

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

—

En términos coloquiales la franquicia es un “matrimonio de conveniencia” entre una empresa establecida —el franquiciador- y un empresario —el franquiciado- para explotar un negocio de éxito probado.

A continuación os presentamos una serie de aspectos importantes para entender en qué consiste la [franquicia](#) .

**Un negocio de dos.**

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

La franquicia es una fórmula de negocio adecuada para una persona con iniciativa empresarial que no tenga experiencia en gestión. Ésta, como franquiciado, aportará la inversión inicial para poner en marcha el negocio y su esfuerzo personal para dirigirlo correctamente. Por su parte, el franquiciador le transmitirá sus conocimientos y experiencias.

Más concretamente:

a. El **franquiciador** es propietario de unos derechos legales sobre las marcas, los logotipos y los emblemas de los productos que vende o de los servicios que presta. Además, ha puesto en marcha y explotado su modelo de negocio en un establecimiento propio, como mínimo, y ha comprobado, al menos con un franquiciado, que su saber hacer es perfectamente transmisible.

b. Por su parte, el **franquiciado** es una persona física o jurídica que decide desarrollar una actividad por cuenta propia, pero minimizando el riesgo de la creación empresarial. Cuenta con el perfil adecuado para hacerse responsable de la gestión del negocio y de las obligaciones financieras para ponerlo en marcha y asegurar su continuidad. Recibe los elementos del modelo de negocio que el franquiciador ha probado con éxito –marca, producto y servicio, saber hacer- para utilizarlos en la explotación de su propia empresa. Además, responde frente a terceros de los actos derivados de la explotación de su empresa.

### Las “zonas calientes” del contrato de franquicia.

Es muy importante analizar el contrato a fondo, sobre todo conviene fijarse en los siguientes aspectos:

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

a. La propiedad de la marca: el contrato deberá especificar con claridad los derechos y limitaciones de la utilización de la marca. Y como ésta es propiedad del franquiciador, debe quedar claro que él la defenderá ante los tribunales en caso de litigio ante terceros.

b. Los deberes del franquiciador: el contrato deberá recoger el compromiso del franquiciador de prestar al franquiciado una serie de servicios, antes y después de la apertura. Por ejemplo, en lo relativo a la realización de estudios de mercado, localización o ayuda expresa para la búsqueda del punto de venta, proyecto de obra, formación del franquiciado y de su personal inicial y continua, compromiso de apoyo publicitario, suministro de surtido, asistencia técnica permanente, etc.

c. La zona de influencia del franquiciado: el contrato deberá fijar la localización de la zona de exclusividad del franquiciado, sin olvidar un mapa con los límites geográficos bien detallados, en su caso incluso por distritos. Si contiene el derecho de prioridad del franquiciado en una zona concreta, debe especificar que éste podrá abrir en el futuro nuevos establecimientos, convirtiéndose así en multifranquiciado, o bien que podrá convertirse en master franquicia. En este último caso, tendrá la facultad de conceder franquicias en su territorio, que estarán bajo su control y supervisión.

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

d. Resolución de conflictos: contemplará cómo se resolverán todos los problemas que se puedan presentar en el futuro y afecten a las relaciones de ambas partes.

e. Otros aspectos a tener en cuenta en el contrato de franquicia:

o Que se adapta a la ley.

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

o Que no contiene cláusulas abusivas o injustificadas.

o Que recoge un plazo de vigencia suficiente como para recuperar tu inversión en el negocio, y establece las condiciones de renovación.

o Que contempla la posibilidad de que se puedan producir cambios en la composición del accionariado, tanto en tu empresa como en la del franquiciador.

**¿Qué te cobra el franquiciador?.**

Como contrapartida a la cesión de su marca, transmisión de su saber hacer y asistencia técnica, entre otras prestaciones, deberás realizar una serie de pagos al franquiciador:

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

a. Derecho o canon de entrada: es el dinero que te exige para entrar a formar parte de la cadena, aunque algunas enseñas no lo cobran. Te otorga el derecho a utilizar la imagen corporativa de la red, contar con una zona de exclusividad, recibir formación, servicios de asistencia técnica, etc.

b. Pagos periódicos o “royalties”: ya sean mensuales, trimestrales, etc, pueden ser fijos o variables. En el primer caso, podría ser una cantidad única o por módulos, en función de la superficie del local, personal y unidades de explotación (mesas, habitaciones, vehículos...). El royalty porcentual se aplica sobre las ventas (brutas o netas), las compras, los beneficios, etc.

c. Canon de publicidad e I+D: algunas centrales obligan al pago de un porcentaje o cantidad fija para la publicidad conjunta de toda la red. A veces se exige un canon por la investigación y desarrollo de nuevos productos.

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

**Solicita toda la información..... y verifica su certeza.**

Cuando decidas qué franquicia te interesa más, y antes de firmar el contrato, pídele a la central que te facilite un dossier informativo con todas las características del negocio. En él se hará referencia, como mínimo, a estos aspectos:

A) Datos de la central franquiciadora: inscripción en el Registro Mercantil de la empresa, domicilio social y datos registrales de la marca.

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

B) Información mercantil: los socios y su participación en la central, capital social, etc.

C) Características de la enseña y de la explotación.

D) Servicios al franquiciado.

E) Estructura de la central: organigrama y recursos humanos.

F) Extensión de la red: listado de franquiciados (con teléfonos y persona de contacto) y listado de centros propios; número de establecimientos clausurados y razones de su cierre; etc.

G) Elementos del acuerdo: precontrato, derechos y obligaciones, duración del contrato, condiciones de renovación y disolución, obligaciones financieras, contraprestaciones económicas y ámbito de exclusividad territorial.

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

**Fuente: Revista Emprendedores**

**Margo legal:**

[Marco legal](#) que regula la franquicia.

**Enlaces de interés:**

· [www.tormo.com](http://www.tormo.com)

· [www.infofranquicias.com](http://www.infofranquicias.com)

## LA FRANQUICIA

Escrito por DAVID ESPINOSA

Lunes, 12 de Septiembre de 2011 22:59 - Última actualización Martes, 13 de Septiembre de 2011 11:42

---

- [www.quefranquicia.com](http://www.quefranquicia.com)
  
- [www.buscafranquicias.com](http://www.buscafranquicias.com)
  
- [www.franquicias.es](http://www.franquicias.es)
  
- [www.mundofranquicia.com](http://www.mundofranquicia.com)
  
- : [www.franquicias.emprendedores.es](http://www.franquicias.emprendedores.es)