

¿QUÉ ES UN CONTRATO DE MÁSTER FRANQUICIA?

El Contrato de Máster Franquicia es un tipo de contrato de franquicia que otorga al Máster Franquiciado el derecho a poseer y operar más de un establecimiento, así como el derecho a sub-franquiciar la apertura de otros establecimientos a otras empresas independientes (llamados sub-franquiciados), todo ello durante un tiempo determinado y dentro de un área geográfica específica.

En este tipo de contrato hay tres participantes: el Franquiciador que es el propietario de la marca, el Know-How (Manual de Franquicia) y los productos; el Máster Franquiciado que va a desarrollar el negocio de la franquicia a través de la búsqueda, selección y control de los sub-franquiciados; y los sub-franquiciados, que son las personas físicas o jurídicas que gestionan los puntos de venta. No obstante, también es habitual que el Máster Franquiciado gestione determinados establecimientos, sobre todo el primero que se abra.

El Máster Franquicia es una forma de franquicia muy adecuada para el desarrollo internacional de una empresa de franquicias ya que el Máster Franquiciado conoce muy bien el mercado y tiene contactos en zona (normalmente un país) que le asigna como territorio. No obstante, el Franquiciador pierde una parte sustancial de control sobre el mercado al transferir al Máster Franquiciado la responsabilidad y el cumplimiento de las normas que se establecen en el Manual de Franquicia. Por otra parte, debido a diferencias culturales -sobre todo si se conceden Máster franquicias en países emergentes como China, Brasil o países árabes - también pueden surgir dificultades en la relación entre ambas partes. Por ello, la selección del Máster Franquiciado es un aspecto esencial para el éxito de este forma de expansión internacional en el sector de las franquicias.

A continuación, se ofrecen las cláusulas más importantes que deben incluirse en un [Contrato de Máster Franquicia](#).

INTRODUCCIÓN/PREÁMBULO

El propósito de la Introducción/Preámbulo es proporcionar información sobre cuestiones básicas, de tal forma que se describan los elementos clave del acuerdo y se reflejen con exactitud las intenciones que tienen las partes al realizar el contrato. Este apartado de Introducción/Preámbulo sirve como un marco general del acuerdo así como una referencia en caso de litigio. Se recomienda que en este apartado se incluyan, al menos, los siguientes elementos:

- Una descripción de las partes y de la independencia entre ellas.
- Una descripción del Sistema de Franquicia y su historia.
- La titularidad del Sistema de Franquicia y las consecuencias de futuros cambios en la misma, tanto en el caso de que dichas modificaciones sean originadas por el Franquiciador como por el Máster franquiciado.



- La documentación e información transmitida por el Franquiciador al Máster Franquiciado antes de la celebración del acuerdo.
- Otros requisitos pre-contractuales y la confirmación o la especificación de que se han cumplido dichos requisitos.

OBJETO DEL CONTRATO

El objetivo común del Contrato de Máster Franquicia será desarrollar el Sistema de Franquicia en un territorio geográfico concreto y para que esto sea posible, el Franquiciador concede al Máster Franquiciado el derecho a utilizar el Sistema de Franquicia, así como una licencia de marca y una licencia para el uso de cualquier otro derecho de propiedad intelectual (nombre comercial, logos, etc.) que sea necesario; igualmente se otorga el derecho a la concesión de franquicias a los sub-franquiciados dentro de los límites previstos geográficos y temporales establecidos en el contrato.

TERRITORIO

El territorio geográfico asignado al Máster Franquiciado debe estar claramente definido en el contrato. Las partes pueden optar por la ampliación o reducción del territorio, dependiendo de la consecución de objetivos específicos y claramente definidos (ya sea en términos de volumen de negocios o el número de unidades sub-franquiciadas abiertas o una combinación de ambos criterios).

EXCLUSIVIDAD

En general, el Máster Franquiciado querrá obtener la máxima exclusividad para el territorio asignado a cambio de las inversiones que va a realizar para el desarrollo del negocio de franquicia en ese territorio. Si no se establecen limitaciones con respecto a esta exclusividad, significará que el Máster Franquiciado tiene un derecho incondicional y exclusivo para franquiciar el negocio en el territorio asignado, frente a cualquier otro tercero, incluyendo el Franquiciador.

RED DE FRANQUICIAS

Los contratos de Máster Franquicia contienen normalmente un calendario de aperturas previstas de establecimientos de franquicia en el territorio asignado. Es de interés de todas las partes involucradas, abordar este tema de una manera realista, con el fin de evitar posibles conflictos, especialmente en cuanto al número mínimo de franquicias que se van a abrir. El acuerdo deber proporcionar soluciones para la situación en la que no se obtenga el mínimo de aperturas previstas (por ejemplo, limitar la exclusividad concedido a la terminación del contrato).

CÁNONES

Los contratos de Máster Franquicia suelen incluir dos tipos de cánones que el Máster Franquiciado tiene que abonar al Franquiciador. El primero es la cuota inicial o canon de

entrada que tiene que abonarse por los derechos concedidos. El segundo es una cuota de franquicia en curso (a menudo también se conoce como un canon continuado) por el uso del Sistema de Franquicia y los servicios de apoyo prestados por el Franquiciador. En muchos Sistemas de Franquicia la cuota inicial se divide en tramos iguales o bien en un primer pago y luego pagos por cada uno de los establecimientos que se abren. Es habitual también que la cuota de franquicia se calcule en forma de porcentaje de los ingresos que obtiene el Máster Franquiciado. No obstante, las partes son libres de acordar y utilizar diferentes formas para determinar este canon. Existen diferentes métodos que van desde el pago de cuotas fijas mensuales a porcentajes calculados sobre la base de los ingresos brutos o netos, o las compras de productos que se realicen.

CONTRATOS CON SUB-FRANQUICIADOS

En muchos casos, el Franquiciador obliga al Máster Franquiciado a utilizar un modelo estándar de contrato con los sub-franquiciados, asegurándose siempre de que este contrato cumple con las leyes locales sobre contratos de franquicia en el país del Máster Franquiciado. Otra opción es conceder al Máster Franquiciado el derecho a redactar un contrato con el sub-franquiciado que contenga una serie de cláusulas estándar que el Franquiciador considera de obligado cumplimiento.

PUBLICIDAD

La publicidad es uno de los factores vitales que determinan el éxito de un Máster Franquicia. Los contratos de Máster Franquicia suelen contener disposiciones sobre la forma de realizar actividades publicitarias y normas específicas sobre las respectivas obligaciones y responsabilidades de las partes, así como la financiación y el control de la publicidad. Además, suele establecerse que el Máster Franquiciado y los sub-franquiciados contribuyan a un fondo de publicidad en la zona asignada, creado por el Máster Franquiciado, así como un fondo de publicidad regional o global administrado por el Franquiciador.

RESOLUCIÓN

Aparte de una disposición que establezca que el Contrato de Máster Franquicia terminará automáticamente al vencimiento del plazo acordado (a menos que las condiciones para la renovación, si así se acuerda, se hayan cumplido), también se tienen que definir las causas de terminación, por cualquiera de las partes, que estén previstas en el propio contrato. Es habitual incluir entre esas causas la terminación anticipada por el Franquiciador en el caso de una violación grave por el Máster Franquiciado, así como la terminación automática en caso de quiebra o insolvencia del Máster Franquiciado.

LEY APLICABLE Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Por norma general, en un Contrato de Máster Franquicia, la ley aplicable será la ley del país en que esté domiciliado el Franquiciador. No obstante, conviene tener en cuenta varias

circunstancias y factores, como la seguridad jurídica en los países del Franquiciador y el Máster Franquicia antes de tomar esta decisión.

En cuanto a la resolución de conflictos que puedan surgir en un contrato de Máster Franquicia, el Arbitraje es generalmente la opción menos costosa y la que requiere menos tiempo. El Arbitraje ofrece un foro flexible y neutral de negociación, y permite a las partes elegir un árbitro con experiencia en el sector en el que se desarrolla la actividad de la franquicia.



Para obtener el Modelo de Contrato de Máster Franquicia clic en:



[**CONTRATO DE MASTER FRANQUICIA**](#)

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

