



LA FRANQUICIA

La franquicia es un tipo de contrato utilizado en el comercio mediante el cual una parte llamada franquiciador cede a otra llamada franquiciado la licencia de una marca para su explotación comercial así como los métodos, procedimientos y tecnología a cambio de pagos periódicos.

La franquicia consiste en aprovechar la experiencia de una empresa ya posicionada que ha conseguido una ventaja competitiva destacable y un gran reconocimiento en el mercado. Dicha ventaja puede consistir en una marca de prestigio, productos o métodos patentados o, simplemente, un profundo conocimiento del negocio que le hace conocedor de la fórmula de obtener beneficios. Mediante el contrato de franquicia, el franquiciador se compromete a transmitir parte de esos valores al franquiciado y éste consigue una sensible reducción de los requisitos de inversión así como el riesgo, puesto que trabaja sobre algo que ya es conocido y que ha tenido experiencia.

Elementos de la franquicia

El franquiciador

Es la persona que inicia la empresa jurídica y económicamente independiente, además es el que promueve una red de franquicia, donde es el responsable y tutor permanente.

Obligaciones del franquiciador:

- Haber consolidado con éxito un negocio durante un tiempo determinado.
- Tener derecho legal sobre el nombre comercial, marca y otros elementos distintivos de identificación de su red.
- Proporcionar información, asistencia comercial o técnica a todos sus franquiciados en forma permanente mientras dura el contrato de franquicia.

Los franquiciados

Son aquellos que adquieren o compran la idea del negocio inicial.

Obligaciones de los franquiciados:

- Trabajar con esfuerzo y dedicación en su empresa de franquicia, para conservar la reputación y el buen manejo de la empresa.
- Dar periódicamente al franquiciador información financiera y contable así como los procedimientos en la gestión aplicada en la empresa de franquicia.



- Permitir al franquiciador o sus representante libre ingreso al local o locales, así como a la documentación pertinente.
- No revelar a terceros durante ni después del contrato de franquicia el know-how de la compañía.



Obligaciones conjuntas de las partes:

- Las dos partes (franquiciador y franquiciados) deberán comunicarse cualquier infracción del contrato estipulado.
- Deberán solucionar mediante negociación directa, leal y razonable sus quejas, litigios y disputas.
- El franquiciador deberá otorgar a los franquiciados un precontrato en el cual se estipulen todos los gastos, obligaciones y derechos que deberán cumplir las dos partes antes de firmar el contrato definitivo de franquicia.

El contrato de franquicia

El contrato de franquicia es aquel documento en donde se estipularán todos las condiciones referentes a la franquicia.

Todo contrato de franquicia debe ajustarse a la legislación nacional. Deberá cumplir los siguientes preceptos:

- Todo contrato deberá ser escrito y traducido por un traductor jurado, a la lengua oficial del país donde se ha establecido el franquiciado.
- Deberá establecer las obligaciones y responsabilidades respectivas de las partes y todas las demás condiciones importantes de la relación de franquicia.

Las estipulaciones mínimas que deberán ofrecer los contratos de franquicia son:

- Derechos concedidos al franquiciador.
- Derechos concedidos al franquiciado.
- Productos y/o servicios que serán suministrados al Franquiciado.
- Obligaciones del franquiciador.
- Obligaciones del franquiciado.
- Condiciones de pago del franquiciado.
- Duración del contrato, la cual deberá ser lo suficientemente larga para permitir a los franquiciados amortizar sus inversiones iniciales de la franquicia. – Bases para cualquier renovación del contrato.
- Disposiciones relacionadas con los signos distintivos, el nombre comercial, marca de productos o servicios, rótulos, logotipo u otros elementos de identificación usados por el franquiciado.
- Disposiciones para la terminación del contrato.



- Disposiciones para la entrega inmediata, de todo bien tangible o intangible que pertenezca al franquiciador a la terminación del contrato de franquicia.



*El know – how

Conjunto de conocimientos prácticos adquiridos por un franquiciador, basados en su experiencia y verificados por él.

Cuales son las razones que garantizan el éxito de una franquicia?

Antes, el sistema de franquicias tenía como principal objetivo aumentar las ganancias reduciendo los costos y los riesgos. Hoy, el principal objetivo es el uso de la sinergia variada, la cual resulta de la estandarización de las funciones de la empresa así como de la división del trabajo entre los asociados.

En los sistemas de franquicias exitosos se encuentran relacionadas las ventajas de empresas grandes con las ventajas de empresas pequeñas y medianas, aunque las respectivas desventajas pueden ser igualmente reducidas. El franquiciado conserva su independencia legal y económica y puede permanecer en el mercado donde puede así competir con empresas más grandes.

Estos aspectos aportan entre otras cosas al éxito de las franquicias:

- Filosofía individual como visión y motivación
- Estructuras eficientes y procesos documentados
- Características individuales y ventajas de competencia
- Análisis central del mercado y maniobras de marketing
- Asesoramiento profesional a través del grupo directivo del sistema
- Marcas registradas, patrones de sabores, patentes

Tipos de franquicia

Franquicia comercial

Aquella en la cual el franquiciador cede a sus franquiciados los elementos necesarios para permitir la venta de productos o la prestación de servicios al consumidor final.

Franquicia industrial

Se da cuando el franquiciador cede al franquiciado el derecho de fabricación, la tecnología, la comercialización de los productos, la marca, los procedimientos administrativos y de gestión y las técnicas de venta.

Franquicia de distribución o de producto

Aquella cuyo objeto es la distribución de un producto o productos tanto si son fabricados por el franquiciador como si éste actúa como central de compras.

Franquicia de servicio

Aquella cuyo objeto es la prestación de un servicio al cliente final.

Franquicia de corner



Tipo de franquicia mediante la cual la actividad se desarrolla en un espacio específico y diferenciado dentro de una superficie mayor (por ejemplo dentro de unos grandes almacenes).



Shop-in-shop

Es básicamente una franquicia corner en la que se recrea la decoración y el ambiente de cualquier otro establecimiento integrado en la cadena.

Ventajas y desventajas

Ventajas de la franquicia

Las innumerables ventajas ofrecidas por empresas basadas en la franquicia han aumentado en cantidades considerables el interés de los inversionistas por este tipo de negocios.

Las ventajas básicas son:

- Entrar a formar parte de un negocio que ya ha sido constatado y rentabilizado anteriormente por el franquiciador y por el público en general. Esto permite reducir el riesgo de iniciar una actividad comercial en solitario.
- El poder compartir el Know – how del franquiciador.
- Estar garantizado por el prestigio de la marca que proporciona una aceptación y reconocimiento a nivel nacional y/o internacional.
- Asistencia técnica y formación continua por parte del franquiciador.
- Publicidad y marketing cubierta por el franquiciador.
- En muchas ocasiones asistencia financiera por parte del franquiciador, e información sobre posibles créditos.

Desventajas de la franquicia

Una de las principales desventajas que produce la franquicia es el desacuerdo entre franquiciador y franquiciados en los procesos y métodos a aplicarse en la gestión administrativa del negocio. Además de:

- Cuando emprendes un negocio por franquicia el costo de inicio por lo general, es más alto que lo que pagas cuando inicias un negocio.
- Los franquiciados no tienen libertad absoluta en las decisiones que se tomen en la gestión de la empresa, por el contrario, están sujetos a las decisiones tomadas por el franquiciador.
- Periódicamente y de acuerdo al contrato de franquicia, los franquiciados tendrán costes adicionales en la explotación del negocio.
- También de acuerdo a lo establecido en el contrato de franquicia, el franquiciador puede tener derecho de compra y rescisión de dicho contrato.



Muchas empresas de gran prestigio han optado por este tipo de figura para expandir su cubrimiento o para mantenerse en el mercado, ya que financieramente puede ser favorable ceder una franquicia a tener que invertir una gran cantidad de recursos en activos fijos para poder operar, mientras que al



recurrir a la franquicia, las inversiones las tiene que hacer quien adquiere la franquicia y es quien corre con el riesgo, en tanto que el franquiciador no corre riesgo alguno, y tiene asegurado unos ingresos periódicos. Para muchas empresas esta es la única forma de operar en algunos países.

En que se diferencian franquicias de otras formas de empresas de venta?

En el momento de calificar un acuerdo de franquicia es importante corroborar previamente, si se a través de los objetivos y los contenidos se trata realmente de un sistema de franquicia.

Muchos sistemas de franquicia son en realidad formas similares ó formas mixtas. Es por esto que sociedades de estructura vertical o en relación de licencia son confundidas con franquicias. Comerciantes contratistas, agentes y comisionados se hacen pasar por franquiciados a pesar de que se diferencian en gran medida de ellos por su independencia y sus responsabilidades. El comercio electrónico en Internet creará mas y nuevas formas de comercialización, las cuales requieren un ordenamiento legal así como leyes que las definan.

Gracias a la federación alemana de franquicias DFV (Deutschen Franchise-Verband) existe un resumen de las centrales características de sistemas de franquicia:

"La Franquicia es una cooperativa vertical organizada a través de sistemas adjuntos los cuales actúan legalmente de manera independiente y a base de un contrato de tracto sucesivo. Este sistema se presenta en el mercado de manera uniforme y es influido a través de la distribución del trabajo entre los socios del sistema así como por medio del sistema de reglamentos y ordenes vigentes, para garantizar una actuación conforme al sistema.

El package del franquicante esta compuesto por un concepto de proveeduría, de ganancias y de organización, de derechos de utilización así como derechos de protección, de los cursos de formación del franquiciado y de sus obligaciones, de la obligación frente al franquiciado a asesorarlo de manera activa y continua así como de desarrollar de manera constante el sistema de franquicias.

El franquiciado actúa bajo su nombre y con sus facturas; él tiene el derecho y la obligación de hacer uso del package de franquicia a cambio de pago. Como contraprestación el brinda su trabajo, su capital económico e información“.

Condiciones de venta

Las condiciones de venta se conforman de un sistema descentralizado de ventas y sistema de distribución legalmente independiente.

Package de franquicia

El paquete de servicios o package de franquicia del franquicante se compone de la utilización de leyes de protección, del concepto de proveeduría, de ventas y de organización, de la creación de la empresa, así de los



cursos de formación y el continuo desarrollo del sistema de franquicia, como igualmente de su continuo apoyo de manera activa. El programa de servicios del franquiciado se compone de su trabajo, su capital económico y su aporte de información.



Organización de cooperación vertical

La organización de cooperativa vertical se lleva a cabo a través de una organización estricta, un intenso trabajo en conjunto y un sistema de reglamentos y controles, siempre bajo el aspecto de la relación entre socios de franquicia independientes.

Presentación homogénea

La presentación homogénea de una franquicia incluye el nombre, la marca y todo símbolo que sirva para ofrecer una imagen uniforme de la empresa, la estrategia grupal y el comportamiento acorde al sistema de franquicia están igualmente incluidas. El franquiciante hace uso de las ordenanzas y leyes de control para conservar la identidad de la empresa.

Independencia legal

La independencia legal se reconoce a través de la actuación bajo el nombre propio y la utilización de las propias facturas. Las limitaciones de la independencia legal son asignadas y definidas por las leyes de los países asociados del EG. En Alemania se debe tener en cuenta la así llamada pseudos independencia legal.

Contrato de tracto sucesivo

Contratos de tracto sucesivo incluyen un trabajo en conjunto a largo plazo, leyes y obligaciones de los franquiciantes así como un reglamento de indemnización.

Franquicia, Leyes y Contratos

Donde están reguladas las bases legales de la franquicia?

Creación de las leyes europeas de franquicia

La primera vez que se realizó una codificación obligatoria para las franquicias en Europa, fue en el ámbito de la EG. Los conceptos iniciales definidos en las ordenanzas de la agrupación EG para acuerdos de franquicias, fueron integrados posteriormente en los códigos éticos de las asociaciones de franquicias en Europa. Estos también fueron utilizados regularmente en el trato de casos de franquicias.

La ordenanza, que inmediatamente tuvo vigencia para todos los sistemas de franquicias en Europa, tuvo inicialmente el objetivo de desvincular inmediatamente a sistemas que estaban al límite prohibido por el contrato de EG, de actuar en forma de cartel. La definición legal en los diferentes países de la comunidad Europea utilizaba estas ordenanzas cada vez más seguido, como forma de orientación general para realizar contratos de franquicias. Actualmente la ordenanza de la EG representa el contenido básico de la mayoría de los contratos de franquicia en Europa. De esta manera no solamente se consiguió un trato igualitario de la prohibiciones de carteles, sino también una presencia uniforme de sistema de franquicias en Europa. El reglamento del 'Acuerdos de EG de desvinculación del reglamento de franquicias' ha sido reemplazado a mediados del 2000 por el 'reglamento europeo de



desvinculación para acuerdo de empresas de estructura vertical' (VGVO), el cual incluye a empresas de distribución, de compra exclusiva, de distribución selectiva así como a franquicias. En abril del 2010 la Comisión Europea dictaminó un nuevo reglamento Vertical-GVO.



El contrato de franquicia

Para ingresar a un sistema de franquicias es necesario la realización de un contrato de franquicia con el franquiciante, en el cual se definan los derechos y las obligaciones de ambas partes.

La constitución de un contrato de franquicia se da bajo el libre accionar de ambas partes, lo que significa que los empresarios interesados pueden discutir y definir libremente los detalles del contrato. Generalmente el franquiciante le ofrece a los interesados bosquejos del contrato y demás documentos de interés, que hayan sido escritos por expertos y/o peritos.

La verificación del bosquejo del contrato y el asesoramiento jurídico a través de un abogado especializado en franquicias debe garantizar que se eviten eventuales falencias legales y los intereses del franquiciado sean tenidos en cuenta en el contrato de franquicia. El contrato de franquicia define a largo plazo las condiciones para el trabajo en conjunto entre el franquiciante y el franquiciado y rige por este motivo como contrato de ejecución sucesiva.

Cuales son las cláusulas del contrato de franquicia?Cuales son las cláusulas del contrato de franquicia?

Un típico contrato de franquicia contiene las siguientes cláusulas:

Preámbulo é introducción

1. Objetivos del contrato
2. Zona de vigencia del contrato, zona del contrato, zona de protección
3. Determinación del contrato de productos y/o del contrato de servicios
4. Posición del socio del contrato
5. Independencia del franquiciado
6. Representación del sistema de franquicias por el franquiciado
7. Determinación de la empresa de franquicias
8. Planeamiento, instalación, inauguración, transferencia

Como es la estructura de un contrato de franquicia?

El contrato de franquicia representa la base para el trabajo conjunto entre el franquiciante y el franquiciado, dado a que en él se definen de manera obligatoria la forma y el volumen de sus derechos y obligaciones. La estructura de un contrato de franquicia se define en sus centrales aspectos a través de los siguientes temas:

Preámbulo en el contrato de franquicias

El preámbulo contiene la base fundamental del sistema de franquicias. En él se definen las condiciones y la finalidad económica del contrato. En el preámbulo se define por lo general el ámbito de trabajo, los elementos que definen la identidad de la empresa así como los objetivos que han sido definidos por el franquiciante y sus socios.



Ocasionalmente se advierte en el preámbulo que al franquiciado se le ofrece la posibilidad de integrarse al sistema de franquicia y el tiene la posibilidad de hacer comprobar el contrato por un abogado especialista en leyes de franquicia.



Materia de un contrato de franquicia

El capítulo del contrato que regula el objetivo del contrato, regula el contenido y el ámbito de la autorización de utilización de la franquicia, la zona y la limitación local del contrato así como la utilización de las leyes transferidas. El contrato contiene sobretodo la definición de las leyes de protección comercial, las cuales fueron transferidas al franquiciante y deben estar en forma de copia adjuntas al contrato de franquicia. Se establece, que el franquiciante es el único responsable por la identificación del sistema (nombre comercial, marca comercial, equipamiento) y debe ayudar al franquiciado a respaldar estas ley. El know-how específico de un sistema de franquicia fue definido en el EG-Grupo de reglamento de buenos criterios, el cual ha vencido el 31.05.2000. El Know-How también ha sido definido detalladamente en los reglamentos mas recientes del VGVO. Renovaciones y mejoras de estos reglamentos, los cuales desarrolla el franquiciado durante el período de duración del contrato de franquicia, se incluyen en el know-how del sistema de franquicias.

Condición jurídica de las partes en un contrato de franquicia

Franquiciantes y franquiciados son empresas independientes que dependen una de la otra. Los Franquiciados actúan bajo su nombre propio y bajo su misma cuenta. Al franquiciante no le corresponde ningún tipo de derecho de expulsión. Legalmente ambos socios están vistos, a pesar de las limitaciones empresariales correspondientes al sistema de franquicia mismo, como empresarios independientes.

Responsabilidades en franquicias

Cada socio asume una responsabilidad total ante el cumplimiento de las obligaciones acordadas. Este hecho será especificada en algunos casos por parte del franquiciante a través de la adición de una cláusula de limitaciones de responsabilidades en el contrato o bien aclarándole al franquiciado el tipo de sociedad empresarial que el ha elegido.

La parte del contrato de franquicia la cual describe las obligaciones del franquiciante, contiene detalladamente los elementos del parking de franquicia así como los posibles gastos que recaen debido a servicios extras. El franquiciante debe presentar de manera especial el manual del sistema de franquicias. Las declaraciones del franquiciante respecto al material publicitario deben ser comparadas con las restantes declaraciones y definiciones existentes en el contrato.

Obligaciones de franquiciados en franquicias

Este párrafo en el contrato de franquicia enumera las obligaciones de un franquiciado frente a un franquiciante. El franquiciado adquiere por contrato el permiso y la obligación de hacer uso del package de servicios del franquiciado. Su contribución a la sociedad de franquicia se basa en la realización de su trabajo, el aporte de su capital económico e informativo. El esta obligado, inclusive luego de finalizado el contrato, a mantener en secreto el know-how adquirido por la franquicia y esta sometido, por lo menos durante la duración del contrato, a la prohibición de participar en otra empresa que represente la competencia.

Actividades comerciales en franquicias



Bajo este punto se encuentran eventualmente resumidas las reglas que incumben al local del negocio del franquiciado. Ellas contienen una definición concreta del lugar de trabajo, Reglas de diseño del interior del negocio, leyes de manejo y de control de franquiciante en el negocio en si, o las obligaciones a respetar las reglas durante la apertura y el mantenimiento del negocio.



Remuneración en franquicias

Los costos de franquicia son contraprestaciones del franquiciado, a cambio de estos costos recibe el, el know-how de la empresa, se le permite hacer uso de la marca así como de las protecciones legales comerciales del sistema de franquicia. La transferencia de derechos así como la ayuda brindada al franquiciado durante la creación y el manejo de su negocio, están acordados en el contrato de franquicia.

Por lo general la remuneración en una franquicia se compone de gastos de ingreso al sistema de franquicia y gastos regulares de franquicia. En algunos casos el gasto de franquicia es reemplazado o complementado por el aumento de los costos de productos. Al franquiciado le corresponde también en muchas ocasiones pagar gastos publicitarios, los que permiten realizar campañas publicitarias centralizadas, para todo el sistema de franquicia.

Duración del contrato en franquicias

Contratos de franquicia son acordados por lo general por un período de tiempo entre 5 y 10 años, aunque tampoco es rara una duración de contrato de 10 o 20 años. La duración del contrato depende de factores como, el rubro, los productos/servicios, elección de socios y la filosofía de la empresa del franquiciante. El acuerdo sobre la duración del contrato le debe ofrecer al franquiciado la posibilidad de la amortización de su inversión inicial de capital, o permitirle una prolongación del contrato.

Finalización del contrato de franquicia

Un contrato de franquicia puede ser rescindido por haber finalizada la duración del mismo y antes de la fecha acordada por causa de un despido o rescisión del contrato antes de que este haya finalizado. En el caso de existir una declaración de voluntad se debe diferenciar entre un despido ordinario o un despido extraordinario. En el caso de una enfermedad grave o de muerte del franquiciado se puede rescindir el contrato antes de haber finalizado y/o existe la posibilidad de transferirlo a terceros.

Consecuencias de finalización del contrato de franquicia

Un acuerdo justo no solo es importante en el momento de finalizar un contrato. De igual manera el contrato debe incluir la aceptación del franquiciante de la mercadería no vendida o material publicitario actual. A un acuerdo justo le corresponde también que el franquiciado devuelva los manuales de franquicia y demás material confidencial al franquiciante. También se debe tener en cuenta una posible prohibición de formar parte de la competencia, inclusive luego de finalizado el contrato, este aspecto solo puede tenerse en cuenta si existe una regla de indemnización acordada en un documento aparte. Básicamente el franquiciado pierde, luego de haber finalizado el contrato e independientemente de las bases legales, todo tipo de derecho existente en el contrato de franquicia y debe dejar de hacer todo lo que pueda aparentar, que el sigue formando parte del sistema de franquicia. Puede ser de gran ayuda realizar un acuerdo especial en el caso de que se abandone el sistema de franquicia.

Instrucciones de retractación en franquicias

En cuanto el futuro franquiciado no se haya presentado como comerciante, en Alemania debe responder a los reglamentos del antiguo Código de Crédito del Consumidor (VerbraucherKreditgesetze, VerbrKrG), el cual ahora esta amparado bajo el nuevo BGB bajo la ley § 355 y en relación con el BGB reglamentos de información VO



(InformationsrichtlinienVO) vigentes desde el 5.8.2002. El contrato de franquicia debe incluir, en el caso de condiciones de asociación o acuerdos de prestaciones una forma de regulación legal la cual incluya la cláusula, que el franquiciado puede rescindir su aceptación del



contrato dos semanas después – contadas desde el día de haber firmado el contrato – sin la necesidad de dar explicaciones algunas por escrito.

Si se omite la advertencia de la posibilidad de retractación del contrato, y el franquiciado se jacta de este hecho en el período de un año después de haber firmado el contrato, esta situación conlleva a la nulidad del contrato desde el primer día.

Disposición final en franquicias

Al final del contrato se resumen los acuerdos habituales generales, los que atañan los acuerdos de validez del contrato en situaciones especiales de invalidez, la integridad del contrato, las exigencias de la formalización del contrato, el lugar de cumplimiento y la jurisdicción responsable así como las leyes que lo amparan.

Dispositivos en franquicias

Acuerdos de franquicias son por lo general complementados por importantes documentos adicionales. Los más importantes son los manuales de la empresa y el libro de códigos empresarial, allí se encuentran el know-how y los conocimientos del franquiciante adquiridos a través de experiencias, estos están estandarizados y documentados de manera lógica y de fácil entendimiento. El futuro franquiciado debe exigir, antes de cerrar un contrato de franquicia, poder echar un vistazo a estos documentos. En este caso un franquiciado serio exigirá previamente firmar un documento de confidencialidad, con lo cual se podrá proteger de otros socios del sistema de franquicia.

Que se entiende bajo ,asesoramiento de precontrato en una Franquicia?

De acuerdo a los principios de las leyes civiles, antes de firmar un contrato, cada una de las partes interesadas tiene la obligación de informarse sobre las ventajas y las desventajas del cierre de dicho contrato.

A diferencia de estos principios, algunos libros y algunas jurisdicciones comparten la idea de que un franquiciante tiene la obligación de asesorar al franquiciado antes de firmar un contrato de franquicia. La razón de esta suma de exigencias al franquiciante se debe sobretodo a superar la diferencia de conocimientos entre las dos partes actuantes y a responder a los altos costos de ingreso por parte del franquiciado.

En el ámbito del asesoramiento de las obligaciones precontrato brindadas por el franquiciante, se debe diferenciar entre aclaraciones „falsas “ y aclaraciones „omitidas“. No se requieren reglas específicas de franquicia para que el franquiciante se responsabilice por falsas aclaraciones. El asesoramiento que el franquiciante debe ofrecer de motu proprio, antes de cerrar el contrato de franquicia, es causante de muchas discusiones, ya que este no siempre es llevado a cabo.



Por lo general el contrato de franquicia se basa en un concepto claro, objetivo y entendible de marketing, el cual se orienta en las experiencias del franquiciante. Estas experiencias fueron sometidas a prueba por el mismo franquiciante. Solo si el asesoramiento precontrato del franquiciante responde a estos aspectos, se puede garantizar que no existan asimetrías en el nivel de información de las partes, en el momento de firmar el contrato.



Las leyes dictaminan que en el asesoramiento precontrato del franquiciante deben incluir los siguientes aspectos:

- El Modo de accionar y expectativas de éxito el sistema de franquicias,
- Los datos sobre el aporte necesario de capital laboral y financiero desde el comienzo hasta el Break-Even,
- La información sobre los datos financieros de otras franquicias perteneciente al sistema de franquicias,
- El tipo y la calidad del Know-how brindado.

Esto significa puntualmente que el franquiciado debe obtener **OBLIGATORIAMENTE** las siguientes informaciones **ANTES** de firmar el contrato:

- Información correcta sobre las facturaciones y ganancias estimativas así como de la información que Datos fueron utilizados para realizar este cálculo
- Información correcta sobre las franquicias que fracasaron (conocidas como Flop-Rate)
- Información correcta sobre los gastos promedios y los gastos típicos de franquicias
- Información correcta sobre el nivel de los gastos de franquicia
- Información correcta sobre la imposición y presencia de la marca licenciada en el mercado
- Información correcta sobre la situación de competencia y en el mercado, así como un análisis de la zona de trabajo, basada en los primeros datos
- Información correcta sobre las ventajas de compras y/o suministro a través del sistema de franquicia con suministros exclusivos (contratos adicionales)
- Información correcta sobre el capital privado promedio necesario estimado
- Información correcta sobre el éxito estimado del concepto de marketing
- Información correcta sobre franquicias similares en el sistema de franquicias y el porcentaje de fluctuación en el sistema de franquicias
- Datos correctos sobre los derechos de protección del franquiciante,
- Información correcta sobre los cursos de formación del franquiciado,
- Información correcta de las cifras de los tres mejores franquiciados en el sistema (tres mejores),
- Información correcta sobre otras posibilidades de servicios de productos del sistema de franquicias,
- Información sobre las experiencias adquiridas en el sistema de franquicias o en franquicias piloto, las cuales utilice el franquiciante,
- Exposición de todos los costos que vayan más allá de los gastos iniciales de ingreso al sistema de franquicia, teniendo en cuenta todos los gastos en relación el período de pérdidas en la época de apertura (época seca), para poder estimar así las posibilidades concretas de ganancias.

La información debe ser brindada al franquiciado en el momento adecuado, por lo menos diez días antes de firmar el contrato, para que este tenga tiempo de controlar el contrato.

Por motivos de designación del franquiciado como empresario independiente, el asesoramiento precontrato no garantiza ningún tipo de rentabilidad y/o ganancia para el franquiciado. El franquiciado tiene derecho a recibir información completa, con la cual el pueda calcular la rentabilidad de su futuro negocio de franquicia.



Si el franquiciante no cumple con las reglas de asesoramiento precontrato, el franquiciado puede hacer uso de diferentes exigencias y derechos frente al franquiciante. Principalmente la posibilidad de impugnar el contrato debido al engaño malicioso, lo que puede significar la retractación del contrato. Junto a la retractación del contrato el franquiciado puede exigir una indemnización de parte del franquiciante por daños y perjuicios.