

Gestión Empresarial

ARBITRAJE

LA SOLUCIÓN EXPRÉS SE IMPONE

Las tasas judiciales y las reformas legales potenciarán este poco conocido sistema de resolución de conflictos, rápido y barato

elEconomista BILBAO.

En la rueda de la Justicia se sabe cuando se entra, pero nunca cuándo se va a salir. No en vano en el refranero español incluye la afirmación *más vale un mal acuerdo que un buen pleito*.

Aunque no existe una estadística unificada que muestre la evolución sobre mediación y arbitraje en España (lo cual dificulta su visibilidad ante el conjunto de la sociedad), lo cierto es que el uso de estos mecanismos experimenta una clara tendencia al alza.

Como muestra de esta evolución la Corte Española de Arbitraje registró al año pasado un incremento del 12 por ciento en la tramitación de procedimientos arbitrales, así como un considerable aumento de las cuantías objeto de disputa. El Tribunal Arbitral de la Cámara de Madrid también constata cifra el incremento medio en un 15 por ciento anual.

Durante el boom inmobiliario este sector centraba la mayor parte de los conflictos, ahora con la crisis son los relacionados con entidades financieras y las disputas societarias.

A pesar del crecimiento de la vía arbitral, aún está en niveles bajos, ya que como explica la abogada y

arbitro Nazareth Romero “hace falta un cambio de cultura”.

El incremento de los conflictos que llegan al Arbitraje se agudizará en los próximos años por dos factores: el encarecimiento de las tasas judiciales y la propia orientación legislativa que está marcando el Gobierno de Mariano Rajoy, que a través de la reforma de numerosas leyes está dirigiendo la resolución de los conflictos hacia la vía del arbitraje como fórmula para descongestionar los Tribunales de Justicia.

El presidente del Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB), Jesús M. de Alfonso, considera que “la Justicia estatal sufre y sufrirá de muy importantes transformaciones. La primera es que su coste no va a poder ser subvencionado por el Estado, al menos como hasta ahora”, mientras que “el arbitraje es más barato que acudir a los tribunales de justicia si comparamos costes”.

Acuerdo previo contractual

El sistema de Mediación y Arbitraje se sustenta en el acuerdo previo de las partes que aceptan someterse a este sistema de resolución de conflictos, pero una vez aceptado no se puede dar marcha a tras y, en el caso de la legislación

española, queda totalmente excluido el recurso judicial posterior.

La vía arbitral ha de hacerse constar explícitamente en los contratos como modo de resolución de conflictos. Todas las instituciones que operan en arbitraje tienen cláusulas modelo a disposición de las empresas para que las puedan incluir en los contratos.

Sin embargo, llama la atención, según un estudio realizado por la Cámara de Bilbao que más de un 38 por ciento de las pymes y autónomos no plasman en contratos gran parte de sus relaciones comerciales. Mariví Lázaro del Tribunal Arbitral de Bilbao explica que “en el funcionamiento de las empresas todo es muy rápido, por lo que muchas veces no se hacen contratos y se basan en la palabra, lo que luego cuando hay conflictos es muy difícil demostrar los compromisos”.

En este contexto, la abogada Nazareth coincide en recalcar que ante todo hay que “tener prevención jurídica, elaborar un buen contrato, por el cual de igual al lugar que acudas a hacer negocios, pero que la empresa quede salvaguardada”.

Otra característica del Arbitraje es que la determinación del arbitro se produce por elección de

las dos partes, no por asignaciones de turnos u oficios. Las organizaciones arbitrales pueden hacer recomendaciones de profesionales en función de las especificidades de cada caso.

La vía arbitral se puede establecer para casi todos los asuntos, pero la creciente internacionalización de las empresas, hace que en negocios internacionales, donde operan legislaciones de distintos países, el arbitraje sea una de las formas predominantes para la resolución de conflictos.

Resolución antes de 6 meses

La mayor parte de las organizaciones arbitrales confirman que el tiempo de resolución de los conflictos es inferior a seis meses, ya que se trata de procedimientos muy tasados en plazos, en todos y cada uno de sus pasos para evitar dilaciones innecesarias o interesadas por una de las partes. Es habitual ver laudos en sólo cuatro meses y algunos procesos abreviados que duran un mes.

Una vez dictado el laudo es “sentencia firme”, no hay posibilidad de recurso. Desde la Cámara de Madrid explican que los laudos arbitrales gozan de “la misma eficacia jurídica que una Sentencia del Tribunal Supremo” y sólo cabe re-



Rapidez, profesionalidad e independencia



Jesús M. de Alfonso, presidente del Tribunal de Arbitraje de Barcelona

“El arbitraje es más barato que acudir a la Justicia, porque al tener un día final fijo, a diferencia de lo que ocurre en los tribunales de justicia de todo el mundo, permite minimizar los costes colaterales de los conflictos y tener una puerta abierta a un futuro post conflicto”.



Alejandra Ramírez, miembro de la junta directiva del Foro Mundial de Mediación

La mediación puede acabar con las diferencias entre las partes en tres o cuatro semanas mientras que en caso del arbitraje puede prolongarse dos meses. Otra ventaja de la mediación es que no está sujeta a la legislación del país de destinoes un proceso flexible.



Nazareth Romero, abogada, Lawyer CCBE y Arbitro-Mediadora Internacional

“En España hay buenos mecanismos de Arbitraje, suficientes y adecuados. El tema de fondo es un cambio de cultura. La gente tiene que aprender confiar en el arbitraje, que lo ejercen profesionales bien preparados e independientes”.



currir ante los tribunales contra el laudo mismo, por defectos formales, pero son muy pocos los que se recurren y menos los que se anulan, menos de un 1 por ciento.

El ahorro en tiempo va acompañado de ahorro en coste directos. En el arbitraje se sabe en todo momento el coste, todo está tasado todo y los precios son públicos. Las empresas pueden conocer de antemano cuanto les costará el litigio, además de saber que sólo se juzgará una vez.

El coste de los arbitrajes los costean íntegramente las partes en conflicto. Carlos Cervero, secretario de la Corte Aragonesa de Arbitraje y Mediación, estima que la cifra de conflictos que llega al arbitraje es bajo, en cierta medida los costes que acarrear para las pymes, a pesar de ser inferiores a los de la vía judicial, algunos deciden no emprender procesos.

Ante el mayor protagonismo del arbitraje previsto en el Anteproyecto de la Ley de Cámaras, Carlos Cervero se congratula de ello, pero “se precisa mayor ayuda económica para impulsarlo porque luego el Estado se beneficia porque en los juzgados hay menos casos”.

Un gran desconocido

El Arbitraje es un gran desconocido en la sociedad española. Parte de esta responsabilidad radica en su propia condición de confidencialidad. Al contrario que los trámites judiciales, las vistas de Ar-

El 38% de las pymes no realiza contratos para sus relaciones comerciales

bitraje se realizan en sedes más discretas, a lo que se une que las resoluciones se comunican sólo a las partes y no han de publicarse en boletines oficiales o estar en tabloneros de anuncios públicos.

Otra de las cuestiones que aportan dificultad para tener una visión en conjunto del arbitraje en España radica en la multitud de organismos, algunos públicos, otros privados, etc, existentes.

El maremagnum de organismos de Mediación y Arbitraje es muy variado y amplio, desde los de carácter regional o provincial, hasta los que se especializan en litigios internacionales. También hay especializaciones por materias a dilucidar. Hasta en los propios Juzgados hay sistemas de mediación y/o arbitraje a través de los secretarios judiciales.

Hay organismos en las Cámaras de Comercio -con una red de 40 tribunales-, además de la Corte de Arbitraje de España dependiente del Consejo de Cámaras. Después hay otros vinculados a colegios profesionales, principalmente a los de

Abogados, como el Colegio de Abogados de Valencia con su Tribunal Arbitral (TAV).

Un modelo que integra a cámaras y colegios profesionales es el del Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB). Desde las universidades surgen iniciativas, como el CIAMEN (Centro Internacional de Arbitraje, Mediación y Negociación) de la Universidad San Pablo CEU; y desde el mundo asociativo esta CIMA (Corte Civil y Mercantil de Arbitraje). También hay organizaciones por temáticas, como la Corte Española de Arbitraje Económico de Derecho y Equidad, centrado en conflictos en arrendamientos inmobiliarios. Finalmente hay arbitrajes en algunos despachos de abogados importantes.

A pesar de esta ingente red de organismos arbitrales, las reformas legislativas que vienen potencia más agentes para arbitraje, como por ejemplo los Notarios.

Atracción económica

El Arbitraje también puede ser una oportunidad de negocio. El presidente de honor de la Unión Internacional de Abogados, Juan Antonio Cremades, opina que atraer arbitrajes puede representar mucho dinero para una ciudad. Según este abogado “cuando las partes de un arbitraje internacional convienen que se desarrolle en Valencia, sacan un gran provecho los hoteleros que alojan a partes, árbitros y testigos; los restauradores, los intérpretes, los taxistas, las agencias de viaje, etc”.

En este contexto destaca el Tribunal Arbitral de Valencia (TAV), como sede española de la Corte Europea de Arbitraje (CEA) para el Mediterráneo y el Medio Oriente. Esto significa que Valencia presta los servicios de la CEA para aquellos estados que tengan una frontera con el Mediterráneo, Portugal, los Balcanes, Rumanía, Bulgaria, Ucrania y casi todos los países de Europa del Este, así como los estados de Oriente Próximo.

Para resolver conflictos también se puede optar por la Mediación, que es aún más rápida y de menor costes, aunque implica acuerdo total entre las partes. De esto tratará el ‘I Foro Internacional de Mediación y Arbitraje Comercial’, el 14 y 15 de junio, en de la Cámara de Valladolid. Alejandra Ramírez, miembro del Foro Mundial de Mediación, destaca que los mediadores pueden ser útiles para dar el salto al exterior. “Pueden asesorar a los empresarios para ver qué estrategias y alianzas pueden hacer fuera de España, en que países puede invertir, qué sinergias puede lograr. Es muy importante porque si ya podemos ahorrarnos los conflictos desde el primer momento nos va a ayudar en el proceso de internacionalización”.

Información elaborada por

Carmen Larrakoetxea, Esther Porta, Verónica Sosa, Eva Sereno, Rafa Daniel y Javier Alfonso.