

# Franquicias

## ¿Qué es?

**Sistema de comercialización de productos, servicios o tecnologías basado en una colaboración estrecha y continua entre dos empresas distintas e independientes en la que una es el contratante o franquiciador y otra el contratado o franquiciado.**

En esta relación el franquiciador cede a sus franquiciados el derecho a explotar su idea de negocio con la obligación de hacerlo conforme al concepto y criterios del franquiciador.

De esta forma, la franquicia podrá utilizar el distintivo, la marca, el know how propio y demás derechos de propiedad intelectual del franquiciador a cambio de una contribución económica pactada dentro de un contrato escrito y firmado por ambas partes.

## Las partes.

### Franquiciador

**Es la empresa propietaria del nombre, la imagen y los conocimientos y que provee de asistencia técnica y administrativa al franquiciado.**

El éxito de la franquicia depende mucho de que el franquiciador sepa transmitir al franquiciado todo lo que tiene que saber sobre el negocio, de manera rápida y efectiva, con el fin de conseguir la más óptima reproducción del modelo inicial, sin grandes costes de formación. Todo ello se hace principalmente a través del **"Manual operativo"**

Como **ventajas** para el franquiciador habría que destacar que permite, sin grandes desembolsos adicionales, ampliar el volumen del negocio al ser el franquiciado quién realiza la inversión, y llegar directamente al cliente final sin necesidad de intermediarios, con la consiguiente reducción de mano de obra, pues es personal de los establecimientos franquiciados, ajeno al franquiciador.

Como **inconvenientes** se podría destacar que ha de compartir el margen comercial con el franquiciado. Sin embargo, este inconveniente no es tan importante si se tiene en cuenta que queda compensado con el mayor número de establecimientos que se pueden abrir con la misma inversión.

Sus **obligaciones:**

- Establecer el método de funcionamiento
- La selección y capacitación del franquiciado.
- Facilitar los manuales de operaciones: dossier informativo, dossier económico, manual de imagen corporativa, manual de instalación, manual administrativo, manual de funcionamiento, manual jurídico y un estudio de mercado general.
- Indicar al franquiciado el origen del suministro de los productos
- Mantener un equipo para el desarrollo y mejora de los productos y servicios, así como las técnicas para la mejora de los mismos.
- Supervisar continuamente la red constituida por sus franquicias, valiéndose de las herramientas contractuales y organizativas que le permitan tener el control y un cierto margen de maniobra.
- Compromiso, en el caso de que se pacte la exclusividad, de no otorgar otro contrato de franquicias en una zona geográfica determinada.

## **Franquiciado**

**Empresa o persona que adquiere el derecho de comercializar un bien o servicio, haciendo uso de los beneficios que le proporciona la utilización de una marca y modelo de negocio ya probados en el mercado, tecnología y asistencia técnica y administrativa proveídos por el franquiciador.**

Como **ventajas** para el franquiciado habría que destacar principalmente que le permite, sin necesidad de disponer de grandes recursos financieros, participar de las ventajas que conlleva entrar en el juego de un negocio ya probado en el mercado, pudiendo afrontar sin riesgos importantes necesidades imperantes como son: la adaptación rápida a los cambios anticipándose incluso a la demanda, la fidelización de clientes, formación y asistencia técnica...

Entre los **inconvenientes** se podría hablar de los costes que suponen el canon de entrada y los royalties y de una cierta falta de libertad a la hora de organizar su propio negocio.

Sus **obligaciones**:

- Pago de una cuota inicial y de las regalías periódicas
- Es el responsable de la instalación, funcionamiento y administración de la franquicia
- Es el responsable del pago de los costos y gastos de funcionamiento y administración de la franquicia
- Es el responsable de la contratación y administración del personal.
- Compromiso, si se pacta la exclusividad, de no vender otros productos que los estipulados en el contrato y de no competir con el franquiciador.

**Aspectos importantes a tener en cuenta para la selección la franquicia más conveniente para el objetivo del franquiciado.**

- Analizar los sectores del mercado donde haya franquicias.
- Gustos o preferencias personales (por sector, ubicación, fama...).
- Conocimientos y experiencia propia en alguna actividad.
- Capacidad inversora para cubrir la inversión mínima requerida.
- Reputación, fama, prestigio del franquiciador.
- Posibles lugares donde exista una fuerte demanda de una actividad concreta.
- Seguridad de la franquicia, éxitos y fracasos.
- Franquicias más innovadoras independientemente del sector.

**Algunas preguntas que se deben hacer antes de adquirir una franquicia.**

- ¿Qué marcas y nombres comerciales incluye la franquicia?
- ¿Tiene la marca debidamente registrada?

- ¿Están en orden sus registros?
- ¿Están las cuentas debidamente depositadas en el Registro Mercantil?
- ¿Cuántas unidades propias y cuántas franquiciadas tiene funcionando en España y en el exterior?
- ¿Desde cuándo cada una?
- ¿Cuáles son las ventas estimadas?
- ¿En cuánto tiempo se recupera la inversión?
- ¿Cuál es su apoyo en la remodelación del local?
- ¿A cuánto asciende el pago de la publicidad?
- ¿Cómo se decide la publicidad?
- ¿Existe alguna cuota de renovación de contrato?
- ¿Cuántos empleados se requiere para el negocio?

## **Contraprestaciones.**

### **Canon de entrada:**

El canon de entrada es la suma de dinero que el franquiciado paga al franquiciador por estar en la franquicia y beneficiarse del know-how o "saber hacer" que la central le transmitirá, la cesión de los derechos de explotación en su zona de exclusividad y la licencia de uso de la marca.

### **Royalty:**

El Royalty es la cantidad de dinero que el franquiciado paga al franquiciador, ya sea mensual, trimestral o anualmente, mientras dura el contrato, con el fin de cubrir gastos de estructura y apoyo posterior de la red de franquiciados, que servirá al franquiciado para disponer de una asistencia continuada por parte de la central. Así, por un lado el franquiciador aporta un sistema ya probado en otros puntos de venta y con una marca ya conocida y, por otro, el franquiciado aporta la inversión necesaria para poner en marcha el negocio, así como su gestión.

Ésta es una definición bastante genérica. Nos podemos encontrar con una gran cantidad de variantes a la hora de cobrar por este concepto: variable, variable con un mínimo, fijo dependiendo del potencial, mixto, etc, e incluso puede que no haya royalty. En este sentido, no nos debemos engañar y saber que en los casos en que no se cobra royalty, lo normal es que el franquiciador obtenga los ingresos que

deja de percibir con esta ausencia por otras vías, como los materiales de marketing de compra obligatoria o los rappel de los proveedores, por poner algún ejemplo.

## **Registro de Franquiciadores.**

El Registro de Franquiciadores se crea previsto en el artículo 62.2 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, a los solos efectos de información y publicidad, que tendrá carácter público y naturaleza administrativa.

Este registro depende orgánicamente de la Dirección General de Política Comercial del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, de acuerdo con el Real Decreto 1554/2004, de 25 de junio. En este registro deberán inscribirse, con carácter previo al inicio de la actividad de cesión de franquicia, las personas físicas o jurídicas que pretendan desarrollar en España esta actividad, cuando se vaya a ejercer en el territorio de más de una comunidad autónoma.

Para poder inscribirse en el Registro de Franquiciadores se deberá poseer la documentación necesaria recogida en el Artículo 7 del Real Decreto 201/2010. Las solicitudes de inscripción en el Registro de Franquiciadores se presentarán ante el órgano competente de la comunidad autónoma donde tenga su domicilio la empresa o bien directamente ante el registro, en el caso en que la comunidad autónoma correspondiente no establezca la necesidad de comunicación previa a la misma, acompañadas, al menos, de los siguientes datos y documentos:

- Datos referentes a los franquiciadores: nombre o razón social del franquiciador, su domicilio, los datos de inscripción en el Registro Mercantil, en su caso, y el número o código de identificación fiscal.

- Denominación de los derechos de propiedad industrial o intelectual.

- Descripción del negocio objeto de la franquicia, comprendiendo a través de una memoria explicativa de la actividad, con expresión del número de franquiciados con que cuenta la red y el número de establecimientos que la integran, distinguiendo los explotados directamente por el franquiciador de los que operan bajo el régimen de cesión de franquicia, con indicación del municipio y provincia en que se hallan ubicados. Se indicará también la antigüedad con que la empresa lleva ejerciendo la actividad franquiciadora, con especificación de establecimientos propios y franquiciados, así como los franquiciados que han dejado de pertenecer a la red en España en los dos últimos años.

- En el caso de que el franquiciador sea un franquiciado principal, éste deberá acompañar la documentación que acredite los siguientes datos de su franquiciador:

nombre, razón social, domicilio, forma jurídica y duración del acuerdo de franquicia principal; junto con el contrato que acredite la cesión por parte del franquiciador originario.

- Las empresas inscritas por medio de representante deberán aportar el documento acreditativo de esta condición.

- Las empresas extranjeras a efectos de la inscripción en el Registro deberán presentar original y copia traducida de la documentación.

Una vez cuenten con toda esta información deben aportar los datos y la documentación a la Comunidad Autónoma donde radique su sede social con carácter previo al inicio de la actividad de cesión de franquicia.

Las Funciones del Registro de Franquiciadores vienen reguladas por ley. El Real Decreto 201/2010 de 26 de febrero detalla estas funciones en su artículo 6:

- Inscribir a los franquiciadores en el registro a propuesta de las comunidades autónomas donde aquéllos tengan su domicilio o directamente a solicitud del interesado, en el caso en que la comunidad autónoma correspondiente no establezca la necesidad de comunicación previa a la misma.

- Se asignará una clave individualizada de identificación registral de carácter estatal, que se notificará a la empresa inscrita o a la comunidad autónoma correspondiente dependiendo del caso.

- Actualizar de forma periódica la relación de los franquiciadores inscritos en el registro y de los establecimientos franquiciados con los datos aportados por las empresas o por las comunidades autónomas

- Inscribir las cancelaciones de los franquiciadores cuando hayan sido acordadas por el propio registro o a instancia de las comunidades autónomas, por solicitud de la empresa, por falta de actualización o por decisión judicial.

- Expedir las oportunas certificaciones acreditativas de los franquiciadores inscritos en el registro y de la correspondiente clave de identificación registral.

- Dar acceso a la información registral a los órganos administrativos de las comunidades autónomas que lo soliciten.

- Suministrar a las personas interesadas la información de carácter público que se solicite relativa a los franquiciadores inscritos.

- Inscribir a los franquiciadores que no tengan su domicilio en España, los cuales presentarán directamente en este Registro su solicitud de inscripción, así como las posteriores modificaciones.

En cuanto a la obligación de inscribir las franquicias en el Registro de Franquiciadores, la legislación actual contempla la posibilidad de imposibilitar a las

franquicias la continuidad del ejercicio de la actividad franquiciadora para el caso de falta de comunicación de datos obligatorios de inscripción en dicho, o las alteraciones de esto.

El procedimiento de imposibilidad de continuar con la actividad se producirá tras el apercibimiento correspondiente y transcurridos dos meses desde el mismo sin que este se atienda por parte del franquiciador.

## **Algunas preguntas frecuentes.**

### **¿Puedo libremente vender el negocio franquiciado a otro o estoy obligado a venderlo al franquiciador?**

Hay total libertad. Lógicamente el candidato tendrá que firmar el contrato de franquicia, por lo que no puede negarse a someterse a las normas de la enseña. También puede ocurrir que en el contrato de franquicia el franquiciador se reserve el derecho de tanteo sobre la venta; en ese caso, ha de igualar la mejor oferta que usted haya recibido para quedarse con la empresa.

### **¿Tengo que indemnizar al franquiciador si decido dejar el negocio?**

No, siempre que avise con el tiempo de antelación establecido en el contrato al franquiciador para que pueda sustituirle. Es el franquiciado el que pierde lo que invirtió en la empresa, así que sería absurda la indemnización.

### **Dentro de una misma franquicia, ¿puede haber diferencias entre los contratos en materia de royalties?**

Las redes de franquicias se construyen lentamente y, por lo tanto, a veces las preocupaciones del principio cambian o desaparecen con el tiempo.

Pueden existir diferencias entre los derechos de entrada al haber situaciones diferentes. Todo depende de la forma de calcular dichos cánones; por ejemplo, pueden ser distintos si dependen del número de metros cuadrados del negocio o de la facturación cuando son regresivos (cuando a partir de una facturación determinada el canon baja), etc.

### **El franquiciado ha de ser un comerciante independiente?**

Por supuesto. Un contrato de franquicias sólo puede ser firmado entre empresas independientes, lo cual significa que el franquiciado financia su actividad, recoge sus beneficios, asume riesgos y responsabilidades...

**En un contrato de franquicia por un tiempo determinado, ¿el franquiciador puede poner fin a ese contrato, una vez transcurrido ese tiempo, sin motivo especial?**

No tiene por qué justificar su decisión, salvo que en el contrato esté previsto renovarlo tácitamente, etc.

## **Requisitos de los locales.**

En cuanto a la localización del punto de venta, si el franquiciado ya dispone de local, habrá que estudiar por parte del franquiciador si se trata de una ubicación idónea para la actividad o servicio objeto de la franquicia, teniendo en cuenta el flujo de población, poder adquisitivo, etc. Si el franquiciado aún no dispone de local, el franquiciador generalmente le informará de la mejor ubicación, teniendo en cuenta las características y condicionantes de la ciudad y de la empresa.

Por lo que se refiere al acondicionamiento del local, se ha de seguir las directrices marcadas por el franquiciador en cuanto a decoración, luces, escaparates, mobiliario, etc., con el fin de marcar la distinción necesaria en relación en el mercado de que se trate.

Es importante tener en cuenta que el franquiciado no puede cambiar la localización de las instalaciones sin el consentimiento del franquiciador y que ha de cumplir las normas relativas a instalaciones y aspecto del local.

## **Normativa aplicable.**

- Real Decreto 201/2010, de 26 de febrero, por el que se regula el ejercicio de la actividad comercial en régimen de franquicias y la comunicación de datos al Registro de Franquiciadores.
- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
- Real Decreto 378/2003 de 28 de marzo, por el que se desarrolla la Ley 16/1989 de 17 de julio de **Defensa de la Competencia**, en materia de



exenciones por categorías, autorización singular y registro de defensa de la competencia.

- Ley 17/2001, de 7 de septiembre, de **Marcas**.
- Real Decreto 687/2002, de 12 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de **Marcas**.
- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del **Comercio Minorista**.
- Real Decreto 2485/1998, de 13 de noviembre, de desarrollo del artículo 62 de la ley 7/1996 de 15 de enero de Ordenación del **Comercio Minorista**.
- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 16/2002, de 19 de diciembre, de Comercio de Castilla y León.
- Decreto 82/2006, de 16 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 16/2002, de 19 de diciembre, de Comercio de Castilla y León.
- Decreto 16/2013, de 9 de mayo, por el que se modifica el Decreto 82/2006, de 16 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 16/2002, de 19 de diciembre, de Comercio de Castilla y León.
- Decreto-ley 3/2009, de 23 de diciembre, de Medidas de Impulso de las Actividades de Servicios de Castilla y León
- Ley 1/2004, de 21 de diciembre, de **Horarios Comerciales**.
- **Código deontológico europeo para las franquicias**.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la **Defensa de los Consumidores y Usuarios** y otras leyes complementarias.
- Ley 11/1998, de 5 de diciembre, para la Defensa de los Consumidores y Usuarios de Castilla y León.
- Ley 3/1991, de 10 de enero de **Competencia Desleal**.
- Ley 11/1986, de 20 de marzo de **Patentes**.
- Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de **Protección de Datos** de Carácter Personal
- Ley 23/2006, de 7 de julio por la que se modifica el Texto Refundido de la Ley de **Propiedad Intelectual**, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril.
- Títulos primero y segundo, libro IV, del **Código Civil** sobre obligaciones y contratos, artículos 1254 y siguientes y 1278 y siguientes Artículos 51 al 53 del **Código de Comercio**.
- Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de **Arbitraje**.
- Ley 11/2011, de 20 de mayo, de **reforma de la Ley 60/2003**, de 23 de diciembre, de Arbitraje y de regulación del arbitraje institucional en la Administración General del Estado.

## Enlaces.

- [www.registrodefranquiciadores.com](http://www.registrodefranquiciadores.com)
- [http://www.mundofranquicia.com/normativa-legal/\*\*Codigo Deontologico Europeo de Franquicia\*\*.pdf](http://www.mundofranquicia.com/normativa-legal/Codigo_Deontologico_Europeo_de_Franquicia.pdf)
- [www.franquiciadores.com](http://www.franquiciadores.com)  
(Asociación Española de Franquiciadores-A.E.F.)
- [www.aedef.com](http://www.aedef.com) (Asociación Española para el Desarrollo y Defensa del Franquiciado)
- [www.expofranquicia.ifema.es](http://www.expofranquicia.ifema.es) (Salón de franquicia)
- [www.buscafranquicias.com](http://www.buscafranquicias.com) (Directorio de franquicias en España)
- [www.franquiciasuno.com](http://www.franquiciasuno.com) (Guía de franquicias)
- [www.mundofranquicia.com](http://www.mundofranquicia.com) (Normativa franquicias)
- [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org) (Creación de empresas)
- [www.ayudas.net](http://www.ayudas.net) (Subvenciones y ayudas)
- [www.rmc.es](http://www.rmc.es) (Registro Mercantil Central)
- [www.oepm.es](http://www.oepm.es) (Oficina Española de Patentes y Marcas)
- [www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es) (Secretaría de Estado de Comercio)
- [www.tormo.com](http://www.tormo.com) (Guía de franquicias)