

lawyerpress.com
excellence know-how effort
strongelement
services for professionals

Marketing y Comunicación para Abogados
Nosotros
Contacto
Newsletter
Noticias
Tarifas
Inicio

DIRECTORIO DE BUFETES en la WEB: [A](#) | [B](#) | [C](#) | [D](#) | [E](#) | [F](#) | [G](#) | [H](#) | [I-K](#) | [L](#) | [M](#) | [N](#) | [O](#) | [P](#) | [Q](#) | [R](#) | [S](#) | [T](#) | [U](#) | [V](#) | [W-Z](#)

07 / 03 / 2007

Lawyerpress.com NEWS

- Titulares - Inicio
- Noticias de Bufetes
- Vida Colegial
- Asociaciones
- Comunidad Legal
- Gente
- Sistema Judicial
- Reportajes
- Entrevistas
- Internacional
- Deals
- Archivo

Buscar artículo

Buscar

Lawyerpress.com

- **MARKETING**
- **COMUNICACIÓN**
- **INTERNET**

Patrocinado por:

BEAT  GREEN

Lawyerpress.com NEWS

Febrero 2007:
57.232 visitas a www.lawyerpress.com

NOTICIAS
COMUNIDAD LEGAL

publicado el 03 de MARZO 2007

Ignacio de Gárgolas: El arbitraje, clave en las relaciones entre franquicia y franquiciado

Explicar las ventajas del arbitraje, como procedimiento extrajudicial, sobre todo centradas en el ahorro de costes y tiempo para franquiciadores y franquiciados fue el motivo de la conferencia que impartió Ignacio de Górgolas, director ejecutivo de la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación, ante un selecto grupo de profesionales de la franquicia, en el seno del Programa Tardes de la Franquicia que organiza periódicamente la consultora Mundofranquicia Consulting, empresa líder de este sector.

A lo largo de su intervención el responsable ejecutivo de ACAM explicó las ventajas del arbitraje, tanto en cuanto ahorro de tiempo como eficacia de resolución de los laudos, aplicado a un sector tan dinámico como el de la franquicia, así como contestó a las dudas



strongelement
services for professionals

- ▶ Servicios Auxiliares
- ▶ El Tablón de Anuncios
- ▶ El Foro del Marketing

Le enviamos regularmente las últimas noticias

Su Nombre:

Su Email:

ENVIAR

▶ **La Comunidad Jurídica**

- ▶ Publicaciones
- ▶ Colegios Oficiales
- ▶ Boletines Oficiales
- ▶ Facultades
- ▶ Otros sitios de interés
- ▶ Internacional
- ▶ Top Bufetes Europeos

prácticas sobre la aplicación de este método extrajudicial en un contrato que una a casa matriz con el franquiciado. "La inclusión de la cláusula arbitral en un contrato de este tipo obliga a ambas partes por igual, señaló el director ejecutivo de la Corte Arbitral. Esto provoca que ambas partes tengan un comportamiento impecable entre ellos. "

Los conflictos en el contrato de franquicia son inevitables, como lo son en cualquier ámbito contractual mercantil. Pero la solución a dichos conflictos está al alcance de las partes, de franquiciadores y franquiciados, y sin necesidad de acudir a los órganos judiciales. En este marco, el Arbitraje cobra protagonismo, sobre todo en un mundo como el económico, donde las relaciones interempresariales requieren iniciativas que contribuyan a una rápida adopción de decisiones en la carrera de la competitividad.

Cualquier franquicia que se decante por el arbitraje puede establecer unas relaciones más fluidas con todos sus proveedores. Además, en enseñanzas de gran expansión territorial, la empresa puede mejorar sus relaciones con todos sus franquiciados a través de este método extrajudicial. "Una de las grandes ventajas del arbitraje es que permite, solventado el conflicto, que las partes interesadas sigan trabajando conjuntamente, indicó Ignacio de Górgolas. Acceder al arbitraje, supone incluir la cláusula de arbitraje en el contrato que firman ambas partes, aunque en determinadas ocasiones con posterioridad, si ambas partes están de acuerdo se pueden someter a arbitraje."

Esta jornada se enmarca dentro del acuerdo de colaboración suscrito entre la Asociación Comunitaria de Arbitraje (ACAM) y Mundofranquicia Consulting. Una alianza que pretende promover el arbitraje y la mediación como método para resolver las controversias de la Pyme española, en especial en las relaciones entre franquiciador y franquiciado, siempre dentro de su propio entorno empresarial. Dicho acuerdo firmado por un año contempla el trabajo conjunto de ambas entidades de cara a promocionar y desarrollar acciones formativas que faciliten la promoción del arbitraje en un sector como el de la franquicia, uno de los claves del desarrollo económico español en los últimos años.

[Enviar esta página a un amigo.](#)

[Nosotros](#) / [Contacto](#) / [Newsletter](#) / [Noticias](#) / [Tarifas](#) /
[MARKETING](#) / [COMUNICACIÓN](#) / [INTERNET](#) / [DIRECTORIO DE BUFETES EN LA WEB](#) /
[Servicios Auxiliares](#) / [Tablón de Anuncios](#) / [El Foro del Marketing](#) /
[Publicaciones jurídicas](#) / [Colegios Oficiales](#) / [Boletines Oficiales](#) / [Facultades](#) / [Otros sitios de Interés](#) / [Enlaces Internacionales](#) /

copyright, 2006 - Strong Element, S.L. - Peña Sacra 18 - E-28260 Galapagar - Madrid - Spain - Tel.: + 34 91 858 75 55 - Fax: + 34 91 858 56 97 - info@lawyerpress.com - www.lawyerpress.com - [Aviso legal](#)