibilidad de elegir un lugar seguro y neutro para las partes y que esto no resulte un imprevisto para la compañía;
2. Evitará la dificultad de decidir qué *ley* resulta de aplicación a la controversia entre las partes, lo que optimiza tiempo para la compañía, reduce imprevistos y evita dilaciones en alcanzar una decisión definitiva por la utilización indebida de recursos a otras instancias judiciales superiores según permitan las leyes procesales;
3. Facilitará la *ejecución* de las decisiones (laudos) del árbitro, limitando los argumentos de oposición a los requisitos formales y no a los sustantivos, lo que permitirá llevar a cabo con mayor facilidad lo indicado en el laudo;
4. Permitirá elegir el *idioma* del arbitraje, lo que evitará dificultades culturales;
5. Conferirá *confidencialidad* y *privacidad* a la controversia, algo valioso cuando no es recomendable que los competidores conozcan las disputas y acuerdos en los que la compañía se encuentra involucrada;
6. Se decidirá por un *experto* en la materia, ya que las partes tendrán la oportunidad de indicar en la cláusula arbitral la formación y experiencia que debe/n tener el/los árbitro/s, lo que resulta de especial interés para un mercado tan particular como es el cosmético;
7. *Flexibilizará* el procedimiento, ya que permitirá a las partes establecer procedimientos acordes a la potencial disputa, pudiendo distinguir entre materias de índole más técnicas de otras más jurídicas o estableciendo diferentes modalidades de arbitraje dependiendo de la importancia e intensidad del incumplimiento alegado, permitiendo por ello una reducción de los plazos de resolución;
8. Permitirá resolver conforme a *equidad*, respecto a situaciones en

las que el arbitraje en derecho se antoje poco recomendable.

Entendidas las ventajas del **arbitraje**, las variables de la cláusula arbitral a insertar en el contrato serán infinitas, según el tipo de arbitraje al que se quiera acudir y las necesidades de una y otra parte contratante.

Los modelos recomendados por algunas instituciones, aunque son útiles, son una mera referencia y aseguran normalmente la validez de la cláusula arbitral. No obstante, es recomendable determinar el fin que se persigue con el arbitraje y, sobre esa premisa, proceder a la redacción de la cláusula arbitral más acorde con los intereses empresariales a los que ha de servir la misma, sin perder de vista la necesidad de que sea ajustada a derecho.

El alineamiento entre las necesidades de la empresa con el medio de resolución de controversias así como las características de éste, elegido entre las partes, permitirá adecuar las reglas que rigen las relaciones entre las compañías a una realidad empresarial innovadora.

De este modo, se obviarán las dificultades que presentan algunos países, fundamentalmente por la existencia de jueces predispuestos respecto a la parte que es nacional y también podrán obviarse procedimientos judiciales lentos y/o complicados porque el idioma y la cultura añaden dificultades al mismo, así como arduas ejecuciones.

En definitiva, en un mercado innovador como es el conformado por el sector cosmético español, las restricciones que en ocasiones impone la jurisdicción ordinaria pueden formar parte del pasado y, para ello, sólo basta con la libre voluntad de las partes contractuales ◀◀