


16 de mayo, 2006

[Quiénes somos](#) | [Newsletter](#) | [Contacte con mundoFranquicia](#)
Elija país 16 de mayo, 2006 [home](#) > [opinión](#) > [Desarrollo de opinión](#)**Actualidad**

- noticias
- opinión
- eventos
- entrevistas

Franquiciadores

- consejos prácticos
- servicios al franquiciador
- evalúe su proyecto
- formación

Franquiciados

- consejos prácticos
- servicios al franquiciado
- formulario de apertura
- formación

Guía de Franquicias

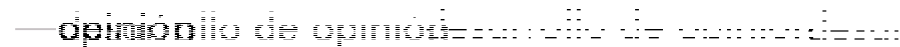
- guía virtual
- franquicias de éxito

Servicios

- servifranquicia
- consultoría on-line
- buscador de locales
- tablón de anuncios
- cámara de comercio

Artículos**Libros****Para saber más**

- normativa
- diccionario
- de interés
- estadísticas
- monográficos




por Ignacio de Gorgolas
Director Ejecutivo. ACAM

[... volver a opinión](#)

La PYME, motor del desarrollo del arbitraje en España

Sin prisa, pero sin pausa la actividad del arbitraje va quemando etapas en nuestro país. En un contexto que tiende a la autorregulación de las principales actividades económicas asistimos al nacimiento de dos nuevas Cortes Arbitrales, que no serán las últimas, una impulsada desde un colegio profesional y la otra especializada en litigios de propiedad intelectual: Además, dentro de unas fechas Madrid, la capital de España se apresta a albergar el I Congreso Iberoamericano de Arbitraje con los principales expertos en soluciones extrajudiciales hispanos. El objetivo, según sus organizadores, poder abordar la proyección de la empresa en el comercio exterior desde todos sus puntos de vista.

Resulta del todo paradójico la situación que se suscita si hablamos de la implantación del arbitraje en nuestro país. Frente al desarrollo y buen funcionamiento del arbitraje en el campo del consumo, donde ya se emplea la videoconferencia para algunos litigios, y donde el consumidor ya utiliza con asiduidad estos servicios o el amplio desarrollo del arbitraje en el comercio exterior porque las empresas que exportan prefieren buscar un tercero de confianza que asumir la legislación desconocida de ese país, en caso de litigio, es muy curioso que el arbitraje no tenga un protagonismo principal en nuestra actividad diaria. Es curioso, el arbitraje no llega a la pyme, pero cuando la pyme conoce las ventajas del arbitraje lo emplea con asiduidad.

Según datos de la Dirección Gnal de la Pyme el perfil de la empresa española es el de Microempresa, de 0 a 9 trabajadores, centrada en el sector servicios (50,81 por cien del total; en el comercio (20,08) o en la construcción (13,29 por cien) ese es el retrato robot de la empresa española según datos por la Dirección general de Política de la Mediana Empresa, www.ipyme.org en su último informe de agosto del 2005. Según estos datos existían en España a 1 de enero de

2004 2.942.342 empresas. De estas el 50,99% eran empresas sin asalariados, el 93,99% tenían entre 0 y 9 asalariados; el 99,87% entre 0 y 249 empleado y solo el 0,13% disponía de más de 250 asalariados. Del total citado, 2.938.464 son pymes. Es evidente que estos casi tres millones de empresas y otros dos de autónomos tienen por su limitación de recursos la imposibilidad de afrontar el coste de la justicia. Un coste temporal y económico que obliga a veces a renunciar a la solución del conflicto.

Urge que la Administración desarrolle una amplia campaña de difusión de cara a que el empresario conozca las ventajas de las soluciones extrajudiciales. A corto plazo va a generar el efecto que muchos de los asuntos civiles y mercantiles que colapsan los juzgados puedan solventarse por otra vía. Una campaña que recalque los valores de rapidez, economía de costes y confidencialidad del arbitraje. Que se apoye, sabiendo el poco gusto de los españoles por la lectura en las poderosas ventajas de la televisión, internet y de la propia radio. Estamos seguros de su éxito a muy corto plazo. Y que tenga como apoyo las diferentes patronales sectoriales, la gran mayoría de ellas convencidas de las ventajas de las soluciones extrajudiciales frente al tradicional proceso judicial.

Las soluciones extrajudiciales relacionadas con el arbitraje y la mediación, además de consolidar el buen gobierno en la empresa, pueden ser una de las recetas mágicas que ayude al pequeño empresario a mitigar el coste de la justicia. Para que se implanten en nuestro país, será necesario contar con profesionales independientes que puedan asumir la figura del árbitro. Es clave contar con un profesional independiente, avalado por su experiencia. Ya se sabe que las partes pueden elegir el arbitraje. Puede ser de derecho si el árbitro es jurista o de equidad si se elige a un profesional de otro sector.

Estamos convencidos que la clave del desarrollo del arbitraje y la mediación como método extrajudicial radica en la aceptación de la pyme de estas técnicas. Algunos sectores como el de la franquicia, inmobiliario o Internet ya han tomado la iniciativa en este campo.

Démosle la oportunidad de decidir en este aspecto desde el punto de vista de un proceso judicial largo, tedioso y caro o una solución extrajudicial rápida y económica.

En definitiva, es tarea de todos, ahora que los juicios llegan a televisión, intentar trabajar en desjudicializar la vida diaria. Nuestro concepto cultural de justicia debe modificarse paulatinamente. Y es que al final, y ahí coincidimos con Carlos Carnicer, presidente del Consejo General de la Abogacía, los tribunales deben ser el lugar de los litigios más graves. El resto de los asuntos deben ir por otra vía que ayude a mejorar el diálogo en nuestra sociedad.

SUMARIOS,

Urge que la Administración desarrolle una amplia campaña de difusión de cara a que el empresario conozca las ventajas de las soluciones extrajudiciales.

LAS SOLUCIONES EXTRAJUDICIALES PUEDEN CONVERTIRSE EN LA HERRAMIENTA QUE AYUDE AL EMPRESARIO A MITIGAR EL COSTE DE LA JUSTICIA.

[... volver a opinión](#)



© 2003-2006 mundoFranquicia consulting | [Aviso legal](#) | [Contacto](#)

