

# CONTRATO DE FRANQUICIA

 [apunteslegalesblog.wordpress.com/2017/04/29/contrato-de-franquicia/](https://apunteslegalesblog.wordpress.com/2017/04/29/contrato-de-franquicia/)

Ver todas las entradas de Edgar Varela



*El contrato de franquicia constituye una especie dentro del género de los denominados “contratos de distribución”; y como tal, un nuevo instrumento jurídico destinado a facilitar la comercialización de bienes y servicios.*

# Antecedentes

Su origen estuvo en los Estados Unidos

1850

- Una Compañía con sede en Stanford, creó un mecanismo de distribución para la colocación de sus productos, que principalmente eran máquinas de coser

1898

- General Motors lo utilizó para expandir su red de distribuidores

1930

- Howard Johnson estableció la primera franquicia de 25 negocios en cadena

1950-1960

- Aparecieron los llamados "gigantes de la franquicia", MacDonalds, Burger King, Pizza Hut, Sheraton y varios servicios de alquiler de vehículos, lavandería, peluquería.

- **Concepto**

La franquicia es el contrato por el cual, el franquiciante, autoriza al franquiciado, a fabricar o distribuir y comercializar determinado producto o servicio, dentro de una zona determinada, generalmente con carácter exclusivo.

La tipicidad de esta figura y por ende, lo que le otorga especialidad frente a los restantes contratos de distribución, está marcada por el hecho de que la referida autorización comprende el uso de la marca de la cual el franquiciante es titular, y por el asesoramiento tecnológico y comercial que éste presta al franquiciado, a cambio de lo cual el franquiciado abona un derecho de entrada y regalías periódicas.

-

# Características

La franquicia internacional, requiere de su registro en el banco de la republica y ante el ministerio de comercio exterior por tratarse de inversión de capitales



**Consensual**

**Oneroso**

**Bilateral**

**De ejecución o trato sucesivo**

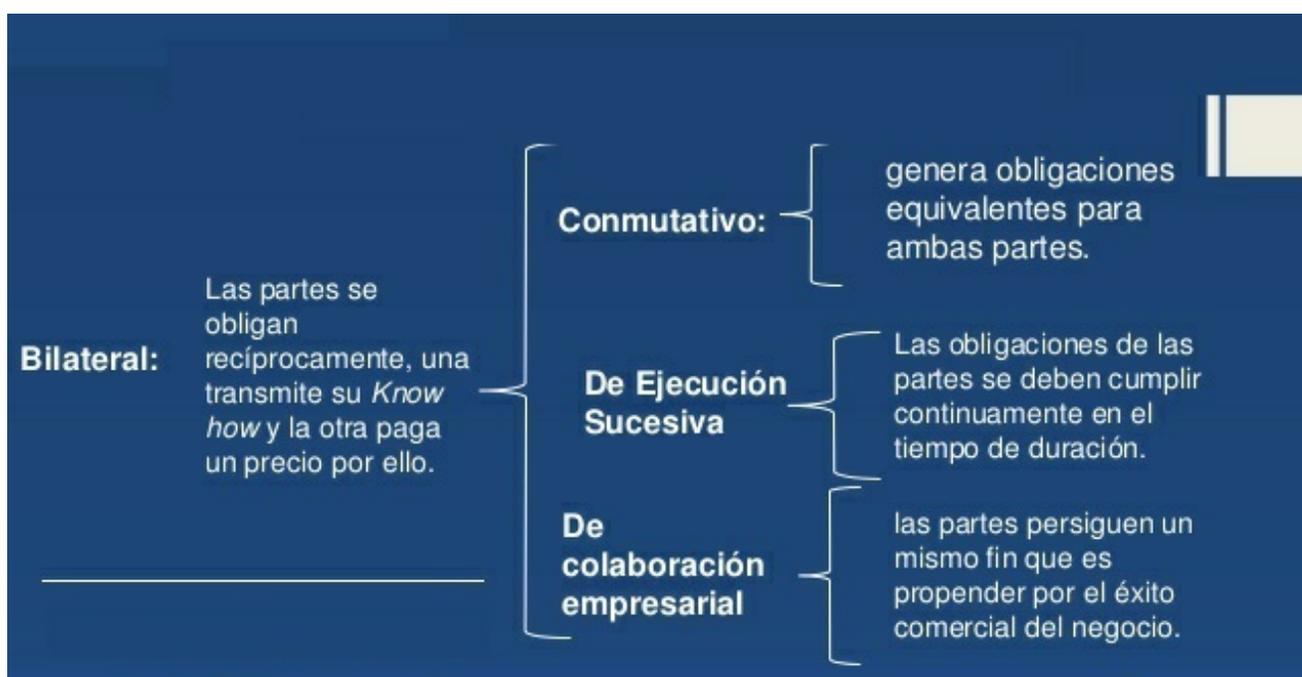
**"Intuitu personae"**

**De cooperación**

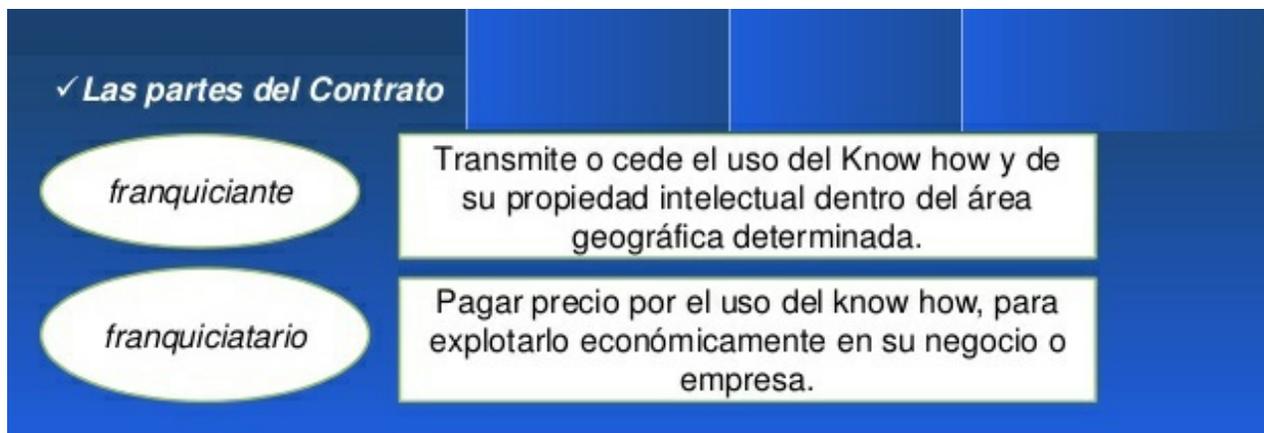
**Atípico**

**Colaboración**

Se caracteriza además por la independencia jurídica y financiera de los contratantes. Esto es, que el franquiciado no está subordinado jurídica ni económicamente al franquiciante, sino que actúa a nombre propio asumiendo los riesgos de la inversión necesaria para la instalación del establecimiento y desarrollo de la actividad, y comprometiendo en ello su patrimonio.



Asimismo, la Franquicia es un contrato de cooperación, ya que la asistencia e intercambio de información y experiencia entre las partes, se constituye en un elemento imprescindible para el éxito de la actividad.



### • Contenido

El contrato de Franquicia presupone la existencia de un sujeto titular de un modelo o patrón de organización, y de formas de prestación de servicios particularmente originales y específicos; así como de elementos distintivos de la actividad y de los productos o servicios conocidos por el público, como es el caso de una marca o nombre comercial. A través de la Franquicia el franquiciante concede al franquiciado el derecho al uso de dichos elementos distintivos, bajo un estricto cumplimiento de pautas técnicas, de procedimiento y comerciales acordadas para la ejecución del contrato.

En consecuencia, aunque innominado, el contrato de Franquicia posee un contenido típico, el cual se detalla a continuación;

1. Licenciamiento de uso de marca: el franquiciante es titular de una marca y otros signos distintivos cuya utilización autoriza al franquiciado.
2. Transferencia de Know-How: el franquiciante toma a su cargo la obligación de enseñar y entrenar al franquiciado a efectos de que éste adquiera los conocimientos, métodos y técnicas que deberá aplicar en la dirección del negocio; de este modo en el contrato se establece por ejemplo, quienes serán los suministradores de materias primas, cómo debe prepararse el producto, indicaciones para la elección e instalación del establecimiento comercial, un régimen de capacitación y entrenamiento de los empleados del franquiciado, el uniforme que éstos deben utilizar, etc.
3. Derecho de entrada y regalías: Se suele pactar el pago de un derecho de ingreso a la franquicia y una suma periódica a cargo del franquiciado, que generalmente se fija en un porcentaje de las ventas.
4. Asignación de una zona: En el contrato se fija un territorio dentro del cual actuará el franquiciado con exclusividad.
5. Confidencialidad: Generalmente el franquiciado se obliga a no revelar a terceros, aún después de finalizado el contrato, la información que adquiere en función del contrato y que integra el secreto comercial del franquiciante.



## ✓ Clases de Franquicia

### Franquicia Maestra

Otorga exclusividad para desarrollar la franquicia en una determinada región

### Franquicia Individual

Un comerciante adquiere los derechos de explotar el modelo del empresario en una sola unidad.

### Franquicia Corner

se instalan en pocos m<sup>2</sup> y forman parte integrante de un mega espacio o mega evento.

### Franquicias Múltiples

Adquiere los derechos de explotar el modelo del empresario en un número determinado de locales en un área acordada.

### Franquicias de Productos

se trasmite la posibilidad de vender dentro de un local, determinados productos del franquiciante

### Franquicias de Servicios

transferencia del saber en la prestación de un determinado servicio como capacitación, asesoramiento contable, jurídico, etc.

### Son obligaciones del franquiciante:

La de conceder al franquiciado la licencia de una marca, que se regulará por las normas pertinentes de la Ley 17.011 de 25/9/1998.

La transmisión al franquiciado del Know-How de las fórmulas técnicas, procedimientos y conocimientos secretos que caracterizan la producción de sus productos y presentación de sus servicios. Esta obligación incluye el asesoramiento comercial y de marketing durante la relación contractual, y al adiestramiento de su personal.

### • Son obligaciones del franquiciado:

1. Pagar un derecho de entrada y una regalía periódica al franquiciante, como contrapartida al derecho por el uso de la marca.
2. Equipar su establecimiento comercial y realizar las inversiones necesarias para el cumplimiento de las condiciones pactadas.
3. Cumplir con los procedimientos y pautas necesarias para respetar el estándar de calidad en la presentación del producto para la venta o en la prestación del servicio.
4. Realizar la publicidad a que se hubiere obligado.

### • Derechos de las partes.



El franquiciante tiene derecho a cobrar las sumas pactadas por la entrada a la franquicia y las regalías, y a controlar el cumplimiento de las pautas que debe observar el franquiciado.

El franquiciado tiene derecho a realizar la explotación comercial y a los beneficios que la misma arroje, por el término contractual y de acuerdo a las pautas establecidas.

***Ventajas contractuales que la Franquicia proporciona a los contratantes***



El franquiciante se favorece porque elude los riesgos propios de la comercialización de sus productos o servicios, y logra una mayor colocación de sus productos en el mercado consumidor. Además difunde su marca y prestigio sin invertir capital propio.

Por su parte, el franquiciado garantiza su inversión favoreciéndose del prestigio y conocimiento de una marca ya impresa en el mercado consumidor. Es además, un comerciante independiente jurídica y económicamente y los dividendos que arroje la actividad desarrollada serán suyos.

## Naturaleza Jurídica. (Diferencias con otros contratos)

- El contrato de Franquicia es innominado por carecer de regulación legal, pero sin embargo, tiene un contenido y obligaciones típicas conferidas por los usos y costumbres comerciales. En este sentido, la naturaleza jurídica de la Franquicia es la de un contrato de licenciamiento de una marca bajo especiales pautas que se establecen en el contrato.

La naturaleza de la Franquicia permite diferenciar claramente este contrato de los restantes contratos de Distribución.

La diferencia sustancial con la Distribución y la Concesión, es que en estos contratos se establece, entre otras posibles obligaciones, la promesa de compraventa de determinados productos fabricados o importados por el principal, para su posterior reventa por parte del distribuidor o concesionario en las condiciones pactadas en el contrato. Es decir que el principal promete vender y el distribuidor o concesionario promete comprar para revender en determinadas condiciones, mientras que como se dijo, la obligación típica que se asume en la Franquicia es el licenciamiento de una marca, cuyo uso será explotado por el franquiciado siguiendo pautas e instrucciones concretas.

- La obligación de usar la marca y otros signos distintivos del franquiciante, que es esencial en la Franquicia, puede faltar en la concesión, y además, regularmente se permite al concesionario el uso de sus propias marcas y emblemas, lo que no es posible en la Franquicia
- Por último, el contrato de Franquicia se diferencia de la Agencia, en que el agente asume la obligación de promover, con o sin representación, negocios por cuenta del principal a cambio de una comisión. En consecuencia, la naturaleza del contrato de Agencia será la de un mandato o comisión, en función del otorgamiento o no de facultades de representación.

## • REFERENCIAS

*MERLINSKY, Ricardo. (Modernas Formas de Distribución Comercial).*

*Pérez Fontana, Sagunto. (Manual de Derecho Comercial, t. II).*

*Rippe, Siegbert y otros. (Instituciones de Derecho Comercial Uruguayo).*

<http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseFranqGP.htm>

Anuncios

**MODELO DE CONTRATO TIPO DE FRANQUICIA**

En ..... a ..... de ..... de .....

**REUNIDOS**

De una parte D....., mayor de edad, con domicilio en ..... calle..... quien actúa en nombre y representación de..... S.A (denominación, domicilio social, datos de inscripción en el RM, NIF...) (en adelante denominada franquiciador), en calidad de..... (cargo ostentado en la persona jurídica: Consejero delegado, Administrador...), según resulta de..... (mencionar si resulta de los Estatutos sociales o de una escritura posterior de nombramiento), con poderes suficientes para este acto.

(Si el franquiciador es una persona física, mencionar que obra por cuenta y en nombre propio).

Y de otra, D..... (denominado en lo sucesivo franquiciado), mayor de edad, con DNI número..... y domicilio en ..... calle..... número..... (Si el franquiciado es una persona jurídica, mencionar los mismos datos que para el franquiciador).

Ambas partes se reconocen la mutua capacidad de obrar necesaria para la firma del presente contrato y puestos previamente de acuerdo.

**DECLARAN**

a) El franquiciador es titular..... (mencionar las circunstancias de su titularidad en cuanto a Registro de la Propiedad Industrial, Registro Europeo...) de..... (mencionar la marca, rótulo del establecimiento) acreditados en el mercado como signos distintivos de..... (delimitar específicamente el producto o servicio objeto de la franquicia).

(Si el franquiciador es titular de otros derechos de propiedad industrial que formen parte del objeto de la franquicia mencionar, además de la calificación de los mismos y las circunstancias de su titularidad, el objeto específico al que se refieren en el ámbito de la franquicia. Esta precisión es necesaria incluso cuando el tal derecho no se transmite, pero se ceda el uso del bien en que se ha instrumentado, y, gr., patentes de invención de una máquina de reparación de calzados, cuando este sea esencial al desarrollo de la actividad en que consista la franquicia).

b) El franquiciador ha desarrollado unos métodos específicos de distribución, diseño de los puntos de venta y gestión de los establecimientos, tal que en conjunto constituye un know comercial particular logrado mediante la inversión de medios económicos en investigación, así como en virtud de la larga experiencia en el sector, todo lo cual

Modelo de contrato