

Con la nueva Ley de Arbitraje a pleno rendimiento, los expertos recuerdan algunas de las críticas que se realizan a la institución y reconoció la necesidad de contar con árbitros bien formados.

## El arbitraje frente al 'amiguismo' y con formación

Escribe Borja Mec

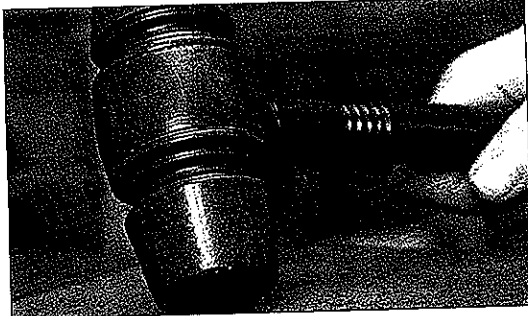
Son muchos los profesionales, asociaciones y personas vinculadas al mundo empresarial y jurídico que reclaman atención sobre el arbitraje como fórmula para la resolución de disputas sin tener que pasar por los tribunales.

Una de las medidas que trató de ayudar a esta concienciación fue la Ley de Arbitraje aprobada por el Gobierno del PP en 2003. Desde entonces han aparecido distintas asociaciones, clubes, grupos de trabajo y organizaciones que tratan de alentar a los abogados mercantilistas a que incluyan en los contratos cláusulas que, en caso de conflicto entre las partes, fijen el arbitraje como fórmula para solucionarlos.

Y, aunque desde todos los ámbitos se reconocen las bondades del arbitraje, los expertos recuerdan algunos estereotipos que siguen anclados junto a la figura del arbitraje y la mediación y que son difíciles de extirpar.

### La abogacía

Durante la tertulia organizada por ACAM y El Derecho Editores sobre el papel de la abogacía en el desarrollo del arbitraje, José Manuel Suárez Robledano, magistrado del



La nueva Ley de Arbitraje fue aprobada en 2003.

TSJ de Madrid, recordó una de las sombras que se cierne sobre el arbitraje. Aseguró que en el sur de Europa ha habido cultura de "amiguismo" y eso no beneficia a aumentar la confianza de los ciudadanos en el arbitraje.

Bernardo Cremades, presidente de la Corte Española de Arbitraje, reconoció que "el amiguismo es el cáncer del arbitraje". Además, explicó que se acusa a algunos abogados de nombrar a otros compañeros como árbitros de un proceso para luego les nombren a ellos en otros procesos. "No podemos de-

jar que los ciudadanos piensen que porque un amigo sea el presidente de un arbitraje te va a hacer un favor", añadió Cremades.

Suárez Robledano insistió en la necesidad de que instituciones como el Consejo General de la Abogacía Española se encargue de velar para que los abogados sean buenos profesionales y ayuden a "dar más prestigio al arbitraje".

Rafael Hinojosa, consejero de Cuatrecasas, destacó la necesidad de que la integridad y la independencia sean las columnas en las que se apoye el trabajo de los ár-

bitros para que no haya reticencias. Hinojosa explicó que cualquier sospecha de "compadreo" entre una parte y un árbitro puede ser suficiente para pedir la recusación del mismo. "Además de rozar un delito del Código Penal", añadió Bernardo Cremades.

Otra parte del debate se centró en la necesidad de una formación especial de los árbitros -principalmente abogados- para poder presidir un arbitraje. José María Alonso, presidente del Club Español del Arbitraje, aseguró que un árbitro debe ser una persona muy bien formada. "No sólo debe tener buenos conocimientos jurídicos sino que debe poseer una buena capacidad para entender las cosas", explicó Alonso. Además, expresó su opinión favorable a que un árbitro haya ejercido antes como abogado porque "ayuda a entender cosas que te vas a encontrar luego al intervenir como árbitro".

Cremades reclamó la vuelta a la formación artesanal de los árbitros. Animó a los jóvenes abogados y estudiantes a trabajar en torno a grandes maestros del arbitraje para aprender de ellos. "Es una vuelta a los orígenes", aseguró Cremades.



## Juan Tena, en la memoria

Escribe Luis Riesgo

Juan Tena, abogado y socio director en España de Jones Day, falleció el 19 de febrero de 2006 en Madrid, a los 54 años, víctima del cáncer.

Su carrera como abogado se inicia en 1979 en el despacho JyB Cremades, donde llega a ser socio en 1983 y permanece hasta 1993. Cumplida esa etapa, funda con otros compañeros el despacho Tena, Muñoz y Asociados. Tras unos años apasionantes, y en unos momentos en los que el sector de la abogacía inicia su consolidación, deciden en 2000 integrarse en Jones Day, que abre su oficina en España bajo la dirección de Juan Tena. Por primera vez, una oficina de Jones Day es dirigida por un abogado que acaba de incorporarse a la firma.

Bajo su dirección Jones Day crece y se consolida como uno de los bufetes internacionales de referencia en España. A ello contribuye el prestigio de Juan, que en todas las clasificaciones de distintas publicaciones es incluido por clientes y compañeros de profesión entre los mejores abogados de España en temas corporativos.

Esta trayectoria llena de reconocimientos, no es, sin embargo, lo más importante que ahora recordamos. Juan era, y sigue siendo en nuestra memoria y para siempre, una excelente persona. Su integridad personal y su buen juicio se unían a un carácter afable, abierto, noble y generoso, que nos ha permitido crecer como personas a los que hemos tenido la suerte de compartir con él una parte de nuestra vida. Juan dedicó su vida a su mujer Bea y a sus cuatro hijos, a sus amigos y a su trabajo. Siempre tuvo claras las prioridades, y supo que cuantos éxitos pudiera tener como abogado serían vacíos si fueran a expensas de ver crecer a sus hijos. Su memoria nos ayuda a valorar lo que hemos aprendido a su lado.

### TRIBUNA

Carmen Burgos  
Linklaters

## Operadores móviles virtuales

Los Operadores Móviles Virtuales (MVNO) son operadores que prestan servicios de telefonía móvil sin disponer de red propia y utilizando la red de otro operador móvil. Los MVNO existen en muchos países desde hace años, pero en España todavía ninguno ha logrado operar. Para ello necesitan estar inscritos en la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) y llegar a un acuerdo comercial para el uso de la red con un operador con red (Movistar, Vodafone o Amena, y quizás más adelante Xfera). Varias empresas han intentado en el pasado negociar estos acuerdos con los operadores sin éxito. Recientemente la CMT -respaldada por la Comisión Europea- estableció que los tres operadores de telefonía móvil disfrutaban de una posición de dominio colectivo en el mercado mayorista de telefonía que les incentivaba a no abrir sus redes a ter-



Los MVNO pueden prestar sus servicios de varias formas.

ros, y está preparando una normativa para obligarlos a atender a las solicitudes razonables de utilización de sus redes de los MVNO.

El modelo de los MVNO funciona bien en algunos países vecinos. Algunos han contribuido a desarrollar el mercado de la telefonía de 3G ofreciendo a los usuarios numerosos contenidos multimedia (como M6 o Universal Music). Otros han conseguido fidelizar a sus clientes en sectores poco relacionados con la telefonía (como Sainsbury o Tesco en el de la distribución). Otros eran ya

operadores telefónicos y han podido prestar servicios de telefonía móvil donde no tenían licencia de móvil (como por ejemplo Telez o BT). Otros simplemente han visto la oportunidad de hacer un negocio (como Easymobile). El número de usuarios puede llegar a ser importante (por ejemplo Virgin Mobile tiene más de 4 millones de clientes en el Reino Unido).

### Operadores

Los operadores con red han conseguido maximizar el uso y la rentabilidad de sus redes, y prefieren vender

minutos de telefonía a través de los MVNO frente a venderlos. Los MVNO les permiten también dirigirse indirectamente a segmentos de usuarios no atraídos especialmente por su propia marca, buscando complementariedades. También los ingresos adicionales les permiten amortizar en parte las licencias 3G que en algunos países se pagaron a precio de oro.

Por último, los usuarios han visto cómo la competencia en la telefonía móvil aumentaba y los precios se reducían.

Los MVNO pueden prestar sus servicios de varias formas. Pueden ser meros revendedores que comercializan los servicios de telefonía con una marca de gran implantación comercial. También pueden operar en joint venture con un operador con red. Otros hacen inversiones significativas en infraestructuras que se in-

terconectan con la red del operador. Otros se diferencian por los contenidos que ofrecen a sus usuarios.

Los contratos entre los MVNO y los operadores con red tienen que prever la manera en la que prestará el servicio el MVNO, los servicios que éste requiera del operador con red, incluidos los de roaming, los acuerdos de nivel de servicios, la estructura de precios que paga el MVNO, la atribución de rangos de numeración al MVNO, el suministro de tarjetas SIM, su conexión y desconexión, el suministro de datos de tráfico para que el MVNO pueda facturar a sus clientes, la atribución de derechos de propiedad intelectual, la propiedad de los clientes, etc.

Veremos este año si el nuevo enfoque regulatorio finalmente permite el desarrollo del mercado de los MVNO en España, y la posición de cada uno de los operadores para dar entrada a su red a los MVNO.