

CLUB ESPAÑOL DE ARBITRAJE

CAPÍTULO SUIZO

Seminario Alpestre

12 y 13 de octubre de 2019

Organizadores

Jaime Gallego (*LALIVE*)

Jean Marguerat (*FRORIEP*)

Clàudia Baró Huelmo (*LALIVE*)

Tomás Navarro Blakemore (*FRORIEP*)

TABLA DE CONTENIDOS

1	RESUMEN DE LOS HECHOS	4
2	CONTRATO ENTRE ELITEFIT Y SOLVECTRA	10
2.1	Objetivo del contrato.....	10
2.2	Duración del contrato.....	10
2.3	Emisión, modificación y rescisión de pedidos.....	10
2.4	Obligaciones del Vendedor.....	11
2.5	Obligaciones del Comprador.....	12
2.6	Aceptación de los pedidos.....	12
2.7	Transporte y envío de las Mercancías	12
2.8	Excesiva desproporción	12
2.9	Resolución de disputas.....	13
2.10	Derecho aplicable y jurisdicción.....	13
3	DECLARACIONES TESTIMONIALES.....	14
3.1	Doña Marina Capdevila	14
3.2	Don Alonso Navarro	17
4	PRUEBAS DOCUMENTALES	19
4.1	Email de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 1 de junio de 2017.....	19
4.2	Email de Alonso Navarro a Marina Capdevila de fecha 2 de junio de 2017.....	20
4.3	Emails entre Alonso Navarro y Marina Capdevila de fecha 16 de junio de 2017.....	21
4.4	Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 7 de agosto de 2017.....	23

4.5	Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 7 de septiembre de 2017	25
4.6	Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 9 de septiembre de 2017	26
4.7	Carta certificada de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 15 de septiembre de 2017	28
4.8	Email de Alonso Navarro a Marina Capdevila de fecha 22 de septiembre de 2017	29
4.9	Queja de Julia Arribas a Marina Capdevila de fecha 21 de noviembre de 2017.....	30
4.10	Carta certificada de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 28 de noviembre de 2017	32
5	LISTA DE ÁRBITROS	33
6	LISTA DE TESTIGOS.....	33

1 RESUMEN DE LOS HECHOS

- 1 EliteFit SL (“**EliteFit**”) es un centro de bienestar y fitness fundado en Barcelona en abril de 2015 por Marina Capdevila, medallista olímpica en *tae kwon do* en los Juegos Olímpicos de 2012. Su principal filosofía “*Fit For Life*” se basa en combinar los entrenamientos de fuerza con ejercicios de flexibilidad muscular potenciando los resultados con un cóctel de productos naturales mediante una fórmula muy específica realizada por Naturum SL (“**Naturum**”, una empresa zaragozana) que a su vez actuaba de protección solar.
- 2 El gimnasio cuenta con 15 salas de artes marciales, una sala de fitness general y un solárium donde los miembros tienen la obligación de pasar al menos 30 minutos después de cada sesión realizando ejercicios de flexibilidad. La Sra. Capdevila perfeccionó este sistema basándose en sus propias experiencias y, durante el primer año, el gimnasio obtuvo 800 miembros y otros 450 en lista de espera. Su hermano Ernesto trabaja para ella y la ayuda con las gestiones administrativas.
- 3 En abril de 2017, Naturum quebró, por lo que la Sra. Capdevila tuvo que buscar un productor alternativo. Investigando empresas especializadas en la creación de fórmulas naturales, la Sra. Capdevila contactó con Alonso Navarro, director general de Solvectra, una empresa domiciliada en Lima, Perú.
- 4 Solvectra SRL (“**Solvectra**”) es una empresa familiar fundada en 1945 por el Sr. Diego Navarro. Se especializa en la creación de fórmulas naturales para pequeñas y medianas empresas. En particular, entre 1985 y 2012, Solvectra obtuvo más del 90% de su facturación de lociones destinadas al cuidado del vello capilar en colaboración con múltiples peluquerías en España y Latinoamérica. En 2012, el Sr. Alonso Navarro, nieto de Diego Navarro y antiguo campeón peruano de kárate, fue ascendido a director general de la empresa y, desde entonces, ha intentado potenciar otras áreas de negocio sin mucho éxito.
- 5 La Sra. Capdevila y el Sr. Navarro se reunieron por primera vez el 15 de mayo de 2017 y, tras comentar el tipo de producto y las expectativas de venta, la Sra. Capdevila y el Sr. Navarro contactaron con sus respectivos abogados para la elaboración de un contrato (ver **Sección 2**). El Sr. Navarro estuvo de acuerdo en elaborar el mismo producto que el que había suministrado Naturum en base a la muestra que le fue entregada durante la reunión.

- 6 El 31 de mayo de 2017, la fecha en que las partes habían acordado reunirse para la firma del contrato, la Sra. Capdevila tuvo un imprevisto y no pudo asistir. Mandó a su hermano Ernesto para que firmara el contrato, acompañado de su abogada, la Sra. Petra Trescasas.
- 7 En fecha 1 de junio de 2017, EliteFit realizó un pedido inicial de 10.000 lociones con las siguientes especificaciones:
 - i. **Nombre del producto:** TanFlex.
 - ii. **Tipo de producto:** loción natural con propiedades de protección solar.
 - iii. **Fragancia:** eucaliptus.
 - iv. **Color:** transparente.
 - v. **Textura:** no pegajosa.
 - vi. **Ingredientes básicos:** extracto de árnica, extracto de melaleuca, extracto de caléndula, extracto de hypericum y cualquier otro ingrediente incluido en la muestra entregada fabricada por Naturum.
 - vii. **Diámetro del contenedor:** 53 mm.
 - viii. **Caducidad:** dos años.
- 8 Solvectra confirmó el pedido el 2 de junio de 2017. Durante la elaboración, el Sr. Navarro avisó a la Sra. Capdevila que la fórmula incluiría todos los ingredientes especificados en su email pero que no se había podido determinar con exactitud los restantes a pesar de varias pruebas en laboratorio. Le indicó que pensaba que la fórmula necesitaba un 5% de caléndula o un ingrediente con propiedades similares, y de otros ingredientes que pasó a nombrar incluido el aceite de sésamo. Respondiendo a los comentarios del Sr. Navarro, la Sra. Capdevila se limitó a expresar su confianza en Solvectra.
- 9 El Sr. Navarro entregó las 10.000 unidades al transportista en Lima el 4 de julio de 2017 y el pedido llegó al Puerto de Barcelona el 5 de agosto de 2017. Fue entregado a EliteFit el 7 de agosto con el correspondiente registro de inspección en el momento de la carga.
- 10 La Sra. Capdevila envió un correo electrónico al Sr. Navarro dándole las gracias por la entrega del pedido (aunque con algo de retraso) y celebrando la

futura colaboración entre las dos empresas. Almacenó los productos en el centro el día que los recibió, realizó el pago por los productos y cerró los locales por vacaciones hasta el 21 de agosto de 2017 incluido. Además, realizó un segundo pedido de 20.000 lociones el mismo 7 de agosto de 2017 bajo las mismas condiciones con la intención de empezar a venderlas en tienda deportivas especializadas.

- 11 En fecha 22 de agosto de 2017, la Sra. Capdevila inició una de sus clases de relajación y estiramientos, pero tuvo que cancelarla cuando se dio cuenta de que la loción elaborada por Solvectra era tan pegajosa que sus alumnos se quejaron reiteradamente. Algunos alumnos también sufrieron escozores y erupciones cutáneas al cabo de unos días. El 7 de septiembre, la Sra. Capdevila envió un correo electrónico al Sr. Navarro pidiendo explicaciones. El Sr. Navarro respondió prometiendo que investigaría lo sucedido.
- 12 Tras dos días sin noticias, la Sra. Capdevila envió otro correo electrónico al Sr. Navarro remarcando que ciertos alumnos le estaban reclamando indemnizaciones por las reacciones alérgicas sufridas (en algunos casos, extremas) por la utilización de la loción. Ello había causado una pérdida de confianza en el método utilizado por la Sra. Capdevila lo que resultó en que se dieran de baja 50 alumnos del centro. El Sr. Navarro respondió que habían realizado una serie de pruebas y que el producto era inestable a temperaturas más altas de 35 grados. Explicó que no habían podido obtener uno de los ingredientes clave, el extracto de caléndula, ya que había una repentina escasez mundial de la planta causada por el cambio climático y que la falta de este ingrediente estaba causando una inestabilidad en la fórmula. Recomendó a la Sra. Capdevila que guardara los productos en un lugar fresco y seco y le prometió que seguiría investigando para resolver el problema. Finalmente, le comentó que la entrega del segundo pedido se realizaría el 11 de septiembre de 2017.
- 13 El 15 de septiembre de 2017, la Sra. Capdevila recibió las primeras 10.000 unidades del segundo pedido cuya formulación seguía siendo inestable a más de 35 grados, motivo por el cual envió una carta certificada al Sr. Navarro comunicándole que no aceptaba el pedido por defectos en la formulación.
- 14 Una semana más tarde, el Sr. Navarro envió un correo electrónico a la Sra. Capdevila comunicándole que Solvectra había solucionado el problema ya que había encontrado otra planta con efectos parecidos a la caléndula, la *uncaria*

tormentosa, y que la formulación de la loción era ahora perfectamente estable hasta los 50 grados. También le informó que recibiría las otras 10.000 unidades con la nueva formulación en 30 días naturales.

- 15 El Sr. Navarro entregó las 10.000 unidades al transportista el 27 de septiembre de 2017 y el pedido llegó al Puerto de Barcelona el 28 de octubre de 2017. Fue entregado a EliteFit el 6 de noviembre con el correspondiente registro de inspección en el momento de la carga.
- 16 La Sra. Capdevila organizó una fiesta de presentación del producto para instaurar confianza entre sus clientes. Al día siguiente reanudó la recomendación del uso de la loción en sus clases en el solárium, así como las ventas del producto en tiendas deportivas especializadas. El producto parecía funcionar por su potente efecto de regeneración muscular, así como de protección de los rayos solares y no era ni pegajoso ni agresivo para la piel, por lo que realizó el pago el 20 de noviembre. No obstante, el 21 de noviembre, la Sra. Capdevila recibió un correo electrónico de Julia Arribas, la mánager de Mugendo (una de las tiendas donde EliteFit había distribuido las nuevas lociones), quejándose de que algunos de sus clientes se habían quejado de dolores de cabeza y náuseas que había dejado de persistir al dejar de usar el producto. Preocupada, la Sra. Capdevila habló con la mánager y le hizo una serie de preguntas para saber las condiciones en las que se habían almacenado.
- 17 Al considerar que los empleados de Mugendo habían actuado con diligencia, la Sra. Capdevila se puso en contacto con el Sr. Navarro. Mediante carta certificada de fecha 28 de noviembre de 2017, le comunicó la rescisión del contrato entre EliteFit y Solvectra por defectos del producto y la intención de EliteFit de iniciar un procedimiento arbitral para recobrar los daños que había sufrido.
- 18 El Sr. Navarro respondió al día siguiente, pidiendo calma y solicitando una reunión con vistas a la resolución del problema. Las partes acordaron encontrarse el 5 de diciembre junto con su representación letrada pero la reunión finalizó en menos de media hora con la Sra. Capdevila acusando al Sr. Navarro de ladrón y titiritero. Posteriores intentos de concertar reuniones de conciliación fueron ignorados por la Sra. Capdevila. EliteFit inició un procedimiento arbitral ante la Cámara de Comercio Internacional (la “CCI”) el 5 de enero de 2018.

- 19 La representación letrada de EliteFit ha calculado que los daños causados a la empresa por el fracaso de TanFlex ascienden a EUR 297,500. En primer lugar, reclaman EUR 97,500 por daño emergente:
- i. EUR 73,000 invertidos en la compra del producto;
 - ii. EUR 4,500 en concepto de compensaciones a clientes;
 - iii. EUR 8,500 de gastos de marketing y promoción;
 - iv. EUR 2,500 en concepto de indemnización a Mugendo;
 - v. EUR 5,000 por daños morales;
 - vi. EUR 3,500 relativos a la contratación de un nuevo empleado para lidiar con las quejas relativas a TanFlex;
 - vii. EUR 500 en concepto de honorarios de Don Nicolás Almeida para el cálculo del lucro cesante debido al fracaso de TanFlex; y
 - viii. Los correspondientes intereses en base a un 8% anual hasta la fecha de pago del monto.
- 20 Asimismo, reclaman también EUR 200,000 por lucro cesante según estimación del experto, el Sr. Nicolás Almeida, el cual estimó que se hubieran vendido 50.000 unidades en un plazo de menos de un año a un precio de venta al público de EUR 7,65 cada una.
- 21 La CCI acusó recibo de la solicitud de arbitraje el 8 de enero de 2018 y Solvectra presentó su contestación el 7 de febrero de 2018 en la que rechaza toda responsabilidad.
- 22 Con la contestación, Solvectra presenta una demanda reconventional por daño emergente debido al rechazo injustificado de la Mercancía, reclamando un monto de EUR 36,500.
- 23 Tras la constitución del tribunal arbitral y la presentación de dos rondas adicionales de alegaciones escritas en las que el informe del Sr. Nicolás Almeida se presenta en la primera ronda y el informe pericial de la Sra. Alba Prieto por parte de Solvectra se presenta con su último escrito, la fecha de la audiencia se fijó para los días 12 y 13 de octubre de 2019.

- 24 A efectos del presente arbitraje, se considerará como probado que hay una reconocida escasez mundial de caléndula, aunque no hay una aceptación general de que la causa sea el cambio climático.

2 CONTRATO ENTRE ELITEFIT Y SOLVECTRA

El presente Contrato entre EliteFit SL (el Comprador) y Solvectra SRL (el Vendedor) (colectivamente, las Partes) concierne la fabricación y suministro de lociones (la(s) Mercancía(s)).

El Vendedor se dedica al desarrollo de la fabricación, promoción, venta, suministro, distribución y servicio postventa de materiales y envasado de productos naturales, y cuenta con una larga y extensa experiencia y conocimientos técnicos en este campo.

El Comprador requiere la elaboración de una loción que potencie la regeneración muscular y cuente con protección solar.

2.1 Objetivo del contrato

Las Partes acuerdan que el objetivo del presente documento es definir los términos y condiciones bajo las cuales el Comprador adquirirá las Mercancías del Vendedor. El Vendedor realizará cada pedido a satisfacción del Comprador de acuerdo con los mejores estándares de la industria.

2.2 Duración del contrato

El período inicial de este contrato empezará el día de su firma por ambas Partes y se extinguirá automáticamente el 31 de diciembre de 2018 a no ser que las Partes acuerden su renovación.

Un mes después de la recepción del primer pedido, las Partes se reunirán de nuevo para renegociar el precio de las Mercancías, así como compromisos vinculantes de volumen de pedidos.

2.3 Emisión, modificación y rescisión de pedidos

Antes de la emisión de un pedido, el Comprador presentará una solicitud al Vendedor con sus requisitos, tales como: la cantidad de Mercancía solicitada, plazos de entrega y cualquier especificación nueva, si es necesario. El Vendedor revisará entonces los requisitos en un plazo máximo de dos (2) días hábiles.

El Vendedor deberá confirmar la aceptación del pedido por escrito en un plazo máximo de cuatro (4) días hábiles.

El Comprador tendrá derecho a modificar un pedido en cualquier caso a menos que el proceso de fabricación relativo a dicho pedido ya se haya iniciado. Cualquier nueva especificación deberá estar dentro de las posibilidades del Vendedor. En caso de que el Comprador considere que la necesidad de las modificaciones previstas ha sido causada por un incumplimiento o un defecto causado por el Vendedor, el Comprador informará de ello al Vendedor por escrito y sin demora.

El Comprador tendrá derecho en cualquier momento a suspender el pedido mediante notificación escrita al Vendedor, y éste cesará su actividad y tomará todas las medidas razonables necesarias para proteger y asegurar la Mercancía bajo su responsabilidad.

Se acuerda entre las Partes que las suspensiones de cada pedido tendrán una duración máxima de treinta (30) días consecutivos. Si el Comprador no notifica al Vendedor que debe reanudar la fabricación y el suministro de la Mercancía en el plazo de treinta (30) días consecutivos, el pedido se considerará extinguido y el Comprador se hará cargo de todos los costes directos en los que ya haya incurrido el Vendedor para la ejecución del pedido en cuestión, previa presentación de las correspondientes facturas y órdenes de compra.

2.4 Obligaciones del Vendedor

El Vendedor hará todo lo posible por poner a disposición el equipo y las existencias necesarias para el cumplimiento seguro y satisfactorio de sus obligaciones en virtud del Contrato, incluyendo cada pedido de acuerdo con las especificaciones.

El Vendedor proporcionará al Comprador un acceso razonable a todos los lugares donde se fabriquen las Mercancías con el fin de inspeccionar y verificar la buena aplicación de los términos y condiciones del Contrato.

Si el Comprador notifica por escrito un defecto en la Mercancía, el Vendedor dispondrá de cuatro (4) días laborables a partir de la fecha de recepción de la notificación del defecto para comunicar al Comprador todas las medidas necesarias que tiene previsto aplicar para subsanar el defecto.

Si el Vendedor se niega o no puede remediar el defecto, el Comprador tendrá derecho, a costa del Vendedor, a que el trabajo sea realizado por un tercero, o a rescindir dicho contrato y a que se le indemnice por sus costes directos. Las

Partes deben hacer todo lo posible para encontrar una solución eficaz en función de los costes.

2.5 Obligaciones del Comprador

El Comprador se compromete a pagar al Vendedor por la correcta fabricación y suministro de las Mercancías de acuerdo con este Contrato dentro de los treinta (30) días siguientes a cada recepción por parte del Comprador de la factura del Vendedor.

El precio de cada unidad será de EUR 3,65.

Todo pago vencido que no haya sido recibido por el Vendedor en la fecha de vencimiento devengará intereses a razón del ocho por ciento (8%) anual.

2.6 Aceptación de los pedidos

Tras la recepción e inspección de las Mercancías por parte del Comprador a su llegada con el debido cuidado y diligencia, en caso de que las Mercancías no sean conformes con el pedido, el Comprador tendrá derecho a rechazarlas en un plazo de catorce (14) días a partir de su recepción en el almacén del Comprador en cuyo caso, el Vendedor correrá con todos los riesgos y gastos por su cuenta con el fin de subsanar el defecto notificado por el Comprador, incluida, en su caso, la fabricación de nuevas Mercancías.

2.7 Transporte y envío de las Mercancías

El Vendedor es responsable de organizar el transporte hasta el Puerto de Barcelona. Sin embargo, la entrega de las Mercancías tiene lugar, y el riesgo se transfiere del Vendedor al Comprador, en el momento en que las Mercancías son asumidas por un transportista.

El Vendedor deberá asegurar que cada pedido llega al Puerto de Barcelona en un plazo máximo de cuarenta y cinco (45) días naturales desde la aceptación del pedido.

2.8 Excesiva desproporción

La revisión de las obligaciones en el presente Contrato podrá tener lugar cuando, por circunstancias sobrevenidas y totalmente fuera del poder de

actuación de las partes, a una de ellas le resulta absolutamente imposible o excesivamente gravoso el cumplimiento de la obligación.

2.9 Resolución de disputas

Cualquier controversia que surja en virtud del presente Contrato será examinada personalmente o por teléfono por los representantes designados de cada Parte dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la recepción de una notificación escrita de cualquiera de las Partes en la que se especifique la naturaleza de la controversia. Los representantes se reunirán un mínimo de dos veces para recopilar toda la información relativa a la controversia con vistas a su resolución. Los representantes discutirán el problema y negociarán de buena fe en un esfuerzo por resolver la controversia sin necesidad de ningún procedimiento formal al respecto.

Si dichas negociaciones no prosperan, todas las controversias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (2017) por tres árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

2.10 Derecho aplicable y jurisdicción

El presente Contrato y su cumplimiento se regirán e interpretarán de conformidad con la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CVIM”).

Los tribunales suizos tendrán jurisdicción sobre el mismo.

Firmado el 31 de mayo de 2017 por:



Ernesto Capdevila



Alonso Navarro en nombre y
representación de Solvectra

3 DECLARACIONES TESTIMONIALES

3.1 Doña Marina Capdevila

- 1 Yo, Marina Capdevila, vecina de Cabrera de Mar, nacida el 31 de julio de 1984, fundadora y directora de EliteFit desde abril de 2015, hago las siguientes declaraciones para su uso en el procedimiento de arbitraje que EliteFit ha iniciado contra Solvectra por incumplimiento de sus obligaciones contractuales.
- 2 Empecé a dedicarme profesionalmente a las artes marciales a los 12 años y desde entonces he ganado 5 campeonatos de España, 4 campeonatos europeos, 3 campeonatos mundiales y la medalla de plata en *tae kwon do* en los Juegos Olímpicos de Londres en 2012. Me retiré oficialmente como deportista de élite en enero de 2014 y empecé a preparar el lanzamiento de EliteFit en septiembre de ese mismo año. Conseguí un crédito de 2 millones de euros para mi empresa y abrí el gimnasio en abril de 2015 en la Vía Augusta de Barcelona con la ayuda de mi hermano Ernesto. Actualmente cuento con veinte empleados.
- 3 La razón por la que mi gimnasio tuvo un gran éxito desde sus inicios fue porque combino los ejercicios tradicionales de las artes marciales con sesiones especializadas en flexibilidad muscular en el solárium del gimnasio con TanFlex, un producto natural que potencia la regeneración muscular a la vez que protege de los rayos solares. Las reacciones de mis clientes han sido extremadamente positivas y me han repetido varias veces que han visto grandes resultados en sus objetivos de *fitness* gracias a este producto, que no logran encontrar en ningún otro gimnasio.
- 4 Desgraciadamente, la empresa que creó la fórmula de TanFlex cerró y tuve que buscar otra sociedad que pudiera recrear el mismo producto. Tuve la mala suerte de conocer al Sr. Alonso Navarro - un ladrón, un embustero y un sinvergüenza que me engañó para firmar un contrato para la creación de una nueva versión de TanFlex a través de una muestra que le proporcioné. Tras explicar el tipo de producto que buscaba y las condiciones en las que lo utilizaría, el Sr. Navarro me aseguró por activa y por pasiva que su empresa, Solvectra, estaba especializada en la creación de este tipo de producto y que era la mejor opción para TanFlex. Así pues, acordamos los términos del contrato que Solvectra procedería a incumplir repetidamente.
- 5 Realicé un primer pedido en junio de 2017 y lo recibí pasados los 45 días estipulados en el contrato. En ese momento, no me di cuenta de que este primer

incumplimiento contractual no era más que el inicio, motivo por el cual di un voto de confianza al Sr. Navarro y realicé un segundo pedido con tal de empezar a distribuir el producto en tiendas deportivas con las que tengo acuerdos de colaboración.

- 6 Ya de vuelta de unas breves vacaciones, decidí probar el producto con una clase de mis mejores alumnos en el solárium y fue tal desastre que tuve que cancelar la fiesta de lanzamiento a última hora. El producto era pegajoso y provocó una serie de reacciones cutáneas. Obviamente, tuve que compensar a mis alumnos con bonos para clases personalizadas (valoradas en EUR 100 cada una) por las molestias.
- 7 Contacté varias veces con el Sr. Navarro para que me explicara qué había pasado y sólo recibí evasivas. Más tarde, me indicó que no podía encontrar uno de los ingredientes clave (el cual se había comprometido a comprar) para la elaboración de la fórmula y que estaba buscando alternativas. No sólo no me ofreció una solución si no que, además, me entregó 10.000 unidades más de este producto. Obviamente, le avisé de que no podía aceptar estos productos porque eran claramente defectuosos. Durante este tiempo, una proporción importante de mis alumnos empezaron a desapuntarse ya que no podía ofrecerles el pack completo de la filosofía “*Fit for Life*”.
- 8 Finalmente, en septiembre de 2017, el Sr. Navarro me informó de que había encontrado la manera de estabilizar la fórmula y me mandó 10.000 unidades más con esta nueva fórmula, las cuales no llegaron hasta noviembre.
- 9 Si éste hubiera sido el último error, quizás no estaríamos aquí hoy, pero, dos semanas más tarde, recibí quejas de la mánager de Mugendo, una de las tiendas donde vendía TanFlex. Julia, una gran amiga mía, me avisó que las últimas unidades que le había enviado habían provocado náuseas y dolores de cabeza a algunos de sus clientes. Fui a verla esa misma tarde y me explicó el problema en detalle.
- 10 Hablé con mis abogados y rescindí el contrato con Solvectra por todos estos incumplimientos contractuales. En ese momento, calculé que había invertido unos EUR 73,000 en el producto más gastos de marketing, compensaciones a alumnos y a Mugendo, y muchos otros gastos accesorios causados por el desastre de TanFlex.

- 11 Ahora le pido a este tribunal que estime mis pretensiones y que me compensen por los daños sufridos a causa de la mala fe del Sr. Navarro.

25 de abril de 2018
Cabrera de Mar, España

Marina Capdevila

3.2 Don Alonso Navarro

- 12 Yo, Alonso Navarro, de nacionalidad peruana y con residencia en la Avenida Miguel Grau 715, 15033, Lima, por la presente hago la siguiente declaración en nombre y representación de Solvectra en relación con el actual procedimiento arbitral contra EliteFit. Doy esta declaración para proporcionar hechos basados en mi conocimiento personal y para explicar las circunstancias de las que tengo conocimiento en relación con la creación del producto TanFlex.
- 13 Tengo más de 20 años de experiencia en el sector de la creación de lociones para pequeñas y grandes empresas y fui ascendido a Director General de Solvectra en 2012 tras la jubilación de mi padre. Solvectra es una empresa familiar que lleva casi 75 años trabajando en el sector y con una especialización en lociones destinados al cuidado del vello capilar. Actualmente exportamos nuestros productos a más de 15 países en Europa y América Latina.
- 14 Solvectra y EliteFit firmaron el contrato de compraventa relativo a la producción de TanFlex el 31 de mayo de 2017. No obstante, la Sra. Capdevila (con quién he tratado en múltiples ocasiones al ser la directora de EliteFit) no se presentó a la firma, mandando en su lugar a su hermano Ernesto. A día de hoy, no sé si el Sr. Capdevila estaba autorizado a firmar el contrato en nombre y representación de EliteFit.
- 15 A pesar de que avisé a la Sra. Capdevila de que este tipo de producto es difícil de estabilizar a falta de una fórmula con los porcentajes de cada ingrediente y que podría ser que las primeras unidades tuvieran algunos problemas iniciales, la Sra. Capdevila decidió no probar los productos al recibirlos, almacenarlos durante varias semanas en condiciones que no conozco y luego suministrar los mismos directamente a sus alumnos. Luego tardó más de dos semanas después de que probara el producto en avisarme de que había problema alguno.
- 16 Una vez descubrí que el problema estaba causado por la falta del extracto de caléndula en la fórmula, me puse a considerar otras opciones. Desde hace un par de años, la caléndula está prácticamente extinta por culpa del cambio climático por lo que su precio en el mercado se ha multiplicado hasta llegar a niveles exorbitantes. En estas condiciones, Solvectra no se podía permitir comprarla y mucho menos en las cantidades necesarias para elaborar TanFlex de forma habitual.

- 17 Informé debidamente a la Sra. Capdevila y también le advertí que debía guardar las lociones en un lugar fresco y seco. Tengo entendido que este no fue el caso ya que la Sra. Capdevila los guardó en un armario en el solárium, donde sin duda las temperaturas superaron los 35 grados durante varias semanas estivales. Al discutir los términos del contrato y la utilidad que se le iba a dar el producto, nunca se me informó de que debía mantenerse estables a temperaturas tan altas.
- 18 Tras semanas de pruebas incesantes que costaron mucho dinero a Solvectra, conseguimos remplazar la caléndula con otra planta de origen peruano, la *uncaria tomentosa*, comúnmente conocida como uña de gato. Solvectra consiguió así crear un producto único en el mercado con una estabilidad a más de 50 grados. La Sra. Capdevila recibió 10.000 unidades de este producto, los cuales tengo entendido que utilizó en su centro y también comercializó en tiendas deportivas. No he recibido pago al respecto.
- 19 A finales de noviembre de 2017, recibí una carta de la Sra. Capdevila rescindiendo el contrato sin dar explicación alguna aparte de una vaga queja sobre defectos del producto. Alarmado tras leer esta carta, me puse en contacto con la Sra. Capdevila para intentar resolver el problema y nos reunimos a principios de diciembre para ver si podíamos entendernos sin necesidad de pleitos. La Sra. Capdevila vino de mala gana, claramente a petición de su abogada, y no me dejó tan siquiera hablar. Se dedicó a llamarme ladrón de todas las maneras posibles y se fue. Hice dos intentos más de organizar una reunión con ella o con su hermano, pero no recibí respuesta.
- 20 Creo firmemente que el fracaso de TanFlex se debe a la falta de experiencia de EliteFit en el sector. Nadie en su sano juicio comercializaría un producto nuevo sin haberse asegurado que no hay ningún problema típico de arranque.

28 de junio de 2019
Lima, Perú

Alonso Navarro

4 PRUEBAS DOCUMENTALES

4.1 Email de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 1 de junio de 2017

1 de junio, 11h28

De: mcapdevila@elitefit.es

A: alonso.navarro@solveetra.com

Título: *TanFlex – calentando motores*

Hola Alonso,

¡Finalmente ha llegado el momento! Tras hablar con mi equipo, hemos decidido que realizar un pedido inicial de 10.000 lociones de TanFlex no es demasiado ambicioso.

Como hablamos, es crucial que sea un producto natural, con propiedades de protección solar, transparente y no pegajoso. La muestra que te di tiene fragancia de eucaliptus y los principios activos básicos son el extracto de árnica, de melaleuca, de caléndula y de hypericum. Finalmente, el diámetro del contenedor debería ser de unos 53 mm. Así los clientes obtendrán un producto altamente similar al producto de Naturum. ¿Sería posible asegurar que el producto no caduque hasta los dos años? Ello me dará suficiente tiempo para vender todas las unidades.

Ruego confirmes que tienes los materiales y la maquinaria disponible para la realización del pedido en el tiempo que acordamos ya que estamos planeando una fiesta para introducir el producto al público a finales de agosto.

Un cordial saludo,

Marina

4.2 Email de Alonso Navarro a Marina Capdevila de fecha 2 de junio de 2017

2 de junio, 15h27

De: alonso.navarro@solvectra.com

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: Re: *TanFlex – calentando motores*

Querida Marina,

Acuso recepción del pedido y te aseguro que vas a quedar encantada con el resultado. Llevamos días preparándolo todo para iniciar el proceso y nos ponemos en marcha ahora mismo.

Respecto de los ingredientes, no creo que vaya a haber ningún problema, aunque tengo que admitir que la caléndula ha subido de precio desde que negociamos los términos del contrato. Como gesto de buena fe, no voy a pedir que rediscutamos el precio por unidad antes de entregarte el primer pedido, pero tampoco puedo operar con pérdidas. ¿Qué tal si lo hablamos en la fiesta de presentación del producto? Ya te aseguro que será un éxito.

Un saludo,

Alonso

4.3 Emails entre Alonso Navarro y Marina Capdevila de fecha 16 de junio de 2017

16 de junio, 08h51

De: alonso.navarro@solvectra.com

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: *TanFlex – Ingredientes de la fórmula*

Querida Marina,

Estamos finalizando la formulación de la loción y quería confirmarte que estamos utilizando todos los ingredientes que mencionaste en tu email. No obstante, no hemos podido determinar el resto de ingredientes, ya que Naturum no los declaró todos en su etiqueta. Supongo que para evitar que la competencia copiara la receta... Las pruebas de laboratorio tampoco han resultado concluyentes por lo que usaremos nuestros excipientes habituales.

A pesar de ello, creo que debemos utilizar un 11% de árnica para el efecto analgésico, un 6% de hypericum (según la receta, aunque no estoy muy seguro de sus efectos), 1% de melaleuca por sus propiedades depurativas y un 5% de extracto de caléndula para potenciar su componente antiinflamatorio (si podemos conseguirlo, si no, tendremos que añadir una cantidad equivalente de árnica). Hemos añadido también un 4% de aceite de sésamo por sus excelentes propiedades para la piel y de protección solar.

Si estás de acuerdo, finalizó la fórmula y pasamos a producción.

Un saludo,

Alonso

16 de junio, 21h14

De: mcapdevila@elitefit.es

A: alonso.navarro@solvectra.com

Título: Re: *TanFlex – Ingredientes de la fórmula*

Querido Alonso,

Tu eres el experto. Tienes toda mi confianza.

Un abrazo,

Marina

4.4 Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 7 de agosto de 2017

7 de agosto, 9h39

De: mcapdevila@elitefit.es

A: alonso.navarro@solvectra.com

Título: Re: Re: *TanFlex – calentando motores*

Querido Alonso,

Acaba de llegar el producto. ¡Qué maravilla! Muchas gracias, Alonso, sin duda marca el comienzo de una excelente relación entre nuestras empresas.

He estado reforzando el marketing con relación al producto y hay un elevado interés en TanFlex. ¿Podrías mandarme 20.000 unidades más lo antes posible? Y esta vez sin retraso, a poder ser, que tendremos mucha demanda.

Un abrazo,

Marina

7 de agosto, 18h07

De: alonso.navarro@solvectra.com

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: Re: Re: Re: *TanFlex – calentando motores*

Querida Marina,

Me llena de satisfacción que estés tan entusiasmada con el resultado a pesar de la falta de caléndula.

Un saludo,

Alonso

4.5 Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 7 de septiembre de 2017

7 de septiembre, 17h46

De: mcapdevila@elitefit.es

A: alonso.navarro@solvectra.com

Título: *SOS – TanFlex se ha convertido en pegamento*

Alonso,

Espero que tengas una buena explicación para lo que me viene pasando desde hace dos semanas. Cuando utilizo TanFlex en mis clases en el solárium, la loción se vuelve increíblemente pegajosa – es imposible hacer la clase adecuadamente y he tenido que reembolsar decenas de sesiones ya que algunos de mis clientes han sufrido picores, escozores, reacciones alérgicas y erupciones en la piel. Como comprenderás, están furiosos.

¡Me aseguraste que la loción aguantaría el calor sin problemas! Por tu propio interés, espero que el segundo pedido que te hice el mes pasado llegue sin defectos.

Quedo a la espera de tus explicaciones.

Marina

4.6 Emails entre Marina Capdevila y Alonso Navarro de fecha 9 de septiembre de 2017

9 de septiembre, 10h53

De: mcapdevila@elitefit.es

A: alonso.navarro@solvectra.com

Título: *URGENTE - TanFlex*

Alonso,

Sigo a la espera de que me digas qué demonios está pasando con el producto. Los alumnos se están desapuntando en manadas y he tenido que cancelar todas las clases en el solárium. ¿Sabes lo que me está costando? Algunos alumnos me están reclamando indemnizaciones por las reacciones alérgicas. Uno de ellos incluso tuvo que pasarse la noche en el hospital.

Si no tengo noticias tuyas en breves, tendré que hablar con mi abogada.

Marina

9 de septiembre, 16h21

De: alonso.navarro@solvectra.com

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: *Re: URGENTE - TanFlex*

Querida Marina,

Disculpa el retraso en mi respuesta, pero no te precipites. Llevamos días realizando multitud de pruebas y hemos descubierto que la loción es inestable en altas temperaturas (a partir de 35 grados, aproximadamente).

Como ya te advertí, hemos tenido que prescindir del extracto de caléndula ya que la planta se vende a precios astronómicos ahora que se ha confirmado su escasez a causa del cambio climático. Creemos que esta es la causa de la inestabilidad en la fórmula.

Por el momento, sólo te puedo decir que guardes las unidades en un lugar fresco y seco mientras que terminamos de solucionar el problema.

El segundo pedido (no apto en altas temperaturas) debería llegarte el 11 de septiembre.

Un saludo,

Alonso

4.7 Carta certificada de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 15 de septiembre de 2017

15 de septiembre de 2017

A la atención del Sr. Navarro,

Acabo de recibir 10.000 unidades correspondientes a la mitad del segundo pedido del producto TanFlex. La formulación sigue siendo inestable a más de 35 grados, un defecto que ya le comuniqué era inaceptable.

Le recuerdo que usted aceptó una serie de obligaciones cuando firmó el contrato con EliteFit en nombre de Solvectra y ha estado usted incumpliendo dichas obligaciones de forma repetida e injustificada. Su última explicación relativa la escasez de la caléndula por los efectos del cambio climático sería risible si las consecuencias no hubieran sido tan serias para mi producto.

Por la presente, le requiero que cumpla con sus obligaciones contractuales. De no hacer caso a este requerimiento, le advierto que voy a utilizar todos los recursos legales a mi disposición para hacer valer mis derechos.

Marina Capdevila

Fundadora y directora de EliteFit

4.8 Email de Alonso Navarro a Marina Capdevila de fecha 22 de septiembre de 2017

22 de septiembre, 13h02

De: alonso.navarro@solvectra.com

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: *¡Eureka! Nuevo ingrediente*

Querida Marina,

No ha sido fácil, pero hemos conseguido remplazar la caléndula con una planta peruana con propiedades parecidas a la caléndula, la *uncaria tomentosa*. Hemos hecho y rehecho todas las pruebas y puedo asegurarte la formulación de la crema es perfectamente estable hasta los 50 grados.

En breves pondremos las mercancías en manos del transportista. Con mis disculpas por el retraso, pero he preferido esperar y mandarte la segunda parte del pedido con la nueva formulación ahora que la hemos perfeccionado.

Ya lo tenemos todo resuelto así que olvidémonos de estos problemillas iniciales y brindemos por nuestra colaboración.

Un saludo,

Alonso

4.9 Queja de Julia Arribas a Marina Capdevila de fecha 21 de noviembre de 2017

21 de noviembre, 09h43

De: j.arribas@mugendo.es

A: mcapdevila@elitefit.es

Título: *Problemas con TanFlex*

Querida Marina,

Fue un placer verte la semana pasada en la convención.

Lamento decirte que te escribo porque no tengo muy buenas noticias sobre TanFlex. Desde que hemos puesto el producto a la venta hace un par de semanas, hemos tenido quejas porque causa náuseas y dolores de cabeza en algunos clientes.

¿Podrías pasarte por las oficinas para discutir el producto?

Un abrazo,

Julia

21 de noviembre, 10h19

De: mcapdevila@elitefit.es

A: j.arribas@mugendo.es

Título: Re: *Problemas con TanFlex*

Querida Julia,

Esta misma tarde voy a verte.

Un abrazo,

Marina

4.10 Carta certificada de Marina Capdevila a Alonso Navarro de fecha 28 de noviembre de 2017

28 de noviembre de 2017

A la atención del Sr. Navarro,

Tal y como le avisé en mi carta de fecha 15 de septiembre de 2017, por la presente rescindo el vínculo contractual entre EliteFit y Solvectra por culpa de sus repetidos incumplimientos al no proveerme con un producto libre de defectos, lo cual me ha causado innumerables daños.

Asimismo, le informo de que he pedido a mis abogados que inicien un procedimiento arbitral contra su sociedad para recobrar todos los daños que mi empresa ha sufrido.

Finalmente va a recibir lo que se merece como recompensa por su incompetencia.

Marina Capdevila

Fundadora y directora de EliteFit

5 LISTA DE ÁRBITROS

- Luis Capiel (*Herbert Smith Freehills*)
- Mónica Fernández-Fonseca (*Alfredo de Jesús O.*)
- Jaime Gallego (*LALIVE*)
- Emmanuel Kaufman (*KNOETZL*)
- Jean Marguerat (*FRORIEP*)
- Giulio Palermo (*Archipel*)
- Patricia Saiz González (*ESADE*)

6 LISTA DE TESTIGOS

- Clàudia Baró Huelmo (*LALIVE*)
- Tomás Navarro Blakemore (*FRORIEP*)