

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

Marketing y Comunicación para Abogados [Nosotros](#) [Contacto](#) [Lawyerpress.com NEWS](#) [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](#) |

03 / 05 / 2007

Lawyerpress.com NEWS

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

Lawyerpress.com

MARKETING

COMUNICACIÓN

INTERNET

Patrocinado por:



Pensando en como promocionar su Bufete



Lawyerpress.com NEWS

Febrero 2007:

57,232 visitas a www.lawyerpress.com

NOTICIAS

VIDA COLEGIAL

publicado el 01 de MAYO 2007

Conferencias de Gerson Real, director de Formación de ACAM en el transcurso de Expofranquicia

“Que franquiciador y franquiciado empleen el arbitraje como método extrajudicial para resolver sus controversias es una buena noticia”. En definitiva, supone que ambas partes quieran mantener unas buenas relaciones de trabajo sin demasiados contratiempos., señaló Gerson Real, Director de Formación de ACAM en el transcurso de las Conferencias que esta entidad, Asociación



Comunitaria de Arbitraje y Mediación (ACAM) ha impartido en el seno de Expofranquicia, feria del sector que concluyó el pasado sábado con un notable éxito de asistencia. En su intervención, el responsable de formación de esta Corte Arbitral presentó la iniciativa de ACAM, como una institución volcada por y para la pyme. Honorarios muy económicos y el compromiso de resolución del conflicto en tres meses,

▣ 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

todavía por debajo de lo que estipula la nueva Ley de Arbitraje 60/2003 de seis meses.

A lo largo de toda la feria Expofranquicia, ACAM que estuvo situado en el Business Point de Mundofranquicia, fruto del acuerdo de colaboración con esta consultora, ha tenido una presencia muy activa en este certamen ferial. Además de realizar una Encuesta a todos los expositores y gran parte de visitantes para conocer la situación del arbitraje en el seno de la franquicia, así como ver fórmulas para su mejor desarrollo e implantación, los juristas de esta institución arbitral han resuelto múltiples dudas sobre la puesta en marcha del convenio arbitral; las más frecuentes, la cláusula arbitral es gratuita su implantación; al arbitraje se puede acudir, además de con la inclusión de la cláusula, si las dos partes se ponen de acuerdo y eligen al operador arbitral adecuado. Y la más comentada, el arbitraje es caro; lo que cae por su propio peso comparando los honorarios de ACAM con los de cualquier procedimiento judicial ordinario

Las charlas de Gerson Real, se centraron en explicar a los asistentes las ventajas del arbitraje tanto a expertos como profesionales relacionados con el mundo de la franquicia, como procedimiento extrajudicial, sobre todo centradas en el ahorro de costes y tiempo para franquiciadores y franquiciados. 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, indica Real 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 actividad 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](#)

