

Primer Estudio de Arbitraje en España

Índice

PRÓLOGO POR MANUEL CONTHE

INTRODUCCIÓN POR MARLEN ESTÉVEZ,
JAVIER RAMÍREZ E IÑIGO NAVARRO

CONCLUSIONES

ENCUESTA

- Uso del arbitraje
- Percepción del arbitraje
- Instituciones arbitrales
- Cláusulas arbitrales
- Árbitros
- Abogados
- Ejecución y anulación de laudos
- Opinión general sobre el arbitraje

ANEXOS

ANEXO I: La evolución del arbitraje en España por
Pascual Sala

ANEXO II: Metodología utilizada

ANEXO III: Equipo de investigación

ANEXO IV: Departamento de Arbitraje Roca Junyent

ANEXO V: Comillas ICADE

ANEXO VI: ACC Europe



MADRID, 2018.

El objetivo de Roca Junyent al publicar la actual Encuesta de Arbitraje es poner estas ideas y análisis a disposición de un público más amplio e informar y fomentar el debate público, con el objetivo final de informar a los profesionales del sector para ayudar a una mejora del arbitraje en España.

Los documentos y artículos en sí mismos no representan ideologías o posicionamientos políticos.

Los puntos de vista, opiniones, hallazgos y conclusiones o recomendaciones expresadas en estos documentos y artículos son estrictamente los de los autores. No necesariamente reflejan las opiniones de Roca Junyent. Roca Junyent no se responsabiliza por ningún error u omisión en la información contenida en los documentos y artículos ni por la exactitud o inexactitud de la misma.

© Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, distribuirse o transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, incluidos fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin la autorización previa por escrito del editor, excepto en el caso de citas breves incorporadas en revisiones críticas y ciertos usos no comerciales permitidos por la ley de derechos de autor.

Prólogo

En su temprana obra *Demasiados abogados* (1920), el gran procesalista italiano Piero Calamandrei, preocupado por la plétora de licenciados en Derecho que producían las Universidades italianas, escarneció a los abogados que, buscando más su propio beneficio que el interés de sus clientes, intentaban asegurar larga vida a sus pleitos «con la misma solícita benevolencia con que el aldeano lleva todos los días a pastar a su única vaquilla con la esperanza de poderla ordeñar aún durante muchos años». Más atenuado, el potencial conflicto de interés descrito por Calamandrei late siempre en la relación entre cuantos particulares o empresas se tienen que enfrentar a disputas comerciales y los profesionales e instituciones que, como abogados, árbitros o instituciones arbitrales, obtenemos una retribución de la gestión y resolución de tales disputas. Desde el punto de vista del interés general, el objetivo es, sin embargo, claro: el ideal es, en primer lugar, evitar que surjan las disputas, gracias a la claridad de los contratos, de las leyes y de la jurisprudencia que los interpreta; pero, si resultan insoslayables, el objetivo subsidiario será que puedan resolverse con rapidez y al mínimo coste, con las mínimas secuelas para las partes enfrentadas, que aspirarán a menudo a superar el conflicto y conservar las buenas relaciones.

El arbitraje es una de las instituciones que puede facilitar ese objetivo subsidiario, pues permite a las empresas resolver sus conflictos mediante un procedimiento más rápido que el de acudir los tribunales de justicia: los árbitros, si han sido bien elegidos, dispondrán de más tiempo y conocimientos especializados que los jueces ordinarios y podrán resolver la disputa con arreglo a Derecho de forma definitiva, con mayor atención a las alegaciones e informes de expertos, en menos tiempo y con la misma imparcialidad que un juez o tribunal. Ahora bien, para que eso sea cierto y el arbitraje pueda cumplir en la práctica a cabalidad esa útil función económica deben darse varias circunstancias.

En primer lugar, convendrá que no lleguen a arbitraje aquellos conflictos que podrían haberse resuelto —en menos tiempo

y con menos coste— mediante una mediación profesional eficaz. Eso será quimérico cuando una de las partes no pueda permitirse transigir y, en consecuencia, solo pueda cambiar de postura a la fuerza, si es antes derrotada jurídicamente por una sentencia o un laudo. En otros casos, en los que alguna de las partes (cegada por la pasión, el exceso de confianza o el deseo de algún abogado de “sacar a pastar a la vaquilla”) mantenga respecto al conflicto pretensiones desorbitadas, un buen mediador podrá ayudar a las partes a resolver su conflicto en horas o días, en vez de meses o años, si tiene los conocimientos jurídicos precisos para maliciarse el resultado probable de un arbitraje, entiende bien el fondo y la naturaleza del conflicto, y posee suficiente maestría en el uso de técnicas de negociación integradora y composición de intereses. En mi opinión, ser buen mediador es mucho más difícil que ser árbitro, pues se necesitan aptitudes mucho más amplias y poco frecuentes que el mero dominio del Derecho. Aun así, a pesar de la dificultad de la tarea, las empresas españolas y sus asociaciones no debieran desdeñar un uso más sistemático de ese mecanismo de resolución de conflictos.

En segundo lugar, los reglamentos arbitrales deben establecer reglas que compatibilicen eficazmente los derechos esenciales de defensa, contradicción e igualdad con un procedimiento ágil que permita ventilar y resolver la disputa en un plazo breve, sin costes ni retrasos innecesarios (como los que puede provocar, por ejemplo, una fase desorbitada de exhibición documental). Los buenos árbitros, sin merma de su imparcialidad y del escrupuloso respeto del derecho de defensa de las partes, no deben sucumbir a ese síndrome que en el arbitraje internacional ha dado en llamarse la ‘paranoia del debido proceso’, en la plena confianza de que, llegada una eventual acción de anulación, los tribunales, sin son juiciosos, respaldarán su proceder.

En tercer lugar, los Estatutos y normas de funcionamiento de las instituciones arbitrales deben responder a los cánones éticos más rigurosos y asegurar la plena imparcialidad e independencia tanto de la institución que administra el arbitraje



como del árbitro o árbitros. Se trata de objetivos que, con espíritu pionero, el Club Español de Arbitraje ya concretó en su Código de Buenas Prácticas y que, por elogiada iniciativa de su nuevo presidente, Juan Fernández-Armesto —no en balde impulsor también en 1997, en el ámbito de las sociedades cotizadas, de la Comisión sobre Buen Gobierno que presidió el añorado profesor Olivencia—, será objeto en este año 2018 de actualización y ulterior desarrollo por una comisión que presidirá José Ricardo Feris.

En mi opinión personal, en el caso de arbitrajes basados en convenios arbitrales contenidos en contratos-modelo usados por grandes entidades —como, por ejemplo, bancos—, las instituciones arbitrales deberán reflexionar sobre las medidas precisas para favorecer la plena igualdad de armas entre las partes cuando una de ellas —pensemos, por ejemplo, en una pyme que contrató un derivado relacionado con un préstamo— acude al arbitraje por primera vez (recordemos cómo en un caso donde puede plantearse un fenómeno parecido, el arbitraje societario, la vigente Ley de Arbitraje obliga no solo a que el procedimiento lo administre una institución arbitral, sino también a que sea dicha institución la que designe al árbitro o árbitros que deban dirimir la disputa).

En cuarto lugar, las tarifas de honorarios de las instituciones arbitrales —tanto en concepto de gastos de administración de la propia institución, como de honorarios de los árbitros— deben seguir los ‘criterios de moderación’ que ya se mencionan en el Deber 13 del citado Código de Buenas Prácticas, de suerte que el coste de un arbitraje no constituya para los potenciales usuarios un factor disuasorio que les lleve, en contra de su voluntad, a recurrir a la jurisdicción.

Finalmente, si se dan las condiciones anteriores, será más fácil que los órganos judiciales llamados a conocer de la ac-

ción de anulación contra un laudo —en España, los Tribunales Superiores de Justicia de la Comunidad Autónoma del lugar del arbitraje— no se extralimiten al desempeñar la función que les fija el artículo 41 de la Ley de Arbitraje y eviten que una interpretación desorbitada del concepto de orden público les convierta, en la práctica, en una instancia de apelación plena, lo que desnaturalizará el arbitraje y le privará de su útil función económica.

En la contratación internacional entre empresas de distintos países las cláusulas de arbitraje surgen espontáneamente, pues las empresas son reacias a obligarse contractualmente a resolver sus eventuales disputas en campo contrario, esto es, ante los Tribunales de una de ellas. En el arbitraje interno, por el contrario, la antigua y liberal previsión de la Constitución de Cádiz, que Pascual Sala glosa en su magnífico Anexo jurídico a esta Encuesta, queda lejos y el cauce espontáneo y tradicional que los abogados conocen para la resolución jurídica de disputas son los Tribunales: por eso, el arbitraje interno solo podrá popularizarse en España entre las empresas si se consolida como un servicio de gran calidad y bajo coste, cuya utilidad se difunde de boca en boca entre todas ellas.

En el esfuerzo por lograr ese objetivo, la comunidad arbitral deberá prestar gran atención al punto de vista de los usuarios del servicio de arbitraje. De ahí la gran utilidad práctica de esta Encuesta que, en mi modesta condición personal de árbitro y economista, me honro en prologar.

Manuel Conthe, árbitro
Presidente de la Corte Española de Arbitraje
Ex Presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores
Ex Vicepresidente para el Sector Financiero, en el Banco Mundial

Introducción

El arbitraje como método alternativo de resolución de disputas se encuentra ya plenamente asentado en la mayoría de jurisdicciones. Es más, en la actualidad es considerado el foro ideal en el que resolver litigios de índole internacional. Ahora bien, lo anterior no obsta para que se encuentre en constante desarrollo, con el afán de adaptarse adecuadamente a la realidad social y empresarial que le rodea. Esta evolución es de vital importancia, tanto para continuar con su expansión como también para asegurar su conservación imprimiendo altos estándares de calidad.

Para ello, resulta esencial identificar las principales virtudes y campos de mejora del arbitraje, y así adaptarlos a las necesidades reales de sus destinatarias, las empresas, de quienes depende en última instancia su progresión y futuro. Sin embargo, los trabajos doctrinales y académicos existentes (entre los que destacan los realizados por la prestigiosa Queen Mary University of London desde el año 2006) están específicamente dirigidos a reunir la opinión de los operadores internacionales, sin enfocarse en una jurisdicción en particular.

En este contexto, teniendo muy presentes las diferencias nacionales que a día de hoy todavía persisten con respecto al uso y tratamiento del arbitraje, los promotores del presente estudio consideramos que podría ser especialmente útil contar con un análisis orientado a revelar las peculiaridades que presenta el arbitraje en España.

A tales efectos, hemos recabado la opinión de 82 grandes y medianas empresas que operan en el mercado nacional, provenientes de la práctica totalidad de los sectores económicos. Los resultados se han obtenido a través de una encuesta compuesta por 53 preguntas, que abordan cuestiones tales como el grado de utilización del arbitraje, sus principales ventajas y desventajas, la opinión sobre las principales instituciones arbitrales, el uso y redacción de las cláusulas arbitrales, los criterios de elección de los árbitros y de la representación letrada, la efectividad del arbitraje o la percepción del futuro del arbitraje en España.

En este sentido, baste adelantar que —como podrá comprobarse—, mientras algunas de las conclusiones que se alcanzan confirman ciertos clichés, otras desacreditan mitos creados años atrás, pero latentes en torno al arbitraje.

En definitiva, a pesar de que es innegable que existe mucho camino aún por recorrer (de hecho, como se extrae del resumen ejecutivo, únicamente son usuarias del arbitraje un 45% de las empresas encuestadas, haciéndolo la mayoría de ellas en el marco de controversias internacionales), esperamos que este estudio resulte de utilidad a toda la comunidad arbitral, de modo que pueda ayudar a potenciar la utilización del arbitraje en España, aportando un poco más de luz sobre la conveniencia de utilizar este mecanismo de resolución de disputas en el marco de transacciones nacionales e internacionales en las que hasta la fecha no se viene contemplando.

Por último, desde el Departamento de Arbitraje de Roca Junyent queremos mostrar nuestro más sincero agradecimiento a Comillas ICADE, a la asociación internacional de abogados de empresas, la Asociación Europea de Corporate Counsels (ACC), a todas las empresas que han participado y a todos los integrantes del equipo de investigación, con especial mención a Roberto Muñoz Rojo, quien siempre creyó y defendió este proyecto desde sus inicios. Sin su colaboración y apoyo este pionero proyecto no habría sido posible.

Marlen Estévez, Socia de Litigación & Arbitraje de Roca Junyent
Secretaria de la Sección Iberoamericana de Derecho de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación de España
Miembro de la delegación española ante el Consejo General de Abogados Europeos (CCBE)

El presente trabajo sobre arbitraje constituye el primer estudio que se realiza en España, teniendo como foco del mismo al principal destinatario del arbitraje: las empresas.

En este sentido, el punto de vista de las empresas se ha tenido especialmente en cuenta a la hora de diseñar la investigación a realizar, en particular al concretar los diferentes elementos que forman parte del cuestionario correspondiente y recabar la opinión no solo de aquellas entidades que son usuarias del Arbitraje en España, sino también de aquellas que no lo son, indagándose sobre los motivos que éstas tienen para acudir o no al arbitraje como mecanismo alternativo de resolución de disputas.

El arbitraje es un procedimiento extrajudicial de resolución de conflictos jurídicos, mediante el sometimiento de las partes, por mutuo acuerdo, a la decisión de uno o varios árbitros. El árbitro está obligado a cumplir lo pactado por las partes e incluso deberá formular su laudo arbitral conforme a las reglas que las partes hayan acordado, pudiendo hacerlo en equidad si así se pactó. El arbitraje tiene un tremendo atractivo, sobre todo para la resolución de conflictos internacionales, pues parece dar a las partes una mayor confianza sobre el proceso, las reglas que se aplicarán y la certeza del resultado final, además de economizar tiempo.

La Universidad, por su parte, se dedica a la enseñanza superior y a la investigación y creación de cultura. En los tiempos que corren, que algunos han calificado de VICA (por estar caracterizados por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad), la Universidad debe permanecer fiel a su propia alma, pero atendiendo a la actualidad y sus problemas. Comillas ICADE tiene dos líneas de fuerza sobre las que ha transitado su historia y que son: la profesionalización y la internacionalización. Comillas ICADE siempre ha pensado que su papel en esta sociedad era ofrecer estudios profesionalizantes y vivir en medio de la sociedad profesional. Analizar las luchas y los conflictos que se están produciendo y aportar luz para poder ayudar a las personas que trabajan en sus profesiones. Igualmente, la internacionalización, que Comillas ICADE vivió desde el principio, es el contexto en el que vivimos. Sea cual sea la profesión y el lugar donde se ejerza, se está haciendo en un contexto internacional, lo sepa o no quien la desarrolla. Sea el talabartero de Piedrahita, el dueño de un bar de Sevilla o un pequeño industrial vitoriano, todos ellos compiten en un contexto internacional hoy en día. Y si en el entrecruce entre lo profesional y lo internacional, en el ámbito jurídico surge necesariamente el arbitraje, Comillas ICADE no puede hacer otra cosa que estar ahí.

Además, téngase en cuenta que los valores que conforman la energía que mueve el motor de Comillas ICADE están conectados con lo que se pretende con estas materias. Dichos valores son: la *utilitas*, la *humanitas* y la *lustitia*. La *utilitas* que supone que queremos ser útiles. Nuestros estudios deben ser útiles a los alumnos, los egresados deben ser útiles a las organizaciones a las que se incorporen e Comillas ICADE debe ser útil a la sociedad en la que está enraizada. De igual manera

En definitiva, nos encontramos ante un estudio que tiene un alto valor para identificar cuáles son las virtudes y posibles áreas de mejora del arbitraje desde el punto de vista de un protagonista clave —las empresas— con la intención de impulsar la adaptación de este método alternativo de resolución de disputas a las necesidades reales de sus usuarios actuales o potenciales.

Javier Ramírez, miembro del Consejo de Dirección y responsable de Advocacy de ACC Europe

el arbitraje basa su promoción en su utilidad, pues no pretende tanto ser la alternativa para todos los casos, sino ser más útil en determinadas cuestiones y en su utilidad tiene su razón de ser, pues si deja de ser útil, dejará de ser utilizado. La *humanitas* pasa por poner a la persona en el centro del Derecho, de la Economía, de las Relaciones internacionales, de la empresa...

Pero una persona vista desde un punto de vista integral, con un análisis holístico que incluya todas sus facetas: personal, social, familiar, además de la profesional. El gusto por los análisis integrales, que intenten tener todo en cuenta, que afronten aspectos multidisciplinarios es algo que también ocurre en el arbitraje. Por último, la *lustitia* que, podría recordar como profesor de Derecho civil, probablemente se sustente en las *tria iura praecepta* que dictara Ulpiano: *honeste vivere, suum cuique tribuere et naeminem laedere*. De manera evidente, el arbitraje busca la resolución de conflictos, pero no cualquier resolución, sino la que sea más acorde con lo que las partes enfrentadas quieran. De hecho, dichas partes, por grave que sea su disputa están de acuerdo en el arbitraje y dispuestos a acatar la decisión que se adopte en función de las reglas que pactaron.

Dicho todo lo anterior, resulta claro por qué Comillas ICADE apuesta por el arbitraje: porque es una apuesta **profesional** y porque favorece la resolución de los conflictos que se generan en el tráfico **internacional**; porque es **útil** para disipar controversias y en su utilidad reside su razón de ser; porque busca una **análisis integral** de las realidades en conflicto más allá de reduccionismos unidimensionales; y porque la única orientación puede ser la **Justicia**, teniendo en cuenta que es un procedimiento acordado por las partes que están en conflicto (si no se buscara la mejor solución, la más justa, las partes no acudirían a él).

Para Comillas ICADE es una auténtica alegría haber participado en esta Encuesta sobre arbitraje en España y confiamos en poder ir actualizándola, mejorándola, sectorializándola en el futuro, al tiempo que seguiremos, como desde hace muchos años, formando a alumnos en arbitraje e investigando sobre este tema que nos es tan querido.

Iñigo Navarro, Decano de Comillas ICADE



Conclusiones

El presente estudio pretende recoger, a través de un minucioso trabajo de campo nunca realizado con anterioridad, la percepción que las empresas españolas tienen sobre el arbitraje como mecanismo de resolución de controversias.

Este trabajo se ha dividido en ocho apartados, en los que se analizan en profundidad la opinión de **82 empresas sobre los aspectos que más preocupan al sector**. Las empresas encuestadas pertenecen a diversos sectores y facturación, lo que ha permitido obtener una visión transversal sobre el estado del arbitraje en España desde el sector empresarial español.

Las principales conclusiones que pueden extraerse son las siguientes:

1. USO DEL ARBITRAJE

- De las empresas encuestadas, un **45%** se han visto **implicadas en algún procedimiento arbitral en los últimos cinco años**, habiendo participado la mayoría de éstas en **menos de 5 procedimientos arbitrales** en el mismo período.
- Si bien la mayoría de las empresas prefieren acudir a la **jurisdicción ordinaria (53%)**, debe destacarse que un **47%** se decanta por el **arbitraje**, bien como único instrumento (27%) o junto con otros métodos de resolución alternativa de disputas como la negociación o la mediación (20%).
- En consecuencia, aun cuando puede concluirse que el arbitraje se encuentra asentado como método de resolución de controversias en España, parece que todavía queda mucho camino por recorrer.
- Los datos confirman que las principales usuarias del arbitraje son las grandes empresas (con un volumen de facturación superior a 5.000 millones de euros) y aquellas pertenecientes al sector energético.

2. PERCEPCIÓN DEL ARBITRAJE

- Las **tres principales ventajas del arbitraje** frente a otros mecanismos de resolución de disputas, según las encuestadas, son: (i) la especialización y el conocimiento técnico sobre la materia objeto de arbitraje; (ii) la cualificación exigida al árbitro; y (iii) la rapidez del procedimiento.
- De lo anterior se desprende que, a la hora de decantarse por el arbitraje, las empresas valoran de forma muy positiva la posibilidad de elegir a un árbitro experto en la materia objeto de controversia.
- Las **tres principales desventajas del arbitraje**, según la opinión de las empresas participantes, son: (i) los costes del procedimiento; (ii) la tendencia del árbitro a alcanzar una decisión salomónica; y (iii) la inexistencia de jurisprudencia que pueda usarse en otras disputas.
- Como viene siendo habitual, el coste de los procedimientos arbitrales es una de los puntos críticos del sistema, tanto a nivel nacional como internacional.

● La mayoría de las empresas participantes (**54%**) se decantan por atender a las circunstancias particulares del caso concreto al elegir entre el **arbitraje institucional** o el **arbitraje “ad hoc”**. Únicamente un 5% ha manifestado que, con carácter general, prefiere el **arbitraje ad hoc**, siendo la mayoría de las empresas que acuden al arbitraje ad hoc aseguradoras.

Por consiguiente, se confirma una clara y manifiesta primacía del arbitraje administrado frente al ad hoc.

3. INSTITUCIONES ARBITRALES

● A nivel nacional, la institución arbitral utilizada con mayor frecuencia por las encuestadas es la **Corte de Arbitraje de Madrid (CAM)**. A nivel internacional, es la **Corte Internacional de Arbitraje de Cámara de Comercio Internacional (CCI)**.

● En cuanto a la **valoración de las instituciones arbitrales**, cabe destacar que, con carácter general, las cortes internacionales (la CCI con un promedio de 4,27 sobre 5), tienen un promedio de valoración más elevado que las cortes nacionales (la CAM y la Corte Española de Arbitraje (CEA), ambas con promedio de 3,5 sobre 5).

● Estos datos deberían servir para que las cortes arbitrales nacionales analizaran con detenimiento cuáles son los factores a mejorar e implementar para aumentar el grado de satisfacción de sus clientes.

● **Los principales motivos de elección** de una determinada **institución arbitral** son: (i) la experiencia de la institución arbitral en la administración de arbitrajes; (ii) la garantía de imparcialidad e independencia en el nombramiento de árbitros; y (iii) la especialización de la institución arbitral en el tipo de disputa en particular.

● Así pues, parece que las empresas buscan instituciones arbitrales consolidadas en la gestión y administración de procedimientos arbitrales, prestando menos atención a otros aspectos como los reglamentos de cada corte, el grado de prestigio de las mismas o, incluso, los costes, contrariamente a lo mantenido con anterioridad.

4. CLÁUSULAS ARBITRALES

● Una amplia mayoría de las participantes (**80%**) consideran que la **redacción de una cláusula arbitral** es **esencial y determinante** a la hora de negociar un contrato.

No obstante, esta cifra sorprende con la práctica habitual de redacción de los contratos donde las cláusulas arbitrales suelen dejarse para el final de la negociación (siendo coloquialmente conocidas como ‘*midnight clauses*’); motivo por el cual sería conveniente que los abogados que dirigen las negociaciones adecúen su actuación a la opinión de los clientes a este respecto.

● El **Director de la Asesoría Jurídica** suele ser la persona que toma la decisión final con respecto a la redacción de este tipo de cláusulas.

● La mayoría de las empresas han respondido que modifican su modelo de cláusula arbitral atendiendo a la **cuantía o tipo de contrato**, y en menor medida en función de la **nacionalidad de la otra parte**.

● La mayoría de las participantes han contestado que la incorporación de una cláusula arbitral en caso de que se lo solicite la otra parte depende de las circunstancias del caso particular.

● **Las tres circunstancias más relevantes a los efectos de incluir la cláusula arbitral** en un contrato son: (i) el tipo de contrato; (ii) la ley aplicable; y (iii) la jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje.

Una vez más, se comprueba como las empresas españolas premian la especialidad en la resolución del potencial conflicto, desmintiendo así el chiché de que la elección va ligada siempre al lugar de ejecución del contrato o a la nacionalidad de la contraparte.

● De las 82 compañías encuestadas, **19 empresas** han respondido que combinan la cláusula arbitral con la **negociación**. Por otro lado, **15 empresas** han respondido que **nunca combinan la cláusula arbitral** con otros mecanismos de resolución de controversias.

Más allá de la negociación, la combinación de arbitraje y otros métodos de resolución de controversias —como la mediación y los Disputes Boards— no parece ser todavía una opción frecuente entre las empresas encuestadas, posiblemente debido a la menor consolidación de estas alternativas en España.

● Una amplia mayoría considera de **utilidad** las **cláusulas arbitrales tipo facilitadas por las instituciones arbitrales**, lo que sin duda contribuye a reducir las ‘cláusulas patológicas’ que a menudo obstaculizan e incluso imposibilitan la vía arbitral.

● La práctica totalidad de las encuestadas dan importancia a la elección de la sede arbitral al negociar un contrato, reconociendo así su indiscutible relevancia práctica.

5. ÁRBITROS

● La mayoría de las encuestadas ha respondido que la preferencia entre **Árbitro Único o Tribunal Arbitral** de tres miembros **depende de las circunstancias** del caso particular.

Únicamente un **10%** se decanta con carácter general por el **Árbitro Único**, lo que, en cierto modo, parece contradecirse de nuevo con la determinación de los costes del procedimiento arbitral como la mayor desventaja del arbitraje.

● Los **tres principales motivos** que las empresas encuestadas tienen en cuenta a la hora de optar por un **Árbitro Único o por un Tribunal Arbitral** son: (i) garantizar la imparcialidad; (ii) seguridad jurídica; y (iii) complejidad del asunto.

Seguramente en la búsqueda de una mayor imparcialidad y seguridad jurídica reside el motivo por el que las empresas españolas se inclinan por tribunales arbitrales, a pesar de que ello conlleve un incremento en los costes del procedimiento.

- La determinación en el contrato, con carácter previo al surgimiento de la controversia, de la persona específica que llegado el caso ocuparía el puesto de árbitro se muestra como una práctica muy residual.

- Las **tres características más importantes** que debe tener un **árbitro**, según las encuestadas, son: (i) conocimiento del derecho aplicable; (ii) conocimiento de cuestiones técnicas; (iii) y prestigio.

Por tanto, se confirma nuevamente que una de las principales características que más valoran las empresas a la hora de decantarse por el arbitraje es la posibilidad de escoger árbitros especialistas en la materia objeto de controversia.

- La mayoría de las empresas encuestadas ha respondido que consideran que, en términos generales, disponen de suficiente información de cara a elegir al candidato idóneo para intervenir como árbitro.

- Asimismo, la mayor parte de las participantes ha respondido que, con carácter previo al nombramiento del árbitro, **intenta reunir toda la información posible sobre los potenciales candidatos a árbitro**. Sin embargo, sólo un **16%** cuentan con un **listado de potenciales candidatos a árbitro**.

- En cuanto a la **recusación de árbitros**, la mayoría de las encuestadas señala que **nunca ha intervenido en un procedimiento arbitral en el que se haya intentado recurrir a un árbitro**.

Un **34%** de las participantes afirman que han existido recusaciones en **menos del 10%** de los procedimientos arbitrales en los que han intervenido.

- El principal motivo de recusación de un árbitro es la **falta de independencia (53%)**.

- La mayoría de las encuestadas indica que en **menos de un 10%** de las ocasiones **han prosperado las recusaciones** formuladas a un árbitro, si bien la práctica demuestra que sigue aumentando el número de recusaciones, posiblemente debido a estrategias dilatorias de las partes.

Estos datos, en su conjunto, evidencian que, aun cuando no parece que en España sufram (todavía y en exceso) tácticas dilatorias en la forma de recusaciones infundadas cuyo único afán es dilatorio u obstruccionista, lo cierto es que estas actuaciones están —desafortunadamente— en aumento.

- La totalidad de las empresas encuestadas (**100%**) opina que las partes deben colaborar e informar sobre potenciales conflictos que pudieran afectar a los árbitros, incluso si dicha incidencia afecta al árbitro propuesto por ellas.

6. ABOGADOS

- Un **50%** de las empresas participantes ha respondido que **siempre externalizan la representación letrada** de la compañía cuando participan en procedimiento arbitrales, lo que demuestra la elevada especialización de este sistema de resolución de disputas.

- La mayoría de las compañías encuestadas ha respondido que el **abogado interno de la empresa** sigue jugando un **rol esencial** en la gestión del procedimiento arbitral, a pesar de haber contratado los servicios de un despacho de abogados externo.

Adicionalmente, como se ha indicado ut supra, los Directores de la Asesoría Jurídica suelen jugar un papel fundamental en la redacción de los convenios arbitrales.

Como resultado, se comprueba que el abogado in-house participa activamente en todos los estadios del procedimiento arbitral.

Este papel del abogado interno justifica la importancia, cada vez más asumida en el sector empresarial español, de contar con profesionales especializados en arbitraje o incluso con un departamento específico focalizado en esta práctica.

- Los **tres principales motivos** por los que las empresas encuestadas deciden **externalizar los servicios legales** en un despacho de abogados externo al intervenir en un procedimiento arbitral son: (i) la especialización de la firma; (ii) la complejidad del caso; y (iii) la imposibilidad de la gestión interna. Comprobamos por lo tanto cómo la especialización es una de las principales condiciones y requisitos que buscan las empresas en general a la hora de acudir al arbitraje.

- Las **tres características más importantes** que debe cumplir un **despacho de abogados externo** para que una empresa contrate sus servicios son: (i) el conocimiento del derecho aplicable; (ii) la especialización de la firma; y (iii) la presencia de un abogado concreto asignado dentro de la firma. En línea con lo apuntado, la importancia de tener profesionales especializados también se observa con respecto a los despachos de abogados, dado que las empresas demandan que las firmas oferten un abogado con experiencia específica en arbitraje.

El derecho aplicable sigue siendo esencial. No obstante, lo anterior supone una barrera para que se resuelvan en España determinados tipos de contratos (financiación, project finance, ISDA y derivados, entre otros) en los que lo habitual es que les aplique la ley inglesa o americana (de Nueva York en particular). Además, también supone una preferencia por el arbitraje de derecho en lugar de en equidad. De lo contrario, el derecho aplicable no sería tan importante.

7. EJECUCIÓN Y ANULACIÓN DE LAUDOS

- La mayoría de las empresas encuestadas ha respondido que en los últimos cinco años **no han estado involucradas en ningún procedimiento de oposición a la ejecución de un laudo ni en ningún procedimiento de anulación del laudo**.

Aproximadamente un cuarto de las encuestadas ha indicado que en el mismo período se ha visto inmersa en **menos de 5 procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo**, así como en **menos de 5 procedimientos de anulación del laudo**.

- La mayoría ha indicado que el porcentaje de **éxito** de los procedimientos de **oposición a la ejecución del laudo** y de **anulación del laudo** es **menor de un 10%**.

Estos datos, en su conjunto, confirman por tanto la efectividad de la que goza el arbitraje en España.

- El **motivo más frecuentemente alegado** para solicitar la **anulación** de un laudo es la **vulneración del orden público**.

8. OPINIÓN GENERAL SOBRE EL ARBITRAJE

- La mayoría de empresas encuestadas (**74%**) considera que la utilización del **arbitraje facilita o potencia alcanzar acuerdos** con la contraparte para poner fin a la controversia.

Es decir, este método de resolución de disputas ayuda a alcanzar una solución negociada. Esto puede deberse entre otras cosas a las cláusulas multinivel que, como se ha visto, en

España suelen combinar principalmente arbitraje y negociación, permitiendo el mantenimiento de las relaciones comerciales entre las partes involucradas en la disputa.

- En cuanto a la suficiente **diversidad en la selección de árbitros** en el mundo del arbitraje, sorprendentemente, la opinión de las empresas encuestadas se muestra completamente dividida: el 50% considera que sí existe mientras el 50% restante opina lo contrario.

Sea como fuere, los datos demuestran que, en todo caso, esta es una de las tareas pendientes del arbitraje en la actualidad.

- La mayoría de las participantes considera que el hecho de que el **laudo arbitral no sea recurrible en el arbitraje** es una **ventaja**, lo que viene a desmentir muchas de las corrientes actuales que sostienen la necesidad de contar con una segunda instancia en el arbitraje.

- Por lo que se refiere exclusivamente a la resolución de **disputas internacionales**, un **89%** considera el **arbitraje como el método idóneo**, confirmándose así la opinión generalizada de que el arbitraje se consagra como el foro idóneo para resolver disputas con algún elemento de internacionalidad.

- La mayoría de las participantes mantiene una **posición neutral** en cuanto a si el **arbitraje le ha proporcionado una solución adecuada y recomendable**, no existiendo una opinión mayoritaria ni en un sentido ni en otro.

- Una considerable mayoría de las participantes (**78%**) en el estudio ven **positivamente el futuro del arbitraje en España**. Este porcentaje asciende al **81%** en lo que respecta a las **empresas que han intervenido en algún procedimiento arbitral** en los últimos 5 años, lo que implica que las empresas que más lo usan son las que mejores perspectivas le auguran.



Resultados de la encuesta



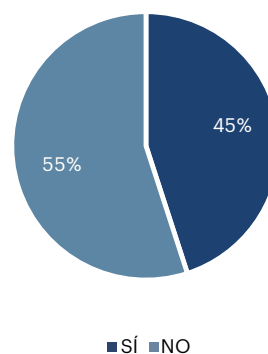
1. USO DEL ARBITRAJE

En primer lugar, el estudio se centra en la utilización reciente del arbitraje como mecanismo extrajudicial de resolución de conflictos por parte de las empresas que han participado en la encuesta.

1.1. Participación de las empresas encuestadas en procedimientos arbitrales en los últimos 5 años

De las empresas participantes, un **45%** han respondido que se han visto **implicadas en algún procedimiento arbitral en los últimos cinco años**. Esto significa que menos de la mitad de las compañías encuestadas han utilizado el arbitraje recientemente para resolver sus controversias.

1. PARTICIPACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS EN ALGÚN PROCEDIMIENTO ARBITRAL

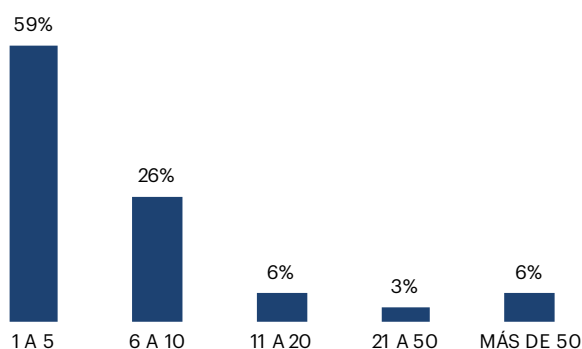


1.2. Número de procedimientos arbitrales en los últimos 5 años

De las compañías que han participado en procedimientos arbitrales en los últimos 5 años, el **59%** han estado implicadas únicamente en **entre 1 y 5 procedimientos arbitrales**. Las empresas que han intervenido en **entre 6 y 10 procedimientos** también suponen un porcentaje considerable, que asciende al **26%**. Por último, un **6%** de las participantes en la encuesta afirman utilizar con mucha frecuencia el arbitraje (**más de 50 procedimientos** en los últimos 5 años).

Por consiguiente, se comprueba cómo, en realidad, solo un 15% de aquellas empresas que, efectivamente, se sirven del arbitraje lo hacen con mucha frecuencia (más de 10 procedimientos en cinco años).

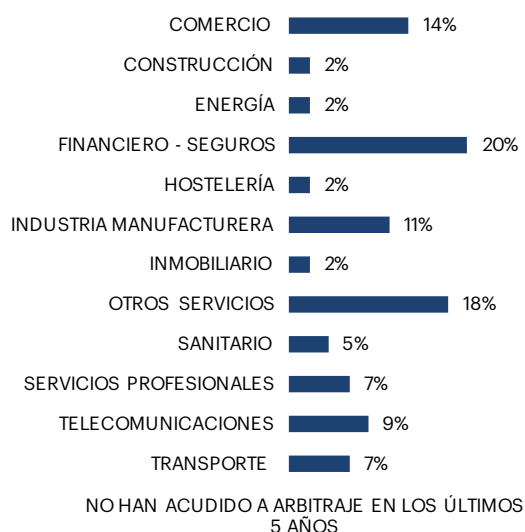
2. NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS ARBITRALES EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS



● Por sectores

En el desglose por sectores de las empresas que han respondido que **no han acudido a un procedimiento arbitral en los últimos 5 años**, puede observarse que la mayoría pertenecen al sector financiero y de seguros (20%), seguidas de las que se dedican al comercio (14%) y a otros servicios (18%).

3. MENOR USO DEL ARBITRAJE POR SECTORES



Por otro lado, entre las encuestadas que **más han acudido a arbitraje** (10 o más procedimientos arbitrales en los últimos 5 años), destacan los pertenecientes al sector energético, que suponen un 40%, así como a los sectores de la construcción, el financiero y de seguros y el transporte, todos ellos con un 20%.

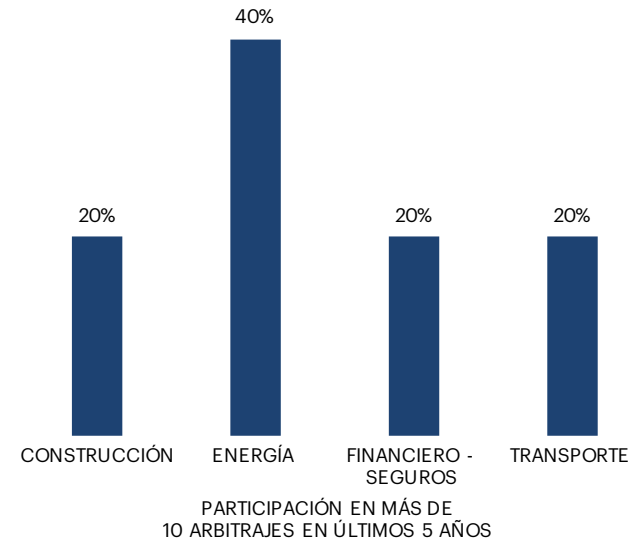
● Por volumen de facturación

Atendiendo a las sociedades que han respondido que **no han acudido a arbitraje** en los últimos 5 años, una análisis en función del volumen de facturación demuestra que las compañías que facturan entre 100 y 500 millones de euros son las que menos acuden a este sistema alternativo de resolución de conflictos con un 2%, seguidas de las sociedades con un volumen de facturación de entre 1 y 10 millones de euros.

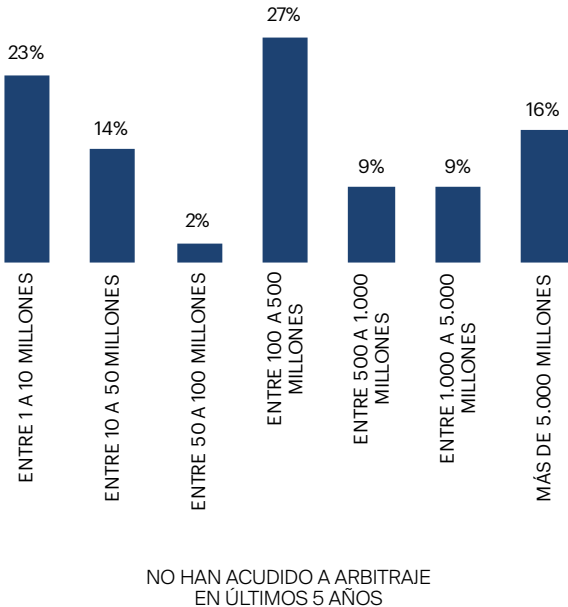
Por su parte, de las **empresas que acuden a arbitraje con mayor frecuencia** (10 o más procedimientos arbitrales en los últimos 5 años), el examen de su volumen de facturación demuestra que las que más utilizan el arbitraje son aquellas que facturan más de 5.000 millones de euros (40%).

El siguiente gráfico confirma que el arbitraje es un mecanismo de resolución de disputas utilizado con mayor asiduidad por las grandes empresas, especialmente aquellas que facturan más de 5.000 millones de euros.

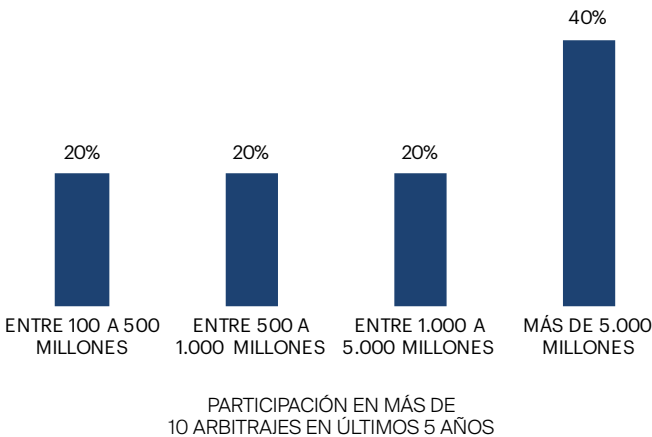
4. MAYOR USO DE ARBITRAJE POR SECTORES



5. MENOR USO DEL ARBITRAJE POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



6. MAYOR USO DE ARBITRAJE POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



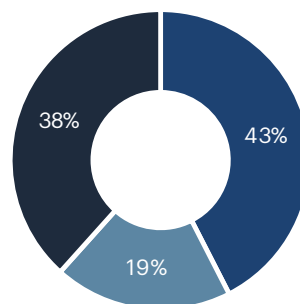
1.3. Política corporativa de métodos de resolución de disputas

La mayoría de las empresas que han participado en la presente encuesta cuentan con una **política específica sobre métodos de resolución de disputas (43%)**. Sólo un 19% de las encuestadas han respondido que no tiene esta política integrada en sus empresas. No obstante, un 38% han respondido que la estructuración de dicha política depende del caso particular. Hay que resaltar que, de las participantes que se han visto involucradas en algún **procedimiento arbitral en los últimos 5 años**, un **46%** cuentan con una **política corporativa de resolución de controversias**, mientras que sólo un 11% han respondido que no tienen tal política.

1.4. Preferencia por un método de resolución de disputas

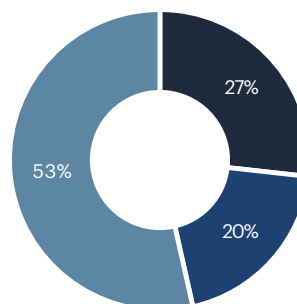
La mayoría de las empresas que han participado en la presente encuesta cuentan con una **política específica sobre métodos de resolución de disputas (43%)**. Sólo un 19% de las encuestadas han respondido que no tiene esta política integrada en sus empresas. No obstante, un 38% han respondido que la estructuración de dicha política depende del caso particular. Hay que resaltar que, de las participantes que se han visto involucradas en algún **procedimiento arbitral en los últimos 5 años**, un **46%** cuentan con una **política corporativa de resolución de controversias**, mientras que sólo un 11% han respondido que no tienen tal política.

7. POLÍTICA CORPORATIVA DE CONFLICTOS



■ SÍ ■ NO ■ DEPENDE DEL CASO EN PARTICULAR

8. MÉTODO PREFERIDO DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS



■ ARBITRAJE

■ ARBITRAJE JUNTO CON OTRO MÉTODO DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS (POR EJEMPLO: MEDIACIÓN, NEGOCIACIÓN REGULADA, ETC.).

■ TRIBUNALES JUDICIALES NACIONALES

DATOS CLAVE: uso del arbitraje

De las empresas encuestadas, un **45%** se han visto **implicadas en algún procedimiento arbitral en los últimos cinco años**.

De las compañías que han participado en arbitrajes en los últimos 5 años, un 59% lo ha hecho en **entre 1 y 5 procedimientos arbitrales**.

Las encuestadas pertenecientes al **sector energético** son las que más han acudido a arbitraje (**40%**), así como las que cuentan con un **volumen de facturación de más 5.000 millones de euros (40%)**.

Un **43%** de las participantes afirma contar con una **política corporativa sobre métodos de resolución de disputas**.

Si bien la mayoría de las empresas prefieren acudir a **la jurisdicción ordinaria (53%)**, debe destacarse que un **47%** se decanta por el **arbitraje**, bien como único instrumento (27%) o junto con otros métodos alternativos como la negociación o la mediación (20%).



2. PERCEPCIÓN DEL ARBITRAJE

En este apartado se examina la percepción del arbitraje que tienen las compañías que han participado en la encuesta, especialmente sobre las ventajas y desventajas que presenta este método de resolución de controversias frente a otros mecanismos de resolución de disputas.

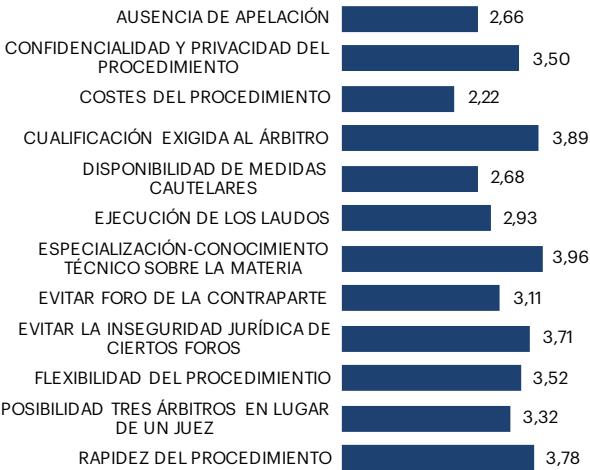
2.1 Principales ventajas del arbitraje

Según las compañías participantes, las tres principales ventajas del arbitraje frente a otros mecanismos de resolución de disputas, atendiendo al mayor promedio en su valoración del 1 al 5 (siendo 1 una ventaja muy poco importante y 5 una ventaja muy importante), son las siguientes:

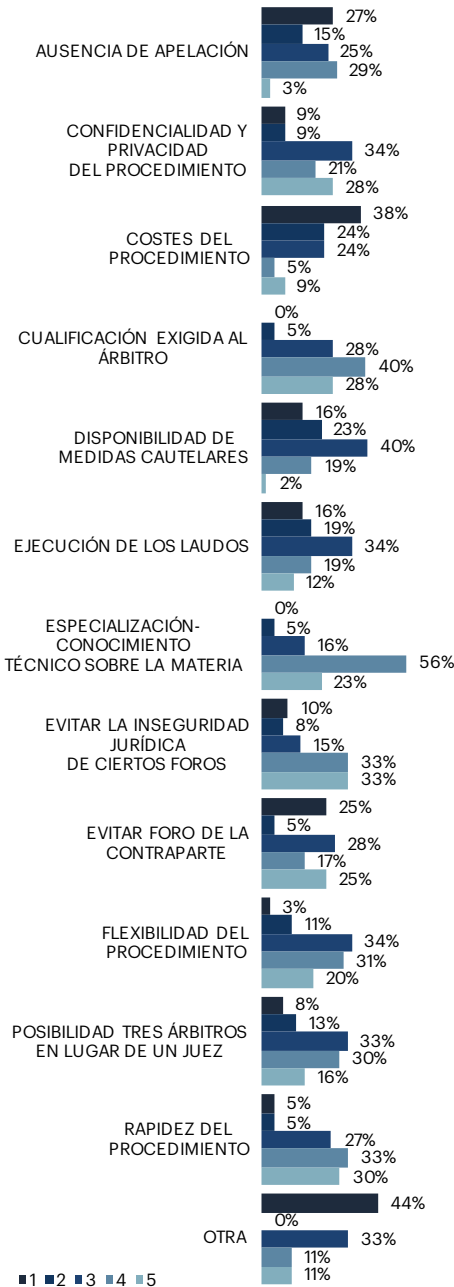
- La **especialización y el conocimiento técnico sobre la materia** objeto de arbitraje **(3,96)**.
- La **cualificación exigida al árbitro** **(3,89)**.
- La **rapidez** del procedimiento **(3,78)**.

A continuación se muestra una gráfica con el desglose de la valoración del 1 al 5 otorgada por las participantes a cada una de las ventajas (siendo 1 una ventaja muy poco importante y 5 una ventaja muy importante).

9. PRINCIPALES VENTAJAS DEL ARBITRAJE



10. PRINCIPALES VENTAJAS DEL ARBITRAJE

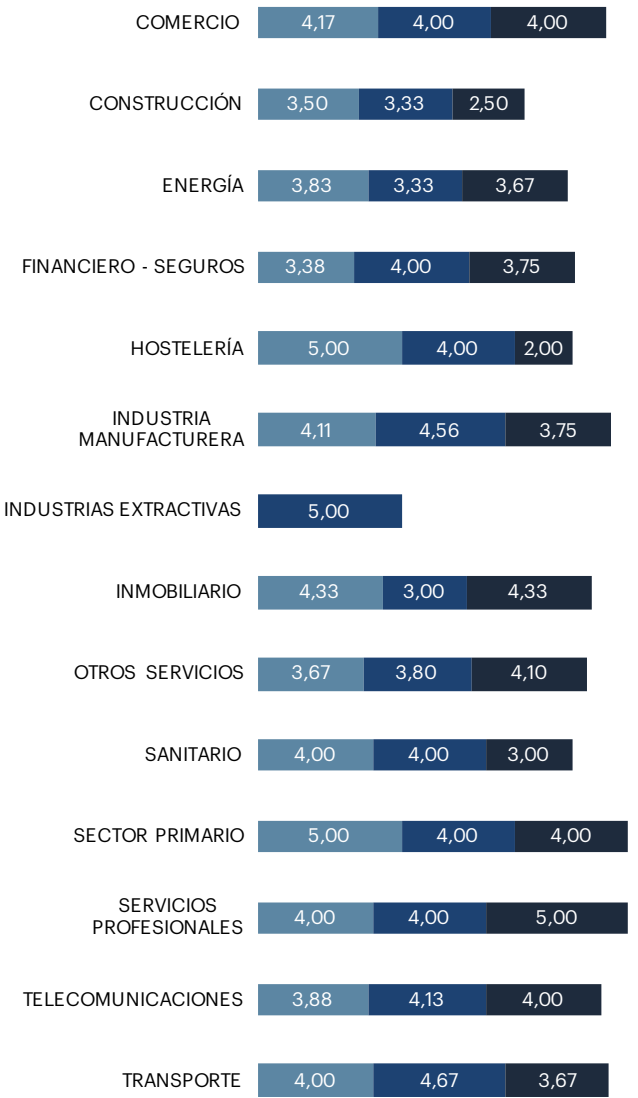


● Por sectores

Un análisis centrado en las **tres principales ventajas del arbitraje** que mayor puntuación han obtenido de promedio en la encuesta (cualificación exigida al árbitro; especialización y conocimiento técnico sobre la materia objeto de arbitraje; y rapidez del procedimiento), atendiendo al sector al que pertenecen las empresas encuestadas, permite deducir las siguientes consideraciones:

- Las empresas del sector primario y de hostelería (ambos con 5) le dan mayor importancia a la **cualificación exigida al árbitro**. Las compañías del sector financiero y de seguros han valorado con menor puntuación de media esta ventaja (3,38).
- Las empresas dedicadas a las industrias extractivas (5), al transporte (4,67), a la industria manufacturera (4,56) y al sector de las telecomunicaciones (4,13) son las que mayor puntuación han otorgado a la **especialización y al conocimiento técnico sobre la materia** como ventaja del arbitraje. Las compañías del sector inmobiliario son las que menor importancia de media han conferido a esta ventaja (3).
- Las empresas que pertenecen al sector de los servicios profesionales (5) y al sector inmobiliario (4,33) consideran que la **rapidez del procedimiento** es una de las principales ventajas del arbitraje, mientras que las del sector de hostelería (2) y construcción (2,5) discrepan y valoran de media con menor puntuación esta ventaja.

11. PRINCIPALES VENTAJAS DEL ARBITRAJE POR SECTORES



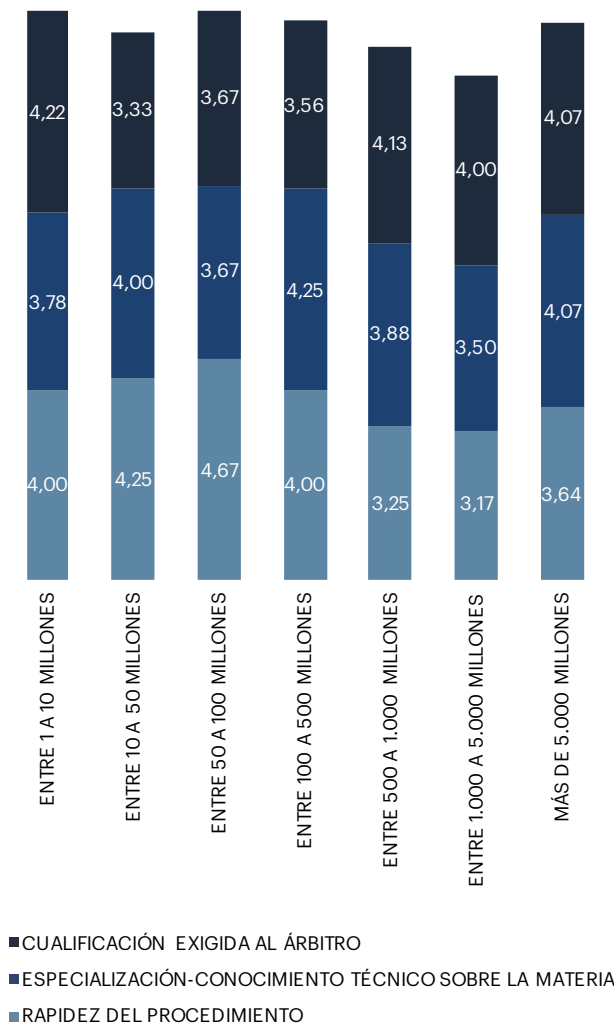
- CUALIFICACIÓN EXIGIDA AL ÁRBITRO
- ESPECIALIZACIÓN-CONOCIMIENTO TÉCNICO SOBRE LA MATERIA
- RAPIDEZ DEL PROCEDIMIENTO

● Por volumen de facturación

Tomando de nuevo en consideración únicamente las **tres principales ventajas** que mayor puntuación de media han obtenido (cualificación exigida al árbitro; especialización y conocimiento técnico sobre la materia objeto de arbitraje; y rapidez del procedimiento) y relacionándolas con el volumen de facturación de las compañías encuestadas, puede determinarse lo siguiente:

- Las empresas que facturan entre 1 y 10 millones de euros (4,22), entre 500 y 1.000 millones de euros (4,13) y más de 5.000 millones de euros (4,07) consideran la **cualificación exigida al árbitro** muy importante, mientras que las que tienen un volumen de facturación de entre 10 y 50 millones de euros (3,33) dan menos importancia de media a esta ventaja.
- La ventaja de la **especialización y el conocimiento técnico sobre la materia** es valorada muy positivamente sobre todo por las compañías que facturan entre 100 y 500 millones de euros (4,25). En cambio, las que cuentan con un volumen de facturación entre 1.000 y 5.000 millones de euros (3,50) son las que la han puntuado más bajo de media.
- Las sociedades que facturan entre 50 y 100 millones de euros (4,67) consideran relevante como ventaja del arbitraje, frente a otros métodos de resolución de disputas, la **rapidez del procedimiento**. Las que tienen un volumen de facturación entre 1.000 y 5.000 millones de euros (3,17), en cambio, no han valorado con buena puntuación de media esta ventaja.

12. PRINCIPALES VENTAJAS DEL ARBITRAJE POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN

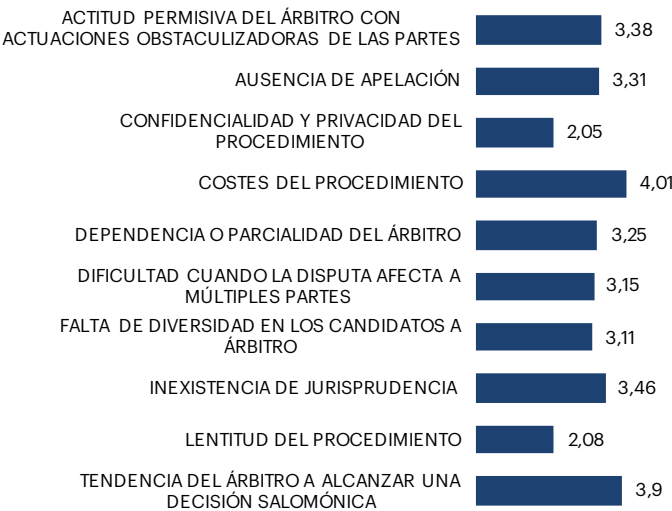


2.2 Principales desventajas del arbitraje

Las tres principales desventajas que, según la opinión de las empresas participantes, presenta el arbitraje frente a otros medios de resolución de disputas, atendiendo al mayor promedio en su valoración del 1 al 5 (siendo 1 una desventaja muy poco importante y 5 una desventaja muy importante), son las siguientes:

- Los **costes** del procedimiento (**4,01**).
- La tendencia del árbitro a alcanzar una **decisión salomónica** (**3,9**).
- La **inexistencia de jurisprudencia** que pueda usarse en otras disputas (**3,46**).

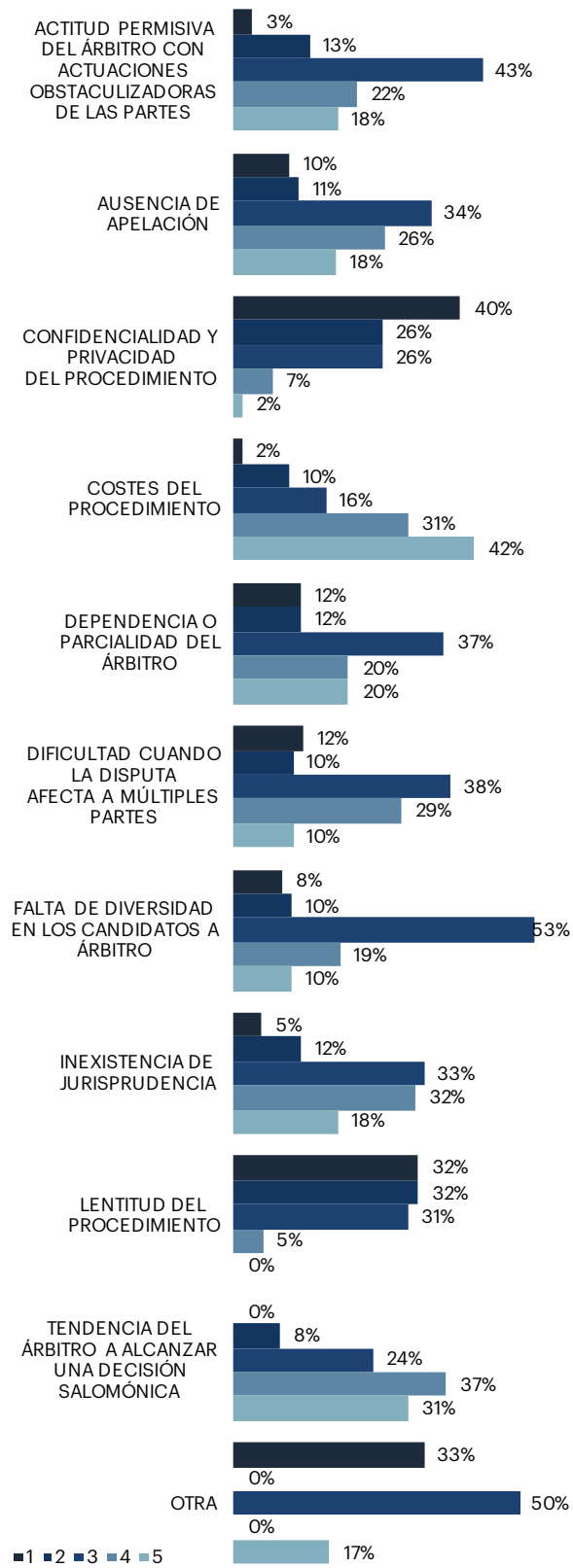
13. PRINCIPALES DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE



Debe destacarse que una de las encuestadas ha respondido que otra de las desventajas que encontraba en el arbitraje era la inseguridad jurídica, dado que las reglas procesales no son siempre claras y son demasiado flexibles y discrecionales para los árbitros.

La siguiente gráfica refleja las desventajas calificadas por las empresas en una escala del 1 al 5 (**siendo 1 una desventaja muy poco importante y 5 una desventaja muy importante**).

14. PRINCIPALES DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE

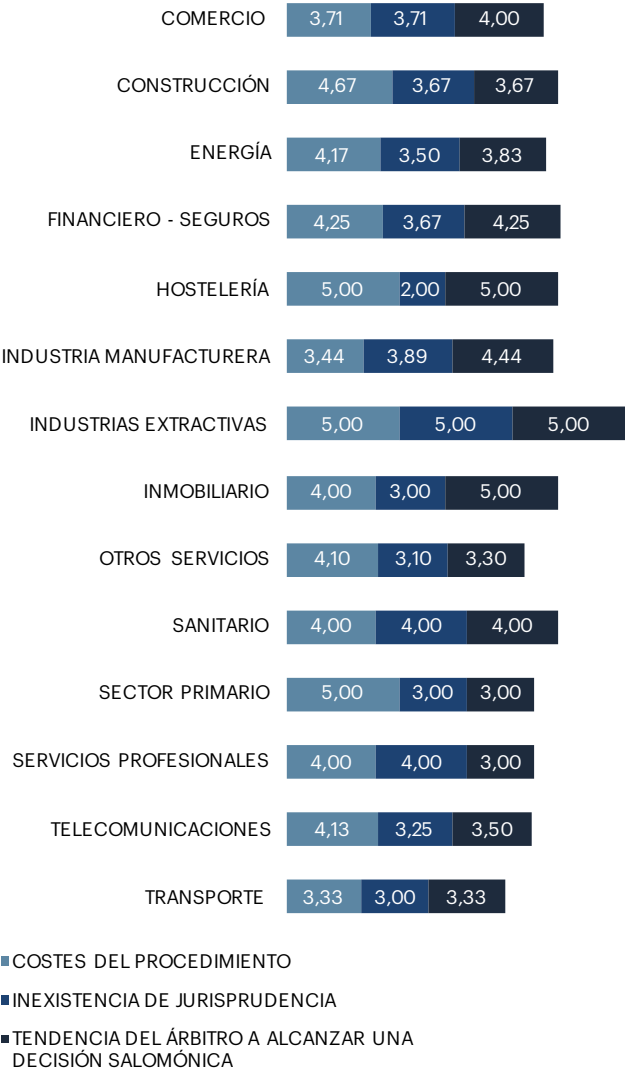


● Por sectores

Una comparación focalizada en las **tres principales desventajas del arbitraje** que mayor puntuación han tenido de media (costes del procedimiento; inexistencia de jurisprudencia que pueda usarse en otras disputas; y tendencia del árbitro a alcanzar una decisión salomónica), en relación con el sector al que pertenecen las empresas encuestadas, muestra el siguiente resultado:

- **Los costes del procedimiento** es una desventaja importante del arbitraje frente a otros métodos de resolución de controversias en un número considerable de sectores. Concretamente, las sociedades pertenecientes a los sectores de la hostelería (5), de las industrias extractivas (5) y del sector primario (5) perciben como muy relevante esta desventaja. Sin embargo, las empresas del sector del transporte (3,33) no opinan de media que dicha desventaja sea tan relevante.
- **La inexistencia de jurisprudencia** que pueda usarse en otras disputas también es percibida por las empresas que pertenecen al sector de las industrias extractivas (5) como una desventaja muy importante. Por otro lado, las compañías del sector de la hostelería (2) no le otorgan tanta importancia a esta desventaja.
- El sector de las industrias extractivas (5), de hostelería (5) y del sector inmobiliario (5) han respondido mayoritariamente que la **tendencia del árbitro a alcanzar una decisión salomónica** es una desventaja muy relevante del arbitraje. Por otro lado, las compañías del sector primario (3) y de servicios profesionales (3) no opinan con carácter general que esta desventaja sea muy importante.

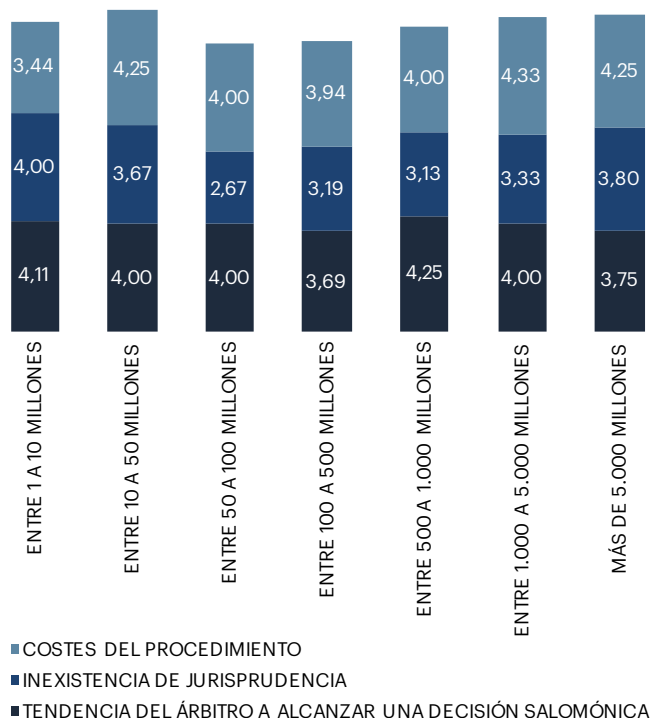
15. PRINCIPALES DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE POR SECTORES



● Por volumen de facturación

Respecto de las tres principales desventajas del arbitraje que han obtenido de promedio una valoración más alta (costes del procedimiento; inexistencia de jurisprudencia que pueda usarse en otras disputas; y tendencia del árbitro a alcanzar una decisión salomónica), en relación con el volumen de facturación de las empresas encuestadas, determina lo siguiente:

16. PRINCIPALES DESVENTAJAS DEL ARBITRAJE POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN

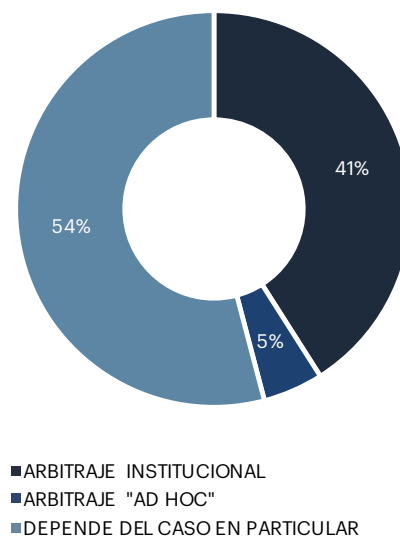


2.3 Preferencia entre arbitraje institucional o arbitraje “ad hoc”

El arbitraje institucional, en el que el procedimiento arbitral es gestionado y administrado por una corte arbitral, se muestra como la opción favorita de un **41%** de las participantes. En contraposición con el arbitraje “ad hoc”, en el que las partes –o en su defecto el árbitro– son las que establecen las reglas del procedimiento para el caso concreto, que es preferido únicamente por el **5%** de las empresas encuestadas.

A pesar de lo anterior, la mayoría de las empresas que han respondido a la encuesta se decantan por atender a las circunstancias particulares del caso concreto al elegir entre el arbitraje institucional o el arbitraje “ad hoc” **(54%)**.

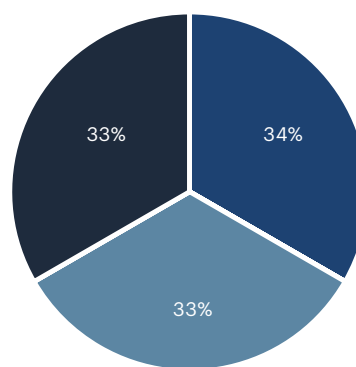
17. ARBITRAJE INSTITUCIONAL O ARBITRAJE “AD HOC”



● Por sectores

Un análisis del 5% de las empresas participantes que mostraron su preferencia por el **arbitraje "ad hoc"** indica que pertenecen mayoritariamente al sector financiero y de seguros (34%), así como a la industria manufacturera y al sector energético (en ambos casos, un 33%).

18. PREFERENCIA DE ARBITRAJE "AD HOC" POR SECTORES



- ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS
- INDUSTRIA MANUFACTURERA
- SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO

DATOS CLAVE: percepción del arbitraje

Las tres principales ventajas del arbitraje frente a otros mecanismos de resolución de disputas, son:

- La **especialización y el conocimiento técnico sobre la materia** objeto de arbitraje (**3,96 sobre 5**).

Destaca la importancia relativa de esta ventaja para las empresas del sector inmobiliario (3).

- La **cualificación exigida al árbitro** (**3,89 sobre 5**).

Especialmente para las empresas del sector primario (5) y de hostelería (5).

- La **rapidez** del procedimiento (3,78 sobre 5).

Siendo muy relevante para las compañías dedicadas a servicios profesionales (5) y al sector inmobiliario (4,33).

Las tres principales desventajas del arbitraje, según la opinión de las empresas participantes, son:

- Los **costes** del procedimiento (**4,01 sobre 5**).

Una desventaja muy relevante para las empresas de los sectores de la hostelería (5), de las industrias extractivas (5) y del sector primario (5).

- La tendencia del árbitro a alcanzar una **decisión salomónica** (3,9 sobre 5).

Principalmente para las encuestadas del sector de las industrias extractivas (5), de hostelería (5) y del sector inmobiliario (5).

- La **inexistencia de jurisprudencia** que pueda usarse en otras disputas (**3,46 sobre 5**).

Las compañías del sector de la hostelería (2) no le otorgan tanta importancia a esta desventaja.

La mayoría de las empresas participantes (**54%**) se decantan por atender a las circunstancias particulares del caso concreto al elegir entre el **arbitraje institucional** o el **arbitraje "ad hoc"**.

Únicamente un **5%** ha manifestado que, con carácter general, prefiere el **arbitraje ad hoc**, siendo la mayoría de tal porcentaje (34%) compañías del sector financiero y de seguros.



3. INSTITUCIONES ARBITRALES

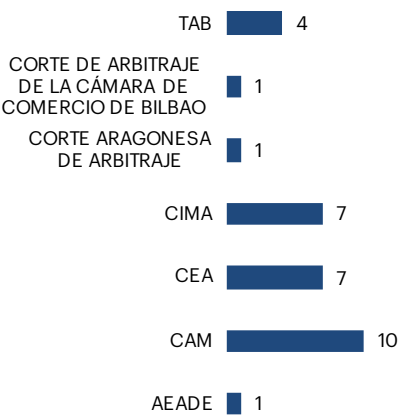
El tercer apartado del estudio gira en torno a las instituciones arbitrales nacionales e internacionales, habiéndose consultado a las participantes sobre las cortes arbitrales que utilizan más recurrentemente, así como su opinión sobre las mejores instituciones arbitrales desde su experiencia. Por último, se examinan los principales motivos de preferencia de una institución arbitral frente a otra.

3.1 Instituciones arbitrales nacionales e internacionales más utilizadas

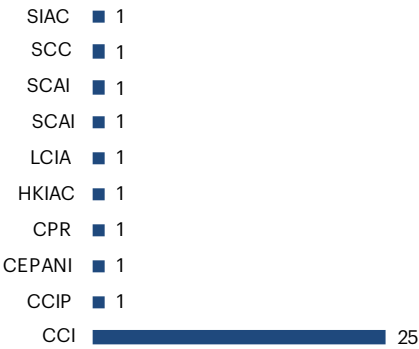
A nivel nacional, la institución arbitral utilizada más recurrentemente por las empresas encuestadas es la **Corte de Arbitraje de Madrid (CAM)**, seguida por la **Corte Civil y Mercantil de Arbitraje (CIMA)** y por el **Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB)**.

Por otro lado, la institucional arbitral internacional más utilizada por las empresas participantes es la **Corte Internacional de Arbitraje de Cámara de Comercio Internacional (CCI)**

19. INSTITUCIONES ARBITRALES NACIONALES



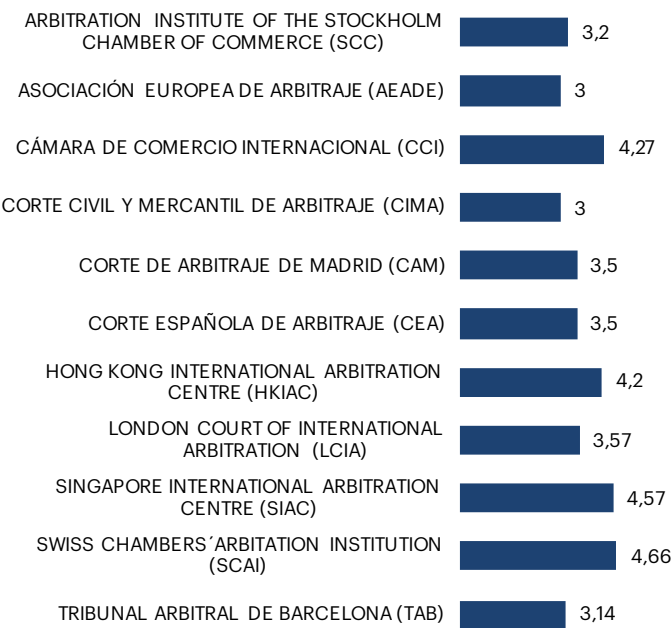
20. INSTITUCIONES ARBITRALES INTERNACIONALES



3.2 Valoración de las instituciones arbitrales en función de la experiencia de las empresas

En cuanto a la valoración de las instituciones arbitrales según la experiencia de las compañías que han participado en el estudio (en una escala del 1 al 5, siendo 1 muy poco satisfactoria y 5 muy satisfactoria), cabe resaltar que las internacionales reciben una mejor puntuación en detrimento de las nacionales. En efecto, la **Corte Internacional de Arbitraje de Cámara de Comercio Internacional (CCI)** —con un promedio de **4,27**—, la **Swiss Chambers' Arbitration Centre (SCAI)** —con un promedio de **4,66**— y la **Singapore International Arbitration Centre (SIAC)** —con un promedio de **4,57**— son las instituciones mejores valoradas, a pesar de que las dos últimas cortes arbitrales citadas no son muy utilizadas por las participantes.

21. VALORACIÓN DE INSTITUCIONES ARBITRALES NACIONALES E INTERNACIONALES

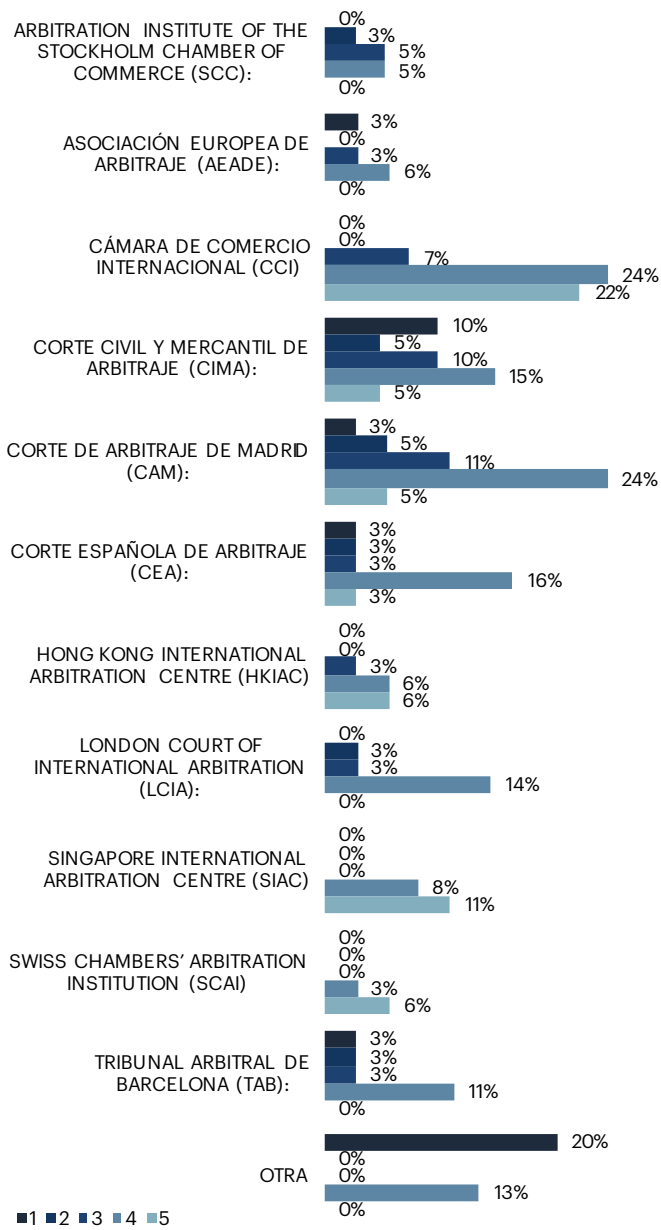


La anterior gráfica pone de relieve que la valoración de las cortes arbitrales internacionales por las compañías encuestadas supera con carácter general a la de las instituciones arbitrales nacionales, entre las que puede resaltarse la **Corte de Arbitraje de Madrid (CAM)** y la **Corte Española de Arbitraje (CEA)** —ambas con un 3,5 de promedio—, así como la **Asociación Europea de Arbitraje (AEADE)** y la **Corte Civil y Mercantil de Arbitraje (CIMA)** —ambas con un 3 de promedio—.

A continuación se incluye una gráfica con la valoración individualizada del 1 al 5 de cada una de las instituciones arbitrales según la experiencia de las encuestadas (**siendo 1 muy poco satisfactoria y 5 muy satisfactoria**).

Estos datos tendrán que servir para analizar qué campos de mejora pueden implementar las cortes arbitrales nacionales para alcanzar en grado de satisfacción de las cortes internacionales.

22. VALORACIÓN DE INSTITUCIONES ARBITRALES NACIONALES E INTERNACIONALES

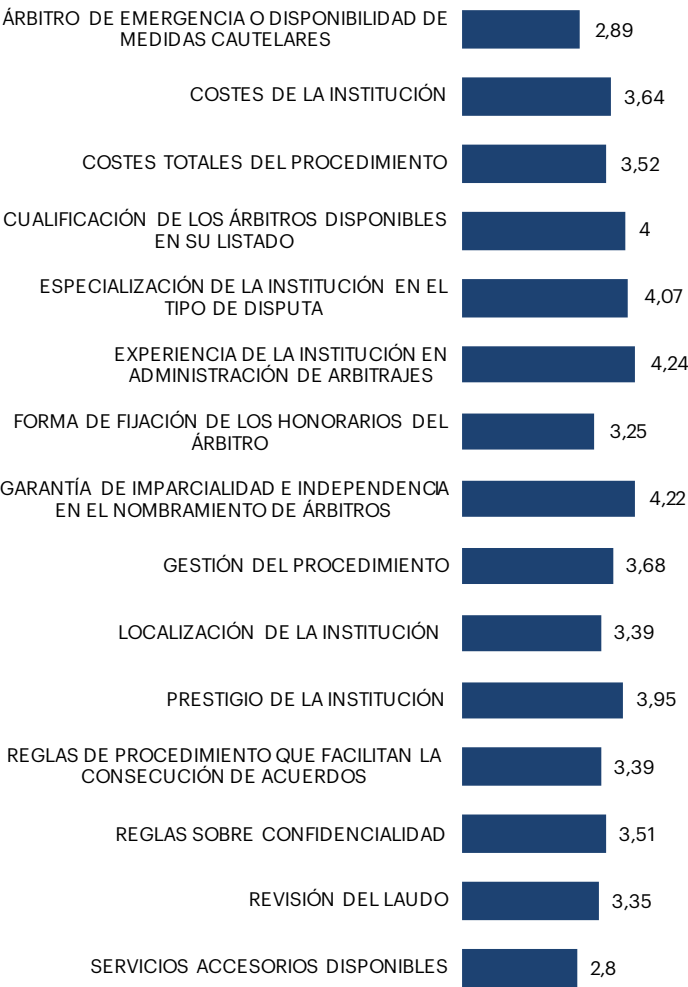


3.3 Preferencia de una institución arbitral frente a otra

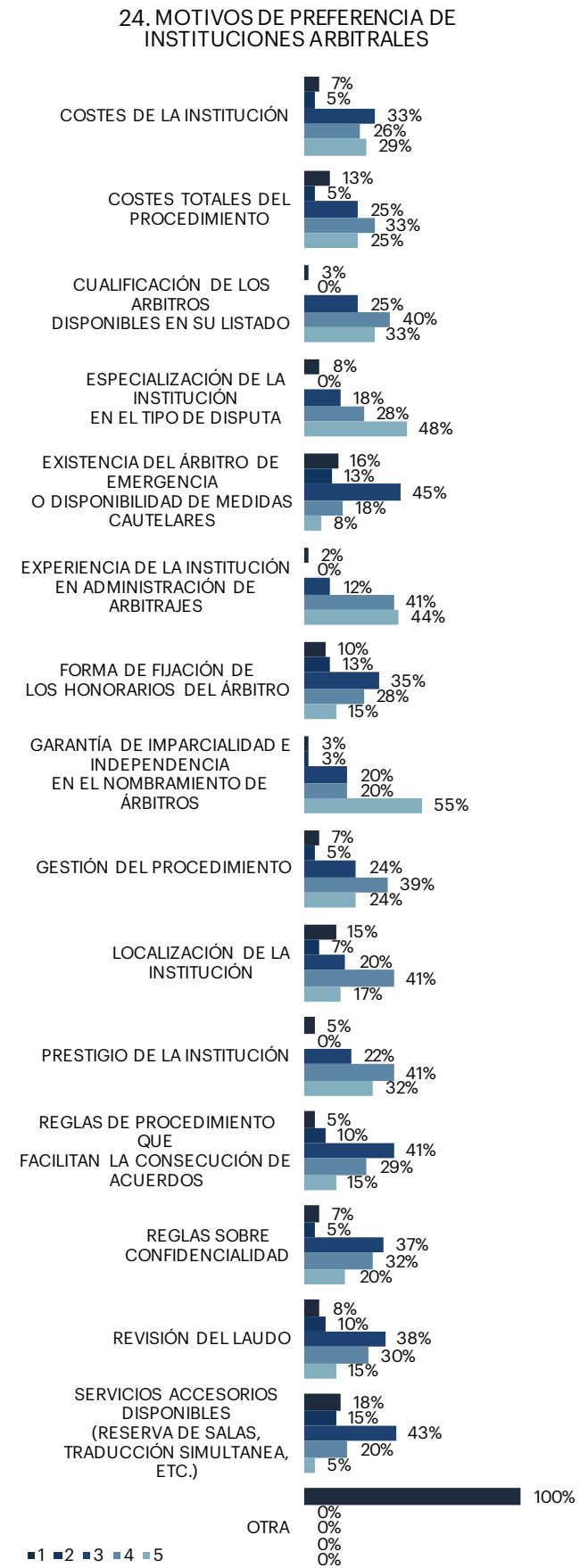
En lo que se refiere a los motivos por los que las empresas encuestadas eligen una institución arbitral frente a otra, atendiendo al mayor promedio en su valoración del 1 al 5 (siendo 1 un motivo muy poco relevante y 5 un motivo muy relevante), las tres principales razones identificadas son las siguientes:

- **Experiencia** de la institución arbitral en la **administración de arbitrajes (4,24)**.
- **Garantía de imparcialidad e independencia** en el **nombramiento** de árbitros **(4,22)**.
- **Especialización** de la institución arbitral en el **tipo de disputa** en particular **(4,07)**.

23. MOTIVOS DE PREFERENCIA DE INSTITUCIONES ARBITRALES



En la gráfica siguiente, las participantes han calificado del 1 al 5 los motivos por los que prefieren una institución frente a otra (siendo 1 un motivo muy poco importante y 5 un motivo muy importante).

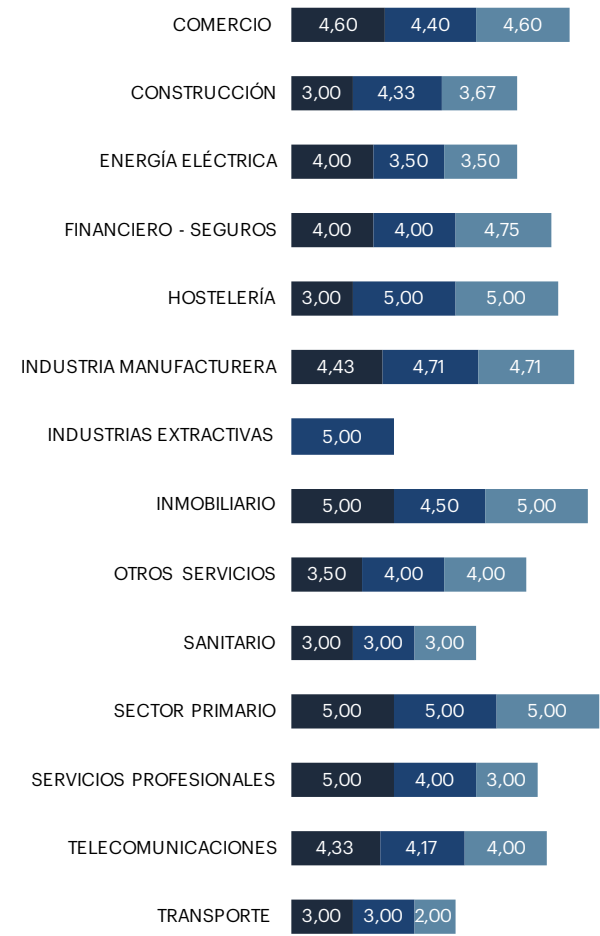


● Por sectores

La comparativa con los sectores a los que pertenecen las sociedades encuestadas de los **tres principales motivos de preferencia de una corte arbitral** frente a otra que han obtenido de media una valoración más alta por parte de las encuestadas (especialización de la institución en el tipo de disputa en particular; experiencia de la institución en administración de arbitrajes; y garantía de imparcialidad e independencia en el nombramiento de árbitros) arroja el siguiente resultado:

- La **especialización de la institución en el tipo de disputa** es un motivo muy importante para las compañías que pertenecen al sector inmobiliario (5), al sector primario (5) y a los servicios profesionales (5). Sin embargo, las participantes del sector de la construcción (3), de la hostelería (3), el sanitario (3) y de transportes (3) no opinan que sea un motivo tan relevante.
- La **experiencia de la institución en administración de arbitrajes** es un motivo muy relevante para las encuestadas del sector de la hostelería (5), de industrias extractivas (5) y del sector primario (5), mientras que las empresas del sector sanitario (3) y de transportes (3) no le otorgan tanta relevancia.
- La **garantía de imparcialidad e independencia en el nombramiento de árbitros** es un motivo muy relevante para el sector de la hostelería (5), inmobiliario (5) y el sector primario (5). No obstante, para las compañías del sector transporte (2), sanitario (3) y de servicios profesionales (3) no es un motivo tan esencial a la hora de decantarse por una determinada corte arbitral.

25. MOTIVOS DE PREFERENCIA DE INSTITUCIONES ARBITRALES POR SECTORES



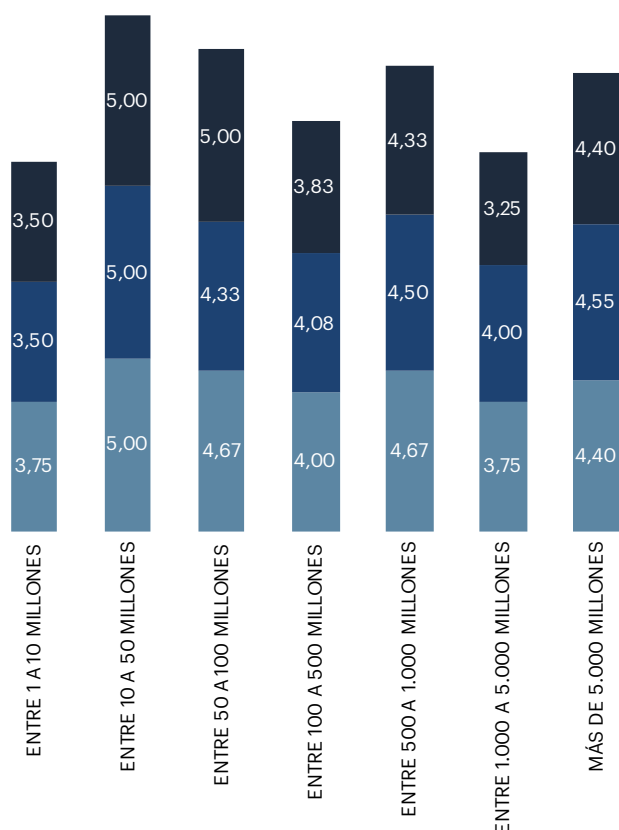
- ESPECIALIZACIÓN EN EL TIPO DE DISPUTA EN PARTICULAR
- EXPERIENCIA DE LA INSTITUCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE ARBITRAJES
- GARANTÍA DE IMPARCIALIDAD E INDEPENDENCIA EN EL NOMBRAMIENTO DE ÁRBITROS

● Por volumen de facturación

La relación entre los tres principales motivos de preferencia de una corte arbitral que han obtenido de media una valoración más alta (especialización de la institución en el tipo de disputa en particular; experiencia de la institución en administración de arbitrajes; y garantía de imparcialidad e independencia en el nombramiento de árbitros) y el volumen de facturación de las empresas encuestadas muestra lo siguiente:

- La **especialización de la institución en el tipo de disputa** es valorada particularmente alta como un motivo de preferencia por las compañías con una facturación entre 10 y 50 millones de euros (5) y entre 50 y 100 millones de euros (5).
- La **experiencia de la institución en administración de arbitrajes** es valorada muy positivamente por las empresas con un volumen de facturación de entre 10 y 50 millones de euros (5). En contraposición con aquellas con una facturación entre 1 y 10 millones de euros (3,50), que no le confieren demasiada relevancia.
- La **garantía de imparcialidad e independencia en el nombramiento de árbitros** es un motivo muy relevante para las empresas que facturan entre 10 y 50 millones de euros (5), mientras que para las que cuentan con un volumen de facturación de entre 1 y 10 millones de euros (3,75) y entre 1.000 y 5.000 millones de euros (3,75) no resulta tan importante.

26. MOTIVOS DE PREFERENCIA DE INSTITUCIONES ARBITRALES POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



■ ESPECIALIZACIÓN EN EL TIPO DE DISPUTA EN PARTICULAR

■ EXPERIENCIA DE LA INSTITUCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE ARBITRAJES

■ GARANTÍA DE IMPARCIALIDAD E INDEPENDENCIA EN EL NOMBRAMIENTO DE ÁRBITROS

DATOS CLAVE: instituciones arbitrales

La institución arbitral nacional utilizada más recurrentemente por las encuestadas es la **Corte de Arbitraje de Madrid (CAM)**.

La institución arbitral internacional utilizada más recurrentemente es la **Corte Internacional de Arbitraje de Cámara de Comercio Internacional (CCI)**.

En cuanto a la **valoración de las instituciones arbitrales**, las cortes internacionales (Corte Internacional de Arbitraje de Cámara de Comercio Internacional (CCI), con un promedio de 4,27 sobre 5), tienen un promedio más elevado que las cortes nacionales (Corte de Arbitraje de Madrid (CAM) y la Corte Española de Arbitraje (CEA), ambas con promedio de 3,5 sobre 5).

Los **principales motivos de elección** de una determinada **institución arbitral** son:

● **Experiencia** de la institución arbitral en **administración de arbitrajes (4,24 sobre 5)**.

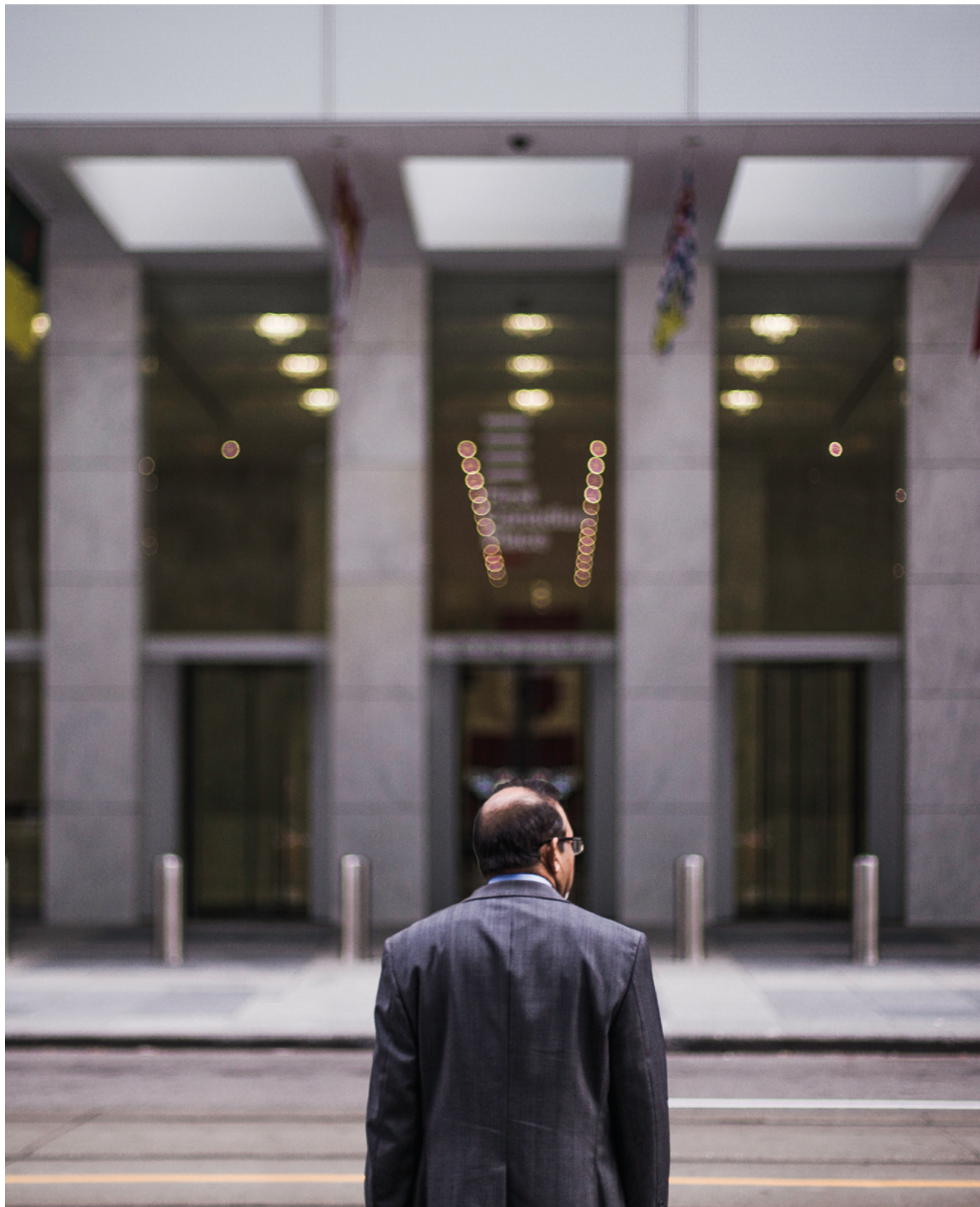
Motivo muy relevante para las encuestadas del sector de la hostelería (5), de industrias extractivas (5) y del sector primario (5).

● **Garantía de imparcialidad e independencia** en el **nombramiento** de árbitros **(4,22 sobre 5)**.

Para las compañías del sector transporte (2), sanitario (3) y de servicios profesionales (3) no es un motivo tan esencial.

● **Especialización** de la institución arbitral en el **tipo de disputa** en particular **(4,07 sobre 5)**.

Motivo muy importante para las compañías que pertenecen al sector inmobiliario (5), al sector primario (5) y a los servicios profesionales (5).



4. CLÁUSULAS ARBITRALES

En este apartado se profundiza en determinados aspectos de la cláusula arbitral, como su importancia durante la negociación de un contrato, la persona dentro de la estructura organizativa que decide en último término sobre su inclusión o las circunstancias que motivan a las empresas encuestadas a pactar en cada caso una cláusula arbitral.

4.1 Importancia de la redacción de la cláusula arbitral al redactar el contrato

Las compañías participantes han respondido mayoritariamente **(80%)** que consideran **esencial y determinante la redacción de la cláusula arbitral** en la negociación de cualquier contrato.

4.2 Persona que tiene la última palabra con respecto a la redacción de la cláusula arbitral

Según las empresas encuestadas, la persona dentro de la organización que suele tener la última palabra en cuanto a la redacción de la cláusula arbitral es, en la mayoría de las ocasiones, el **Director de la Asesoría Jurídica (80%)**.

Sólo un 11% de las empresas que han participado en el estudio han afirmado externalizar esta decisión en el **despacho de abogados** que les asesora en la negociación del contrato en cuestión.

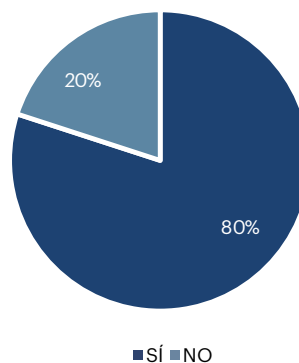
4.3 Modelo de cláusula arbitral en relación con la cuantía o el tipo de contrato y la nacionalidad de la contraparte

Únicamente un **33%** de las participantes han respondido que suelen incorporar un **mismo modelo de cláusula de sumisión a arbitraje con independencia de la cuantía o tipo de contrato**.

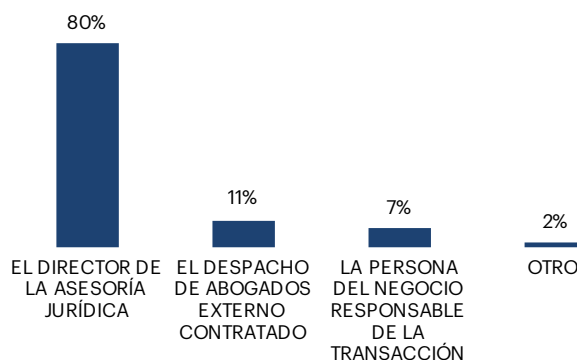
En consecuencia, la mayoría de la empresas encuestadas **(67%)**, tienen en cuenta las citadas circunstancias en la redacción de la cláusula arbitral en cada caso concreto.

En cuanto a la nacionalidad de la contraparte, el resultado es más igualado, siendo una ligera mayoría **(54%)** las empresas las que **no varían el modelo de cláusula arbitral en función de la nacionalidad de la otra parte**.

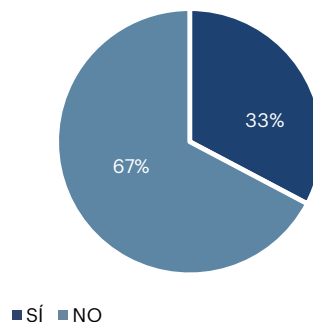
27. IMPORTANCIA DE LA REDACCIÓN DE LA CLÁUSULA ARBITRAL



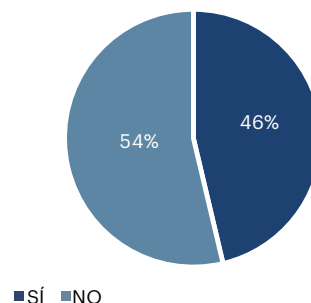
28. PERSONA QUE DECIDE SOBRE LA REDACCIÓN DE LA CLÁUSULA ARBITRAL



29. CUANTÍA O TIPO DE CONTRATO



30. NACIONALIDAD DE LA OTRA PARTE

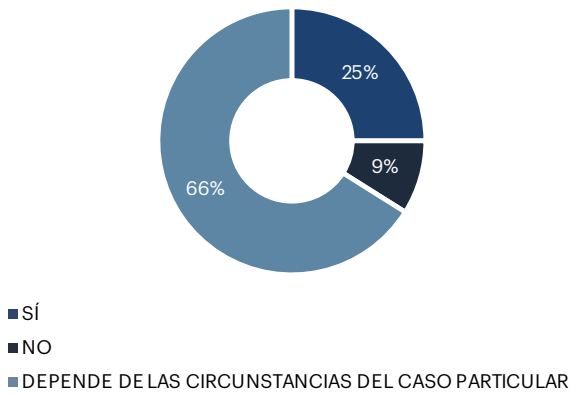


4.4 Inclusión de una cláusula de arbitraje cuando lo solicita la otra parte

En relación con la **incorporación de una cláusula arbitral en caso de que se lo solicite la otra parte**, sólo un **25%** de las empresas encuestadas han manifestado que aceptan dicha inclusión.

La mayoría de las participantes (**66%**) han contestado que la inclusión de una cláusula de sumisión a arbitraje **depende de las circunstancias del caso particular**.

31. CLÁUSULA ARBITRAL POR SOLICITUD DE LA CONTRAPARTE

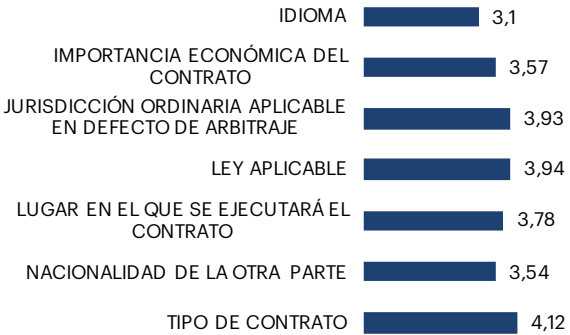


4.5 Circunstancias más relevantes a la hora de incluir la cláusula arbitral

Según las respuestas obtenidas en el presente estudio, las tres circunstancias más relevantes a los efectos de incluir la cláusula arbitral en un contrato, atendiendo al mayor promedio en su valoración del 1 al 5 (siendo 1 un motivo muy poco relevante y 5 un motivo muy relevante), son las siguientes:

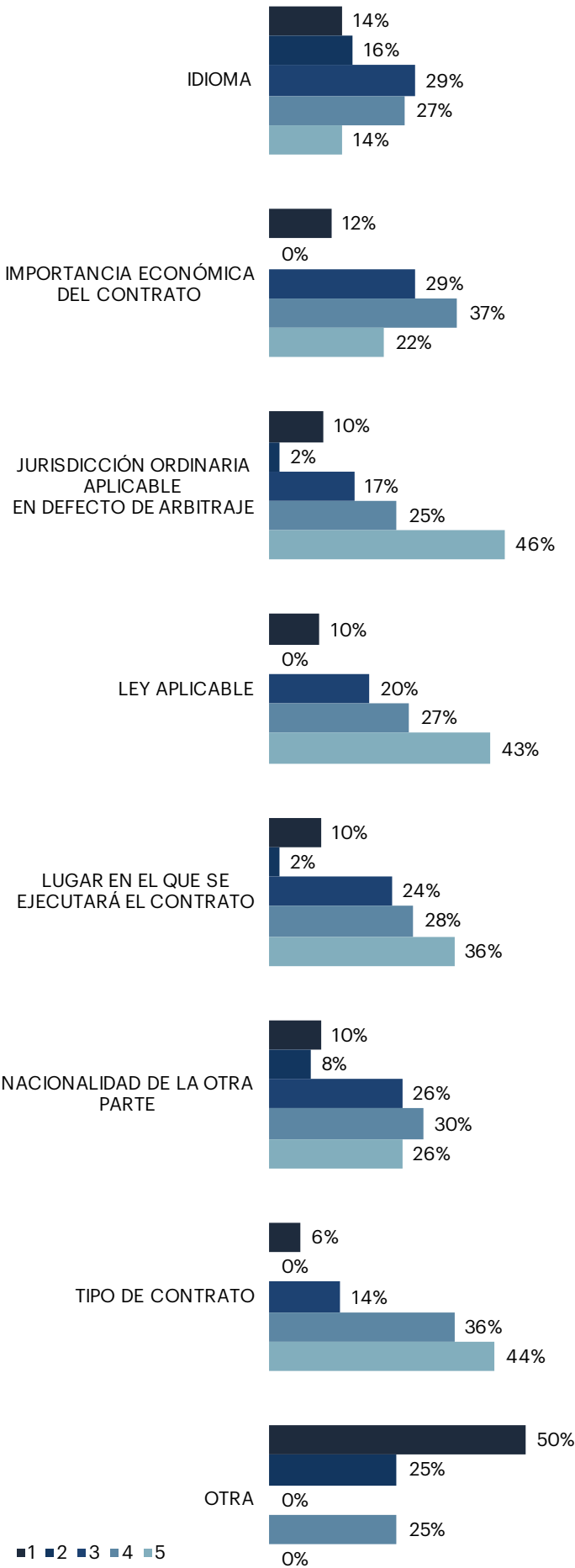
- Tipo de **contrato (4,12)**.
- **Ley aplicable (3,94)**.
- **Jurisdicción ordinaria** aplicable en defecto de arbitraje **(3,93)**.

32. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES A LA HORA DE INCLUIR LA CLÁUSULA ARBITRAL



En la siguiente gráfica se reflejan las circunstancias más relevantes a los efectos de incluir la cláusula arbitral valoradas del 1 al 5 (**siendo 1 una circunstancia muy poco importante y 5 muy importante**):

33. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES AL INCLUIR LA CLÁUSULA ARBITRAL

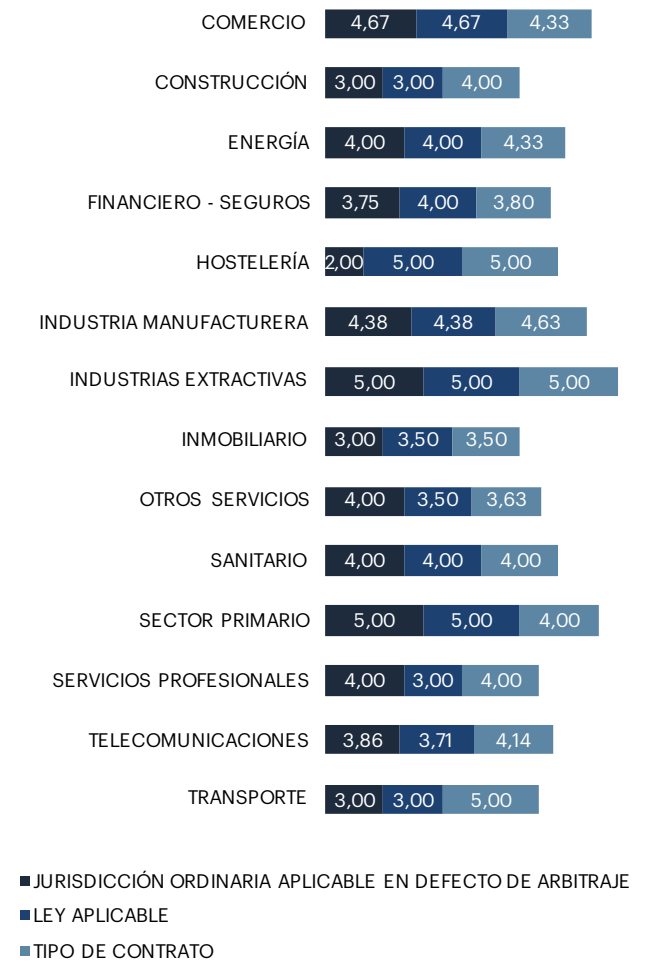


● Por sectores

La revisión de las **tres principales circunstancias a los efectos de incluir la cláusula arbitral** en un contrato, según la media de valoración más alta (jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje; ley aplicable; y tipo de contrato), en función del sector al que pertenecen las compañías participantes, permite extraer las siguientes consideraciones:

- La **jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje** es una circunstancia muy relevante especialmente para las empresas dedicadas a las industrias extractivas (5) y al sector primario (5). Mientras que las compañías que pertenecen al sector de la hostelería (2) no comparten esta visión.
- La **ley aplicable** es una circunstancia muy relevante a tomar en consideración al incluir cláusulas arbitrales para las compañías del sector de la hostelería (5), de las industrias extractivas (5) y del sector primario (5).
- El **tipo de contrato** es una circunstancia determinante para las empresas que pertenecen al sector de la hostelería (5), al de las industrias extractivas (5) y al del transporte (5), siendo de menor relevancia para las empresas del sector inmobiliario (3,5).

34. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES AL INCLUIR LA CLÁUSULA ARBITRAL POR SECTORES

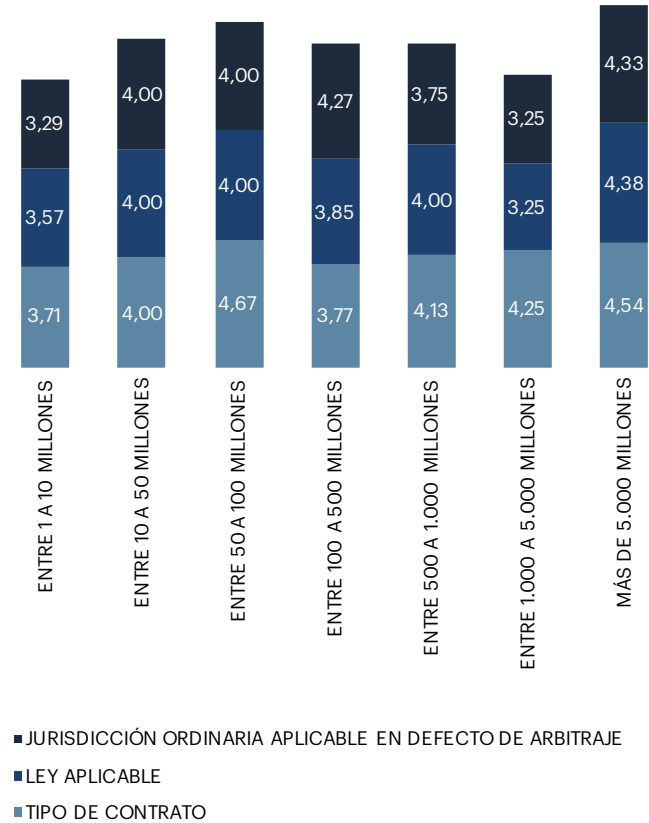


● Por volumen de facturación

La comparativa entre el volumen de facturación de las empresas encuestadas y las tres principales circunstancias tomadas en consideración por las mismas a los efectos de incluir la cláusula arbitral en un contrato (jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje; ley aplicable; y tipo de contrato), en función de las media de aquellas que han otorgado una valoración más alta, permite afirmar lo siguiente:

- La **jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje** es una circunstancia relevante para las encuestadas que cuentan con un volumen de facturación de más de 5.000 millones de euros (4,33), no siendo tan relevante para aquellas que facturan entre 1 y 10 millones de euros (3,29).
- La **ley aplicable** es valorada como circunstancia relevante al incorporar cláusulas arbitrales especialmente por las participantes con un volumen de facturación de más de 5.000 millones de euros (4,38).
- El **tipo de contrato** es una circunstancia muy importante para las empresas que facturan entre 50 y 100 millones de euros (4,67) y más de 5.000 millones de euros (4,54), siendo menos valorada de media por las compañías con una facturación de entre 1 y 10 millones de euros (3,71).

35. CIRCUNSTANCIAS RELEVANTES AL INCLUIR CLÁUSULA ARBITRAL POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



4.6 Combinación de la cláusula arbitral con otros métodos de resolución de controversias

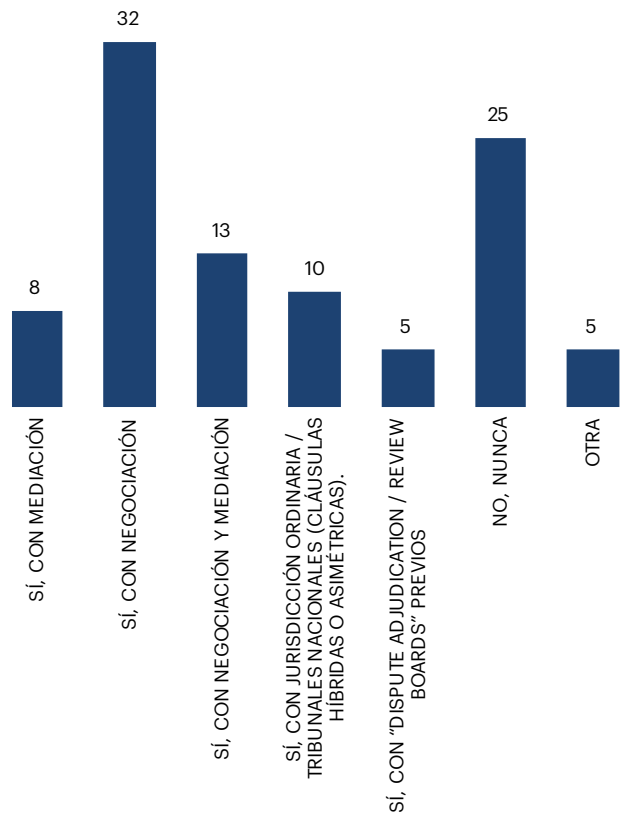
En cuanto a la cláusula arbitral, también se ha consultado a las encuestadas acerca del uso de las *'multi-tier dispute resolution clauses'*, es decir, la combinación de cláusulas de sumisión a arbitraje junto con otros mecanismos de resolución de conflictos, como la negociación, la mediación, la jurisdicción ordinaria o los *'Dispute Adjudication Board'*, entre otros.

La mayoría de las encuestadas (**68 %**) han respondido que combinan la cláusula de sumisión a arbitraje con algún otro método de resolución de disputas, especialmente con **negociación (32%)** o con **negociación y mediación (13%)**. Cabe resaltar la poca utilización de los **'Dispute Adjudication Boards'** y **'Review Boards'**, habiendo respondido únicamente un **6% de empresas** que combinan dicho mecanismo con el arbitraje.

Asimismo, un **10% de las empresas** han afirmado combinar el arbitraje con la sumisión a la **jurisdicción ordinaria**, a través de cláusulas híbridas o asimétricas.

Por último, un **25% de las empresas** han respondido que **nunca combinan la cláusula arbitral** con otros mecanismos de resolución de controversias.

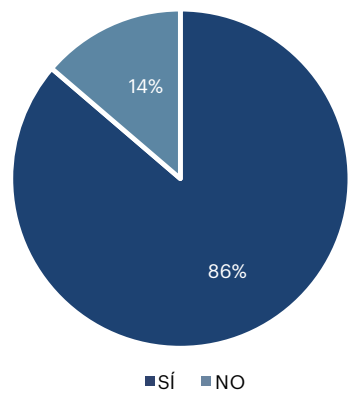
36. PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE COMBINAN LA CLÁUSULA ARBITRAL CON OTROS MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS



4.7 Cláusulas tipo facilitadas por las instituciones de arbitraje

Por lo que se refiere a las **cláusulas arbitrales tipo recomendadas por las distintas instituciones arbitrales**, una considerable mayoría de las empresas encuestadas (**86%**) considera que tales cláusulas resultan de utilidad y las utiliza.

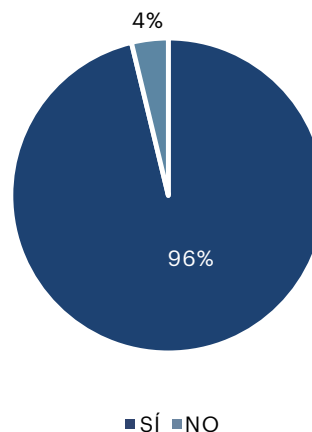
37. UTILIZACIÓN DE CLÁUSULAS TIPO QUE FACILITAN LAS INSTITUCIONES ARBITRALES



4.8 Importancia de la sede del arbitraje

Prácticamente la totalidad de las empresas participantes en la encuesta (**96%**) han respondido que dan **importancia a la elección de la sede del arbitraje** al negociar y redactar la cláusula arbitral.

38. IMPORTANCIA DE LA ELECCIÓN DE LA SEDE DEL ARBITRAJE



DATOS CLAVE: cláusulas arbitrales

La redacción de una cláusula arbitral es **esencial y determinante** a la hora de negociar un contrato, así lo opina el **80%** de las participantes.

El **Director de la Asesoría Jurídica** es la persona que mayoritariamente suele tomar la decisión final con respecto a la redacción de este tipo de cláusulas (**80%**).

El **67%** de las empresas modifican su modelo de cláusula arbitral atendiendo a la **cuantía o tipo de contrato**. Sólo un **54%** lo hace en función de la **nacionalidad de la otra parte**.

La mayoría de las participantes (**66%**) han contestado que la inclusión de una cláusula de sumisión a arbitraje **depende de las circunstancias del caso particular**.

Las **tres circunstancias más relevantes a los efectos de incluir la cláusula arbitral** en un contrato son:

● Tipo de contrato (4,12 sobre 5).

Una circunstancia muy importante para las empresas que pertenecen al sector de la hostelería (5), al de las industrias extractivas (5) y al del transporte (5).

● Ley aplicable (3,94 sobre 5).

Una circunstancia muy relevante para las compañías del sector de la hostelería (5), de las industrias extractivas (5) y del sector primario (5).

● Jurisdicción ordinaria aplicable en defecto de arbitraje (3,93 sobre 5).

Las compañías que pertenecen al sector de la hostelería (2) no comparten la relevancia de esta circunstancia.

De las 82 compañías encuestadas, un **32% de las empresas** han respondido que combinan la cláusula arbitral con la **negociación**. Por otro lado, un **25% de las empresas** han respondido que **nunca combinan la cláusula arbitral** con otros mecanismos de resolución de controversias.

Un **86%** consideran de **utilidad las cláusulas arbitrales tipo facilitadas por las instituciones arbitrales**.

La práctica totalidad de las encuestadas (**96%**) dan **importancia a la elección de la sede arbitral** al negociar un contrato.



5. ÁRBITROS

En este apartado se examina la opinión de las participantes sobre los árbitros, concretamente los factores que inciden en la determinación del número de árbitros (árbitro único o tribunal arbitral de tres miembros) o las características más relevantes que debe poseer un árbitro según las empresas encuestadas.

5.1 Preferencia entre Árbitro Único o Tribunal Arbitral

En cuanto a la preferencia de las encuestadas sobre el número de árbitros, la mayoría **(59%)** ha respondido que **depende de las circunstancias del caso particular**.

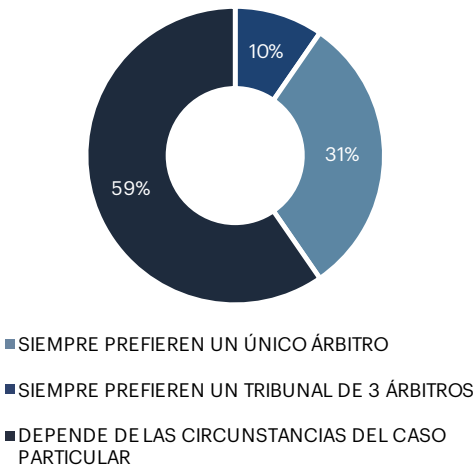
Sin perjuicio de ello, es destacable que un **31%** de las participantes consideren preferente un **tribunal arbitral** compuesto por tres miembros, mientras que únicamente un **10%** se decanta por un **árbitro único**.

5.2 Motivos que influyen en la elección de un Árbitro Único o Tribunal Arbitral

Profundizando en las razones por las cuales las empresas encuestadas prefieren optar por un árbitro único o por un tribunal arbitral, se observa que, al contrario que en otras ocasiones, el criterio está bastante reñido. En todo caso, los tres principales motivos atendiendo a su valoración del 1 al 5 (siendo 1 muy poco importante y 5 muy importante) son los siguientes:

- Garantizar la **imparcialidad (3,97)**.
- **Seguridad jurídica (3,93)**.
- **Complejidad** del asunto **(3,89)**.

39. PREFERENCIA EN EL NÚMERO DE ÁRBITROS

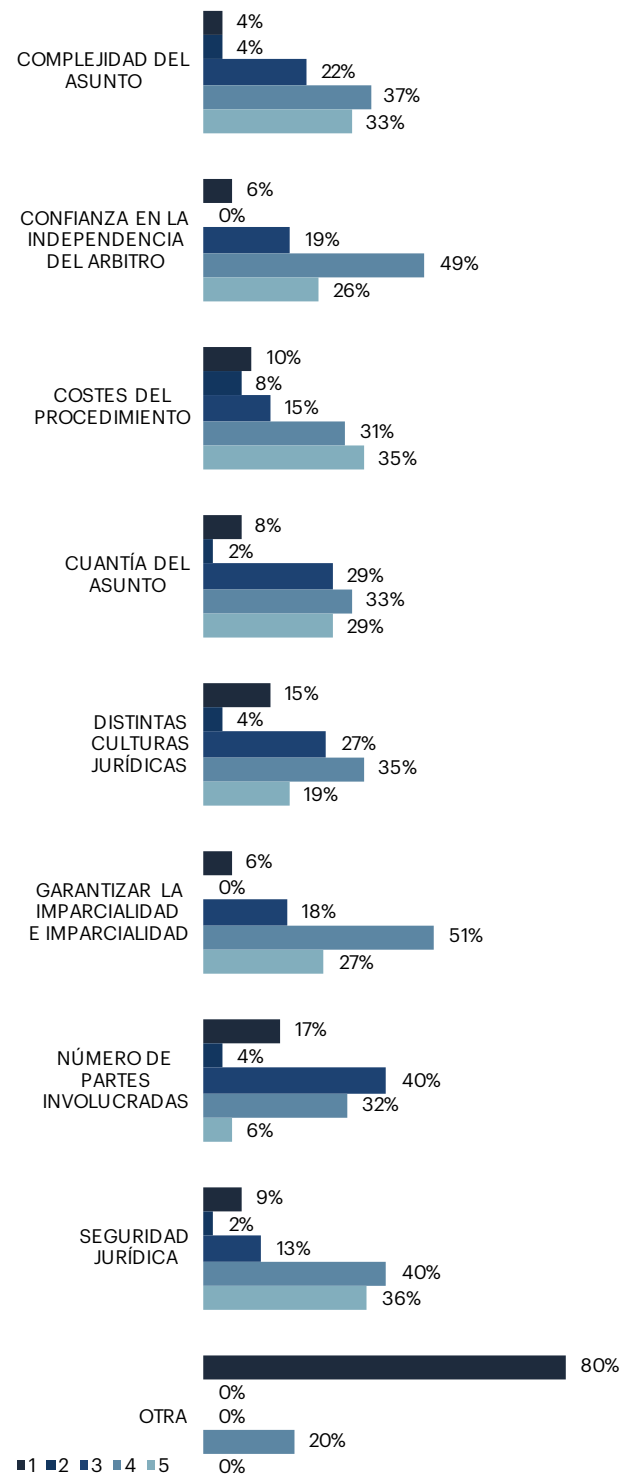


40. MOTIVOS DE DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE ÁRBITROS



En la siguiente gráfica se observa el desglose de los principales motivos que influyen a la hora de determinar el número de árbitros para un asunto concreto valorados del 1 al 5 (**siendo el 1 muy poco importante y 5 muy importante**):

41. MOTIVOS DE DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE ÁRBITROS



● Por sectores

Del desglose por sectores de las empresas encuestadas atendiendo a los tres principales motivos que influyen a la hora de determinar el número de árbitros según la media de las respuestas (complejidad del asunto; garantizar la imparcialidad; y seguridad jurídica), puede deducirse lo siguiente:

- La **complejidad del asunto** es un motivo muy importante para las empresas pertenecientes al sector de la hostelería (5) y al sector primario (5). Sin embargo, han otorgado menos relevancia de media a este motivo las compañías de servicios profesionales (3) y transporte (3).
- **Garantizar la imparcialidad** es un motivo considerablemente valorado por las empresas de hostelería (5), industrias extractivas (5), del sector inmobiliario (5) y del sector primario (5), mientras que las empresas del sector de la construcción (2,67) son las que menor relevancia han dado a este motivo.
- La **seguridad jurídica** es un motivo muy relevante para las encuestadas que forman parte de la hostelería (5), industrias extractivas (5), el sector inmobiliario (5), el sector primario (5) y el transporte (5). Las empresas del sector de la construcción (2,67) son las que menor relevancia han dado a este motivo.

42. MOTIVOS DE DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE ÁRBITROS POR SECTORES

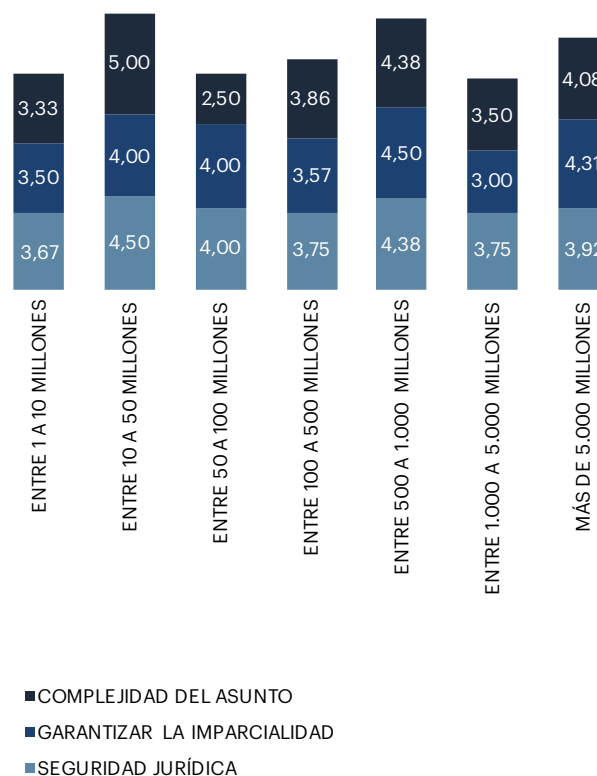


● Por volumen de facturación

La conexión entre los tres principales motivos que influyen a la hora de determinar el número de árbitros que han obtenido de media una valoración más alta (complejidad del asunto; garantizar la imparcialidad; y seguridad jurídica) y el volumen de facturación de las empresas encuestadas, permite destacar lo siguiente:

- La **complejidad del asunto** es un factor muy relevante al determinar el número de árbitros que deberán resolver la controversia especialmente para las empresas encuestadas que tienen un volumen de facturación de entre 10 y 50 millones de euros (5).
- **Garantizar la imparcialidad** es un motivo considerablemente relevante para las participantes que cuentan con una facturación de entre 500 y 1.000 millones de euros (4,5) y más de 5.000 millones de euros (4,31).
- La **seguridad jurídica** es un motivo muy importante especialmente para las que facturan entre 10 y 50 millones de euros (4,50), siendo menos relevante para las empresas con una facturación de entre 1 y 10 millones de euros (3,67).

43. MOTIVOS DE DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE ÁRBITROS POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN

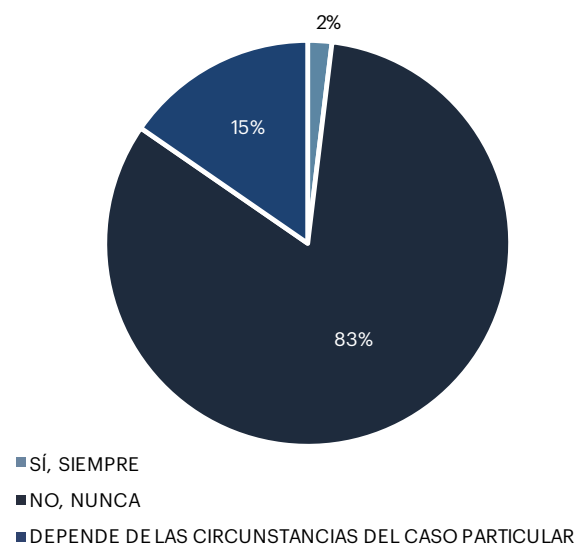


5.3 Elección previa de una persona específica como árbitro

La práctica de **indicar en el contrato**, con carácter previo al surgimiento de la controversia, la **persona específica** que, llegado el momento, ocuparía el puesto de árbitro, no se encuentra muy extendida, habiendo respondido únicamente un **2%** que tiende a actuar de esta manera y un **83%** que nunca lo hace.

Sin perjuicio de ello, cabe resaltar que un **15%** ha respondido que podrían optar por la determinación previa de una persona como árbitro **dependiendo de las circunstancias** del caso particular.

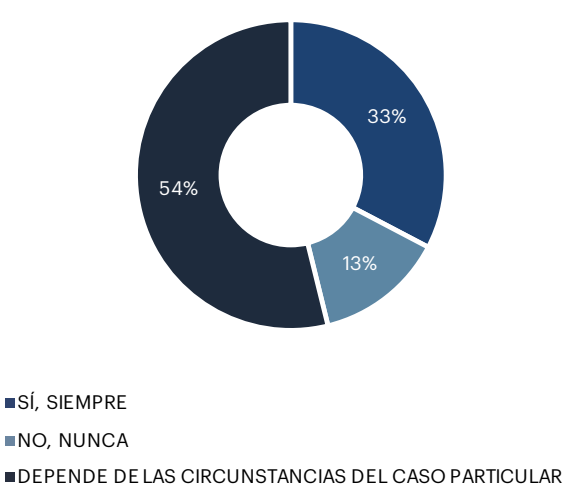
44. ESPECIFICACIÓN PREVIA DEL ÁRBITRO EN LA CLÁUSULA ARBITRAL



5.4 Determinación previa del número de árbitros

En cuanto a la práctica de **indicar en el contrato el número de árbitros**, un **33%** ha respondido que lo hace, si bien la mayoría de las encuestadas (**54%**) afirma que la concreción previa del número de árbitros **depende de las circunstancias** del caso particular.

45. DETERMINACIÓN DEL NÚMERO DE ÁRBITROS EN LA CLÁUSULA ARBITRAL



5.5 Características más importantes de un árbitro

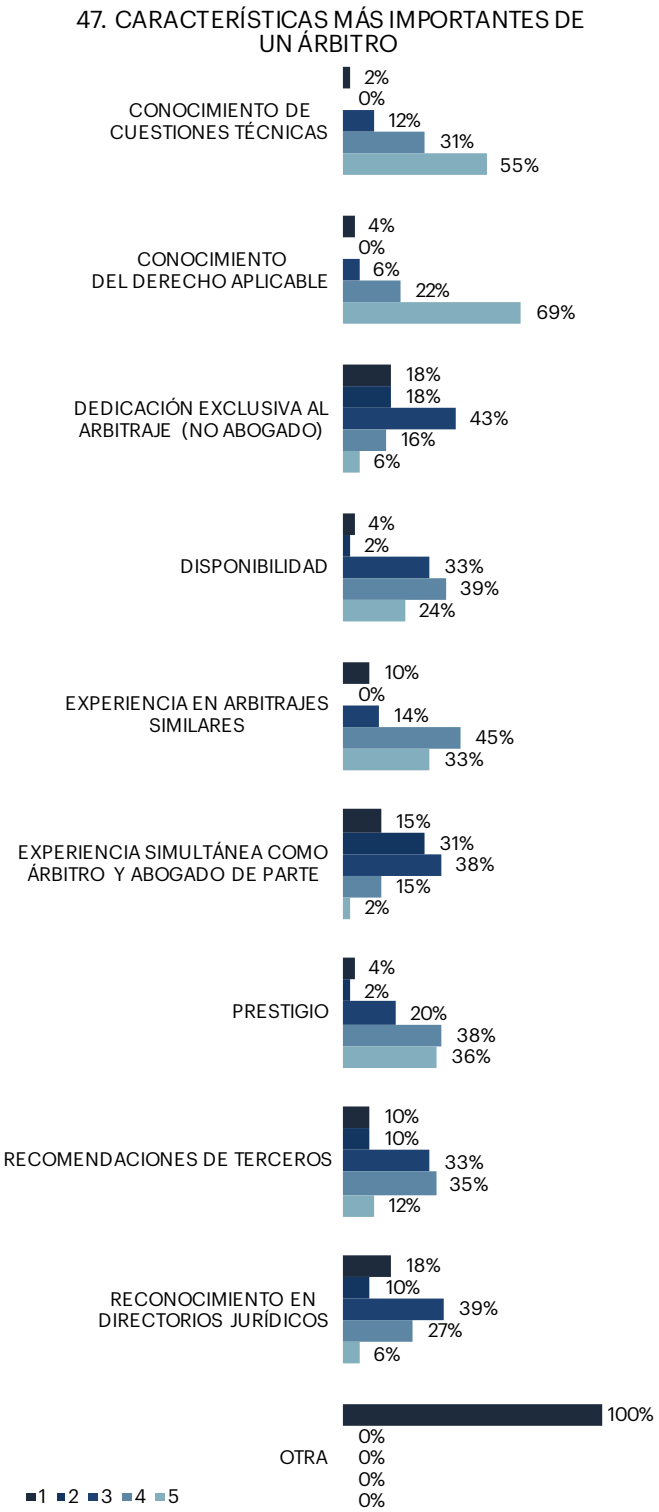
Según el promedio de las respuestas de las empresas que han participado en el presente estudio, las tres características más importantes que debe tener un árbitro, en una escala del 1 al 5 (siendo 1 una característica muy poco relevante y 5 una característica muy relevante), son las siguientes:

- Conocimiento del **derecho aplicable (4,5)**.
- Conocimiento de **cuestiones técnicas (4,37)**.
- **Prestigio (4)**.

46. CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DE UN ÁRBITRO



Las empresas encuestadas, en una escala del 1 al 5 (**siendo 1 una circunstancia muy poco relevante y 5 una circunstancia muy relevante**), han valorado las características que debe de tener un árbitro del siguiente modo:



● Por sectores

La comparativa de las **tres características más importantes que debe tener un árbitro** que, según las participantes del estudio han obtenido de media una valoración más alta del 1 al 5 (conocimiento de cuestiones técnicas; conocimiento del derecho aplicable; y prestigio), con los sectores en los que operan dichas empresas, permite confirmar lo siguiente:

- El **conocimiento de cuestiones técnicas** por parte del árbitro es una característica muy relevante para las empresas del sector de la hostelería (5), industrias extractivas (5), el sector inmobiliario (5) y el transporte (5). Por otro lado, las empresas de servicios profesionales (3) y del sector de la construcción (3,75) otorgan menor importancia a esta característica.
- El **conocimiento del derecho aplicable** ha sido valorada como una característica muy importante por las empresas que pertenecen a los sectores de la hostelería (5), industria manufacturera (5), industrias extractivas (5), inmobiliario (5), sector primario (5) y transporte (5). Las empresas de servicios profesionales (3) valoran en menor medida esta característica.
- El **prestigio** ha sido calificado como muy relevante por compañías del sector de la hostelería (5), inmobiliario (5), sector primario (5) y transporte (5). En cambio, las compañías del sector financiero y de seguros (3,60) y de las telecomunicaciones (3,63) parecen conferir menos trascendencia a esta característica.

● Por volumen de facturación

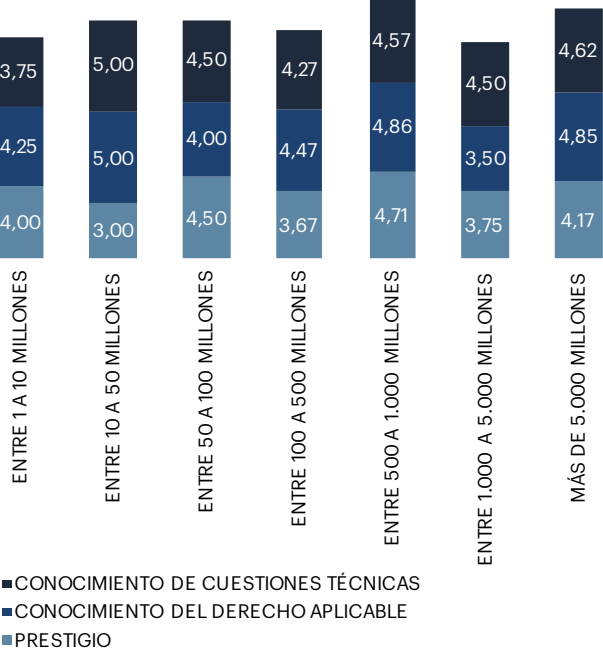
Poniendo en relación las tres características más importantes que debe tener un árbitro que, según las participantes del estudio han obtenido de media una valoración más alta (conocimiento de cuestiones técnicas; conocimiento del derecho aplicable; y prestigio), con el volumen de facturación de las empresas encuestadas, permite determinar lo siguiente:

- El **conocimiento de cuestiones técnicas** es calificado como una característica muy importante para las empresas que facturan entre 10 y 50 millones de euros (5) y de más de 5.000 millones de euros (4,62), siendo menos valorada por las compañías con una facturación entre 1 y 10 millones de euros (3,75).
- El **conocimiento del derecho aplicable** es muy relevante para las encuestadas que tienen un volumen de facturación entre 10 y 50 millones de euros (5) y entre de 500 y 1.000 millones de euros (4,86).
- El **prestigio** es valorado como una característica muy relevante por las compañías que facturan entre 50 y 100 millones de euros (4,50) y entre 500 a 1.000 millones de euros (4,71).

48. CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DE UN ÁRBITRO POR SECTORES



49. CARACTERÍSTICAS MÁS IMPORTANTES DE UN ÁRBITRO POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



5.6 Información sobre los candidatos a árbitro a disposición de las empresas

Un **21%** de las empresas encuestadas ha respondido que consideran que, en términos generales, **no dispone de suficiente información de cara a elegir al candidato idóneo** para intervenir como árbitro. Únicamente un **13%** considera que dispone de información suficiente en términos generales.

Por otro lado, la mayoría (**66%**) ha afirmado que la información previa para seleccionar a un árbitro idóneo **depende de las circunstancias** del caso particular.

5.7 Recopilación de información sobre los candidatos a árbitro

Con independencia de la pregunta anterior, un **59%** de las empresas encuestadas ha respondido que, con carácter previo al nombramiento del árbitro, **intenta reunir toda la información posible sobre los potenciales candidatos**.

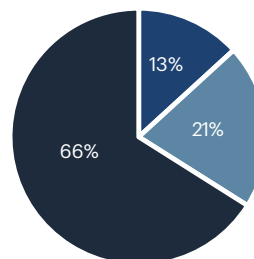
Únicamente un **8%** de las participantes en el estudio manifiestan no tratar de recopilar información sobre los posibles árbitros antes de que se proceda a su nombramiento.

Asimismo, centrándonos en el 59% de las empresas que intentan reunir toda la información posible sobre los potenciales candidatos a árbitro con carácter previo a su elección, **37%** de las **empresas** han respondido que tratan de obtener dicha **información a través de terceros**, **28%** de las **empresas** mediante la **información proporcionada por la institución arbitral** y **26%** de las empresas a través de **información pública** (entrevistas, artículos, etc.).

Asimismo, **4%** de las **empresas** han reconocido acudir a **empresas de investigación** para obtener información sobre los potenciales candidatos a árbitro.

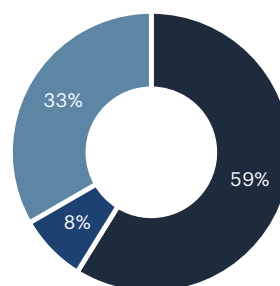
Por último, varias compañías encuestadas han señalado que tienen en cuenta las recomendaciones del despacho de abogados externo como fuente de información sobre los candidatos a árbitro.

50. INFORMACIÓN SUFICIENTE SOBRE LOS CANDIDATOS A ÁRBITRO



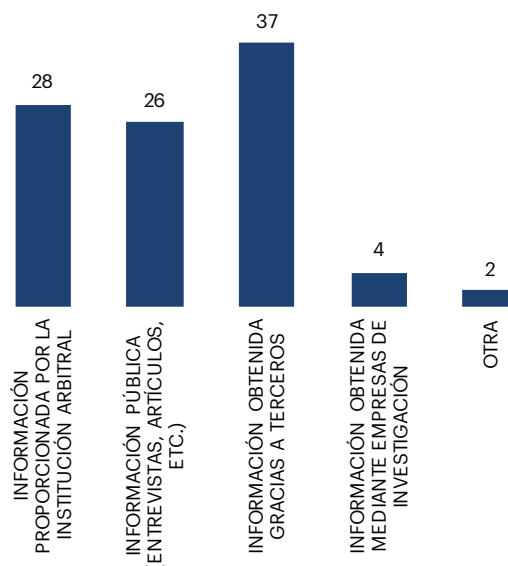
■ SÍ, SIEMPRE
■ NO, NUNCA
■ DEPENDE DE LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CASO PARTICULAR

51. RECOPIACIÓN PREVIA SOBRE POTENCIALES CANDIDATOS A ÁRBITRO



■ SÍ, SIEMPRE
■ NO, NUNCA
■ DEPENDE DE LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CASO PARTICULAR

52. NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LA PROCEDENCIA DE LA INFORMACIÓN SOBRE LOS ÁRBITROS

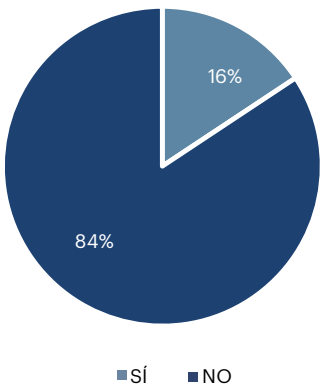


5.8 Listado de potenciales candidatos a árbitro

Es destacable que un **84%** de las empresas encuestadas han respondido que **no disponen de un listado de potenciales candidatos a árbitro**.

Únicamente un **16%** de las participantes cuentan con tal listado en su compañía.

53. LISTADO DE POTENCIALES CANDIDATOS A ÁRBITRO



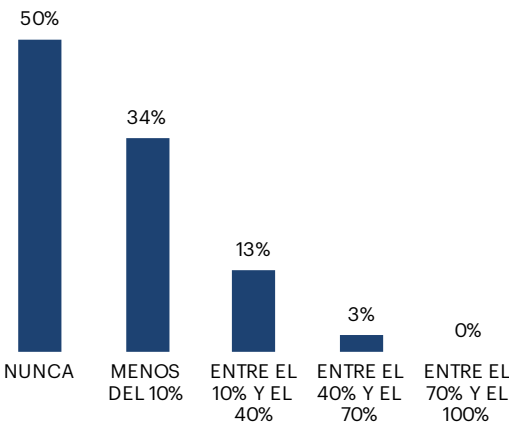
5.9 Recusación de los árbitros

Con respecto a la participación de las empresas encuestadas en recusaciones —formuladas por ellas o por la contraparte—, el **50%** ha respondido que **nunca ha intervenido en un procedimiento arbitral en el que se haya intentado recurrir al árbitro único o alguno de los miembros del tribunal arbitral**.

Un **34%** de las participantes han confirmado que en **menos del 10%** de los procedimientos arbitrales en los que han participado se ha tratado de recurrir a un árbitro.

Es particularmente destacable que el **3%** ha contestado que las recusaciones tienen lugar entre un **40% y un 70%** de los procedimientos arbitrales en los que han intervenido.

54. NÚMERO DE RECUSACIONES A ÁRBITROS



5.10 Motivos para recusar a los árbitros

En relación con los principales motivos de recusación o descalificación del árbitro destacan la **falta de independencia (53%)** —derivada especialmente de conflictos de interés— y la **falta de imparcialidad (30%)**.

La **falta de cualificación (6%)** y la **falta de disponibilidad (3%)** no parecen ser motivos habituales de recusación de árbitros.

5.11 Porcentaje de estimación de las recusaciones a árbitros según las empresas

Sobre el porcentaje en que suelen estimarse las recusaciones planteadas, la mayoría **(40%)** indica que en **menos de un 10%** de las ocasiones estas son estimadas.

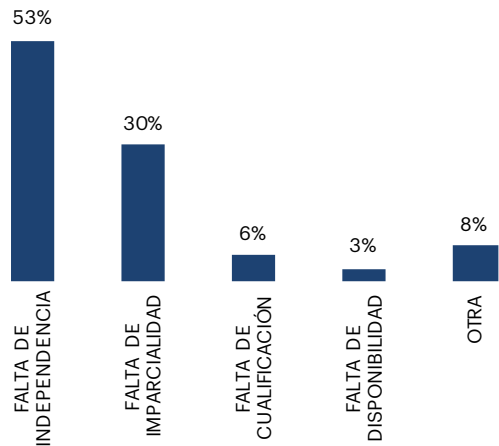
Asimismo, un **28%** ha respondido que nunca ha prosperado una recusación a un árbitro en los procedimientos arbitrales en los que ha intervenido.

Particularmente destacable resulta que un **8%** de las respuestas reflejan un porcentaje de éxito de las recusación de **entre el 70% y el 100%**.

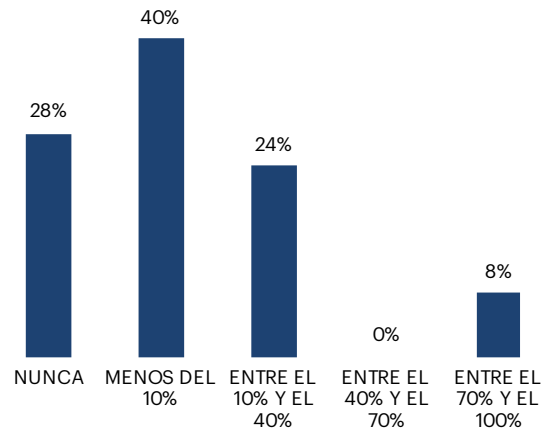
5.12 Actitud de las partes ante un posible conflicto que pueda afectar a los árbitros

Un demoledor **100%** de las empresas encuestadas considera que las partes deben colaborar e informar sobre cualquier conflicto que pudiera afectar a los árbitros, incluso si dicha incidencia afecta al árbitro propuesto por ellas.

55. MOTIVOS DE LAS RECUSACIONES A ÁRBITROS



56. PORCENTAJE DE ESTIMACIÓN DE LAS RECUSACIONES A ÁRBITROS



DATOS CLAVE: árbitros

La mayoría (**59%**) de las encuestadas ha respondido que la preferencia entre **Árbitro Único o Tribunal Arbitral** de tres miembros **depende de las circunstancias** del caso particular. Únicamente un 10% se decanta con carácter general por la elección de un **Árbitro Único**.

Los **tres principales motivos** que las empresas encuestadas valoran a la hora de optar entre un **Árbitro Único o un Tribunal Arbitral** son:

● Garantizar la imparcialidad (3,97 sobre 5).

Las empresas del sector de la construcción (2,67) son las que menor relevancia han dado a este motivo.

● Seguridad jurídica (3,93 sobre 5).

Las empresas del sector de la construcción (2,67) son las que menor relevancia han dado a este motivo.

● Complejidad del asunto (3,89 sobre 5).

Este motivo es especialmente importante para las empresas pertenecientes al sector de la hostelería (5) y al sector primario (5).

Únicamente un **2%** de las encuestadas ha admitido **indicar en el contrato**, con carácter previo al surgimiento de la controversia, **la persona específica** que llegado el caso ocuparía el puesto de **árbitro**.

Un **54%** afirma que la concreción previa en el contrato del **número de árbitros depende de las circunstancias** del caso particular.

Las **tres características más importantes** que debe tener un **árbitro** según las encuestadas son las siguientes:

● Conocimiento del derecho aplicable (4,5 sobre 5).

Una característica muy importante por las empresas que pertenecen a los sectores de la hostelería (5), industria manufacturera (5), industrias extractivas (5), inmobiliario (5), sector primario (5) y transporte (5).

● Conocimiento de cuestiones técnicas (4,37 sobre 5).

Una característica muy relevante para las empresas del sector de la hostelería (5), industrias extractivas (5), el sector inmobiliario (5) y el transporte (5).

● Prestigio (4 sobre 5).

Calificada como muy relevante por compañías del sector de la hostelería (5), inmobiliario (5), sector primario (5) y transporte (5).

Un **21%** de las empresas encuestadas ha respondido que consideran que, en términos generales, **no dispone de suficiente información de cara a elegir al candidato idóneo** para intervenir como árbitro.

Un **59%** de las empresas encuestadas ha respondido que, con carácter previo al nombramiento del árbitro, **intenta reunir toda la información posible sobre los potenciales candidatos a árbitro**.

Únicamente un **16%** de las participantes cuentan con un **listado de potenciales candidatos a árbitro**.

Un **50%** de las encuestadas **nunca ha intervenido en un procedimiento arbitral en el que se haya intentado recusar a un árbitro**. Un **34%** de las participantes afirman que han existido recusaciones en **menos del 10%** de los procedimientos arbitrales en los que han intervenido.

El principal motivo de recusación de un árbitro es la **falta de independencia** (53%).

La mayoría (**40%**) de las encuestadas indica que en **menos de un 10%** de las ocasiones **han prosperado las recusaciones** formuladas a un árbitro.

La totalidad de las empresas encuestadas (**100%**) opina que las partes deben colaborar e informar sobre potenciales conflictos que pudieran afectar a los árbitros, incluso si dicha incidencia afecta al árbitro propuesto por ellas.



6. ABOGADOS

Este apartado del estudio trata de la externalización de la defensa letrada por parte de las empresas encuestadas en los procedimientos arbitrales en los que han intervenido, habiéndose consultado entre otros los motivos que llevan a la compañía a externalizar esta tarea, así como las características más importantes a las que atienden a la hora de contratar los servicios de un despacho de abogados externo.

6.1 Externalización de la representación letrada de la controversia en procedimientos arbitrales

En cuanto a las ocasiones en las que se externaliza la representación de la controversia en procedimientos arbitrales, un 50% de las empresas participantes han respondido que **siempre contratan a despacho de abogados externos para que asuman la defensa letrada en el arbitraje**.

Tan sólo un **6%** de las respuestas indican que las empresas **nunca** acuden a abogados externos para encargar la dirección letrada de los procedimientos arbitrales en los que intervienen.

6.2 Papel del abogado interno cuando se externaliza la representación letrada en procedimientos arbitrales

Respecto del grado de intensidad de la externalización de la representación letrada en función del papel que continúa jugando el abogado interno en el procedimiento arbitral, en una escala del 1 al 5 (siendo 1 cuando el abogado interno sigue siendo fundamental y 5 cuando existe una completa externalización de la gestión del procedimiento), la mayoría de las compañías encuestadas (**38%**) ha respondido que el **abogado interno de la empresa sigue jugando un rol esencial**, a pesar de haber acudido a la externalización de parte de los trabajos. Un **31%** ha optado por un **grado de intensidad intermedio en la externalización**, atendiendo a la intervención del abogado interno.

Por otro lado, únicamente un **8%** afirma que la **externalización de la defensa letrada es total**, sin que el abogado interno participe en la gestión del procedimiento arbitral.

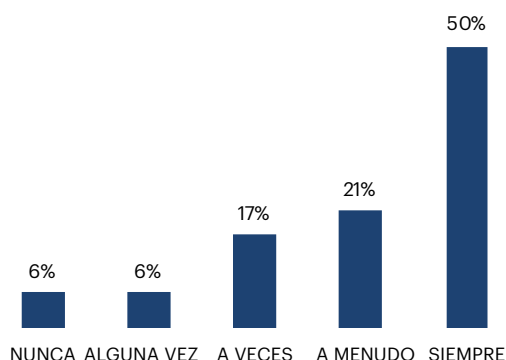
6.3 Motivos por los que se externalizan los servicios legales

En una escala del 1 al 5 (siendo 1 muy poco importante y 5 muy importante), los tres principales motivos por los que las empresas encuestadas deciden externalizar los servicios legales a un despacho de abogados son los siguientes:

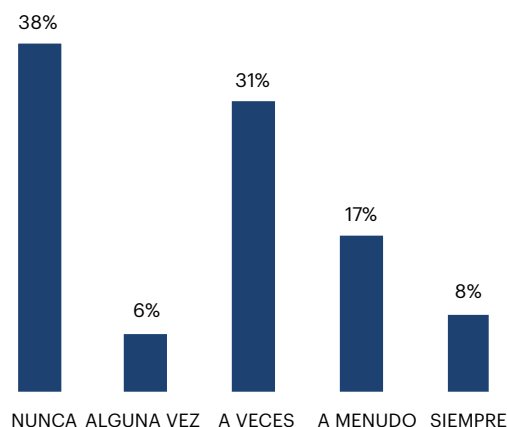
- **Especialización de la firma (4,27).**
- **Complejidad del caso (3,93).**
- **Imposibilidad de la gestión interna (3,72).**

De la siguiente gráfica se deduce que la **cuantía en disputa** y las **posibles consecuencias (reputacionales y/o económicas)** aun cuando influyen en la toma de decisión, lo hacen en menor medida a la hora de decidir externalizar la defensa letrada en procedimientos arbitrales (ambos con un 3,22).

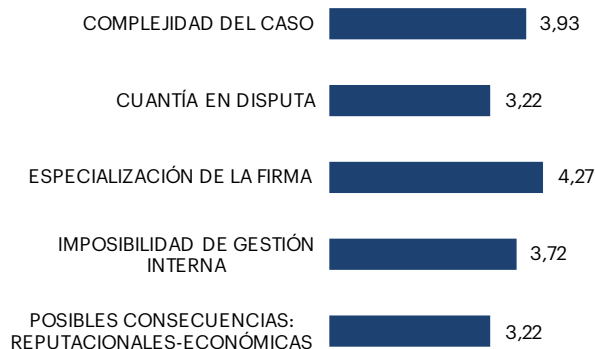
57. EXTERNALIZACIÓN DE LA DEFENSA LETRADA DE LA EMPRESA EN PROCEDIMIENTOS ARBITRALES



58. PAPEL DEL ABOGADO INTERNO AL EXTERNALIZAR LA DEFENSA LETRADA EN EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL

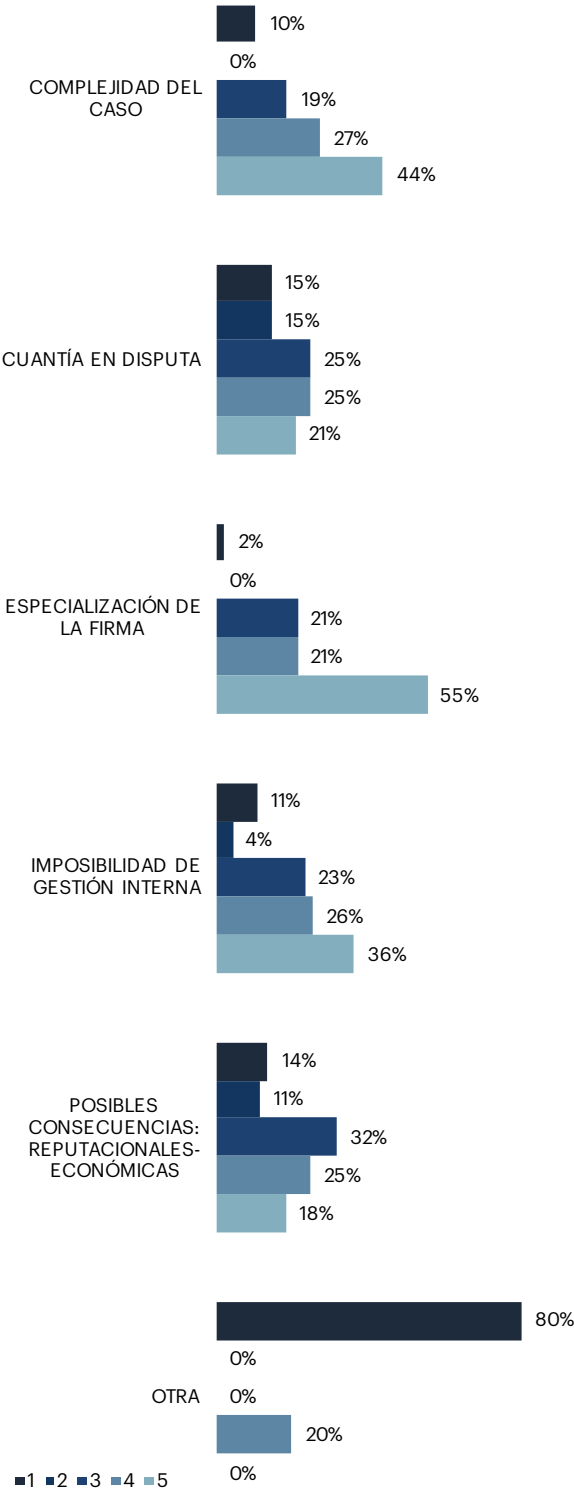


59. MOTIVOS DE EXTERNALIZACIÓN DE LA DEFENSA LETRADA



En la gráfica siguiente, las participantes han calificado del 1 al 5 los motivos por los que deciden externalizar los servicios legales (**siendo 1 un motivo muy poco importante y 5 un motivo muy importante**).

60. MOTIVOS DE LA EXTERNALIZACIÓN DE LA DEFENSA LETRADA



6.4 Características más importantes de un despacho de abogados externo

Según el promedio de las respuestas de las empresas que han participado en el presente estudio, las tres características más importantes que debe ostentar un despacho de abogados externo para contratar sus servicios, en una escala del 1 al 5 (siendo 1 una característica muy poco relevante y 5 una característica muy relevante), son las siguientes:

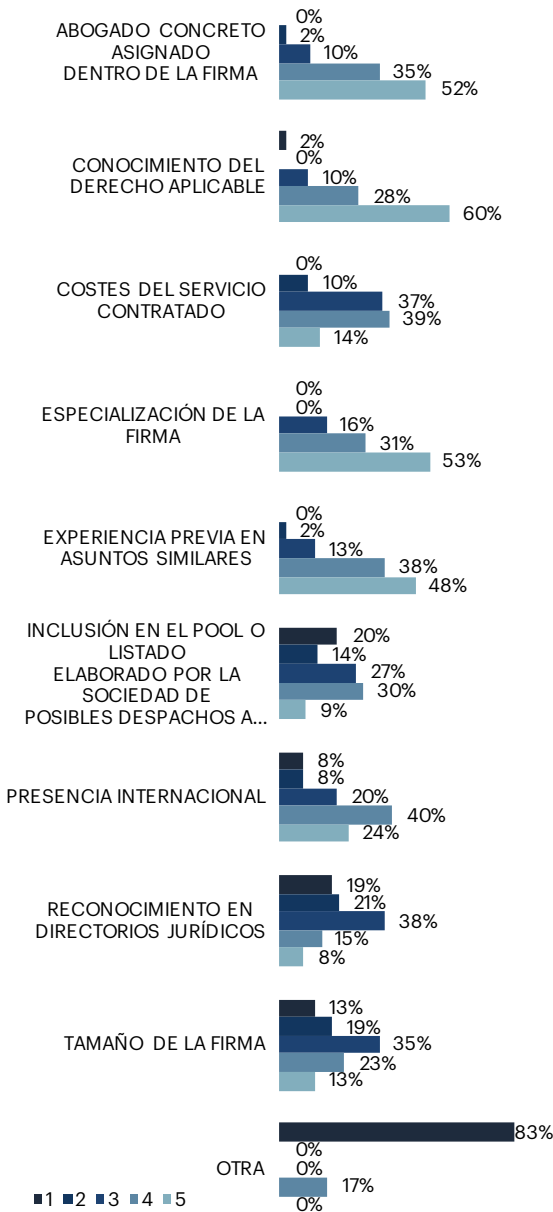
- **Conocimiento del derecho aplicable (4,44).**
- **Especialización de la firma (4,36).**
- **Abogado concreto** asignado dentro de la firma **(4,37).**

Las empresas encuestadas, en una escala del 1 al 5 (**siendo 1 una circunstancia muy poco relevante y 5 una circunstancia muy relevante**), han valorado las características que debe tener un despacho de abogados externo del siguiente modo:

61. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS QUE DEBE OSTENTAR UN DESPACHO DE ABOGADOS EXTERNO



62. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UN DESPACHO DE ABOGADOS EXTERNO



● Por sectores

Del examen de las **tres principales características que las empresas tienen en cuenta a la hora de contratar los servicios de un despacho de abogados externo**, según el promedio de puntuación que obtuvieron en la encuesta (abogado concreto asignado dentro de la firma; conocimiento del derecho aplicable; y especialización de la firma), pero atendiendo al sector al que pertenecen las participantes, permite concluir lo siguiente:

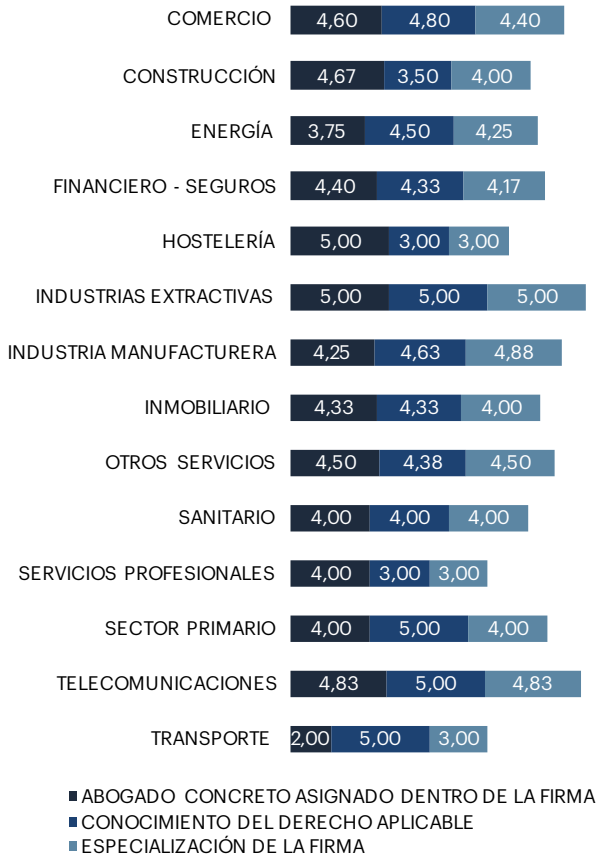
- El **abogado concreto** asignado dentro de la firma para resolver la controversia es una característica muy relevante para las empresas encuestadas que pertenecen a los sectores de hostelería (5) e industrias extractivas (5); si bien para las compañías dedicadas al transporte (2) parece no tener tanta relevancia.
- El **conocimiento del derecho aplicable** es una característica muy importante para las compañías de industrias extractivas (5), el sector primario (5) y el de las telecomunicaciones (5), siendo menos relevante para el sector de hostelería (3) y servicios profesionales (3).
- La **especialización de la firma** es muy relevante para las empresas de industrias extractivas (5). Las sociedades dedicadas a la hostelería (3), servicios profesionales (3) y transporte (3) parecen no dar tanta relevancia a esta característica.

● Por volumen de facturación

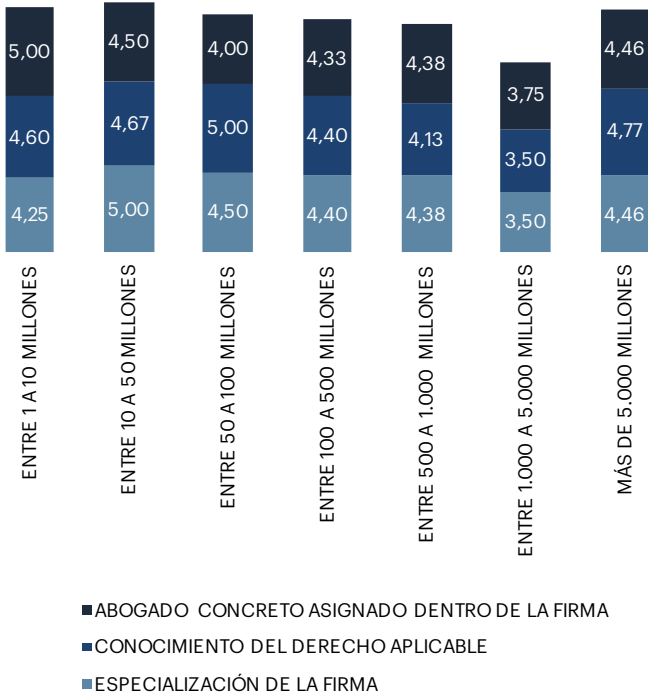
La comparativa entre el volumen de facturación de las empresas encuestadas y las tres principales características que las empresas tienen en cuenta al contratar los servicios de un despacho de abogados externo, según el promedio de puntuación que obtuvieron en la encuesta (abogado concreto asignado dentro de la firma; conocimiento del derecho aplicable; y especialización de la firma), permite confirmar lo siguiente:

- El **abogado concreto** asignado dentro de la firma para la resolución de una determinada controversia es muy relevante para las empresas que facturan entre 1 y 10 millones de euros (5), seguidas de las que facturan entre 10 y 50 millones de euros (4,5).
- Por el contrario, no parece ser tan relevante para las compañías con un volumen de facturación de entre 1.000 y 5.000 millones de euros (3,75).
- El **conocimiento del derecho aplicable** es una característica muy relevante para las sociedades que tienen un volumen de facturación de entre 50 y 100 millones de euros (5), así como para aquellas que facturan más de 5.000 millones de euros (4,77).
- La **especialización de la firma** es una característica muy importante para las empresas que facturan entre 10 y 50 millones de euros (5), siendo menos importante para las encuestadas con una facturación entre 1.000 y 5.000 millones de euros (3,5).

63. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UN DESPACHO DE ABOGADOS EXTERNO POR SECTORES



64. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE UN DESPACHO DE ABOGADOS EXTERNO POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



DATOS CLAVE: abogados

Un **50%** de las empresas participantes han respondido que **siempre externalizan la representación letrada** de la compañía cuando participan en procedimientos arbitrales.

La mayoría de las compañías encuestadas (**38%**) ha respondido que el **abogado interno de la empresa** sigue jugando un **rol esencial** en la gestión del procedimiento arbitral, a pesar de haber contratado los servicios de un despacho de abogados externo.

Los **tres principales motivos** por los que las empresas encuestadas deciden **externalizar los servicios legales** a un despacho de abogados externo a la hora de intervenir en un procedimiento arbitral son los siguientes:

- **Especialización de la firma (4,27 sobre 5).**

- **Complejidad del caso (3,93 sobre 5).**

- **Imposibilidad de la gestión interna (3,72 sobre 5).**

Las **tres características más importantes** que debe cumplir un **despacho de abogados externo** para que las empresas contraten sus servicios son las siguientes:

- **Conocimiento del derecho aplicable (4,44 sobre 5).**

Una característica muy importante para las compañías de industrias extractivas (5), el sector primario (5) y las telecomunicaciones (5).

- **Especialización de la firma (4,36 sobre 5).**

Una característica muy relevante para las empresas de industrias extractivas (5).

- **Abogado concreto** asignado dentro de la firma para resolver la disputa (**4,37 sobre 5**).

Esta característica parece tener poca relevancia para las compañías pertenecientes al sector transporte (2).



7. EJECUCIÓN Y ANULACIÓN DE LAUDOS

Este apartado se centra en analizar la opinión de las empresas encuestadas sobre incidencias posteriores a la emisión del laudo arbitral, fundamentalmente durante la ejecución de los laudos y los procedimientos de anulación del laudo.

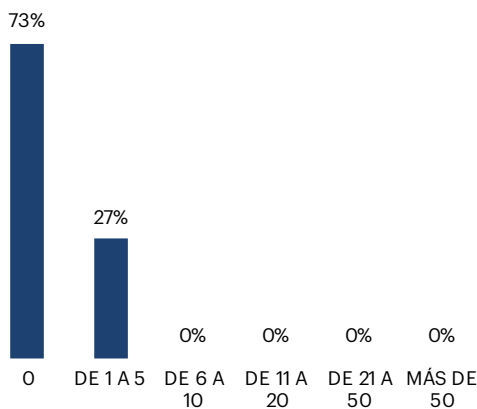
7.1 Procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo

La mayoría de las empresas, concretamente un **73%** de las encuestadas, ha respondido que **en los últimos cinco años no han estado involucradas en ningún procedimiento de oposición a la ejecución de un laudo.**

Por otro lado, un **27%** de las encuestadas ha confirmado que se ha visto inmersa en **entre 1 y 5 procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo** en el mismo período.

Ninguna de las participantes ha respondido haber participado en más de 5 procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo en los últimos 5 años.

65. PROCEDIMIENTOS DE OPOSICIÓN A LA EJECUCIÓN DE UN LAUDO EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS



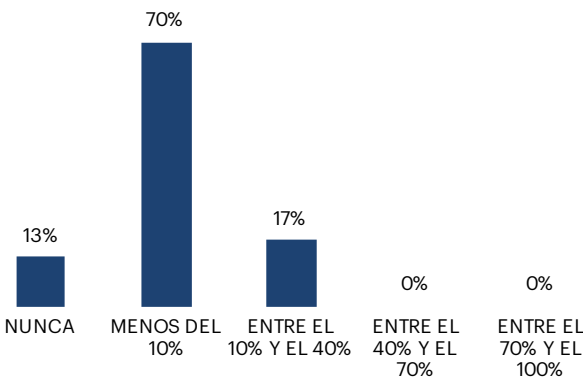
7.2 Porcentaje de éxito de los procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo según la experiencia de las empresas

En función de la experiencia de las compañías encuestadas, el **13%** ha respondido que **nunca han prosperado los procedimientos de oposición a la ejecución del laudo** en los que ha intervenido.

La mayoría (**70%**) ha indicado que el porcentaje de éxito de estos procedimientos, según su experiencia, se encuentra en **menos de un 10%.**

Por último, un **17%** de las empresas participantes han afirmado que el anterior porcentaje ascienden a **entre el 10% y el 40%** de las ocasiones.

66. PORCENTAJE DE ÉXITO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE OPOSICIÓN A LA EJECUCIÓN DE UN LAUDO



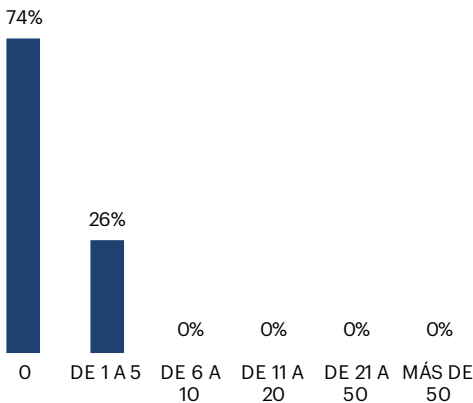
7.3 Procedimientos de anulación del laudo

La mayoría de las participantes (**74%**) ha respondido que **en los últimos cinco años no han estado involucradas en ningún procedimiento de anulación del laudo dictado.**

Asimismo, un **26%** de las encuestadas ha confirmado que se ha visto inmersa en **entre 1 y 5 procedimientos de anulación del laudo** en el mismo período.

Ninguna de las participantes ha respondido haber participado en más de 5 procedimientos de anulación del laudo en los últimos 5 años.

67. PROCEDIMIENTOS DE ANULACIÓN EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS



7.4 Porcentaje de éxito de los procedimientos de anulación del laudo según la experiencia de las empresas

En función de la experiencia de las compañías encuestadas, el **18%** ha respondido que **nunca han prosperado los procedimientos de anulación del laudo** en los que ha intervenido. La mayoría (**73%**) ha indicado que el porcentaje de éxito de estos procedimientos, según su experiencia, se encuentra en **menos de un 10%**.

Por último, un **9%** de las empresas participantes han afirmado que el anterior porcentaje asciende a **entre el 10% y el 40%** de los procedimientos arbitrales en los que han intervenido.

● Por sectores

El desglose por sectores de la intervención de las encuestadas en procedimientos de anulación del laudo muestra que las empresas que han tenido una participación más elevada en este tipo de procedimientos en los últimos 5 años son las compañías pertenecientes al sector de la construcción (27%), seguidas de las empresas de la industria manufacturera y de telecomunicaciones, en ambos casos con un 18%.

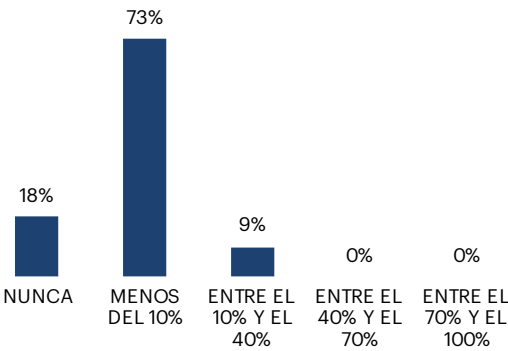
● Por volumen de facturación

En relación con el volumen de facturación de las empresas participantes, la intervención en procedimientos de anulación del laudo en los últimos 5 años es más elevada en empresas que facturan entre 500 y 1.000 millones de euros (36%).

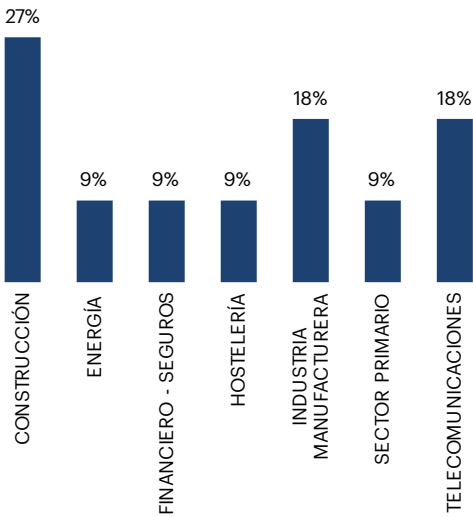
A continuación figuran las compañías que tienen un volumen de facturación de más de 5.000 millones de euros (27%).

Por el contrario, las sociedades con una facturación menor de 500 millones de euros son las que menos se han visto implicadas en este tipo de procedimientos (9% entre 10 y 50 millones de euros y 9% entre 100 y 500 millones de euros).

68. PORCENTAJE DE ÉXITO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE ANULACIÓN

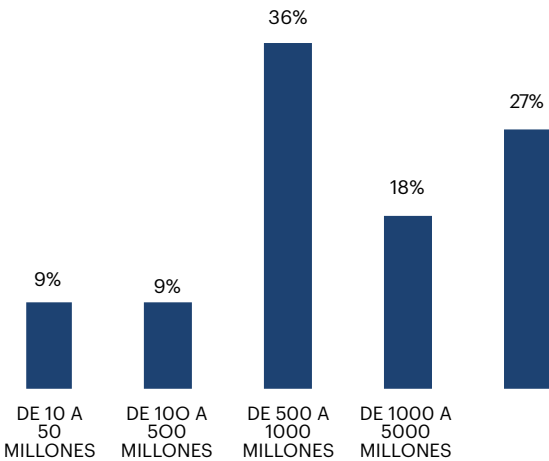


69. INTERVENCIÓN EN PROCEDIMIENTOS DE ANULACIÓN POR SECTORES



INTERVENCIÓN EN 1 O MÁS PROCEDIMIENTOS DE ANULACIÓN EN ÚLTIMOS 5 AÑOS

70. INTERVENCIÓN EN PROCEDIMIENTOS DE ANULACIÓN POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN

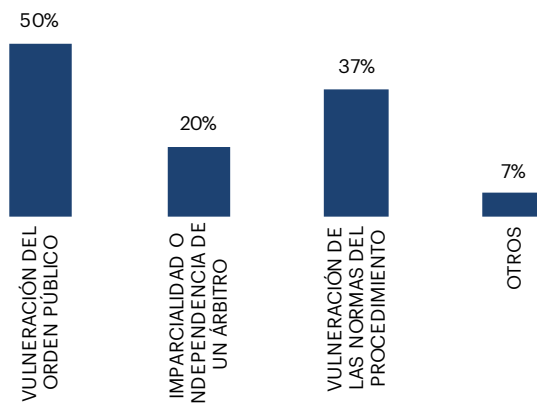


INTERVENCIÓN EN 1 O MÁS PROCEDIMIENTOS DE ANULACION EN ÚLTIMOS 5 AÑOS

7.5 Motivos de anulación de un laudo arbitral

En cuanto a los motivos más frecuentemente alegados para solicitar la anulación de un laudo arbitral, el **50%** de las encuestadas ha respondido que el más utilizado es la **vulneración del orden público**, mientras que el **37%** ha contestado que al que más recurre es a la **vulneración de las normas del procedimiento**. Asimismo, un **20%** entiende que el más utilizado es la **imparcialidad o independencia de un árbitro**. Únicamente un **7%** de las participantes considera que el motivo más alegado es uno distinto de los anteriormente citados.

71. MOTIVOS DE ANULACIÓN DE UN LAUDO ARBITRAL



DATOS CLAVE: ejecución y anulación de laudos

La mayoría de las empresas encuestadas (**73%**) ha respondido que en los últimos cinco años **no han estado involucradas en ningún procedimiento de oposición a la ejecución de un laudo**. Sólo un **27%** ha indicado que se ha visto inmersa en **entre 1 y 5 procedimientos de oposición a la ejecución de un laudo** en el mismo período.

La mayoría (**70%**) ha indicado que el porcentaje de **éxito** de los procedimientos de **oposición a la ejecución del laudo**, según su experiencia, es **menor de un 10%**.

La mayoría de las empresas (**74%**) ha respondido que en los últimos cinco años **no han estado involucradas en ningún procedimiento de anulación del laudo** dictado. Un **26%** de las encuestadas ha confirmado que se ha visto inmersa en **entre 1 y 5 procedimientos de anulación del laudo** en el mismo período.

La mayoría (**73%**) ha indicado que el porcentaje de **éxito** de los procedimientos de anulación del laudo, según su experiencia, es **menor de un 10%**.

Las compañías pertenecientes al sector de la **construcción (27%)** son las que han tenido una participación más elevada en los últimos 5 años en procedimientos de **anulación del laudo**.

Un **50%** considera que el **motivo más frecuentemente alegado** para solicitar la anulación de un laudo es la **vulneración del orden público**.



8. OPINIÓN GENERAL SOBRE EL ARBITRAJE

El último apartado del estudio recoge la opinión de las participantes sobre ciertos aspectos generales del arbitraje en España, tales como su relación con la suscripción de acuerdos transaccionales, la selección de árbitros, la idoneidad y adecuación del arbitraje como método de resolución de conflictos, así como la percepción de las empresas encuestadas sobre el futuro del arbitraje en España.

8.1 ¿El arbitraje ayuda a alcanzar acuerdos para poner fin a la controversia?

La mayoría de empresas encuestadas (**74%**) considera que, en su opinión o experiencia, la **utilización del arbitraje facilita o potencia alcanzar acuerdos con la contraparte para poner fin a la controversia**.

8.2 Diversidad en la selección de árbitros

Respecto a la **diversidad en la selección de árbitros en el mundo del arbitraje**, las respuestas de las encuestadas han sido muy igualadas, toda vez que el **50%** de ellas considera que no existe suficiente diversidad en la selección de árbitros, mientras que el otro **50%** opina lo contrario.

8.3 Arbitraje e imposibilidad de recurso contra el laudo

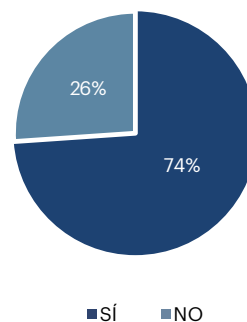
La opinión sobre el hecho de que el **laudo arbitral no tenga posibilidad de recurso en el arbitraje** se muestra también nivelada, habiendo respondido un **57%** de las encuestadas que considera que se trata de una **ventaja** del arbitraje, mientras que el **43%** opina lo contrario.

8.4 Arbitraje y disputas internacionales

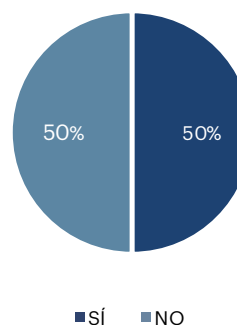
Mayor convergencia entre las encuestadas existe en relación con la consideración del **arbitraje como el método idóneo para la resolución de disputas internacionales**, habiéndose manifestado en tal sentido un **89%**.

Tan sólo el **11%** de las participantes se ha pronunciado en sentido contrario.

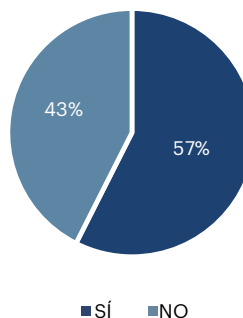
72. RELACIÓN ENTRE EL ARBITRAJE Y LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS TRANSACCIONALES



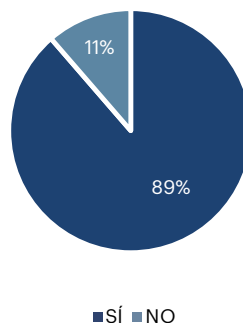
73. DIVERSIDAD EN LA SELECCIÓN DE ÁRBITROS



74. IMPOSIBILIDAD DE RECURSO DEL LAUDO ARBITRAL COMO VENTAJA



75. ARBITRAJE Y DISPUTAS INTERNACIONALES

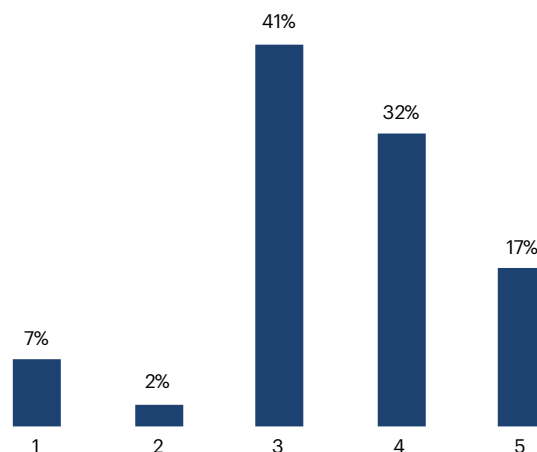


8.5 Valoración general del arbitraje

En una escala del 1 al 5 (siendo 1 nunca y 5 siempre), las empresas que han participado en el estudio han valorado de forma general su experiencia con el arbitraje.

De este modo, se observa que un **17%** ha indicado que **el arbitraje siempre le ha proporcionado una solución adecuada y recomendable**, mientras que solo un **7%** ha respondido que el arbitraje nunca le ha aportado tal solución. Sin perjuicio de lo anterior, la mayoría de las participantes (**41%**) mantienen una posición neutral en cuanto a este extremo (3 sobre 5), destacando también una alta respuesta de 4 sobre 5 (**32%**). Siendo por lo tanto el balance general positivo en relación con este extremo.

76. VALORACIÓN GENERAL DEL ARBITRAJE

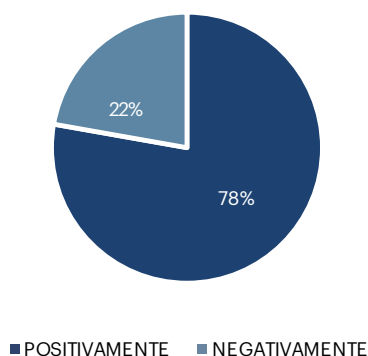


8.6 Percepción del arbitraje en España en un futuro

En cuanto a la percepción del futuro del arbitraje en España, una gran mayoría de las participantes (**78%**) en el estudio opinan que el futuro que le augura al arbitraje es **positivo**.

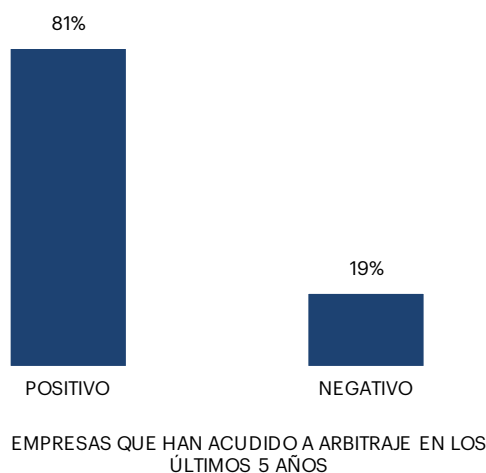
Únicamente un **22%** de las respuestas se inclinan a valorar de forma negativa el futuro del arbitraje en España.

77. PERCEPCIÓN DEL FUTURO DEL ARBITRAJE EN ESPAÑA



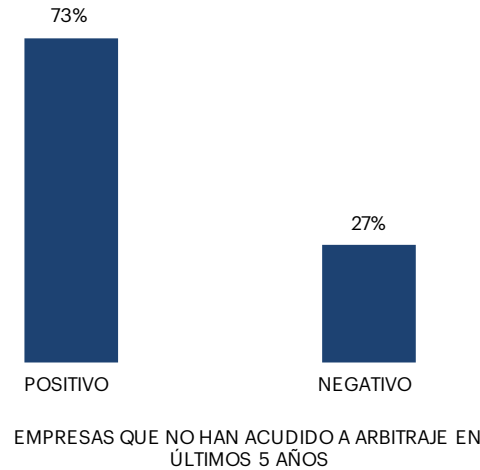
Un análisis de las empresas que perciben positivamente el futuro del arbitraje en España (78%), en función del uso que han hecho las encuestadas del arbitraje muestra un aumento del porcentaje de **percepción positiva del futuro del arbitraje en España (81%)** en aquellas **compañías que han acudido a algún procedimiento arbitral en los últimos 5 años**.

78. PERCEPCIÓN DEL FUTURO DEL ARBITRAJE EN ESPAÑA



Asimismo, en las **empresas que no han acudido a arbitraje en los últimos 5 años** el porcentaje de **percepción positiva del futuro del arbitraje** desciende únicamente hasta un **73%**.

79. PERCEPCIÓN DEL FUTURO DEL ARBITRAJE EN ESPAÑA



DATOS CLAVE:
opinión general sobre el arbitraje

La mayoría de empresas encuestadas (**74%**) considera que la utilización del **arbitraje facilita o potencia alcanzar acuerdos** con la contraparte para poner fin a la controversia.

La opinión de los encuestados sobre la suficiente **diversidad en la selección de árbitros** en el mundo del arbitraje está muy polarizada, considerando un 50% que sí que existe suficiente diversidad y un 50% que no.

Un **57%** de las encuestadas cree que el hecho de que el **laudo arbitral no tenga posibilidad de recurso en el arbitraje es una ventaja**.

Un **89%** considera el **arbitraje como el método idóneo para la resolución de disputas internacionales**.

Únicamente un **17%** ha indicado que el **arbitraje siempre le ha proporcionado una solución adecuada y recomendable**. La mayoría de las participantes (**41%**) mantienen una **posición neutral** en cuanto a este extremo (3 sobre 5).

Una gran mayoría de las participantes (**78%**) en el estudio opinan **positivamente** sobre el **futuro del arbitraje en España**. Este porcentaje asciende al **81%** en lo que respecta a las **empresas que han intervenido en algún procedimiento arbitral** en los últimos 5 años.

Anexo I: La evolución del arbitraje en España

1. ANTECEDENTES

La tradición arbitral española para la resolución de controversias con carácter alternativo al sistema judicial es muy antigua. Merece destacarse, a este respecto, el antecedente que supuso la Constitución gaditana de 1812 cuando, en sus artículos 280 y 281, disponía textualmente que «no se podrá privar a ningún español del Derecho a terminar sus diferencias por medio de jueces árbitros, elegidos por ambas partes» y que «la Sentencia que dieren los árbitros se ejecutará, si las partes al hacer el compromiso no se hubieren reservado el derecho a apelar». Si bien ninguna de las Constituciones que siguieron a la gaditana contuvieron previsiones específicas del sistema arbitral, no cabe duda —y así se ha admitido unánimemente— que su fundamento constitucional está basado en el principio de libertad y autonomía de las partes implicadas en una controversia, principio éste vinculado con el de libertad como valor superior del ordenamiento, que expresamente enuncia el art. 1º de la vigente Constitución. Y ello es así porque el arbitraje llega, como ha declarado el Tribunal Constitucional «hasta donde alcanza la libertad, que es su fundamento y motor» (ATC 259/1993, de 20 de julio) y porque el arbitraje emana directamente de la autonomía de la voluntad de las partes, que «constituye la esencia y el fundamento de la institución arbitral, por cuanto el arbitraje conlleva la exclusión de la vía judicial» (STC 75/1996, de 30 de abril).

Por lo demás, el Código civil vigente, de 1889, se refiere al arbitraje en algún punto concreto, como es en materia de división de la cosa común (art. 402), en el mandato (art. 1.713) y en materia de tutela para exigir autorización judicial para «transigir o someter a arbitraje cuestiones en que el tutelado estuviere interesado» (art. 271.3º).

La anterior Ley de Enjuiciamiento Civil, de 1881 reguló ya sistemáticamente la materia que nos ocupa dentro de un Título —el X— del Libro Segundo, dedicado a la jurisdicción contenciosa, y bajo la rúbrica «De los juicios de árbitros y de amigables compondores». Pese a que esta regulación encierra ya considerables avances y erige la autonomía de la voluntad de las partes y de los árbitros como su norte en cuanto se refiere al convenio arbitral y al desarrollo del procedimiento, su vinculación al control judicial, inclusive con la previsión de posibles recursos de apelación y casación contra el laudo, la sitúan como una primera instancia funcionando a modo de apertura de un auténtico proceso judicial. Nada, en consecuencia, con la significación que posteriormente adquiriría el arbitraje, tanto en su dimensión doméstica como en la internacional.

Fue en 1953, con la Ley de Arbitrajes de Derecho Privado aprobada en ese año, cuando se abrió, al menos con una sistemática más acabada, la puerta a la flexibilización de este procedimiento alternativo al judicial para, como se ha dicho antes, resolver controversias con fundamento en la autonomía de la voluntad. En tal sentido, y como avance en esa correcta dirección, se suprimió el recurso de apelación contra los laudos dictados en arbitrajes de derecho, pero se mantuvo el de casación por los mismos motivos por los que se admitía el recurso en el ámbito del procedimiento judicial y, en la modalidad arbitral de equidad, el de nulidad, también ante la Sala Primera del Tribunal Supremo. Además, se distinguió, como fuente de arbitraje, entre cláusula compromisoria y compromiso arbitral, según que el contrato

preliminar hubiese sido convenido por voluntad de las partes o por decisión judicial. En definitiva, siguió manteniéndose, en términos generales, la primacía de la jurisdicción ordinaria en la configuración y terminación del arbitraje y, con ello y de acuerdo con las raíces autoritarias en que siempre descansó la legislación de la época, se restringió, además de la efectividad del arbitraje comercial internacional —que ya estaba prácticamente generalizado en los países más económicamente activos del mundo—, el arbitraje interno para la solución de conflictos entre particulares en cualquier materia susceptible de ser calificada como de “libre disposición”. Y no solo eso, sino que, para mayor cerrazón, se potenció y facilitó, con esta supeditación del arbitraje a un estricto control jurisdiccional, la ineficacia de laudos arbitrales extranjeros, principalmente por apreciación de ser contraria al orden público la misma cláusula arbitral.

Esta situación cambió radicalmente con la promulgación de la Ley de Arbitraje 36/1988, de 5 de diciembre, que fiel a los requerimientos de armonización del régimen jurídico del arbitraje, incluido el relativo al ámbito comercial internacional, favoreció la difusión de su práctica y promovió la unidad de criterios en su aplicación, así como el arbitraje institucional no solo en la designación de árbitro, sino en la administración del procedimiento arbitral, siempre con sumisión al acuerdo de las partes en el punto de que se tratara.

Pero los adelantos que supuso la Ley Arbitral de 1988, incluidos los criterios francamente abiertos de la pequeña jurisprudencia (la de, entonces, las Audiencias Provinciales, Secciones Civiles) en punto a las limitaciones a la intervención judicial en el control de los laudos que esta Ley instauró, fueron recogidos y ampliados en la vigente Ley de Arbitraje, Ley 60/2003, de 23 de diciembre, completada por la modificación introducida por la Ley 11/2011, de 20 de mayo. Con ello, el examen de la nueva regulación resulta ser prevalente y exige de un análisis particularizado de los avances que supuso la Ley de 1988, anteriormente citada.

2. PRINCIPIOS GENERALES DE LA REGULACIÓN ARBITRAL VIGENTE EN ESPAÑA

Si, como se acaba de anticipar, la Ley Arbitral de 1988 supuso una actualización del arbitraje y abrió, en concreto, las puertas al arbitraje internacional, en particular en el área iberoamericana, y a su utilización por empresarios y comerciantes de la misma evitando, en gran medida, el efecto negativo que para nuestro país significaba la referencia, en los convenios arbitrales (cláusulas arbitrales), a sedes y contextos culturales, legislativos e idiomáticos alejados de nuestro entorno, la nueva regulación de 2003 y 2011 implicó, incluso, su superación merced a la asunción de los criterios legislativos que se habían plasmado en la Ley Modelo de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI – UNCITRAL, acrónimo de su denominación inglesa) de 21 de junio de 1985, recomendada por la Asamblea General de Naciones Unidas en Resolución de 11 de diciembre de 1985, enmendada por la citada Comisión el 7 de julio de 2006 y nuevamente recomendada por la Asamblea General de Naciones Unidas en resolución de 4 de diciembre de 2006, criterios legislativos que ya aparecían en la Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, hecha en Nueva York el 10 de junio de 1958.

Es preciso señalar, a este respecto, que si bien estas previsiones legales, como su misma denominación indica, establecen un régimen jurídico especialmente adaptado al arbitraje comercial internacional, las normas básicas que consagra son perfectamente adecuadas para regular arbitrajes sobre controversias de diversa naturaleza, incluidas las internas de cualquier Estado (Nota Informativa de la Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas sobre Arbitraje comercial internacional de 2006). Así lo reconoce expresamente la Exposición de Motivos de la Ley de 2003, ap. II.

Los principios a los que se acoge la Ley de 2003, tras su modificación de 2011, pueden sintetizarse en los siguientes, específicamente puntualizados en sus IX Títulos:

En primer lugar, el principio de libertad de disposición en cuanto se refiere a las materias susceptibles de sumisión a procedimiento arbitral o, lo que es lo mismo, la admisión de que son cuestiones arbitrables las que son disponibles por las partes. Solo, pues, las que en virtud de un precepto especial de rango legal estén excluidas de la expresada disponibilidad, lo estarán también de este sistema alternativo de resolución de controversias.

En segundo término, el principio de igualdad de las partes, incluso en el supuesto de arbitrajes internacionales en que una de ellas sea un Estado o un ente de él dependiente, por cuanto estos no podrán hacer valer las prerrogativas que su ordenamiento les atribuya para sustraerse de las obligaciones dimanantes del convenio arbitral.

En tercer lugar, la determinación del carácter internacional del arbitraje, con inclusión de un supuesto no recogido en la ley modelo, a saber: cuando la relación jurídica de que dimana la controversia afecte a los intereses del comercio internacional.

En cuarto lugar, la prevalencia del acuerdo de las partes para:

- a) Deferir la solución del asunto a una institución arbitral, lo que implicará también la sumisión al Reglamento de dicha institución.
- b) Practicar notificaciones, comunicaciones y realizar cómputo de plazos, pues solo en su defecto se aplicarán las previsiones legales.
- c) Determinar el contenido del convenio arbitral y la expresión en él de la voluntad de las partes, así como determinar también las normas jurídicas que han de regirlo o que han de aplicarse a la solución del fondo de la controversia, pues también la aplicación de las previsiones legales está supeditada a la mencionada prevalencia de la voluntad de las partes.
- d) Nombrar a los árbitros e igualmente acordar libremente su número, el procedimiento para su designación, sus requisitos y el plazo para su aceptación, así como deferir a una institución el referido nombramiento, siendo en este caso ella la que habrá de velar por el cumplimiento de las condiciones de capacidad de los árbitros, la transparencia en su designación y su independencia, así como pedir a los árbitros designados, en cualquier momento del arbitraje, la aclaración de sus relaciones con alguna de las otras partes o, en caso

de duda justificada sobre su imparcialidad e independencia, recusarlos. Asimismo, acordar su remoción en caso de impedimento del árbitro para ejercer sus funciones, o en el de no ejercerlas dentro de un plazo razonable, e intervenir en la adopción por los árbitros de medidas cautelares.

- e) Convenir libremente el procedimiento al que se hayan de ajustar los árbitros en sus actuaciones, el lugar del arbitraje, la autorización de los árbitros para reunirse en el lugar que estimen adecuado con los testigos, peritos o las propias partes, o para examinar objetos, documentos o personas; determinar la fecha del inicio del arbitraje, el idioma en que ha de desarrollarse, el plazo de presentación de la demanda y contestación, la posibilidad de ampliarlas o modificarlas durante el curso de las actuaciones a menos que resulte improcedente en atención a la demora con que la modificación o ampliación se hubiere hecho; convenir igualmente las audiencias que hayan de celebrarse, las consecuencias de la falta de comparecencia de las partes, el nombramiento de peritos por los árbitros; acordar con las demás partes la solicitud a los tribunales competentes de asistencia para la práctica de pruebas, la decisión de si el arbitraje ha de ser en equidad o por las normas que decidan para la resolución de la controversia, el quorum para la adopción del laudo en decisiones colegiadas, la terminación de la controversia por acuerdo de las partes durante las actuaciones arbitrales; decidir, igualmente por acuerdo de las mismas, si la controversia puede resolverse en un solo laudo o en tantos laudos parciales como sean necesarios, así como el plazo de decisión, la concreción de las costas, la forma y el plazo de la notificación del laudo, la terminación de las actuaciones y la corrección, aclaración, complemento o extralimitación del laudo, pues sólo en defecto de estos acuerdos de las partes habrán de observarse las previsiones legales, y deferir a la voluntad de los árbitros el ejercicio de las pertinentes competencias.

En quinto lugar, la flexibilidad del procedimiento desde su inicio hasta su terminación, dado que, en defecto de acuerdo de las partes, las normas aplicables en las materias a que acaba de hacerse referencia siguen esencialmente las previsiones de la Ley Modelo antes citada, incluso con refuerzo, como dice la Exposición de Motivos de la Ley Arbitral española, el criterio antiformalista, tanto en lo que respecta al convenio arbitral y sus efectos —siempre en favor de su conservación y validez— como en el nombramiento de los árbitros y en su potestad para decidir sobre su competencia (principio Kompetenz-Kompetenz) y para adoptar medidas cautelares. La flexibilidad apuntada se manifiesta asimismo en la regulación supletoria de la voluntad de las partes, puesto que las reglas sobre el procedimiento arbitral son dispositivas, sin que la demanda y contestación tengan parangón con la función concreta que ostentan en un procedimiento judicial, puesto que, en definitiva, no sirven, en el arbitral, más que para ilustrar a los árbitros sobre el objeto de la controversia, sin perjuicio de alegaciones y concreciones posteriores si fueren precisas. Lo mismo ocurre con lo que podría calificarse de fase probatoria —eso sí, respetando el derecho de defensa, el principio de igualdad de las partes y configurando como función asistencial la de la justicia ordinaria en la práctica de pruebas— y con la regulación del laudo y las formas de terminación del procedimiento, contenido del Título VI de la Ley, en que, salvo acuerdo distinto de las partes, se

regula la prevalencia de arbitraje de derecho sobre el de equidad, la determinación de las normas aplicables al fondo de la controversia, las mayorías necesarias en caso de colegiación para adoptar la decisión, la terminación del procedimiento mediante laudo dictado por acuerdo de las partes, el plazo, la forma, el contenido del laudo y los trámites necesarios para su notificación, así como su corrección, aclaración, complemento y rectificación de la extralimitación en que hubiere incurrido supuesto que haya resuelto sobre cuestiones no sometidas a su decisión o sobre cuestiones no susceptibles de arbitraje.

Y, por último y en sexto lugar, la vigencia del principio de intervención judicial mínima en el arbitraje que, por su coherencia con la definición del arbitraje como sistema alternativo al judicial en la resolución de controversias, exige algunas consideraciones especiales, a modo de resumen del examen amplio de este importante principio que hago en un artículo con el mismo título, publicado en volumen IX, núm. 2, 2016, de la Revista Arbitraje. La primera consideración se centra en que se trata de un principio, recogido en el artículo 7º de la Ley Arbitral, según el cual *«en los asuntos que se rijan por esta Ley no intervendrá ningún Tribunal, salvo en los casos en que esta así lo disponga»*, literalmente transcrito del artículo quinto de la Ley Modelo UNCITRAL antes mencionada. Se trata con él de limitar la intervención judicial a los procedimientos de asistencia, apoyo y control que la Ley previene en su artículo octavo cuando determina los Juzgados y Tribunales competentes para, ante la ausencia de imperium en los tribunales arbitrales y con respeto al principio de prevalencia del acuerdo de las partes, llevarlos a cabo.

La segunda consideración sirve para destacar que se trata de un principio no solo recogido en la Ley Arbitral, sino reiteradamente afirmado por la jurisprudencia. Así, entre otras muchas, la Sentencia del Tribunal Constitucional 43/1988 y el Auto del mismo Tribunal 259/1993, de 20 de julio, declararon que el recurso de anulación no transfería al Tribunal judicial, ni le atribuía, la jurisdicción originaria exclusiva de los árbitros. El ATC 231/1994, de 18 de julio, declaró, a su vez, que *«en atención a la naturaleza propia del instituto del arbitraje, deben limitarse [...] (las causas de anulación del laudo) [...] a los supuestos de contravención graves del propio contrato de arbitraje [...] o de las garantías esenciales que a todos asegura el artículo 24 Constitución Española, sin extenderse a los supuestos de infracción del Derecho material aplicable al caso, y ello porque, de lo contrario, la finalidad última del arbitraje, que no es otra que la de alcanzar la pronta solución extrajudicial de un conflicto, se vería inevitablemente desnaturalizada ante la eventualidad de que la decisión arbitral pudiera ser objeto de revisión en cuanto al fondo»*.

Por su parte, el Tribunal Supremo, en Autos de 15 de noviembre de 2005, 21 de febrero de 2006 y 7 de febrero de 2012, también entre otros muchos, tiene declarado, en cuanto ahora importa, que la intervención judicial en el arbitraje *«no alcanza al fondo de la controversia, sino únicamente a los presupuestos del arbitraje y su desarrollo»*.

Igualmente, las Secciones Civiles de las Audiencias Provinciales y las Salas de lo Civil y Penal de los Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas han afirmado, inclusive con mayor contundencia este principio al estimar que el arbitraje veda a los órganos judiciales de control entrar

en el examen de cuestiones como la justicia del laudo, las deficiencias del fallo o el modo más o menos acertado del árbitro al apreciar las pruebas practicadas o el modo del resolver la cuestión (SAP Madrid, Sección 20ª, de 26 de septiembre de 2007; SAP Valencia, Sección 8ª, de 25 de marzo de 2008; SAP Madrid, Sección 18ª, de 3 de mayo de 2011; STSJ Comunidad Valenciana, CP 1ª, de 24 de enero de 2012; SSTSI Madrid, CP 1ª, de 7 de febrero de 2014 y 6 de abril de 2015, etc).

La tercera consideración se refiere al carácter tasado de las causas en virtud de las cuales puede ejercitarse la acción judicial de anulación frente a los laudos definitivos y, además, a la interpretación restrictiva a que las somete.

Claramente lo especifica así la Ley Arbitral cuando sujeta la acción de referencia solo a los términos previstos en un Título dedicado a la anulación y revisión de los laudos definitivos (el VII) y cuando terminantemente la supedita «solo» a que «la parte que solicita la anulación alegue y pruebe: a) Que el convenio arbitral no existe o no es válido; b) Que no ha sido debidamente notificada la designación de un árbitro o de las actuaciones arbitrales o no ha podido, por cualquier otra razón, hacer valer sus derechos; c) Que los árbitros han resuelto sobre cuestiones no sometidas a su decisión; d) Que la designación de los árbitros o el procedimiento arbitral no se han ajustado al acuerdo entre las partes, salvo que dicho acuerdo fuera contrario a una norma imperativa de esta Ley, o, a falta de dicho acuerdo, que no se han ajustado a esta Ley; e) Que los árbitros han resuelto sobre cuestiones no susceptibles de arbitraje; f) Que el laudo es contrario al orden público» (arts. 40 y 41.1). Únicamente están excluidos de esta necesidad de alegación de parte los motivos contenidos en los párrafos b), e) y f), que podrán ser apreciados por el Tribunal que conozca de la acción de anulación «de oficio o a instancia del Ministerio Fiscal en relación con los intereses cuya defensa le está legalmente atribuida» (art. 41.2), no con otros específicamente a dicho Ministerio no atribuidos.

Además, en los casos de extralimitación del laudo, es decir, cuando los árbitros hayan entrado a decidir cuestiones no sometidas a su decisión, o cuando hayan resuelto sobre cuestiones no arbitrables, la causa de nulidad afectará solo a estas cuestiones, quedando a salvo el resto de los pronunciamientos del laudo si pueden separarse de las mismas (art. 41.3).

Por lo demás, la causa de anulación de ser el laudo «contrario al orden público», que no es una novedad de la Ley Arbitral española sino que viene recogida también en la Ley UNCITRAL y en la Convención de Nueva York, ha sido reducida a supuestos que impliquen vulneración del orden público material o procesal. El primero se refiere al conjunto de valores intangibles que constituyen el fundamento de una sociedad soberana o, más específicamente, al conjunto de valores y principios esenciales con trascendencia y reconocimiento constitucional, que por ello se imponen al legislador. El segundo —el procesal— comprende las reglas rectoras del debido proceso, es decir, cuando en el procedimiento arbitral no se respetan los principios de contradicción, audiencia, derecho de defensa e igualdad de oportunidades de las partes litigantes en dicho procedimiento. Las Sentencias de las Salas de lo Civil y Penal de los Tribunales Superiores de Justicia así lo han reconocido, cuando afirman que «debe considerarse contrario al orden público, aquel laudo que

vulnere los derechos y libertades fundamentales reconocidos en el Capítulo II, Título I, de la Constitución, garantizados a través de lo dispuesto, en términos de generalidad en el artículo 24 de la misma, incluyendo la arbitrariedad patente referida en el artículo 9.3 CE», y cuando añaden que «no es que toda inaplicación de norma de obligado cumplimiento constituya una infracción del orden público, sino que la infracción de una norma imperativa, cuando afecta a derechos constitucionales o principios básicos de la convivencia social, afecta directamente al orden público cuya protección está especialmente potenciada en el ámbito del arbitraje a través de la incorporación de una causa específica de anulación del laudo arbitral» (SSTSI Madrid, CP 1ª, de 6 de abril de 2015, y Cataluña 15 de julio de 2015, entre muchas más).

El mismo juego restringido del orden público está presente también en el reconocimiento y ejecución de los laudos extranjeros, que es la materia a que se refiere el último Título IX de la Ley Arbitral. Inclusive la intervención judicial, en esta materia de reconocimiento y ejecución de laudos, puede quedar excluida si así se ha comprometido el Estado en algún instrumento internacional.

3. CONCLUSIÓN

Las precedentes consideraciones ponen de relieve las considerables ventajas que encierra el procedimiento arbitral respecto de los procedimientos judiciales ordinarios. No significa ello, en absoluto, una devaluación de la justicia ordinaria, que constituirá siempre la pieza de cierre —no la primera, ni la única, como a veces se la presenta— de las garantías propias de la organización jurídico-política que conocemos como Estado de Derecho. Lo que quiere resaltarse es que la flexibilidad, la rapidez, los menores costes —derivados de las dos notas anteriores—, la especialización y el no quedar repercutido por los defectos que muchas veces conlleva la defectuosa distribución del trabajo judicial, hacen del procedimiento arbitral un sistema óptimo de resolución de controversias que debería traducirse en un seguimiento mucho más amplio en un país, como España, dotado de una Ley Arbitral de las más progresivas, modernas y actualizadas para poder ser aplicada en la resolución de controversias de los mundos jurídico y empresarial.

Pascual Sala

Socio consultor Roca Junyent

Ex Presidente del Tribunal Constitucional

Ex Presidente del Tribunal Supremo y del CGPJ

Ex Presidente del Tribunal de Cuentas

Anexo II: Equipo de investigación

● **Marlen Estévez** es socia del Departamento de Litigación & Arbitraje de Roca Junyent. Cuenta con una dilatada experiencia en la resolución de disputas. A lo largo de su trayectoria profesional, desarrollada en Madrid y en Londres, ha prestado asesoramiento a empresas de todos los sectores (banca, energía, construcción, distribución, consumo, seguros, capital riesgo, etc.) ante tribunales judiciales y ante las principales cortes arbitrales tanto internacionales como nacionales.



● **José Aitor Santana** es asociado del Departamento de Litigación y Arbitraje de Roca Junyent en Madrid. Es miembro del Chartered Institute of Arbitrators (CI Arb) y forma parte de la Lista de Árbitros Jóvenes de la Corte Civil y Mercantil de Arbitraje (CIMA).

● **Iñigo Navarro** es Decano de la Facultad de Derecho de Comillas ICADE desde 2011. Anteriormente, ha sido Vicedecano de dicha Facultad (2002-2007) y Director del Departamento de Derecho privado (2007-2011). Durante el curso 97/98 fue Visiting Researcher en Harvard Law School. Ha publicado, entre otras obras de referencia, «Derecho de Obligaciones y Contratos» Civitas Thomson Reuters.



● **Rocío Bonet** es miembro de ACC Europe. Desempeña su práctica profesional como abogado en Hewlett Packard Enterprise (HPE), donde es responsable del área de Litigios en diversas jurisdicciones en la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África) y API (Asia, Pacífico y Japón).

● **Roberto Muñoz** es abogado especializado en el área de litigación y arbitraje. Licenciado en Derecho (premio de estudios) por la Universidad Complutense de Madrid y en European Business School en el Centro Universitario Villanueva, cuenta también con un LL.M. (with Merits) por Queen Mary University of London. Actualmente, desempeña su práctica profesional como asociado en DLA Piper.



● **Javier Ramírez** es miembro del Consejo de Dirección y responsable de Advocacy de ACC Europe. Desempeña su práctica profesional como abogado en HP Inc., donde es Vicepresidente y Secretario General Asociado responsable del área de Litigios de la compañía a nivel mundial (excepto EE.UU.).

● **María Eugenia Fabra** es asistente en el Departamento de Métodos Cuantitativos de la Universidad Pontificia Comillas (ICADE). Su investigación y sus principales publicaciones son en el ámbito del análisis de datos aplicados al turismo, a las prácticas organizacionales, a la gestión del conocimiento y la educación.



Anexo II: Metodología

¹ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas”.

² Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado”.

³ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Actividades sanitarias y de servicios sociales”.

⁴ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca”.

⁵ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Actividades profesionales, científicas y técnicas”.

⁶ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Información y comunicaciones”.

⁷ Referido en la encuesta circulada a los participantes como “Transporte y almacenamiento”.

Este estudio se ha realizado desde **junio de 2017 a diciembre de 2017**. El trabajo de campo se ha llevado a cabo a través del envío de una encuesta on-line remitida a más de 197 empresas de distintos sectores y facturación seleccionadas de manera aleatoria. El número de cuestionarios correctos recibidos fue de 82.

Con respecto al cuestionario, redactado en castellano, está compuesto por 53 preguntas sobre distintos aspectos relacionados con el arbitraje, entre los que se encuentran los siguientes:

- La frecuencia con la que lo utiliza
- Cuáles son las principales ventajas y desventajas que observa en este sistema de resolución de conflictos
- Las instituciones arbitrales que utiliza con más frecuencia
- Los criterios de elección de los árbitros
- Los criterios de selección de los despachos
- La asiduidad con la que recusa árbitros o insta la anulación de un laudo

Las personas que respondieron al mismo son directores de asesoría jurídica, directores financieros, presidentes de empresas, vicepresidentes, responsables legales, consejeros delegados, entre otros profesionales

Las empresas que han formado parte de este estudio pertenecen a los sectores del comercio¹, de la construcción, de la energía² al sector financiero y de seguros, de la hostelería, la industria manufacturera e industrias extractivas, del sector inmobiliario, el sanitario³, el sector primario⁴, a los servicios profesionales⁵, de las telecomunicaciones⁶, el transporte⁷ y a otros servicios.

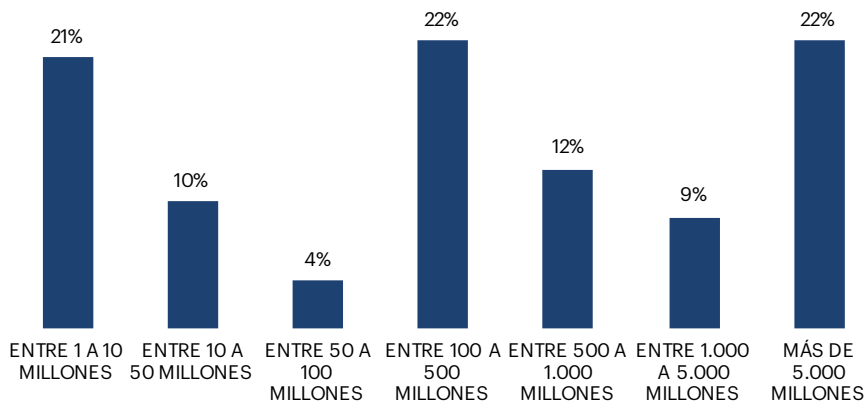
En la siguiente gráfica puede observarse la participación **por sectores** de actividad económica de las diferentes sociedades participantes. Las compañías con más porcentaje de participación pertenecen al sector financiero y de seguros, a la industria manufacturera y al comercio, así como a otros servicios.

80. EMPRESAS ENCUESTADAS POR SECTORES



Por otro lado, la siguiente gráfica muestra el **volumen de facturación** de las diferentes compañías encuestadas. Es destacable que las empresas que más han participado son las que facturan más de 5.000 millones de euros, así como aquéllas con una facturación entre 100 a 500 millones de euros, representando ambas un 44% del total. Sin perjuicio de ello, también debe descartarse la amplia participación de sociedades que facturan anualmente entre 1 a 10 millones de euros, con un 21%.

81. EMPRESAS ENCUESTADAS POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN

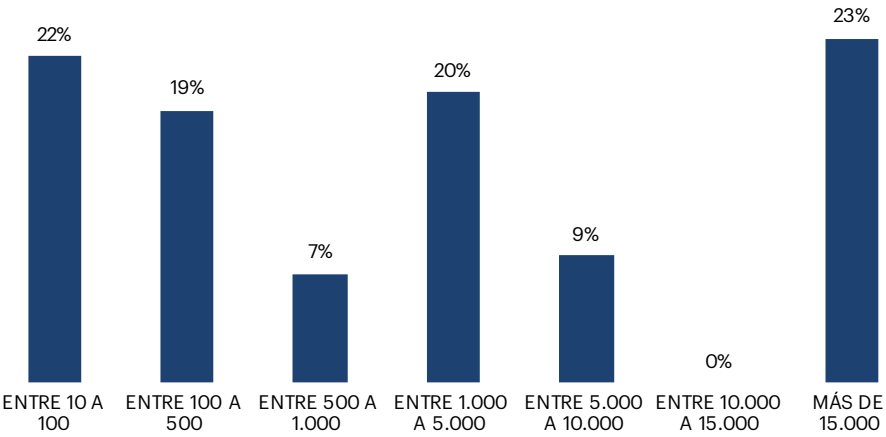


Llama la atención la alta participación de grandes empresas en el presente estudio siendo, entre las que se incluyen diversas compañías del IBEX 35. Asimismo, también han colaborado empresas medianas, lo que ha permitido recoger una perspectiva más amplia del arbitraje en nuestro país.



Por último, un desglose de las empresas encuestadas en función del número de **empleados** con el que cuentan muestra, que las compañías con más de 15.000 trabajadores son las que han tenido mayor participación en el presente estudio, representando un 23%. No obstante, las empresas que tienen entre 10 y 100 empleados también han tenido una participación considerable (22%). En tercer lugar se encuentran las que están constituidas por entre 1.000 y 5.000 trabajadores (20%).

82. EMPRESAS ENCUESTADAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS



Dado que en ocasiones las empresas encuestadas no respondieron a la totalidad de las preguntas, los porcentajes reflejados en cada una de las secciones del presente estudio han sido calculados sobre el total de respuestas otorgadas en cada una de las preguntas.

Anexo IV: Roca Junyent

Nuestra área de arbitraje

El área de arbitraje está compuesta por un equipo de 2 socios (nombrados frecuentemente como árbitros), así como por asociados y colaboradores de la firma con formación especializada, capacitados para trabajar en varios idiomas y con experiencia tanto en arbitrajes nacionales como internacionales.

Representamos tanto a empresas como a organismos estatales en importantes controversias internacionales y nacionales en el marco de arbitrajes comerciales y de inversión en los siguientes sectores: energía, construcción, infraestructuras, concesiones, transacciones financieras y corporativas, joint-ventures, distribución, importación y exportación, fusiones y adquisidores, acuerdos de accionistas y conflictos societarios, entre otros. Hemos intervenido en arbitrajes ad hoc y ante las principales cortes internacionales y nacionales entre las que se encuentra la Corte de la Cámara de Comercio Internacional (ICC), la Corte de Arbitraje de Estocolmo (SCC), la Corte de Arbitraje de Zurich (ZHH), la Corte de Arbitraje de Dubai (DIAC), la Corte de Arbitraje de Londres (LCIA) y el Centro Internacional de Resolución de Disputas (CIADI) y en el ámbito del arbitraje doméstico ante las siguientes: la Asociación Europea de Arbitraje (AEA), la Corte Civil y Mercantil de Arbitraje (CIMA), la Corte de Arbitraje de Madrid (CAM), la Corte Española de Arbitraje (CEA), el Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB), el Tribunal Arbitral de Málaga (TAM), etc. Asesoramos en todos los aspectos y fases del procedimiento arbitral, tanto previas como posteriores al arbitraje, tales como:

- La conveniencia de someter un contrato o una operación a arbitraje.
- El diseño de la cláusula arbitral.
- Acciones de anulación y revisión de laudos arbitrales.
- Corrección, aclaración, complemento y rectificación del laudo.
- Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros.
- Interposición de medidas cautelares.



Experiencia:

Arbitrajes ante cortes arbitrales internacionales

- Asesoramiento a un fondo de inversión extranjero en relación con el incumplimiento de un contrato de compraventa de un rascacielos (€15 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a una compañía portuguesa en relación con el incumplimiento de un acuerdo de compraventa de acciones (€10 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a una compañía inmobiliaria en relación con el incumplimiento de un contrato de compraventa de un centro comercial (€20 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a una institución financiera en relación con el incumplimiento de un contrato Escrow Agreement (€39 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a los antiguos directivos de una sociedad gestora de fondos de capital riesgo en relación con el incumplimiento de un acuerdo de socios (€11,5 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a un fondo de inversión americano frente a una compañía española ante el incumplimiento de esta última de un contrato de cuentas en participación (€30 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a una empresa de construcción debido a la existencia de vicios constructivos (€2,5 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a un conglomerado empresarial de Oriente Medio frente a una empresa cementera internacional en relación con el incumplimiento de un acuerdo de joint venture (€10 M) ante la Dubai Chamber.
- Asesoramiento a una sociedad inglesa frente a un incumplimiento de un contrato EPC relativo a la modernización del sistema de aguas en Trinidad y Tobago (€18 M) ante la LCIA.
- Asesoramiento a una de las mayores compañías energéticas del mundo frente al Gobierno español a raíz de la modificación de la normativa energética y en aplicación del Tratado de la Carta de la Energía (€800 M) ante el CIADI.
- Asesoramiento a una de las mayores compañías navieras del mundo, en relación con el incumplimiento de un contrato de joint venture (€33 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a un fondo de inversión en relación con el incumplimiento de un contrato de compraventa de acciones (€10 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a una sociedad líder en la gestión de activos alternativos en relación con la liquidación de varios proyectos inversores inmobiliarios (€8 M) ante la ICC.
- Asesoramiento a un banco de inversión español en un proceso arbitral contra un fondo de inversión de Qatar (€30 M) ante la ICC.

Arbitrajes ante cortes arbitrales nacionales

- Asesoramiento a una compañía promotora de clasificados por valoración errónea de participaciones (€6 M) ante la CIMA.
- Asesoramiento a una compañía constructora por incumplimiento contractual (€120 M) ante la CIMA.
- Asesoramiento a unos antiguos directivos de una gestora de fondos de riesgo por incumplimiento del acuerdo marco respecto de los fondos invertido (€50 M), ante la CIMA.
- Asesoramiento a una sociedad de capital variable por incumplimiento de un contrato para la comercialización (€24 M) ante la CIMA.
- Asesoramiento a una compañía constructora por incumplimiento contractual con respecto a las condiciones de pago del acuerdo (€20 M) ante la CIMA.
- Asesoramiento a unos antiguos directivos de una gestora de fondos de riesgo por incumplimiento de acuerdo de socios (€12 M) ante la CIMA.
- Asesoramiento a una compañía constructora por incumplimiento de contrato de swap o permuta financiera (€10 M) ante la CAM.
- Asesoramiento a un grupo inmobiliario, en hasta 4 arbitrajes, en relación con el incumplimiento de diversos contratos de construcción (€40 M) ante la CAM.
- Asesoramiento a una compañía inmobiliaria por incumplimiento de un acuerdo de compraventa de un centro comercial reclamando una indemnización (€3 M) ante la CAM.
- Asesoramiento a una compañía de transformación de acero por incumplimiento contractual con respecto a las condiciones de pago del acuerdo (€3 M) ante la CAM.
- Asesoramiento a un cliente por reclamación de cumplimiento de acuerdo de socios (€2 M) ante la CAM.
- Asesoramiento a una UTE de empresas constructoras por reclamación de intereses por retraso en el pago de certificaciones (€3M) ante el TAB.
- Asesoramiento a una compañía de servicios de movilidad por reclamación de cumplimiento de un contrato de compraventa de una de las líneas de autocares (€5 M) ante el TAB.
- Asesoramiento a una compañía gestora de campings reclamando el cumplimiento de un contrato compraventa inmobiliaria (€3 M).
- Asesoramiento a antiguos accionistas de una empresa de inversión en un arbitraje ad hoc basado en Zurich, relacionado con el incumplimiento de un contrato de cuenta bloqueada (€3 M).

Anexo V: Association of Corporate Counsel Europe

ASSOCIATION OF CORPORATE COUNSEL EUROPE

La Association of Corporate Counsel Europe (ACC Europe) sirve a las necesidades de los abogados que desarrollan su práctica profesional en empresas y otras organizaciones en Europa. ACC Europe cuenta con más de 2.300 miembros, promueve los intereses generales de éstos, contribuye a su formación jurídica continua y fomenta que se comprenda mejor el papel específico del abogado de empresa.

ACC Europe es la sección europea de la Association of Corporate Counsel (ACC), la mayor organización de abogados de empresa a nivel mundial. Trabajando codo a codo con la comunidad de abogados de empresa durante más de 35 años, ACC ha diseñado programas, herramientas y soluciones de trabajo prácticas dedicadas exclusivamente a servir los intereses del abogado de empresa. Desde su fundación, ACC ha crecido hasta tener más de 42.000 miembros en 85 países, que prestan sus servicios en más de 10.000 empresas y organizaciones.

Anexo VI: Comillas ICADE

COMILLAS ICADE

En el ámbito de los estudios universitarios en España, Comillas ICADE constituye una referencia sobresaliente desde hace más de medio siglo en las áreas de Derecho y Administración y Dirección de Empresas, habiendo jugado un papel pionero en la implantación de programas de doble titulación en nuestro país. Actualmente sigue en la vanguardia en metodología docente, innovación científica y oferta académica, ofreciendo dobles títulos de Derecho con LLM (E-1); Administración y Dirección de empresas (E-3); Business Analytics (E-3 Analytics); y Relaciones internacionales (E-5).

www.rocajunyent.com

ROCA JUNYENT

