

**Actualidad**

- noticias
- opinión
- eventos
- entrevistas

**Franquiadores**

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

**Franquiados**

- 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

artículo de legal



por **José Antonio Gª Álvarez**  
Director General de ARyME

[... ver lista artículos](#)

[... más artículos de este autor](#)



**El arbitraje. Es oro, pero no reluce**

**"Tras 18 años, el arbitraje sigue sin emplearse mayoritariamente en España. No sólo no se emplea en el ámbito de la franquicia en una proporción acorde con la madurez que ha alcanzado esta fórmula empresarial en nuestro país, sino que no se emplea mayoritariamente en ningún ámbito de actividad empresarial. "**

Menciono "18 años" porque el arbitraje en España no comenzó con la ley de 2003, sino con la de 1988. De hecho, voces muy autorizadas han manifestado que la ley de 2003 no ha supuesto un avance técnico apreciable y, desde luego, dos años tras su entrada en vigor se confirma que no ha contribuido realmente a impulsar esta institución, no de momento, realidad que queda demostrada por los continuos llamamientos desde entidades arbitrales –que suenan mucho a un SOS—para su promoción desde las administraciones públicas que siguen sin promocionarlo decididamente. Redactar una mejor ley de arbitraje no ha sido suficiente para que el arbitraje mercantil despegue.

Un vistazo al panorama internacional revela que el arbitraje se ha consolidado en países en los que el litigio es auténticamente caro. Así, en los Estados Unidos de América –país que siempre se menciona como ejemplo de madurez y uso del arbitraje—el litigio es extraordinariamente caro. El proceso de "discovery", o práctica de pruebas, es de una complejidad y lentitud desesperante que a 250 dólares la hora de abogado como mínimo se convierte en un proceso sangrante para las empresas. En arbitraje dicho proceso no desaparece, pero se agiliza extraordinariamente y ello ahorra a las empresas decenas de miles de dólares en honorarios de letrado. Por este motivo las empresas acuden al arbitraje.

Seguimos en EEUU. El arbitraje entre empresas y consumidores se usa habitualmente porque no hay nada que tema más un empresario norteamericano que una acción colectiva "class action" en juicio ordinario o enfrentarse a un veredicto de jurado con la posibilidad de que carguen "daños ejemplares" "punitive damages" en cuantías que pueden arruinar –y han arruinado—a más de una empresa definitivamente. Por este motivo las empresas acuden al arbitraje.

En España no se da ninguna de estas circunstancias. El precio de letrado es asumible para la gran mayoría de empresas que tienen su iguala mensual en concepto de asesoría jurídica a la que se añaden unos honorarios igualmente asumibles si algún asunto tuviese que ir a juicio. Arbitrar supone un desembolso inmediato que mucha PYME y micro-pyme no puede asumir por falta de tesorería. En arbitraje hay que pagar los honorarios de la institución, los honorarios de los árbitros, los honorarios del propio abogado y, en muchas ocasiones, las costas asociadas a la ejecución del laudo que se dicte.

Hay una cosa clara tras 18 años explicando que el arbitraje es más barato que ir a juicio. O no es cierto, o a las empresas no les importa en absoluto esta "ventaja". Ha de ser necesariamente lo uno o lo otro. Yo creo que es lo segundo, no es una ventaja que importe o sería reclamo suficiente tras 18 años insistiendo sobre este asunto.

Al hilo de las costas como ventaja para arbitrar, cuando las empresas españolas salen al extranjero pactan los servicios de las entidades arbitrales más consolidadas y prestigiosas del mundo cuyos servicios no son baratos y cuyos árbitros son todo menos baratos. En la contratación internacional el arbitraje no se emplea porque sea "más barato" que un juicio. El arbitraje internacional se emplea para no tener que acudir a tribunales ordinarios extranjeros desconocidos y lo que no hacen las empresas es irse a cortes arbitrales desconocidas como sustituto porque la otra parte dice "no" simple y llanamente. Además, ¿cuántas entidades españolas administran 100% sus arbitrajes en un inglés impecable? Este es un impedimento crítico en el arbitraje internacional para muchas entidades arbitrales españolas que pretenden dar servicio a despachos iberoamericanos que hablan inglés perfectamente y que necesitan un servicio multilingüe en muchas ocasiones.

Hay otra cosa clara. Tras 18 años no hay un solo abogado en España que no sepa qué es el arbitraje en mayor o menor medida. Todos saben ya que es una alternativa extrajudicial, todos han

oído afirmar que es más barato, que los árbitros son expertos en su campo, que el procedimiento garantiza la imparcialidad, etc. Está claro que no es suficiente para convencer y está claro que no convence de forma generalizada.

Si a todo esto añadimos declaraciones recientes sobre el “amiguismo” como el “cáncer del arbitraje” [EXPANSIÓN de 28 de Febrero de 2006] tenemos una receta para el fracaso o para el muy lento desarrollo del arbitraje en España. La palabra usada es “cáncer”, una enfermedad gravísima que cuando avisa, avisa tarde porque no se presenta de un día para otro y que hoy por hoy nadie es capaz de curar del todo. Salvando las distancias con la expresión “cáncer”, el “amiguismo” –o elitismo– es impedir la entrada a paneles a profesionales por no ser parte de una especie de “clan arbitral”. El caso es que parte del motivo por el que muchos abogados no emplean el arbitraje es porque creen entrar en zona de alfombra roja en la que ellos no pueden pisar. Esto generalmente molesta cuando los criterios de entrada a paneles no son exquisitamente objetivos. Las entidades arbitrales más prestigiosas del mundo son elitistas y tienen paneles de élite. Ser elitista no es el problema. El problema es pregonar ser elitista sin ser élite excepto ante los propios ojos, que no de terceros que saben perfectamente quién es élite y quién no.

Añado como problema adicional del arbitraje en España que el proyecto de ley para la mejora y defensa de los consumidores y usuarios que se está tramitando ahora en el Congreso afirma en su preámbulo que el proyecto se tramita para, entre otras cosas, proteger a los consumidores de “fórmulas arbitrales no siempre lícitas”. “No siempre lícitas”, ¿ha visto alguien semejante aseveración en el propio preámbulo de un proyecto de Ley? No estamos ante un panorama halagüeño. Estamos ante un panorama desolador.

Ya que este es un boletín especializado en franquicia, el arbitraje mercantil tampoco ha cuajado en este ámbito aún a pesar de existir una corte especializada en esta materia desde hace ya varios años, la Corte Española de la Franquicia.

El arbitraje que se está planteando en el ámbito de la franquicia no es el arbitraje entre la enseña y sus franquiciados, esto es, un arbitraje mercantil. El arbitraje se está planteando en ámbitos de franquicia que tienen como último destinatario al ciudadano. Hay muchas franquicias que tienen como destinatario de sus servicios/productos al particular. Me refiero al ámbito inmobiliario concretamente en el que se está promoviendo el arbitraje para defender los intereses de los arrendadores.

Quiero incidir en este asunto porque todas las noticias sobre arbitraje en la franquicia se relacionan últimamente con el negocio inmobiliario. Una inmobiliaria tiene sólo un interés, el interés de su cliente que no es otro sino el arrendador. El posible arrendatario ni es ni ha sido nunca el cliente de una inmobiliaria. El posible arrendatario se acerca a la ventana de una inmobiliaria para alquilar los pisos de sus clientes, los arrendadores. En el ámbito inmobiliario, las cláusulas arbitrales se están vendiendo como si fueran cuarto y mitad de mortadela para que el bocadillo le sepa mejor al arrendador y ponga su piso en alquiler. ¿Por qué no hace esto mismo la Corte Española de la Franquicia y se infla a celebrar convenios con inmobiliarias?, porque es una entidad seria por mucho que el arbitraje no haya cuajado definitivamente en este ámbito en su vertiente mercantil.

Lo que veo en el ámbito del arbitraje civil en España es prisas y pésimas formas y, en ocasiones, hasta rapiña. No soy el único. Como he comentado, el propio Gobierno así lo cree también y está cerrando la puerta de una en una a golpe de ley a esta vía extrajudicial en el ámbito civil a entidades que estén fuera de su supervisión y control directo. Este, de momento, ha sido el “gran logro” del arbitraje civil en nuestro país.

¿Tan mal, tan mal, tan mal está esto del arbitraje? No, no está tan mal y saldrá adelante como alternativa extrajudicial porque hay entidades administradoras de procedimientos extrajudiciales comprometidas seria y profesionalmente con el arbitraje. A la postre lo que falta no es tanto que abogados, empresarios y particulares sepan lo que es el arbitraje. Esto ya está dicho mil veces y ya lo saben en gran medida. Lo que falta es que conozcan lo que es y pretende el arbitraje serio, profesional y exquisitamente imparcial.

PD. ¿Cómo reconocer una corte seria? Esta es mi opinión personal.

- No le venderá una cláusula.
- No le asesorará hasta el punto que usted sienta que la corte “esta de su parte”.
- No ejecutará el laudo en los tribunales, ¿o le gustaría que “su corte” ejecute contra usted con abogado y procurador? ¿Volvería a arbitrar con una corte que se persona en juicio contra usted y a favor del adversario que le ha vencido en arbitraje? ¿Qué independencia es esa?
- Sus honorarios habrán de tener sentido. Nadie puede prometerle un laudo administrado por profesionales del derecho y con árbitros que son abogados en ejercicio por unos pocos euros. Si los honorarios le parecen ridículos, probablemente lo sean y ello significa necesariamente que el esquema de financiación del servicio va por derroteros que usted desconoce.
- Si tras informarse sale usted con la sensación de que sus intereses prevalecerán “razonablemente” sobre los de su posible adversario, está usted ante una entidad que mañana se encargará de que otro prevalezca “razonablemente” contra usted. Eso no es arbitraje. Es arbitrario. Huya despavorido porque es para causar pavor.

- Hable con su abogado y pregúntele qué opina de la Corte que haya merecido su interés inicial. De todas las recetas que he propuesto, no le quepa duda que ésta es la mejor.

[... ver lista artículos](#)

[... más artículos de este autor](#)