

EL CONTRATO INTERNACIONAL DE FRANQUICIA: TIPOS Y ELEMENTOS CLAVE

El Contrato Internacional de Franquicia internacional se define, generalmente, como un contrato mediante el cual el franquiciador otorga al franquiciado (con sede en otro país), a cambio de una compensación económica directa o indirecta, el derecho a explotar un paquete de derechos de propiedad industrial o intelectual relacionados principalmente con el know-how y las marcas y logos, así como para recibir asistencia comercial o técnica continuada durante la vigencia del contrato.

Los acuerdos internacionales de franquicia pueden utilizarse para la distribución de productos o el suministro de servicios. En los acuerdos de franquicia de productos, el franquiciado tiene derecho a comercializar los productos fabricados o suministrados por el franquiciador o por un proveedor designado por el franquiciador bajo la marca comercial del franquiciador de acuerdo con los conocimientos comerciales (know how) del franquiciador y con su asistencia comercial. En los acuerdos de franquicia de servicios, el franquiciado tiene derecho a prestar servicios (por ejemplo, restaurantes, hoteles, etc.) desarrollados por el franquiciador, bajo la marca comercial del franquiciador de acuerdo con los conocimientos comerciales del franquiciador (know how) y con su asistencia comercial.

ELEMENTOS CLAVE DE LA FRANQUICIA INTERNACIONAL

Los elementos centrales de un Contrato internacional de Franquicia pueden resumirse en los siguientes puntos que regulan la relación entre las partes:

Para el franquiciador:

- La concesión de licencias de know how, incorporando los manuales operativos, actualizados continuamente, con un sistema de apoyo de formación.
- La concesión de licencias de marcas y símbolos.
- La prestación de asistencia con respecto a la distribución y la gestión.

Para el franquiciado:

- La realización por parte del franquiciador de controles de calidad razonables sobre el franquiciado para proteger sus derechos de propiedad intelectual.
- El pago de honorarios iniciales (canon) y periódicos (regalías o royalties) a cambio del derecho a usar estos activos intangibles.
- La participación en cursos de formación organizados por el franquiciador.
- El uso de las marcas y símbolos del franquiciador.
- El estricto cumplimiento de los estándares comerciales del franquiciador.
- La información dada al franquiciador sobre cualquier dificultad que pueda aparecer o mejoras que se consideren adecuadas.

Para ambas partes, un acuerdo de franquicia proporciona:

- Un sistema para resolver disputas, incluido el servicio de notificación de incumplimientos y oportunidades de subsanación.

TIPOS DE FRANQUICIA INTERNACIONAL

Hay muchas posibilidades para la internacionalización de un sistema de franquicia. El enfoque tradicional consiste en que el franquiciador cree una compañía filial en el país donde quiere desarrollar la franquicia o en el nombramiento de un Master Franquicia que organizará una red nacional de franquicias. Otra posibilidad es designar directamente franquiciados en otro país. Se pueden mencionar cuatro alternativas:

Contratos Internacionales de Franquicia (unidades individuales)

En este tipo de acuerdo, el franquiciador otorga al franquiciado el poder exclusivo de distribuir sus productos o servicios en establecimientos que están equipados y amueblados, así como el derecho a usar los derechos de propiedad intelectual (marcas comerciales, logos, anuncios de publicidad). También proporciona el know-how (Manual de franquicias) y el soporte técnico y comercial para que la distribución de productos o suministro de servicios se lleve a cabo correctamente.

Este tipo de contrato generalmente se usa cuando el franquiciador y el franquiciado se encuentran en países cercanos. Si el idioma de ambos países es diferente, es aconsejable hacer versiones bilingües del contrato (español-francés, español-francés, español-alemán, español-italiano, etc.) para evitar malentendidos en la redacción y la posterior aplicación del contrato. En los siguientes enlaces se pueden encontrar modelos de contratos internacionales de franquicia (unidades individuales) en varios idiomas:

[Contrato Internacional de Franquicia - Español](#)

[Contrato Internacional de Franquicia - Inglés](#)

[Contrato Internacional de Franquicia - Francés](#)

[Contrato Internacional de Franquicia - Alemán](#)

[Contrato Internacional de Franquicia - Italiano](#)

Contrato de Master Franquicia

Se trata de un acuerdo entre el franquiciador y un Master Franquicia que permite al Master poseer y operar más de una unidad, así como el derecho de sub-franquiciar a otras empresas independientes durante un tiempo específico en el territorio delimitado en el contrato.

Con ello el Franquiciador expande la franquicia a través del Master que normalmente está mucho más informado y conectado con la cultura y los negocios del territorio designado. Sin embargo, el franquiciador pierde una parte sustancial del control sobre el sistema ya que mediante la transferencia de responsabilidad se dificulta la aplicación de los estándares de calidad y prestación del servicio. En consecuencia, la selección del Master Franquicia es un esfuerzo fundamental para el éxito de la relación. Además, la responsabilidad del franquiciador

es más o menos importante dependiendo de la participación del franquiciado en la adaptación del concepto a los gustos y características de los clientes locales. Pueden encontrarse modelos de Contratos de Master Franchise en español e inglés en los siguientes enlaces:

[Contrato de Master Franquicia - Inglés](#)

[Contrato de Master Franquicia - Español](#)

Representantes de Área

Otra alternativa es contratar Representantes de Área que firman un acuerdo de representación con el franquiciador para actuar como intermediarios entre el franquiciador y los franquiciados. A diferencia del Master Franquicia, el Representante del Área no actúa en su nombre, sino en nombre y representación del franquiciador. La relación de franquicia se establece directamente entre el franquiciador y el franquiciado.

Las principales obligaciones del Representante de área son evaluar, referenciar y proporcionar candidatos potenciales para el franquiciador, así como suministrar ciertos servicios a los franquiciados individuales dentro de su territorio designado tales como formación, selección de la ubicación de los locales, asistencia de apertura y soporte continuado. En consecuencia, los contratos de franquicia se celebran directamente entre el Franquiciador y cada Franquiciado individual. El Representante del Área frecuentemente recibe una parte (cantidad fija) por cada unidad de franquicia individual abierta en su territorio y frecuentemente tiene derecho a una parte de los honorarios de Franquicia (comisión fijada como porcentaje) cobrados por cada franquicia abierta en su territorio. La relación entre el franquiciador y el Representante de Área está regulada mediante un Contrato de Representación Internacional. Este tipo de contrato en varios idiomas se puede encontrar en los siguientes enlaces:

[Contrato de Representación Internacional - Español](#)

[Contrato de Representación Internacional - Inglés](#)

[Contrato de Representación Internacional - Francés](#)

[Contrato de Representación Internacional - Alemán](#)

[Contrato de Representación Internacional - Italiano](#)

Joint ventures y filiales

La última alternativa para los franquiciadores es establecer en el mercado objetivo una filial sobre la que tienen todo el control o una empresa conjunta con un socio local que tenga el conocimiento del mercado con el fin de compartir riesgos y experiencias para establecer y desarrollar el Sistema del franquiciador. En un Joint Venture, la contribución de las partes respectivas puede diferir de posición al requerir que la propia Joint Venture suscriba un Contrato Master de Franquicia, y posiblemente también una licencia de marca, con respecto a la marca comercial que se utilizará en el negocio de franquicia. Las Joint Ventures y filiales son las formas de entrada más utilizadas por compañías multinacionales en los sectores de

comida rápida y moda para establecer franquicias en mercados exteriores. Pueden obtenerse modelos de contratos internacionales de Joint Venture en varios idiomas en los siguientes enlaces:

[Contrato Internacional de Joint Venture - Español](#)

[Contrato Internacional de Joint Ventures - Inglés](#)

[Contrato Internacional de Joint Venture - Francés](#)

[Contrato Internacional de Joint Ventures - Alemán](#)

Finalmente, debe tenerse en cuenta que, al redactar un Contrato de franquicia internacional, el objetivo principal es lograr un equilibrio entre los intereses del franquiciador y los del franquiciado, teniendo en cuenta las obligaciones principales del contrato.



Para obtener modelos de Contratos Internacionales en 8 idiomas clic en:



[**MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES**](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

