

«El 'brexit' aumentará la conflictividad y los litigios con las empresas británicas»

Pedro Tent Socio de Litigación y Arbitraje en Garrigues Valencia y profesor asociado en la UV

ELISABETH RODRÍGUEZ



✉ elisabeth.rodriguez@lasprovincias.es

El experto asegura que la salida de Reino Unido dará lugar «a fricciones» entre compañías y escenarios de «inseguridad jurídica»

VALENCIA. Los conflictos entre empresas de distintos países que necesitan intermediación o arbitraje internacional son bastante comunes, según explica Pedro Tent, Socio de Litigación y Arbitraje en Garrigues Valencia y profesor asociado en la UV. Ahora, con el desafío del 'brexit', prevé que se incrementará la conflictividad y, por tanto, los litigios entre compañías británicas y españolas. Del mismo modo, dibuja un horizonte similar con la guerra comercial entre EE UU y China, aunque asegura que dicho escenario es «más complejo».

–Hace dos semanas mostró a los alumnos de un programa europeo un caso de litigación internacional donde una de las partes era una empresa valenciana, ¿de qué se trataba?

–Se trata de un supuesto en el que una pequeña empresa valenciana compra macetas de una empresa griega, alcanzan un determinado acuerdo en el que la griega debía servir una cantidad de macetas sin coste y posteriormente la griega pretende cobrarlas. De un tribunal de Atenas, la griega consigue una orden de pago y eso dejaba en una situación delicada a la valenciana porque podían embargarle las cuentas si se negaba a pagar. Teníamos que defender a la valenciana y formular alegaciones ante el tribunal griego y luego al español.

–¿Son frecuentes este tipo de conflictos y situaciones?

–Son muy comunes, se trata de una reclamación transfronteriza. Cuando una de las dos partes no cumple, surgen dos dudas: que legislación rige ese contrato y ver qué tribunal será competente para dirigir ese conflicto. Son casos muy frecuentes.

–¿Hay un protocolo común para toda la Unión Europea a la hora de dirimir un litigio?

–Si comparas esta región con cualquier otra, nosotros tenemos un sistema que permite definir con mucha precisión la legislación de los contratos así como el tribunal para dirimir esos conflictos. No es una ley común pero sí que hay unos instrumentos de la UE que te permiten proceder.



Pedro Tent, socio de Litigación y Arbitraje en Garrigues Valencia y profesor asociado en la UV. :: LP

–En ese sentido, ¿se aboga por una armonización europea?

–Desde hace mucho tiempo se viene discutiendo un marco común de referencia y existe en forma de proyecto. Sería el equivalente a un código civil europeo. Es muy ambicioso y podría ser muy útil, pero las reticencias de algunos Estados es muy elevada. Podría ser beneficioso pero tampoco es imprescindible.

–¿Cree que el 'brexit' provocará un aumento de los litigios entre empresas británicas y españolas?

–Sí, se derivarán litigios. Es razonable pensar que la conflictividad aumentará por el hecho de que los escenarios de las distintas empresas

serán tan novedosos que producirá fricciones e incrementará la litigiosidad. Lo cierto es que la seguridad jurídica será menor, porque mientras que actualmente disponemos de determinados instrumentos comunes que nos permiten identificar tribunales y legislación, lo lógico es que vuelva a su sistema anterior y hará que los juristas continentales no podamos predecir con facilidad qué tribunales serán competentes.

–¿Se están registrando o se prevén conflictos entre compañías a raíz de la guerra comercial entre China y EE UU?

–Es un juicio mucho más compli-

cado. No es descartable que en la Organización Mundial del Comercio se inicien litigios por la guerra tarifaria. Hay que ver si se están infringiendo las convenciones internacionales o no. Todo ello tiene implicaciones que van mucho más allá de las tarifas; consecuencias en el empleo y en los precios.

–¿Considera que ese conflicto salpicará a Europa?

–Sin duda salpicará a Europa. Cualquier conflicto entre estas dos potencias tendrá una gran repercusión. Lo interesante es que la UE no tenga un papel pasivo.

–¿A qué nivel se encuentra la Comunitat respecto a otras auto-

LAS CLAVES

Conflictos

«La guerra comercial va más allá de las tarifas y tiene implicaciones en el empleo y los precios»

Tensión entre EE UU y China

«Sin duda salpicará a Europa. Lo interesante es que la UE no tenga un papel pasivo»

Riesgo de litigios

«La Comunitat es una de las autonomías que más negocio internacional acumula»

Armonización europea

«Desde hace tiempo se plantea un marco común a nivel jurídico pero hay Estados reticentes»

mías en cuanto a volumen de conflictos entre mercantiles de distintos países?

–No es equiparable a lo que presenta Madrid y Cataluña, sin embargo, la existencia del Puerto y la creciente notoriedad de Valencia genera más volumen de relaciones internacionales y comerciales. Es de entre las autonomías españolas, una de las que más presencia de negocio internacional acumula.

–Precisamente las empresas valencianas destacan por su tradición exportadora, ¿tiene eso su reflejo en conflictos o litigios internacionales?

–Sí es verdad que son muy exportadoras y, por ejemplo, nuestro sector citrícola es muy potente a nivel mundial. En ese sentido, ahora hay un conflicto sobre una cierta variedad de mandarina. Se trata de un caso que nace de un juzgado valenciano y que resolverá Luxemburgo y cuya jurisprudencia se extenderá. La vista se celebró hace dos semanas y a final de año habrá sentencia. No cabe duda de que las provincias valencianas tienen un peso significativo en el comercio mundial. El caso particular de la variedad de mandarina tiene que ver con las reglas de la UE en relación con los derechos de propiedad industrial sobre quién descubre una variedad vegetal. El obtentor puede incorporarla a través de la inversión y desarrollo varietal.