



El portal para las empresas de Navarra

ÁREAS TEMÁTICAS: Dirección y Estrategia

Portada > Dirección y Estrategia > Documentación > Guías

11 | Documentación



Guía práctica de arbitraje

La guía práctica sobre arbitraje está destinada a orientar al empresario acerca de los usos de este procedimiento extrajudicial.

Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM) 15/06/2004

En principio más de tres millones de empresas, entre pymes y autónomos pueden ser usuarios de este sistema más rápido y económico que el procedimiento judicial ordinario.

En palabras de Miguel Ángel Gimeno, presidente de esta entidad " en una sociedad moderna como la nuestra es lógico que la implantación y consolidación del arbitraje sea un hecho consumado en los próximos años."

El sumario de esta publicación abarca de forma amena y rigurosa todas las facetas que tienen que ver con el arbitraje como fenómeno. Se inicia la publicación con la **definición del arbitraje** y sus **diferencias con el proceso judicial y la mediación**. A continuación, se explica al empresario qué materias están excluidas por Ley del procedimiento arbitral y la amplia gama de **asuntos civiles como mercantiles que pueden ser objeto de arbitraje**, bien a priori por haber incluido la cláusula de arbitraje, o a posteriori porque ambas partes de mutuo acuerdo se pusieran de acuerdo. Otro de los elementos claves es el coste del procedimiento arbitral, siempre por tramos y en función de la disputa, donde en ocasiones si las dos partes no son insolventes no hay provisión de fondos previa. También se explica la **figura del árbitro** como mediador entre las partes y la sentencia o laudo que emite éste, ahora incluso con mayor fuerza legal tras la nueva Ley de marzo de 2004.

La publicación concluye con un selecto **diccionario** que recoge toda la terminología del procedimiento arbitral. Más de una treintena de términos con los que tiene que familiarizarse el empresario de cara a poder emplear el arbitraje en su actividad empresarial. "Hemos pretendido, señala Miguel Ángel Gimeno ser muy concretos en nuestros planteamientos. Desterrar sobre todo la idea de que el arbitraje va dirigido a las grandes empresas. Todo lo contrario. Es el procedimiento más útil y práctico para pymes, empresas de nueva creación y autónomos.

Descargar (509 Kb)

recomienda este contenido

acceso asesoría

versión para imprimir



DOCUMENTACIÓN Documentación de Dirección y Estrategia

Buscar

[¿Quiere buscar en otras áreas del web?](#)

[¿Qué es Navactiva?](#)

[Colaboradores](#)

[Regístrese](#)

[Boletín](#)

[Buscador](#)

[Mapa](#)

[Ayuda](#)

[Contacto](#)

[S](#)

© Copyright, Agencia Navarra de Innovación. Aviso Legal