

ARBITRAJE

EL ARBITRAJE EN LAS PYMES. SOLUCIÓN A LOS DENOMINADOS “DEUDORES PROFESIONALES”.

AUTOR: IAGO PASARO MENDEZ

Secretario General de la Asociación Gallega de Arbitraje, Mediación y Equidad (ASGAME) www.arbitraje-asgame.org

El concepto de PYME (abreviatura de Pequeñas Y Medianas Empresas), posee diversas definiciones aceptadas generalmente. Como ejemplo, la Ley 43/95, de 27 diciembre del Impuesto sobre Sociedades entiende por empresa de reducida dimensión aquella en la que la cifra neta de negocios del ejercicio anterior es inferior a 5 millones de euros.

Recientemente, la Unión europea aprobó una nueva definición de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa (PYME) aplicable desde el 1 de enero de 2005 siguiendo la Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, por la que se aplica a aquellas que no superan los 250 empleados, los 40 millones de Euros de facturación, los 27 millones de Euros de Balance y no son propiedad en más de un 25% de una gran empresa. Para la Comisión Europea, esta actualización de la definición de PYME favorecerá el crecimiento, el espíritu empresarial, las inversiones y la innovación, y para que una empresa sea reconocida PYME es necesario que cumpla y respete los límites de efectivos, de balance general, o bien los de volumen de negocios.

La importancia, trascendencia y aportación de las PYMES en la economía y sociedad de España es muy alta, suponiendo más del 99 % de las actividades empresariales excluyendo agricultura y pesca, de las cuales, el 94 % del total poseen entre 0 y 10 asalariados.

Con estos datos, es sencillo concluir que las PYMES son un motor básico y fundamental para el desarrollo y evolución de las relaciones comerciales y contractuales de la economía española. De esta manera las relaciones entre empresas o particulares se basan, inicialmente, en la confianza y buena voluntad de las partes garantizando la máxima calidad y eficacia, y también las plenas garantías de pago ... hasta que llega los problemas: impagos, incumplimientos, interpretaciones contrapuestas, reclamaciones por servicios o ventas “defectuosas”...; problemas para las PYMES, problemas para y entre los socios y problemas para la continuidad y competitividad de la empresa y, finalmente, los Tribunales; en definitiva dinero, tiempo e incertidumbre.

La demora en la tramitación y resolución, así como los costes tan elevados que supone la vía judicial, pueden llegar a derivar en situaciones empresariales insostenibles y altamente perjudiciales para la continuidad de la empresa. En el mejor de los casos se gana el pleito, pero ¿cómo cobrar la cantidad adeudada?.

No debemos olvidar la existencia de los “*deudores profesionales*”, especialistas en dejar deudas sin tener propiedades ni cuentas bancarias a su nombre y que, en la mayoría de los casos, son perfectos conocedores de la dificultad que tiene el empresario para obtener una solución rápida y efectiva a su problema.

La alternativa de la PYME ante los deudores.

Conocida la escasa efectividad en la que puede desembocar acudir a los Tribunales para saldar la deuda, el empresario debe plantearse nuevas formas y sistemas para evitar estas situaciones, presentándose el arbitraje como una posible vía llena de ventajas.

1ª.- Una política empresarial de una PYME que en sus relaciones contractuales se somete al arbitraje privado (instituciones arbitrales), es la primera alarma del “*deudor profesional*”, que conociendo de la rapidez de los procedimientos arbitrales, con la simple lectura de la cláusula o convenio arbitral que se incluye en los contratos, (... *en lugar de la recurrente de someter al Fuero de los Juzgados y Tribunales de...*), éste, se negará o evitará su firma en esas condiciones, lo que inicialmente ya “pone en alerta” al empresario de la fiabilidad y supuesta buena fe de la otra parte.

Si la otra parte es cumplidora, jamás objetará la inclusión de la cláusula o convenio arbitral en caso de la existencia de futuros conflictos o interpretaciones contractuales.

2ª.- El procedimiento arbitral es rápido. Se resuelve en un tiempo máximo de 6 meses, aunque habitualmente se reduce a la mitad. Celeridad en la resolución del conflicto, en comparación con la lentitud de la Justicia ordinaria.

3ª.- Las PYMES acogidas al arbitraje privado ahorran y reducen costes, en comparación con la carestía de la vía judicial.

4ª.- La resolución del procedimiento se emite mediante el denominado laudo, cuyos efectos tienen la misma fuerza ejecutiva que una sentencia.

Las ventajas que ofrece el arbitraje frente a terceros, pueden ser aplicadas igualmente en la vida y relaciones internas de la propia PYME en orden a solucionar y resolver acuerdos o decisiones impugnadas que, en vía judicial, suelen desembocar en problemas aún mayores como la propia disolución y liquidación de la PYME.

ASGAME (www.arbitraje-asgame.org), como Institución arbitral autorizada, pone a disposición de las PYMES el asesoramiento necesario para implantar el arbitraje como método alternativo a la vía judicial, recomendando incluir las cláusulas y convenios de arbitraje, tanto en sus contratos con terceros, como en los propios estatutos sociales y evitar así que un futuro problema, pueda derivar en consecuencias difícilmente reparables.

AUTOR: IAGO PASARO MENDEZ

www.negocyar.com.ar

Revista N° 7 – Noviembre 2005

El autor se responsabiliza de las opiniones vertidas en el presente artículo y autoriza expresamente su publicación, reservándose los derechos de autor, los cuales le pertenecen en exclusividad.