


[-Acceso Directo a sus Revistas-](#)
[-Acceso Directo a las Bases de datos-](#)

Última actualización Viernes 09 de Febrero 2007 14:32:48



[Noticias Jurídicas](#)
[Página Principal](#)
[Histórico](#)
[→ Clasificados](#)
[@ enviar a un amigo](#)
[Noticias de Hoy](#)
[Buscador de N](#)

El arbitraje, una opción profesional en alza para los abogados 30-01-2007



La salida de Fernández-Ballesteros del bufete Gómez-Acebo & Pombo y de Miguel Tembory de Pérez-Llorca pone de relieve el atractivo del Arbitraje para los profesionales de la abogacía

La semana pasada se publicó la noticia de que el catedrático Fernández-Ballesteros, socio responsable de Litigación y Arbitraje en el bufete Gómez-Acebo y Pombo, deja el despacho para desarrollar su actividad profesional centrándose en el arbitraje; se trata de un paso lógico, en cualquier caso, ya que el catedrático de Derecho Procesal de la Universidad Complutense de Madrid es además uno de los principales impulsores de la creación del Club Español de Arbitraje, organismo del que también es Vicepresidente. Sin embargo, las relaciones entre el ya ex socio y el bufete siguen siendo cordiales, a tenor de las declaraciones efectuadas por el propio Fernández-Ballesteros: "no será fácil dejar la que ha sido mi casa durante estos años. Pero centrarse en el arbitraje y sus crecientes exigencias de independencia objetiva no es siempre posible en el ámbito de un despacho de tan amplia clientela, nacional e internacional".

Asimismo, esta semana se ha sabido que Miguel Tembory, socio de Pérez-Llorca, abandonará el bufete familiar para dedicarse a la profesión de forma independiente en asuntos relativos a Derecho Público y Energía en el ámbito del arbitraje. Tembory ha sido uno de los principales asesores de E.On en la OPA sobre Endesa.

¿Qué es lo que empuja a profesionales de consolidada trayectoria profesional a dejar un bufete para dedicarse al arbitraje? Las motivaciones pueden ser muy distintas. Sin duda, el factor económico no es desdeñable: el arbitraje constituye una vía de negocio que todavía no ha terminado de eclosionar en nuestro país pero, analizando el ejemplo de otros países, como Estados Unidos, se afianzará como una sólida vía alternativa a los tribunales. Asimismo, el hecho de emprender una aventura en solitario y de forma independiente constituye un atractivo añadido.

Como quiera que sea, el arbitraje se revela como una vía más que sólida para la solución de litigios, tanto a nivel nacional como en el ámbito internacional: "es evidente que no tenemos una cultura de arbitraje en España como en los países anglosajones. Sin embargo, también observamos una mayor aceptación del arbitraje y proliferación de Cortes Arbitrales" declara Ela Blasco, secretaria general de la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM); "el desarrollo del arbitraje a nivel internacional ya es un hecho. En los últimos veinte años es muy común que las empresas españolas introduzcan, de cara a sus operaciones en comercio exterior, la cláusula de arbitraje correspondiente".

Comentarios:

■ [Carnicer pedirá a F Bermejo que actualice la Ley de Sociedades Profesionales](#) noticias jurídicas (09-02-2007 13:19:46)



Ley de Sociedades Profesionales y falta de Juzgados serán

■ [El Ministerio de Justicia evalúa el balance del mandato de Aguilar](#) noticias jurídicas (09-02-2007 12:26:53)



la profesión y a la regulación de la relación laboral ...

■ [Pautas para preservar la confidencialidad de los documentos del despacho](#) noticias jurídicas (09-02-2007 10:10:15)



soporte más cómodo para el trabajo que conlleva que los letrados

■ [El número de deudores concursados disminuye en 2006](#) noticias jurídicas (09-02-2007 09:09:19)

Los comentarios de los usuarios no se corresponden necesariamente con la opinión de Difusión Jurídica. No está permitido verter comentarios contrarios a las leyes españolas o injuriantes. Nos reservamos el derecho a eliminar los comentarios que consideremos fuera de tema.

Luis Durán.

31-01-2007/10:49:24

El arbitraje es una opción de negocio para muchos juristas pero es necesario darse a conocer en el mercado y tener un prestigio que es difícil de conseguir rápidamente. Por otro lado, es necesario que el conocimiento se extienda a agentes localizados en otros países y con una cultura jurídica diferente lo que no es sencillo de desarrollar

Diego Sánchez.

30-01-2007/17:11:02

En el mercado de los bufetes españoles el bacalao está más que vendido con todos los Garrigues, Urías y Cuatrecasas; no es de extrañar que los profesionales intentan nuevas vías de negocio, aunque tengo mis dudas de que el arbitraje cale en la sociedad española

¿Qué opina?

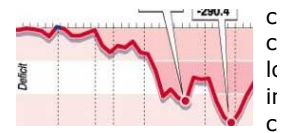
Nombre (obligatorio)

E-mail (obligatorio)

Comentario: (max.1000)

1000 te quedan todavía

Añadir



construcción ...

c
c
k
ir
c

[Portal de noticias jurídicas](#), [novedades legislativas](#), [novedades jurisprudencia](#), [formularios](#), [doctrinas](#), [recordatorio j](#)
[jurídicas](#), [artículos jurídicos](#), [clasificados](#), [sedes](#) y [publicidad](#).