

El arbitraje, mejor solución a los conflictos mercantiles

PARA QUE LA INSTITUCIÓN SEA EFICAZ, EL MEDIADOR DEBE SER INDEPENDIENTE, CON FORMACIÓN, EXPERIENCIA Y HUMILDEZ

DIEGO CARRASCO

Madrid. La institución del arbitraje es la mejor solución para resolver los conflictos mercantiles a nivel internacional porque resuelve los litigios entre las empresas y entre las empresas y los gobiernos de distintos Estados. Esta ha sido una de las principales conclusiones de la Conferencia del Comité de Arbitraje de la IBA, celebrada en Madrid, y en la que participaron más de 300 abogados y árbitros.

Para resolver estos conflictos no existe una jurisdicción o, al menos es bastante difícil. Tampoco hay un derecho sustantivo que sea directamente aplicable al asunto. Por esta razón, el arbitraje constituye la única solución para resolver los litigios mercantiles internacionales.

En este sentido, Rodolfo Fernández, socio de Miliners Abogados y profesor univer-



Fernando Pomo, presidente de la IBA, inauguró la jornada de trabajo del comité de arbitraje.

sitario, manifestó a LA GACETA que "el arbitraje tanto a nivel nacional como internacional no será un sistema alternativo a la resolución de conflictos, sino que es el medio principal para resolverlos en el Derecho Mercantil".

En la conferencia se destacó que para que el arbitraje

funcione correctamente es preciso que el árbitro reúna las condiciones de imparcialidad e independencia, experiencia en el campo concreto que se le encomienda y la necesidad de preservar su inmundidad. Además, debe tener como cualidades "la honestidad e integridad en su

actuación, sentido común y humildad, pues en Estados Unidos se han recusado árbitros por arrogantes", apuntó Fernández.

Otro tema muy analizado por los asistentes a la jornada fue el papel de los abogados españoles, especialistas en arbitraje, que jugarán un papel clave en el futuro. Por un lado, España tiene una buena posición en el ámbito iberoamericano por la afinidad que existe a nivel cultural y legislativo. Por otro, como explicó Rodolfo Fernández, que es además presidente de la sección de Derecho Mercantil del Colegio de Abogados de Barcelona, "en el arco mediterráneo Barcelona y Cataluña pueden y deben jugar un papel central en el arbitraje internacional". La ciudad condal goza de una gran tradición en esta materia y sus cortes arbitrales tienen mucho prestigio.

El PSOE niega a los autónomos formar parte del CES

A. VIGL

Madrid. El Gobierno aseguró el viernes que "no es conveniente" que los autónomos participen en el Consejo Económico y Social (CES) porque tendrán representación en el Consejo Estatal del Trabajo Autónomo, un órgano de "participación amplia" que tratará "las materias específicas" del colectivo.

Esto sucede a pesar de que el PSOE votó a favor de esta iniciativa en el Senado. El presidente de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), Lorenzo Amor, ha calificado de "traición" la actitud del Gobierno. "No entende-

mos este cambio de actitud", explicó Amor a LA GACETA poco después de darse a conocer la noticia, "hay documentos del PSOE donde se defiende la entrada de los autónomos en este organismo, y el ministro Caldera afirmó en una ocasión que veía con buenos ojos que los autónomos estuvieran en el CES".

"Zapatero a tus zapatos", afirmó Amor en declaraciones a agencias a lo que añadió que "el que tenga que defender los intereses sindicales o empresariales que los defiende, pero en los intereses de los autónomos hay organizaciones que han dado la cara por ellos".

NOMBRAMIENTOS

Sergio Torras, nuevo socio de Torras & Asociados

El bufete de abogados y de consultoría barcelonés Torras & Asociados ha anunciado la incorporación de Sergio Torras Soler como nuevo socio para reforzar la oferta de servicios de asesoramiento fiscal del despacho. Este licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, posee una am-



plia experiencia en el área fiscal gracias a su trayectoria en la Administración Pública.

BREVES

Antonio Garrigues investido doctor honoris causa por la Universidad Ramon Llull

Antonio Garrigues, presidente del bufete Garrigues, ha sido investido doctor honoris causa por la Universitat Ramon Llull. El acto de concesión de este grado honorífico ha sido a propuesta de la Facultad de Derecho de Esade. Pere Miroso, decano de la Facultad de Derecho de Esade, destacó en el acto que Garrigues es "un representante fiel de la pasión del saber jurídico, la preocupación por las personas y el compromiso por la realización de la justicia".

Los secretarios de Gobierno se comprometen con una gestión de calidad de las oficinas judiciales

Los secretarios de Gobierno de los 17 Tribunales Superiores de Justicia autonómicos, el del Tribunal Supremo y el de la Audiencia Nacional han manifestado en un encuentro su compromiso con una gestión de calidad de las oficinas judiciales. Además, han pedido la culminación de la ordenación jerárquica del cuerpo de secretarios judiciales con el nombramiento del secretario general de la Administración de Justicia.

MANAGEMENT PARA ABOGADOS

¿Cómo hacer el trabajo de posicionamiento?

LOS abogados tienen muy poco tiempo para hacer marketing. Sin embargo, muchas veces sienten interés en escribir artículos o libros, o dictar conferencias, confiados en que son buenas prácticas para lograr la exposición de su capacidad profesional. Es cierto que dichas actividades generan exposición, pero si no se enfocan correctamente no generarán lo más importante: posicionamiento y, menos aún, trabajo.

Un error común en los abogados es no preguntarse lo siguiente antes de hacer cualquier actividad de exposición: ¿este esfuerzo generará resultados? Cualquier esfuerzo sin dirección siempre termina en el olvido. Es de-



IVÁN CAVERO
DIRECTOR DE PRACTICALEGAL

cir, se estará en una palestra un día o dos. Y luego, ¿qué? Por el contrario, un trabajo bien enfocado siempre generará resultados en términos de exposición y en la generación de negocios.

A continuación, incluyo una serie de preguntas que deberían ser respondidas an-

tes de realizar cualquier esfuerzo de marketing. Las respuestas a todas ellas permitirán conseguir algo importantísimo entre los clientes y potenciales clientes: posicionamiento.

¿Cuál es mi audiencia? De hecho, hay personas interesadas en tu trabajo, pero también existen aquellos que no. En otras palabras, segmenta la audiencia. ¿Qué mensaje voy a transmitir con este trabajo? Este es el factor de interés del trabajo que se va a exponer. Aquello por lo que tu audiencia va a considerarte como experto. ¿Qué actividad de marketing es la más efectiva? La idea es que tu mensaje llegue al oído de la persona con quien te interesa realizar negocios. ¿Có-

mo mido el éxito de mi esfuerzo? Esto depende de lo que te propongas. Por ejemplo, escribir un artículo puede generar una conferencia o la consulta de un cliente. ¿Cómo realizaré el seguimiento del resultado de mis actividades de marketing? No adoptes conductas pasivas esperando que suceda algo. Lo importante es emprender la iniciativa: conoce a los asistentes de la conferencia que dictaste, envía el artículo que escribiste a quien consideres esté interesado en leerlo. Pero sobre todo, siempre pide opiniones para que genere conversación.



WORKSHOPS 2007

JORNADAS DE TRABAJO EN MATERIA DE RIESGOS LABORALES
Jornadas organizadas conjuntamente por Fundación Prevent y la Facultad de Derecho de ESADE (URL)

TALLER 4
22 MARZO 2007

LA COORDINACIÓN DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES EN MATERIA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

9:30h - 14:00h
ESADE - Edificio III
Av. d'Espulgues, 92-96
08034 BARCELONA

Información e inscripciones en www.esade.edu/seminariosderecho - tel. 934 953 808 y en www.fundacionprevent.com. Plazas limitadas. Colabora: **LA GACETA**