



NOTAS SOBRE FRANQUICIAS

EXPECTATIVAS MUTUAS Y CONSIDERACIONES GENERALES DEL CONTRATO

Franquiciante:

Las principales expectativas del franquiciante radican en que su futuro franquiciado sea un empresario capaz.

Espera también que se trate de una persona solvente moral y materialmente, para afrontar el tipo de inversión y gasto inicial de que se trate.

El perfil esperado del franquiciado es el de un empresario honrado, capaz y con ganas de crecer a riesgo de inversión propia, sin requerirse, habitualmente, previo conocimiento del negocio del contrato.

Y un punto muy importante en las expectativas del franquiciante es que el beneficiario de la franquicia opere personalmente el local o por lo menos que ejerza un control indelegable y activo sobre el mismo, porque en estos contratos las condiciones personales de los contratantes constituyeron un motivo esencial para la celebración del acto.

Franquiciado:

Las expectativas sobre sus co-contratantes son:

- Que el titular de la marca conozca bien su negocio, lo haya operado durante el tiempo suficiente para experimentarlo, puliendo errores y desarrollando técnicas y estrategias del mercado apropiadas (el know-how).
- Confía que las estadísticas sobre rentabilidad, amortización de inversión, gastos e ingresos presuntos sean reales y no hayan sido dibujados para aparentar una falsa expectativa comercial.
- Espera ser correctamente adiestrado, contar con un buen asesoramiento en forma constante, un buen manejo de imagen de marca, calidad de producción, mejoramiento y desarrollo de la red.

Cada una de las expectativas de los contratantes debería tener su debida expresión en el contrato. Además este acuerdo debería prever las consecuencias para el cumplimiento de las obligaciones recíprocas de los contratantes, con un equilibrado sistema de constitución en mora, un régimen de penalidades acorde a la gravedad de las faltas y que contemple con justicia las situaciones que pudieran presentarse permitiendo, cuando resulte posible, subsanar eventuales incumplimientos atendiendo siempre a los principios de buena fe y subsistencia del contrato.

Obligaciones de las partes:

El franquiciante	El franquiciado
Ceder el uso de la marca	Cumplir con los estándares de calidad y operación
Transferir el Know-how	Entrenarse
Brindar asistencia permanente	Dar un buen uso de la marca



MUNDOHELADO CONSULTING

Consultoría Integral para la Industria del Helado

Autor: Dra. Natalia Flores

PRONTO (PROFesionales en Negocios Trámites y Organización)

Email: burzaco@argenguide.com.ar