

Presentación de la obra.	23
---	-----------

PARTE I

HABILIDADES PROFESIONALES

Eloy MORENO TARRÉS
Abogado

I. Ordenación del ejercicio de la profesión.	29
1. Marco público: colegio profesional, consejo estatal y consejos autonómicos.	29
1.1. Introducción.	30
1.2. Funciones de la organización colegial.	31
1.2.1. <i>Principales áreas de los Colegios de Abogados y de las organizaciones supracolegiales en el ejercicio de sus funciones de naturaleza pública.</i>	32
1.2.2. <i>Principales funciones públicas por delegación.</i>	36
1.2.3. <i>Otras funciones de la organización colegial, de naturaleza privada.</i>	36
2. Marco privado: sociedades profesionales, relación laboral especial del abogado, previsión social, responsabilidad social corporativa, responsabilidad civil.	37
2.1. Las sociedades profesionales.	37
2.2. La relación laboral especial del abogado.	39
2.3. La previsión social.	41
2.4. La responsabilidad social de la abogacía.	43
2.5. La responsabilidad civil del abogado.	45
3. El derecho de defensa.	47

II. Deontología profesional.	51
1. El secreto profesional.	51
1.1. El secreto profesional como derecho.	52
1.2. El secreto profesional como deber.	53
1.3. Otros aspectos a considerar.	53
1.4. El levantamiento del secreto profesional.	53
2. El conflicto de intereses.	54
3. Venia (privada y colegial).	56
3.1. Venia privada.	57
3.2. Venia colegial.	57
4. Relaciones con el cliente y con los compañeros.	58
4.1. Relaciones con el cliente.	58
4.2. Relaciones con los compañeros.	59
5. Régimen disciplinario.	61
6. Código aplicable para actividades transfronterizas.	65
7. Blanqueo de capitales.	66
III. Asistencia jurídica gratuita.	69
1. Introducción.	69
2. Antecedentes.	70
3. Legislación aplicable y régimen jurídico, desarrollo legislativo.	70
4. Prestación social. Contenido material del derecho.	71
5. Beneficiarios del derecho.	72
6. Requisitos para el reconocimiento del derecho.	75
7. Desjudicialización de la Justicia Gratuita.	76
8. Tramitación.	79
IV. Competencias y otras habilidades profesionales.	85
1. Introducción a la Argumentación y la Oratoria.	85
2. La Argumentación.	87
2.1. Argumentos deductivos.	88
2.1.1. <i>Modus ponens.</i>	88
2.1.2. <i>Modus tollens.</i>	89
2.1.3. <i>Silogismo hipotético.</i>	89
2.1.4. <i>Silogismo disyuntivo.</i>	90
2.1.5. <i>Dilema.</i>	90
2.1.6. <i>Reducción al absurdo.</i>	91
2.2. Argumentos inductivos.	91
2.3. Argumentos por analogía.	92
2.4. Argumentos de autoridad. Jurisprudencia y doctrina.	94
2.5. Las falacias.	95

2.5.1.	<i>Falacias deductivas.</i>	95
2.5.2.	<i>Falacias no deductivas.</i>	96
2.5.3.	<i>Falacias lingüísticas.</i>	99
	<i>Ejercicios.</i>	100
	<i>Bibliografía.</i>	101
3.	Oratoria.	102
3.1.	Hablar con piedras en la boca.	102
3.2.	El miedo escénico.	103
3.2.1.	<i>Todos tenemos miedo a hablar en público – y quien no lo tenga, debería tenerlo.</i>	103
3.2.2.	<i>Preparación y práctica.</i>	104
3.2.3.	<i>El miedo a quedarse en blanco y el uso de notas.</i>	105
3.2.4.	<i>Respiración.</i>	105
3.2.5.	<i>Disfrutar de la experiencia.</i>	106
3.3.	La regla de oro.	106
3.4.	El lenguaje verbal.	107
3.5.	El lenguaje corporal.	108
3.5.1.	<i>Relevancia del lenguaje corporal en la comunicación</i>	108
3.5.2.	<i>Sintonía con el lenguaje verbal.</i>	109
3.5.3.	<i>Actitud.</i>	109
3.5.4.	<i>Voz.</i>	110
3.5.5.	<i>Mirada.</i>	111
3.5.6.	<i>Postura y gesticulación.</i>	112
3.5.7.	<i>La dinámica de la comunicación.</i>	112
3.6.	La conferencia.	113
3.6.1.	<i>Una conferencia no es un diálogo, pero tampoco es un monólogo.</i>	113
3.6.2.	<i>Qué hacer antes de la conferencia.</i>	114
3.6.3.	<i>Técnicas para captar el interés de los asistentes.</i>	114
3.6.4.	<i>El lenguaje corporal en las conferencias.</i>	116
3.6.5.	<i>Sea creativo, sorprenda al público.</i>	117
3.7.	El informe en sala.	117
3.7.1.	<i>El objetivo del informe.</i>	117
3.7.2.	<i>El lenguaje corporal en el informe.</i>	118
3.7.3.	<i>El contenido del informe.</i>	120
3.7.4.	<i>Dos errores a evitar: lectura y memorización.</i>	125
3.7.5.	<i>Un último consejo: sea creativo, sorprenda al público.</i>	125
	<i>Ejercicios.</i>	126
	<i>Bibliografía.</i>	127
4.	Negociación.	128

4.1.	Todos somos negociadores (especialmente los abogados).	128
4.2.	Tipos de negociadores.	128
4.3.	Decálogo de la negociación.	131
4.3.1.	<i>Centrarse en los intereses, no en las pretensiones.</i>	131
4.3.2.	<i>Fijarse objetivos ambiciosos y mínimos aceptables.</i>	132
4.3.3.	<i>Separar las personas del problema.</i>	133
4.3.4.	<i>Conocer los intereses de la otra parte.</i>	134
4.3.5.	<i>Usar normas y estándares.</i>	135
4.3.6.	<i>Entender el poder negociador.</i>	136
4.3.7.	<i>Cuidar las relaciones.</i>	138
4.3.8.	<i>Respetar la ética en la negociación.</i>	138
4.3.9.	<i>Combatir estrategias sucias.</i>	139
4.3.10.	<i>Saber cuándo no hay que negociar.</i>	141
4.4.	Las fases de la negociación.	142
4.4.1.	<i>Preparación. El Plan de Negociación.</i>	142
4.4.2.	<i>Apertura-Tanteo.</i>	143
4.4.3.	<i>Discusión-Aproximación.</i>	143
4.4.4.	<i>Acuerdo.</i>	144
4.5.	Una consideración final sobre teoría y práctica.	145
	<i>Ejercicios.</i>	146
	Bibliografía.	147
5.	Escritura Jurídica.	148
5.1.	El abogado como escritor.	148
5.2.	Las fases de la redacción de escritos jurídicos.	149
5.2.1.	<i>Antes de empezar a escribir.</i>	149
5.2.2.	<i>Durante la escritura.</i>	150
5.2.3.	<i>Después de la escritura.</i>	150
5.3.	El estilo en la escritura jurídica.	151
5.3.1.	<i>Consideraciones generales.</i>	151
5.3.2.	<i>Latinismos y extranjerismos.</i>	151
5.4.	Informes y escritos a la administración.	152
5.4.1.	<i>Informes o dictámenes.</i>	152
5.4.2.	<i>Escritos dirigidos a la administración.</i>	153
	Bibliografía.	153
6.	Trato con el Cliente.	154
6.1.	El meollo de la cuestión: la confianza.	154
6.2.	El cliente no siempre tiene la razón – pero hay que tratarle como si la tuviera.	155
6.3.	El Consejo de sabios.	156
6.4.	El cliente furioso. Gestión del conflicto.	156
6.5.	Convertir lo intangible en tangible.	157

	Bibliografía.	158
7.	Interrogatorio de Partes, Testigos y Peritos.	158
	7.1. Interrogatorio de partes.	158
	7.1.1. <i>Objetivos y necesidad del interrogatorio de parte.</i>	158
	7.1.2. <i>Cómo hacer el interrogatorio.</i>	159
	7.1.3. <i>Esquema de un interrogatorio.</i>	163
	7.1.4. <i>Interrogatorio de nuestro cliente.</i>	163
	7.2. Interrogatorio de testigos.	163
	7.2.1. <i>Objetivos y necesidad de la prueba testifical.</i>	164
	7.2.2. <i>Preparación del interrogatorio testifical.</i>	165
	7.2.3. <i>Práctica del interrogatorio.</i>	167
	7.3. Interrogatorio de peritos.	167
	7.3.1. <i>Interrogatorio de nuestro perito.</i>	167
	7.3.2. <i>Interrogatorio del perito de la parte contraria.</i>	168
	7.3.3. <i>Referencia al perito judicial.</i>	169
	<i>Ejercicio.</i>	169
	Bibliografía.	170
8.	Dirección de reuniones.	170
	8.1. Preparación de la reunión.	171
	<i>¿Quién ha de asistir?.</i>	172
	<i>¿Dónde y cuándo ha de celebrarse?.</i>	172
	<i>¿Cuánto ha de durar?.</i>	172
	8.2. Desarrollo de la reunión.	173
	Bibliografía.	174
9.	Las relaciones sociales.	174
V.	Gestión del despacho.	177
1.	Introducción. <i>It's the company, stupid.</i>	177
2.	Estrategia de un Despacho de Abogados.	179
	2.1. Las cuatro claves de la estrategia.	180
	2.1.1. <i>Especialidad jurídica.</i>	180
	2.1.2. <i>Tipo de clientela.</i>	182
	2.1.3. <i>Ámbito geográfico.</i>	182
	2.1.4. <i>Estructura del despacho.</i>	182
	2.2. La importancia de decir "no".	183
	2.3. El nombre del despacho.	184
	<i>Caso práctico. Creación de una estrategia de mar-</i> <i>keting.</i>	185
	Bibliografía.	186
3.	Captación de Clientela.	186
	Bibliografía.	187
4.	Plan de Marketing.	187

	Consultar al cliente.	189
	<i>Caso práctico. Diseño de un plan de marketing.</i>	190
	Bibliografía.	190
5.	Plan Financiero.	190
	5.1. Política de fijación de precios.	191
	<i>Límite inferior.</i>	191
	<i>Límite superior.</i>	191
	5.2. Presupuesto de ingresos.	192
	5.3. Presupuesto de gastos.	193
	5.4. Control de ingresos y gastos.	193
	Bibliografía.	193
6.	Recursos Humanos.	193
	6.1. Contratación de personal.	194
	6.1.1. <i>Capacidad técnica.</i>	194
	6.1.2. <i>Habilidades (profesionales y no profesionales).</i>	195
	6.1.3. <i>Integración en la estrategia del despacho.</i>	196
	6.2. Gestión del personal.	196
	6.3. La formación.	197
	Bibliografía.	199
7.	Asociaciones y Ejercicio Colectivo de la Abogacía.	199
	Bibliografía.	201
8.	Fiscalidad del Ejercicio de la Profesión.	201
	8.1. Abogacía por cuenta ajena.	202
	8.2. Abogacía por cuenta propia.	202
	Bibliografía.	203
9.	Documentación.	203
	9.1. La documentación y la abogacía en el siglo XXI.	203
	9.2. La abogacía en la nube.	204
	9.2.1. <i>Software as a Service y Cloud Computing. Conceptos y aplicaciones.</i>	204
	9.2.2. <i>Riesgos de Internet.</i>	206
	9.2.3. <i>Internet y la normativa en materia de protección de datos.</i>	206
	9.3. Servicios de obtención de documentos públicos u oficiales por Internet.	207
	Bibliografía.	209
	Recursos en Internet.	209

PARTE II
ASESORAMIENTO JURÍDICO

Roberto SERRANO AMADO
Abogado

Referencias normativas	215
I. Sistemática para la creación de empresas	217
1. Concepto de sociedad mercantil.	217
2. Elementos integrantes del contrato de sociedad.	217
2.1. Capacidad y consentimiento.	217
2.2. Sociedades irregulares.	218
2.3. Objeto.	219
2.4. Causa.	219
2.5. Forma de la sociedad y su publicidad.	220
3. La sociedad como persona jurídica.	220
3.1. Nacimiento.	220
3.2. Contenido.	221
4. Clases de sociedades mercantiles.	221
II. Sociedad Colectiva	223
1. Constitución y denominación.	224
2. Régimen de responsabilidad.	226
3. Prohibiciones de concurrencia.	226
4. Administración de la sociedad.	226
5. Conclusiones. Ventajas e inconvenientes de la sociedad colectiva.	227
6. Modelo de estatutos de sociedad colectiva.	228
III. Sociedad comanditaria	231
1. Constitución.	231
2. Administración y representación.	232
3. Sociedad comanditaria por acciones.	232
4. Constitución de la sociedad comanditaria por acciones.	233
5. Condición de socio.	234
6. Régimen de responsabilidad.	234
7. Administración.	235
8. Conclusiones.	235
9. Modelo de estatutos de la sociedad comanditaria simple.	236
10. Modelo de estatutos de la sociedad comanditaria por acciones.	239

IV. Sociedad limitada.	243
1. Antecedentes.	243
2. Concepto.	243
3. Características.	244
4. Constitución.	244
5. Denominación.	247
6. Objeto social.	248
7. Domicilio y nacionalidad.	248
8. Capital social – participaciones.	249
9. Régimen de transmisión de participaciones.	250
10. Sociedad unipersonal de responsabilidad limitada.	251
11. Conclusiones.	251
12. Modelo de estatutos de sociedad limitada.	253
V. Sociedad limitada nueva empresa.	261
1. Naturaleza.	261
2. Denominación.	261
3. Objeto social.	262
4. Socios.	262
5. Trámites constitutivos.	262
6. Capital.	265
7. Transmisión de las participaciones.	265
8. Conclusiones.	266
9. Modelo de estatutos de sociedad de responsabilidad limitada nueva empresa.	267
VI. Sociedad Anónima.	273
1. Antecedentes.	273
2. Concepto.	274
3. Diferencia respecto a las SRL.	274
4. Características.	275
5. Constitución. Requisitos.	276
6. Fundación simultánea – Fundación sucesiva.	278
7. Contenido de la escritura y estatutos.	279
8. Denominación.	280
9. Domicilio y nacionalidad.	280
10. Objeto social.	281
11. Capital.	281
12. Acciones y obligaciones.	283
a. Acciones como título-valor.	283
b. Derechos inherentes a la acción.	284

13.	Conclusiones.	284
14.	Modelo de estatutos de sociedad anónima.	285
VII.	Órganos de las sociedades mercantiles.	301
1.	Junta General de Accionistas.	301
1.1.	Concepto.	301
1.2.	Características y competencias.	302
2.	Clasificación de las juntas.	303
3.	Constitución de la Junta y adopción de acuerdos.	305
4.	Órganos de administración.	306
4.1.	Administradores.	306
a.	Concepto.	306
b.	Clases.	306
c.	Capacidad.	307
d.	Nombramiento y revocación.	307
4.2.	Consejo de Administración.	308
a.	Nombramiento.	308
b.	Organización y funcionamiento.	308
c.	Responsabilidad y ejercicio del cargo.	308
5.	Audidores de cuentas.	308
a.	Nombramiento.	308
b.	Sociedades obligadas a su nombramiento.	309
c.	Objeto de la auditoría.	309
d.	Cuentas anuales.	309
VIII.	Régimen fiscal de las sociedades.	311
1.	Constitución.	311
2.	Libros y registros obligatorios.	312
2.1.	Libros exigidos por el Código de Comercio.	312
2.2.	Libros obligatorios a efectos del IVA.	312
2.3.	Libros obligatorios laborales.	313
3.	Declaraciones.	313
3.1.	Pago a cuenta.	313
3.2.	Declaración anual de operaciones con terceros (modelo 347).	314
3.3.	Declaración e ingreso de retenciones.	314
3.4.	Declaración del IVA.	315
3.5.	Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (modelo 349).	316
3.6.	Declaración anual del Impuesto sobre Sociedades.	317
3.7.	Declaración anual de subvenciones e indemnizaciones.	317
4.	Liquidación del impuesto sobre sociedades.	318

4.1.	Esquema y criterios para su liquidación.	318
4.2.	Determinación de la base imponible.	318
	<i>Ingresos íntegros.</i>	318
	<i>Gastos deducibles.</i>	319
	<i>Gastos no deducibles.</i>	322
4.3.	Tipos de gravamen.	323
	<i>Tipo de gravamen normal.</i>	323
	<i>Tipo de gravamen reducido.</i>	324
IX.	Aspectos generales del contrato de trabajo.	327
1.	Contrato de trabajo. Concepto (art. 1 ET).	327
2.	Formas del contrato de trabajo (art. 8 ET).	327
3.	Elementos esenciales del contrato de trabajo (art. 1.261 CC).	328
	3.1. Consentimiento.	328
	3.2. Objeto.	329
	3.3. Causa.	329
	3.4. Nulidad del contrato de trabajo.	329
4.	Contenido del contrato de trabajo.	330
	4.1. Duración del contrato.	330
	4.1.1. <i>Período de prueba (art. 14 ET).</i>	330
	4.1.2. <i>Duración del contrato.</i>	331
5.	Clasificación profesional y promoción en el trabajo.	332
	5.1. Sistema de clasificación profesional (art. 22 ET).	332
	5.2. Promoción, formación profesional en el trabajo, ascensos y promoción económica (art. 23, 24 y 25 ET).	333
6.	Salario (art. 26, 27, 28 y 29 ET).	334
7.	Jornada (art. 34 ET).	335
	7.1. Horas extraordinarias (art. 35 ET).	336
	7.2. Trabajo nocturno, trabajo a turnos y ritmo de trabajo (art. 36 ET).	337
	7.3. Descanso semanal, fiestas y permisos (art. 37 ET).	337
	7.4. Vacaciones anuales (art. 38).	340
8.	Movilidad funcional (art. 39 ET).	340
9.	Movilidad geográfica (art. 40 ET).	341
10.	Modificaciones sustanciales de condiciones de trabajo (art. 41 ET).	343
	10.1. Modificación sustancial de condiciones de trabajo de carácter individual.	343
	10.2. Modificación sustancial de condiciones de trabajo de carácter colectivo.	344
11.	Subcontratación de obras y servicios (art. 42).	345
12.	Cesión de trabajadores (art. 43 ET).	346

13.	La sucesión de empresa (art. 44 ET).	346
14.	Causas y efectos de la suspensión (art. 45, 48 y bis ET).	347
	14.1. Suspensión del contrato o reducción de jornada por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción o derivadas de fuerza mayor (art. 47 ET).	350
	14.1.1. <i>Medidas de apoyo a la suspensión de contratos y a la reducción de jornada.</i>	352
	14.1.2. <i>Reposición del derecho a la prestación por desempleo</i>	352
	14.2. Excedencias (art. 46 ET).	353
	14.3. Extinción del contrato (art. 49).	354
15.	Extinción por voluntad del trabajador (art. 50 ET).	355
	15.1. Despido colectivo (art. 51 ET).	355
	15.2. Extinción del contrato por causas objetivas (art. 52 y 53 ET).	357
	15.3. Forma y efectos de la extinción por causas objetivas.	357
	15.4. Despido disciplinario (art. 54 y 55 ET).	359
	15.4.1. <i>Forma y efectos del despido disciplinario.</i>	359
X.	Contrato de leasing financiero.	361
1.	Régimen Jurídico Aplicable.	361
2.	Concepto.	361
3.	Modalidades del Contrato de leasing.	362
4.	Forma del contrato de leasing.	364
5.	Sujetos intervinientes.	365
6.	Contenido del Contrato.	365
7.	Precio del bien.	366
8.	Duración del Contrato.	366
9.	Del Contrato.	367
10.	Conclusión contractual.	367
11.	Supuestos de incumplimiento.	368
12.	Fiscalidad del leasing.	368
	12.1. En cuanto al impuesto de sociedades.	368
	12.2. En cuanto al Impuesto sobre el valor añadido.	370
XI.	Contrato de renting.	371
1.	Concepto.	371
2.	Régimen jurídico Aplicable.	371
3.	Sujetos que intervienen.	372
4.	Objeto del contrato.	372
5.	Precio estipulado.	373
6.	Extinción del Contrato.	373
7.	Fiscalidad del contrato de renting.	374

A) Impuesto sobre Sociedades:	374
B) Impuesto sobre el valor añadido:	374
8. Diferencias con los contratos de leasing.	374
9. Entrega del bien.	375
XII. Contrato de confirming.	377
1. Régimen Jurídico.	377
2. Concepto.	377
3. Sujetos.	378
4. Objeto del Contrato.	378
5. Obligaciones de las partes.	379
6. Derechos y obligaciones.	379
7. Impago de facturas por el banco.	379
8. Tratamiento fiscal.	380
9. Ventajas del contrato de Confirming.	380
XII. Contratos de garantía.	381
1. Contratos de garantía personal.	381
1.1. La fianza.	381
1.1.1. <i>Aval.</i>	382
1.1.2. <i>Modelo de contrato de fianza.</i>	383
2. Contratos de garantía Real.	384
2.1. Prenda.	384
2.1.1. <i>Modelo de contrato de prenda.</i>	385
2.2. Hipoteca.	386
2.2.1. <i>Clases de hipoteca.</i>	387
2.2.2. <i>Sujetos intervinientes.</i>	387
2.2.3. <i>Facultades del acreedor hipotecario.</i>	388
2.2.4. <i>Facultades del titular de la finca hipotecada.</i>	389
2.2.5. <i>Formas de procedimentales para hacer efectivo el de- recho.</i>	389
2.2.6. <i>Formas de extinción.</i>	390
3. La hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento.	390
3.1. Derechos y obligaciones de las partes.	391
3.2. Extinción.	391
3.3. Modelo de hipoteca mobiliaria unilateral.	392
3.4. Modelo de constitución de hipoteca de máximo.	395
3.5. Modelo de prenda sin desplazamiento.	398
XIV. Compraventa de empresas: due diligence.	403
1. Ejecución.	404
2. Etapas.	405

1ª etapa. Inicial.	405
2ª etapa. De estudio, recogida y análisis de la información.	405
3ª etapa Conclusión y confirmación de datos.	406
4ª etapa. Redacción del informe de Due Diligence.	406
3. Contenido.	407
4. Due diligence legal.	407
5. Due diligence laboral.	408
6. Due diligence financiera.	408
7. Due diligence fiscal.	408
8. Due diligence ambiental.	409
9. Due diligence comercial.	409
10. Due diligence sobre los sistemas de información (IT).	409
11. Informe.	410
12. Efectos.	411

PARTE III

MEDIACIÓN, ARBITRAJE Y CONCILIACIÓN

Nancy Carina VERNENGO PELLEJERO

Abogada

I. Mediación en asuntos civiles y mercantiles.	417
1. Regulación legal.	417
Básica.	417
Complementaria.	417
2. Esquema procedimental.	418
3. El proceso de Mediación. Aspectos materiales y procedimentales.	419
3.1. La mediación y los conflictos sociales.	419
3.1.1. <i>La identificación del conflicto y el papel de la mediación en su resolución.</i>	<i>419</i>
3.1.2. <i>La institución de la mediación. Su consolidación como método alternativo de resolución de conflictos.</i>	<i>420</i>
3.2. Los principios informadores de la mediación.	423
3.3. Características de la mediación.	425
3.4. Principales modelos de mediación tradicional.	426
3.5. El mediador.	429
3.5.1. <i>Regulación de la figura del mediador.</i>	<i>429</i>
3.5.2. <i>Estrategias y técnicas de comunicación del mediador en el proceso de mediación.</i>	<i>435</i>
3.6. Las fases del proceso de mediación.	438

3.6.1.	<i>La fase inicial y las técnicas de desarrollo del procedimiento.</i>	438
3.6.2.	<i>Terminación de las actuaciones. El acta final y el acuerdo de mediación.</i>	442
3.6.3.	<i>La ejecución de los acuerdos adoptados en sede de mediación.</i>	444
4.	Sección jurisprudencial.	445
5.	Casos prácticos.	445
	Planteamiento.	445
	Cuestiones.	446
	Planteamiento.	446
	Cuestiones.	446
	Planteamiento.	447
	Cuestiones y respuestas.	447
6.	Bibliografía complementaria.	449
II.	El proceso de mediación familiar.	453
1.	Regulación legal.	453
	Básica.	453
	Complementaria.	454
2.	Esquema procedimental.	455
3.	Análisis teórico-práctico del proceso de mediación familiar.	456
	3.1. La regulación de la mediación familiar en el ordenamiento jurídico español.	456
	3.2. Características de la mediación familiar. Sus ventajas frente el proceso judicial.	458
	3.3. Los modelos de mediación familiar.	460
	3.4. El proceso de mediación familiar.	462
	3.4.1. Cuestiones susceptibles de debate a través de la mediación familiar.	462
	3.4.2. Técnicas del mediador en el proceso de mediación familiar.	463
	3.4.3. El rol de las partes en las sesiones.	465
	3.4.4. Aproximación a las fases del proceso de mediación desde la perspectiva autonómica.	468
	3.5. El régimen sancionador en la mediación familiar.	482
4.	Sección jurisprudencial.	484
5.	Casos prácticos.	484
	Planteamiento.	484
	Cuestiones y respuestas.	485
	Planteamiento.	488
	Cuestiones.	488

	Planteamiento.	489
	Cuestiones.	489
6.	Bibliografía complementaria.	490
III.	El arbitraje en derecho privado.	493
1.	Regulación legal.	493
	Básica.	493
	Complementaria.	493
2.	Esquema procedimental.	494
3.	El arbitraje en derecho privado. Aspectos materiales y procedi- mentales.	495
	3.1. Concepto, modalidades y principios rectores del arbi- traje.	495
	3.2. Ámbito de aplicación del arbitraje.	499
	3.3. El convenio arbitral.	502
	3.4. El árbitro.	504
	3.5. El procedimiento arbitral.	508
	3.6. La conclusión del proceso de arbitraje. Terminación anormal y laudo arbitral.	512
	3.6.1. <i>Formas de terminación anormal del arbitraje.</i>	512
	3.6.2. <i>El laudo arbitral.</i>	513
	3.7. Ejecución forzosa.	518
	3.8. Las controversias surgidas en la Administración General del Estado y sus organismos públicos.	519
4.	Sección jurisprudencial.	521
	Del convenio arbitral y sus efectos (arts. 9 a 11ter).	521
	De los árbitros (arts. 11 a 21).	521
	La competencia de los árbitros (arts. 22 y 23).	521
	Sustanciación de las actuaciones arbitrales (arts. 24 a 33)	521
	El laudo arbitral y la terminación de las actuaciones (arts. 34 a 39).	522
	Anulación y revisión del laudo (arts. 40 a 43).	522
	Ejecución forzosa del laudo (arts. 44 y 45).	522
	Exequátur de laudos extranjeros (art. 46).	522
5.	Casos prácticos.	522
	Planteamiento.	522
	Cuestiones.	523
	Planteamiento.	523
	Cuestiones y soluciones.	524
	Planteamiento.	526
	Cuestiones.	527
6.	Bibliografía complementaria.	528

IV. El arbitraje estatutario.	531
1. Regulación legal.	531
Básica.	531
Complementaria.	531
2. Esquema procedimental.	532
3. Análisis teórico-práctico del arbitraje societario.	533
3.1. Especialidades del arbitraje en el ámbito societario. Fundamento y principios.	533
3.2. Cuestiones susceptibles de sometimiento a arbitraje. Estado de la cuestión tras la reforma de 2011.	535
3.3. El convenio arbitral en los estatutos de las sociedades de capital.	536
3.4. Consideraciones en torno a la impugnación de acuerdos sociales a través del arbitraje societario. Alcance objetivo del convenio arbitral.	539
3.5. Principios rectores del arbitraje estatutario.	542
3.6. El proceso arbitral.	544
3.6.1. <i>Inicio de las actuaciones y desarrollo del procedimiento.</i>	544
3.6.2. <i>El laudo arbitral. Especialidades del art. 11 ter de la Ley de Arbitraje.</i>	548
3.6.3. <i>Anulación y revisión del laudo.</i>	551
4. Sección jurisprudencial.	554
Arbitraje estatutario (art. 11 Bis de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje).	554
Anulación por laudo de acuerdos societarios inscribibles (art. 11 Ter de la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje).	554
5. Casos prácticos.	554
Planteamiento.	554
Cuestiones.	554
Planteamiento.	555
Cuestiones.	556
Planteamiento.	556
Cuestiones y respuestas.	556
6. Bibliografía complementaria.	558
V. La conciliación en la jurisdicción civil.	561
1. Regulación legal.	561
Básica.	561
Complementaria.	561

2.	Esquema procedimental.	562
3.	La conciliación procesal y preprocesal.	563
3.1.	Concepto y naturaleza jurídica.	563
3.2.	La regulación de la conciliación en la audiencia previa.	564
3.3.	Aspectos básicos de la conciliación preprocesal.	570
3.4.	La competencia judicial en el acto de conciliación.	571
3.5.	El procedimiento de conciliación.	573
3.6.	La ejecución del acuerdo promovido por conciliación.	578
3.7.	El acto de conciliación y la interrupción de los plazos de caducidad y prescripción.	579
4.	Sección jurisprudencial.	580
	Conciliación Procesal (arts. 415 y 428 de la LEC).	580
	<i>Intento de conciliación o transacción. Sobreseimiento por desistimiento bilateral. Homologación y eficacia del acuerdo (Art. 415 LEC).</i>	580
	<i>Fijación de los hechos controvertidos y posible sentencia inmediata (art. 428 LEC).</i>	580
	Actos de Conciliación Preprocesal (arts. 460 a 480 LEC/1881).	580
	<i>Petición de conciliación. Supuestos excluidos (art. 460 LEC/1881).</i>	580
	<i>Exigencia de conciliación. Excepciones (art. 461 LEC/1881).</i>	581
	<i>Certificación del acto de conciliación como requisito para la admisión de la demanda (art. 462 LEC/1881).</i>	581
	<i>Órganos competentes para conocer de los actos de conciliación (art. 463 LEC/1881).</i>	581
	<i>Efectos de la proposición de cuestiones de competencia o de recusación en el acto de la conciliación (art. 464 LEC/1881).</i>	581
	<i>Papeleta de conciliación (art. 465 LEC/1881).</i>	581
	<i>Citación de las partes al acto de conciliación (art. 466 LEC/1881).</i>	582
	<i>Notificación de la providencia de citación al demandado (art. 467 LEC/1881).</i>	582
	<i>Auxilio judicial para la citación de demandado ausente del pueblo donde se solicite la conciliación (art. 468 LEC/1881).</i>	582
	<i>Obligación de comparecer. Efectos de la incomparecencia de las partes al acto de conciliación (art. 469 LEC/1881).</i>	582

	<i>Acompañantes de las partes (art. 470 LEC/1881)</i>	582
	<i>Sustanciación del acto de conciliación (art. 471 LEC/1881).</i>	582
	<i>Acta de conciliación (art. 472 LEC/1881).</i>	583
	<i>Constancia del intento de conciliación sin efecto (art. 473 LEC/1881).</i>	583
	<i>Certificación del acta de conciliación (art. 474 LEC/1881).</i>	583
	<i>Abono de los gastos del acto de conciliación (art. 475 LEC/1881).</i>	583
	<i>Eficacia de lo convenido en el acto de conciliación (art. 476 LEC/1881).</i>	583
	<i>Impugnación de lo convenido en el acto de conciliación. Acción de nulidad (art. 477 LEC/1881).</i>	583
	<i>Pérdida de eficacia de lo convenido en el acto de conciliación (art. 478 LEC/1881).</i>	583
	<i>Interrupción de la prescripción (art. 479 LEC/1881).</i>	584
	<i>Archivo de los actos de conciliación convenidos (art. 480 LEC/1881).</i>	584
5.	Casos prácticos.	584
	Planteamiento.	584
	Cuestiones.	584
	Planteamiento.	585
	Cuestiones y respuestas.	585
	Planteamiento.	587
	Cuestiones.	587
6.	Bibliografía complementaria.	588