

ANEXO 3

Puntos importantes del contrato de franquicia

A continuación enlistaré algunos de los puntos más importantes y destacados de un contrato de franquicia y posteriormente los explicaré uno a uno para dejar en claro su significado e importancia:

1. Objeto del contrato
2. La zona de exclusividad
3. El local
4. Los planes financieros
5. El canon sobre ventas
6. Los derechos de entrada o pago inicial
7. Cuotas de publicidad
8. El suministro de material y mercancía
9. El desenganche
10. La rescisión del contrato
11. La competencia desleal
12. Obligaciones operativas
13. Saber hacer del franquiciador y experiencias de explotación
14. Elementos de propiedad industrial
15. Asistencia previa a la apertura del establecimiento.
16. Capacitación inicial y continuada
17. Entrega de manuales
18. Asistencia técnica y comercial
19. Fijación de precios
20. Información periódica
21. Supervisión y control
22. Plazo
23. Resolución de conflictos
24. Confidencialidad
25. Punto de venta (publicidad y mercadotecnia)
26. Estándares de calidad

27. Registros contables
28. Seguros, garantías y modificaciones al sistema
29. Penalizaciones
30. Sistema de cómputo

Objeto del contrato.- En esta parte se explicará la naturaleza del contrato, es decir, cuál es la finalidad por la que las partes están firmando un acuerdo.

La zona de exclusividad.- En esta parte se especifica el territorio en el que se ceden los derechos de uso de marca y nombre comercial, y para el cual el franquiciante no otorgará ninguna otra franquicia, y el franquiciatario se comprometerá a tratar de satisfacer las necesidades de ese mercado.

El local.- Se refiere al lugar donde el franquiciatario instalará su nuevo negocio. En esta parte se establece en caso de tener que rentar un local, si será el franquiciante o será el franquiciatario quien tome el alquiler, quién hará las adaptaciones al contrato de arrendamiento se renovara, etc.

Planes financieros.- En esta parte se habla de los planes financieros que propone el franquiciante y las posibles ganancias que se obtendrán si se consigue un monto determinado de ventas.

Canon sobre ventas.- Aquí se habla del pago que se realizará al franquiciante de acuerdo a las ventas que se vayan teniendo. También es conocido como pago de regalías o Royalties en Inglés y representa un porcentaje de las utilidades que obtenga el franquiciatario. Este pago lo acordarán las partes y muchas veces es bajo cuando el pago inicial es alto. También algunas franquicias manejan un pago de un monto fijo.

Derechos de entrada o pago inicial.- Es la cantidad de dinero que se pagará para poder operar como franquicia, es decir, el precio de la franquicia. Normalmente se paga de una sola vez antes al momento de realizar el contrato, pero algunas franquicias ofrecen financiamiento.

Cuotas de publicidad.- El franquiciante especifica la aportación que deberá hacer el franquiciatario para la publicidad a nivel nacional o internacional que el franquiciante hará de la marca.

Suministros de material y mercancía.- Muchas franquicias proporcionan al franquiciatario mobiliario y equipo, material para operación, letreros, etc., y también materias primas o los productos que van a vender. En el contrato debe estar especificado que es lo que el franquiciante entregará al franquiciatario y que no, si este operará como proveedor exclusivo y en que casos se puede recurrir a otro proveedor. Aquí se especifica si existen montos mínimos de compra, y las obligaciones de las dos partes en materia de suministro.

Desenganche.- Esta parte se refiere a que, después de un tiempo operando el negocio, muchas personas desean continuar por su cuenta pues ya han aprendido como se hace todo. Se debe conocer que restricciones existen para poder seguir operando de manera independiente un negocio del mismo giro.

La rescisión del contrato.- Esta parte es una protección para las partes en donde, se habla de que acciones podrían ocasionar que se diera por finalizado el contrato. Generalmente en este tipo de cláusulas el franquiciante se protege de acciones con las cuales el franquiciatario podría dañar el prestigio de la marca y el nombre comercial.

La competencia desleal.- Aquí se habla de los aspectos que serán considerados como faltas cometidas a la central franquiciante, las cuales serán causa de rescisión de contrato. Aquí se habla de que el franquiciatario no podrá vender o utilizar productos de la competencia, no podrá adquirir capital de empresas competidoras, no podrá operar por su cuenta un negocio del mismo giro en esa zona de exclusividad, etc.

Obligaciones operativas.- En esta parte se menciona todo a lo que está comprometido el franquiciante en la operación del negocio. Ejemplos de estos son los mínimos de venta, estándares de calidad, canales de distribución, fijación de precios, mínimos de inventarios, etc.

Saber hacer y experiencias de explotación.- Esta parte se refiere a que el franquiciante se compromete a transmitir los métodos de operación y sus experiencias al mismo tiempo que el franquiciatario deberá operar bajo estos procedimientos y no podrá divulgarlos ni utilizarlos para fines distintos al objeto del acuerdo de franquicia.

Elementos de propiedad industrial.- Ejemplos de estos lo son los logotipos, la marca, símbolos, nombre comercial, y algunos otros distintivos que se mencionarán en el contrato y para los que el franquiciante cederá los derechos de uso.

Asistencia previa a la apertura del establecimiento.- Aquí se habla de la ayuda que brindará el franquiciante para la búsqueda del local, financiamiento, estudio de mercado, etc. y generalmente estos se especifican en el precontrato de franquicia.

Capacitación inicial y continuada.- Se especifica de qué manera el franquiciante brindará la capacitación y entrenamiento necesario para poder comenzar a operar el negocio, y si está tendrá un costo extra o el mismo estará contemplado en el precio inicial de la franquicia. Además se explicarán los mismos aspectos para la capacitación continua durante el periodo que dure el contrato.

Entrega de manuales.- Se deberán proporcionar todos los manuales que indiquen el modo de operar de la empresa, los reglamentos, procedimientos, etc.

Asistencia técnica y comercial.- Aquí se habla de la ayuda que brindará el franquiciante en cuanto a financiamiento o búsqueda del mismo, estudios de mercado, publicidad y estrategias de operación, etc.

Fijación de precios.- La central deberá definir en esta parte las políticas que deberá seguir el franquiciante para establecer los precios. Debe quedar claro quién decidirá el precio de los bienes o servicios.

Información periódica.- Las partes deberán brindar información periódica entre ellas. En el contrato debe quedar establecido que el franquiciante está obligado a ofrecer periódicamente información sobre todos los aspectos de la empresa para que el franquiciante pueda evaluar y controlar. El franquiciante deberá brindar información

sobre los cambios en sus políticas, el estado de la empresa y del mercado, cambios en la tecnología, etc.

Supervisión y control.- Aquí se marcará que realizarán constantemente actividades de supervisión y control por parte del franquiciante y de qué forma se harán las mismas.

Plazo.- El contrato deberá especificar la duración del contrato, y las posibilidades y condiciones para la renovación del mismo.

Resolución de conflictos.- Se estipulan los procedimientos para la resolución de conflictos y desacuerdos entre las partes y la jurisdicción competente en esta materia.

Confidencialidad.- Se mencionan las condiciones sobre la confidencialidad sobre las normas, información y procedimientos que el franquiciante entregará al franquiciatario. También se explica de que forma se procederá en caso de no cumplir con estas cláusulas.

Punto de venta (publicidad y mercadotecnia).- Se estipula de que forma se hará la publicidad y la mercadotecnia de la unidad franquiciada, las obligaciones y derechos de cada una de las partes en esta.

Estándares de calidad.- El franquiciante especifica los estándares de calidad que deberá cumplir el franquiciatario, o menciona en que se basará para determinar si este mantiene la calidad requerida del producto o servicio.

Registros contables.- Se especifica si existe un formato o un procedimiento para el registro de las operaciones contables y si estas deberán ser entregadas al franquiciante.

Seguros, garantías y modificaciones al sistema.- Se establece en que forma quedan las partes protegidas ante sucesos imprevistos. Se menciona si el franquiciante deberá comprar seguros de cobertura o si estos serán otorgados por el franquiciante.

También se habla sobre que sucederá en caso de que existan cambios en el sistema de franquicias.

Penalizaciones.- Se establecen las penalizaciones correspondientes para cada una de las partes en caso de que incurran en incumplimiento de las cláusulas del contrato.

Sistema de cómputo.- Se mencionan que condiciones existirán para la transmisión de tecnología, ya sea software o hardware y el costo de la misma. Se explica si el franquiciante deberá cumplir con requisitos tecnológicos.