

COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

SUPLEMENTO ESPECIAL EDITADO POR SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1.060 • DICIEMBRE 2004

Arbitraje

Sobre la Nueva Ley de Arbitraje

"El 23/3/2004 entró en vigor la nueva Ley de Arbitraje (Ley 60/2003, de 23/12). La Ley se basa en dos criterios informadores esenciales. Uno es la adecuación a la regulación internacional, y casi universal, del Arbitraje, respecto de la que se hallaba desfasada; en concreto, a la elaborada por la Comisión de la ONU para el Derecho Mercantil Internacional, de 21/6/1985: la "Ley Modelo CNUDMI / UNCITRAL". El segundo es la flexibilización del Arbitraje, tanto en formalismos y trámites, hoy anacrónicos y que lo dificultaban, como mediante la concesión a las partes del máximo poder de decisión sobre el mismo (...) La Ley también perfecciona la legislación española (Ley 36/1988) anterior, limando las imperfecciones que la práctica había evidenciado."

ROCA JUNYENT ABOGADOS. Pág. 7

Aplicación del Arbitraje a una buena política de cobros

"Una adecuada política de gestión de cobro y el uso del arbitraje a los 60 días del vencimiento de esta factura son las claves, a juicio de ACAM, para reducir la morosidad empresarial. El uso de ambas iniciativas reduciría en un 80% las cantidades pendientes que las empresas adeudaban en operaciones comerciales. Además, más del 4% de las deudas nunca quedan saldadas."

ASOCIACIÓN COMUNITARIA DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN. Pág. 6

Asesoría, Consultoría y Auditoría



'Queremos transmitir a las PYMES una mentalidad exportadora'
DOMINUS SERVICIOS JURÍDICOS. Pág. 5

'Adaptamos nuestros servicios profesionales a las necesidades de nuestros clientes'
GÓMEZ VILLARES & ÁLVAREZ ABOGADOS-CONSULTORES TRIBUTARIOS. Pág. 4

Asesoramiento para el progreso de empresas mediante el desarrollo de sus ejecutivos
EGEST CONSULTORES Y ASESORES. Pág. 14

Propiedad industrial, propiedad intelectual y marcas

¿Quién resuelve sobre las acciones marcarias?

BUFETE CUATRECASES. Pág. 8

Distinción entre las Denominaciones de Origen y las marcas

DESPACHO SEAIN. Pág. 9

Creciente importancia de la propiedad industrial de marcas y diseños

BARDEHLE, PAGENBERG, DOST, ALTENBURG, GEISSLER. Pág. 10



DERECHO LABORAL Y DERECHO INMOBILIARIO Pág. 11

El futuro de las relaciones laborales en España

"Las relaciones laborales en España han experimentado, en los últimos ocho años, un profundo proceso dinamizador. Ya con anterioridad se habían producido importantes progresos pero es en estos años, cuando gracias al diálogo social entre los distintos operadores sociales, fundamentalmente patronal y sindicatos, secundados por la autoridad gubernativa, se ha producido un mayor avance. El cambio de siglo ha supuesto, por tanto, una flexibilización de las relaciones laborales que si bien ha producido abundantes frutos, como la creación neta de empleo, se encuentra todavía con múltiples retos que afrontar y escollos que salvar."

SAGARDOY ABOGADOS. Pág. 12

La gestión de los despachos profesionales

Pág. 3

Nuevos elementos facilitadores de la participación privada en las infraestructuras

Pág. 7

Asesoramiento jurídico y financiero

Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación

ACAM es una organización sin ánimo de lucro creada hace años por un grupo de empresarios y juristas, de implantación nacional y área de influencia internacional, para el fomento de la mediación y arbitraje como métodos rápidos y económicos para resolver conflicto. Recientemente se ha integrado en el Foro de la Justicia, plataforma impulsada desde el Consejo Nacional de la Abogacía para trabajar en la construcción de la justicia como servicio público. Esta asociación puede ofrecer este servicio de resolución extrajudicial de conflictos fuera de España, al contar con una red de árbitros en otros países. El valor añadido de esta corte arbitral es que no se solicitará provisión de fondos para el desarrollo de un proceso arbitral, a ninguna de las partes implicadas, salvo si alguna estuviese inmersa en una insolvencia manifiesta.

Postura de ACAM sobre la Nueva Ley Concursal

La Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación reclama que se fomente el arbitraje a la vez que se ponen en marcha 37 nuevos juzgados mercantiles

Según señaló Ela Blasco, secretario del Consejo de ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación, la puesta en marcha de los nuevos juzgados mercantiles, que entraron en funcionamiento en nuestro país, como consecuencia de la nueva Ley Concursal, el pasado 1 de septiembre, es una medida que llega tarde a España, porque en otros países europeos ya existe esta infraestructura. "De hecho, el procedimiento arbitral, bastante más económico y rápido que cualquier proceso judicial, y la especialización y formación de los juzgadores, sería la solución para el atasco de litigios civiles y mercantiles que existe en nuestro país. Según datos del Consejo General del Poder Judicial, hay más de dos millones de asuntos pendientes en esta materia", apunta Blasco.

"El procedimiento arbitral, bastante más económico y rápido que cualquier proceso judicial, y la especialización y formación de los juzgadores, sería la solución para el atasco de litigios civiles y mercantiles que existe en nuestro país"

"Los procesos judiciales, pese a sus avances, son lentos y

caros", señala Ignacio de Górgolas, su director general. "Una disputa civil por un impago de 60.000 euros pesetas, en la vía judicial supondría un coste no inferior a los 10.000 euros, y al menos dos años de litigios. Ese mismo litigio en la Corte Arbitral de ACAM no pasaría de los tres meses, en muchos casos sin desembolso de provisión de fondos, y a menos de la mitad de coste del procedimiento judicial que soportaría la parte incumplida".

"El arbitraje es un modelo alternativo a los Tribunales para la solución de conflictos, cuidando de que todos puedan ganar con su implantación."

dora". El arbitraje como procedimiento extrajudicial puede aplicarse a controversias en el campo civil y mercantil. En el civil, todas las controversias relacionadas con sociedades civiles, asociaciones, comunidades de bienes; arrendamientos rústicos y urbanos; comunidad de propietarios, multipropiedad, compraventas civiles, contratos de construcción de obra y suministro. En el campo mercantil se pueden destacar las compraventas; relaciones marcadas por el comercio exterior; contratos de trans-

porte, ventas a plazo, leasing, renting y factoring, contrato de agencia, relaciones societarias o propiedad industrial e intelectual.

"La forma de acceso al arbitraje es muy sencilla", señala el director ejecutivo de ACAM, se trata de la aceptación de las partes de un convenio arbitral, ya sea como cláusula incorporada a un contrato o como contrato independiente, donde quede expuesta su voluntad de someter a arbitraje todas o algunas de las controversias que pudieran surgir. "Debe subrayarse que, aun siendo conveniente, no es indispensable la previa existencia de una cláusula arbitral para atribuir una controversia a la ACAM. Nuestra institución cuenta con profesionales especializados en la problemática de cada una de las áreas de la actividad empresarial en la que pueden producirse conflictos y con una vasta experiencia en analizar los casos concretos y acompañar a sus protagonistas en la búsqueda de soluciones ágiles, efectivas y con ganancia para todos los interesados. "El arbitraje es un modelo alternativo a los Tribunales para la solución de conflictos, cuidando de que todos puedan ganar con su implantación.", señala Górgolas. •

Sepa cómo aplicar el arbitraje a una buena política de gestión de cobros

Ela Blasco. Secretario de ACAM

Una adecuada política de gestión de cobro y el uso del arbitraje a los 60 días del vencimiento de esta factura son las claves, a juicio de ACAM, para reducir la morosidad empresarial. El uso de ambas iniciativas reduciría en un 80% las cantidades pendientes que las empresas adeudaban en operaciones comerciales. Además, más del 4% de las deudas nunca quedan saldadas. Para poder luchar contra el deudor internacional es fundamental intentar todas las gestiones extrajudiciales necesarias para conseguir el cobro, incluyendo las agencias especializadas de cobro. Pero si el moroso se niega a pagar, el acreedor no debe caer nunca en la tentación de emplear métodos ilegales. La mejor solución, entonces, es tratar de llevar el problema a una solución mediante el arbitraje, ya que la nueva Ley de Arbitraje, que entró en vigor en marzo de 2004, ofrece distintas garantías de cobro. Una implantación del sistema arbitral supondría reducir la deuda actual en un 50%. Una rápida gestión de la deuda en el primer mes puede recuperar el 81,21% del total que se debe. A los tres meses, la cantidad baja al 70,95%, que se convierte en 52,37 a los seis meses. Al 32, 26 se reduce cuando el impago alcanza los nueve meses. Si la deuda no se ha logrado cobrar en un año es muy posible que sólo se resuelva un 12,68 del total.

Aplicar el arbitraje dentro de una correcta política gestión de cobros es la clave para reducir el número de impagados. Desde ACAM ofrecemos al empresario diversas claves para que pueda reducir sus riesgos empresariales:

1. Análisis previo de los créditos: acceder a la mejor información comercial disponible.
2. Utilización del Límite de crédito, evaluando los distintos tipos de cliente.
3. Garantizar correctamente la apertura del crédito del cliente, sus datos fiscales, de facturación, etc. Asegurar el apoderamiento de quienes se obligan al pago y quien firma nuestro contrato comercial con nosotros, en especial quien firma la cláusula de sometimiento a arbitraje.
4. Procurar en la medida de lo posible utilizar métodos de cobro que garanticen la iniciativa en el pago del acreedor (domiciliaciones bancarias).
5. Concreción de las tarifas negociadas y de las condiciones de pago pactadas previamente. Consentimiento escrito de sometimiento al arbitraje de ACAM en caso de surgir el conflicto.

6. Conocimiento y profundización de los sistemas internos de pago del deudor. Conocimiento de personas y procesos

7. Volcarse en los sistemas de facturación: una factura clara, inmediata, que indique las condiciones de pago y la forma de pago. Evitar errores en la facturación, en el envío. Profundizar en sistemas electrónicos de facturación.

8. Prevenir el vencimiento en el pago, anticipando la comunicación con el deudor para asegurar el pago.

9. Actuación inmediata y decidida ante el impago. Tomar decisiones rápidas y confiar en los expertos. El indicio de un procedimiento arbitral puede ahorrarnos gastos financieros, solventar disputas comerciales de un modo rápido y objetivo, sin dañar la relación comercial.

10. Garantizar la existencia de una política de créditos conocida y asimilada por todos los estamentos del negocio.

11. Asegurar una contabilización correcta e inmediata de las transacciones

Estos mandamientos se puede resumir en uno: delegar la gestión de cobro en profesionales tanto en su prevención como en su organización y puesta en marcha e incluir el convenio arbitral para poder asegurarse de forma rápida el cobro de esa deuda.

No podemos olvidar que los objetivos de estos departamentos de cobro son, en primer lugar, el conseguir una disminución progresiva del fondo de una maniobra de la empresa buscando la forma de que su crecimiento en facturación no agote los recursos financieros (reducción del periodo medio de cobro; una empresa en crecimiento puede verse en una suspensión de pagos por no contar con la necesaria aplicación de recursos financieros a su activo de clientes. Muchas empresas con la cartera llena de ventas se ven sin liquidez, siendo esto más grave si cabe en empresas pequeñas.

En segundo lugar, el departamento de cobro tiene como objetivo el conseguir controlar el gasto derivado de las insolvencias de clientes. En una sociedad de por ejemplo 100MM.de facturación con un 5% de resultado neto, un 1% de impagados supone el equivalente a un 20% de su actividad perdida. O, lo que es lo mismo, para asegurar que el 1% no se coma el resultado de la cuenta de explotación se ve obligada a crecer un 20% en su actividad, cosa notablemente mucho más difícil que controlar sus impagados. •

1.060 Comunicación

Gabinete de Prensa

Gestión de los recursos de promoción · Notas de prensa · Organización de eventos y conferencias · Adecuación del mensaje al medio y a la marca · Plan de medios: Implementación y seguimiento de resultados

Contamos entre nuestros clientes con algunas de las empresas e instituciones mejor referenciadas del sector.

C/ Casp 114, Esc. A 1º 2º 08013 Barcelona
Tel: 93 265 47 30 Fax: 93 265 47 01

.obo
COMUNICACION