Marketing y gestión >>>

CONSEJOS Y SUGERENCIAS

búsqueda de la Red ya que pueden aparecer nuevas metatags o los buscadores pueden modificar los criterios para indexar las páginas, además de surgir nuevos buscadores o directorios en los que incluir la página del Bufete.

Mantener viva la página web del Despacho evitará la mala imagen que ofrece encontrar siempre la misma información, enlaces que ya no funcionan o un teléfono obsoleto. Conviene pues tener contacto fluido con la empresa desarrolladora del website para realizar con agilidad las modificaciones necesarias y, al menos, una vez al año, incorporar algún elemento nuevo que dinamice la página.

Iuris.doc. Dpto. de Marketing y Servicios Internet. www.iurisdoc.com

o la administración. La aplicación de la factura digital proporciona una forma segura y rápida de establecer una comunicación más directa entre la empresa y el cliente, lo que le puede otorgar asimismo ventajas competitivas. Su aplicación no es exclusiva para grandes empresas con elevado número de facturas ya que existen herramientas válidas y adaptadas a las necesidades de prácticamente cualquier volumen de facturación.

Para más información consultar **http://www.ipsca.com**

>>> Arbitraje sectorial >>>>>>>>>>>>>>>

Cada asociación de empresarios podría gestionar su propio sistema de resolución de conflictos a medio plazo

Desde ACAM, Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación, www.arbitraje-acam.org, organización sin ánimo de lucro creada hace años por un grupo de empresarios y juristas, de implantación nacional y area de influencia europea, para el fomento de la mediación y arbitraje como métodos rápidos y económicos para resolver conflictos comerciales, se tiene muy claro que el arbitraje sectorial será clave en la popularización de esta alternativa a la justicia en los próximos años. 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

En opinión de Miguel Angel Gimeno, presidente de ACAM es lógico que cada sector empresarial tienda a autogestionarse y a crear su propia Corte de Arbitraje coordinada por una entidad externa a la propia patronal empresarial. Ello le dará la legitimidad necesaria porque así nunca se podra tachar de partidista o de viciado el citado sistema arbitral.

En esa labor de difusión y conocimiento de la alternativa arbitral no está de mas la organización de seminarios internos y cursos de formación por parte de la propia asociación para presentar el sistema a las empresas adheridas a esta entidad así como su posterior difusión de sus virtudes a través de los medios de comunicación.

A su juicio, he aquí algunas ventajas del llamado arbitraje sectorial

- **Diseñado a la medida del colectivo empresarial: Cada sector es un mundo y cada colectivo responde a su idiosincrasia y particularidades.**
- **Gestion externa por profesionales del arbitraje neutrales: Es fundamental para legitimar el sistema de arbitraje que una entidad externa (la ley de arbitraje ampara a las asociaciones sin ánimo de lucro) se convierta en gestor de la citada Corte de Arbitraje**
- **Normativa y árbitros propios: Cada colectivo empresarial seguirá sus propias directrices marcadas. Podrá redactar su propia normativa arbitral y elegir a los árbitros necesarios para que configuren el sistema**
- **Árbitros imparciales expertos en su sector: Las partes de cada disputa confiarán su litigio árbitros imparciales, independientes de las partes y expertos en su sector de referencia**
- **Ahorro de costes: El arbitraje proporcionará a esa asociación que decida tener su propio sistema de arbitraje un notable ahorro de costes gracias a la agilidad procesal del sistema arbitral.**
- **Confidencialidad: Un sistema propio permite a las empresas que se encuentren asociadas a determinada organización empresarial un nivel de confidencialidad que no tienen los tribunales de justicia**
- **Fomenta el dialogo y evita ruptura profesional entre empresas del mismo sector: Acudir al arbitraje por parte de dos empresas del mismo sector evita terminar con ese posible socio y seguir manteniendo una relación profesional basada en el diálogo y en el respeto mutuo ■**