

# El arbitraje protege las relaciones entre franquiciador y franquiciado

**POR VEZ PRIMERA** en la historia de ExpoFranquicia, una Corte Arbitral acude a este evento, clave ya en el desarrollo del sector de la franquicia. "Ha llegado el momento de explicarle al empresario, sea franquiciador o franquiciado cómo puede emplear el arbitraje como valor añadido en su estrategia empresarial, señala Ignacio de Górgolas su director ejecutivo de la Asociación Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM). Desde esta entidad se aboga por la desjudicialización de la vida empresarial a través de las ventajas indudables del arbitraje en cuanto rapidez y ahorro de costes

Podría explicarnos qué es ACAM?

ACAM, es una organización empresarial sin ánimo de lucro, de implantación nacional y área de influencia europea, para el fomento de la mediación y arbitraje como métodos rápidos y económicos para resolver conflictos. Con oficinas centrales en Madrid y Levante esta entidad puede ofrecer este servicio de resolución extrajudicial de conflictos fuera de España, al contar con una red de árbitros externa.

El valor añadido de nuestra corte arbitral es que la provisión de fondos que se solicita es mínima y que según nuestro Reglamento se puede solventar el conflicto en tres meses, aunque la Ley de Arbitraje ofrece un margen de seis.

Según ACAM, con el uso del arbitraje se busca un cambio de conducta en las relaciones comerciales. ¿Cuáles son estos avances desde un punto de vista práctico?

La resolución de conflictos por métodos extrajudiciales supone un ahorro importante de costes y de tiempo para el empresario. Supone, además a largo plazo, un cambio en la conducta de los individuos haciendo más tolerante y dialogante a la sociedad. Quien acude a un arbitraje, ya sabe que el fallo del árbitro va a satisfacer en parte sus pretensiones, ya que se va a hacer justicia en un tiempo razonable y en el caso de ACAM a un precio muy asequible.

La implantación sostenida del arbitraje, ¿en qué medida favorece la agilización de la Justicia tradicional?

En estos momentos, con más de tres millones de casos pendientes en los juzgados, es



necesario crear un sistema alternativo a la vida judicial. Tenga en cuenta, que más de la mitad de los casos (sobre todo civiles y mercantiles). Podrían resolverse por la vía arbitral sin tener que acudir a los juzgados.

¿Cuáles son los motivos fundamentales por los que una empresa o profesional acude a una entidad como ACAM?

Sobre todo porque busca una solución a un problema que tiene. Pueden ser temas de impagos, problemas entre socios, de interpretaciones de contratos o de ejecución de obras y de servicios. Se busca una solución rápida y eficaz. Al final lo que hacen las empresas es asociarse, de esta manera por una cuota anual tienen un servicio de consultoría permanente en arbitraje.

Qué reclama su organización a la Administración para que el coste de la justicia sea menos gravoso para el empresario?

Las soluciones extrajudiciales relacionadas con el arbitraje y la mediación, además de consolidar el buen gobierno en la empresa, pueden ser una de las recetas mágicas que ayude al pequeño empresario a mitigar el coste de la justicia. Es necesario que la Administración se haga eco del sentir del colectivo empresarial y diseñe una campaña institucional de cara a que tanto el ciudadano en general, como el empresario en particular, conozca las ventajas del uso de las soluciones extrajudiciales en los conflictos.

Trabajemos en desjudicializar la vida diaria. Los tribunales deben ser el lugar de los litigios más graves. El resto de los asuntos deben ir por otra vía que ayude a mejorar el diálogo en nuestra sociedad.

¿Cómo se puede adaptar el arbitraje a las relaciones franquiciador y 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.

De todas formas 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.

Desde un punto de vista práctico puedo comentarle que 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 fran-

quiciados 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. 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.

Cuál es la formación en arbitraje que existe en nuestro país?

La formación en arbitraje es bastante residual en general. No existe ningún programa de postgrado que desarrolle esta materia. Estamos esperanzados que con la nueva Ley de Acceso a la Abogacía el joven letrado sea formado en arbitraje, tanto como abogado de parte como de árbitro si tuviera que intervenir. Pero para ello es necesario que tengan formadores expertos en estos temas. Al menos con cinco años de experiencia. Una clave del buen funcionamiento de la Ley de Acceso es que el formador haya tenido o tenga una vertiente práctica y en la medida de lo posible sea un profesional en ejercicio con experiencia en el derecho procesal español en general y en el arbitraje en particular. Nuestra entidad desarrolla Programas Formativos tanto para empresarios para que conozcan cómo aplicar el arbitraje a su negocio como para la formación de árbitros. En este sentido le puedo mencionar el Curso de Formación de Arbitros Online que tenemos en funcionamiento desde finales del 2005 y en colaboración con el Registro de Economistas Forenses, la editorial EL DERECHO y una veintena de entidades colaboradoras

Cómo puede desarrollarse una cultura de arbitraje en nuestro país?

Es evidente que no tenemos una cultura de arbitraje en España como en los países anglosajones. Sin embargo, también observamos una mayor aceptación del arbitraje y proliferación de Cortes Arbitrales. En los próximos meses, con la participación activa de nuestra Corte Arbitral se va a poner en marcha un Observatorio del Arbitraje en el que empresarios, jueces, juristas y todas las entidades que quieran estar pretenden impulsar el fenómeno del arbitraje en España.

## Le ayudamos a abrir su franquicia

Búsqueda de franquicia  
Apoyo en negociación

Estudios jurídicos  
Búsqueda de local

Análisis financieros  
Análisis de mercado

Solicite una entrevista con nuestros consultores

