

**FRANQUICIAS ABOGADOS EN VENEZUELA
CARACAS**

www.protejase.com.ve

asomivis@gmail.com

+58 0212 753-9207

+58 0212 753-4220

+58 0212 753-7186

+58 0212 753-7258

MANUEL ALFREDO RODRÍGUEZ – FRANQUICIAS

La franquicia es un contrato donde el franquiciador otorga al franquiciado el derecho de explotar un negocio propiedad del primero. A esa autorización de negociar se le llama: "dar la licencia". Ello exige ser el dueño o titular de la marca acreditada con el registro o concesión ante la autoridad competente: el Servicio Autónomo de la Propiedad Industrial (SAPI). La franquicia presenta diversas modalidades: el franquiciador le vende o arrienda el derecho al franquiciado, se trata de la cesión o traspaso del producto a comercializar. Todo depende de los términos plasmados por las partes en el acuerdo. ¿Qué beneficios recibe el franquiciador en este tipo de pactos? En primer término, el derecho de franquicia. Es el pago por adelantado que hace el franquiciado en favor del franquiciante o quien crea la franquicia. Mientras que la denominada "regalía" es un pago anual o periódico por las ventas efectuadas por el franquiciado en beneficio del franquiciador. Algunos contratos regulan además, el pago del derecho a la publicidad, esto cubre la propaganda corporativa de los artículos a la venta. ¿Cuáles son las ventajas de la franquicia? El franquiciado gozará de la reputación propia de la firma o marca del franquiciador. Se aduce que el costo es menor al operar con franquicia: se gasta menos dinero con esta ya que el franquiciador le entrega al concesionario los instrumentos propios para minimizar tales conceptos. Para el franquiciado implica activar el negocio con menos capital, reduce el riesgo y recibe formación o asistencia continua sobre esa actividad. Él no requiere tener experiencia en el negocio, esta se la trasmite el franquiciador. En cuanto a los provechos de quien aprueba la franquicia, se señalan los relevantes: el acceso a una nueva fuente de ingreso de capital, se evitan los gastos fijos elevados asignados a las sucursales, aunado a la colocación, distribución y venta rápida de las mercancías. A continuación citamos, según la práctica profesional, los principales problemas que devienen para quienes suscriben un contrato de franquicia. Primero, el franquiciador promete suministrar información (Knowhow) del negocio y más tarde, contraviene al no darla o lo hace, pero, de forma incompleta. Segundo, el franquiciado oculta las verdaderas ganancias obtenidas con el propósito de reflejar beneficios pírricos. Tercero, el franquiciador abandona al franquiciado cuando este requiere de ayuda para el funcionamiento de sus labores. Al emitir segunda opinión legal en carácter de abogados, hemos advertido que las partes pueden prever en este tipo de contrataciones la figura del Arbitraje para dirimir las controversias futuras. El contrato redactado con cláusula arbitral permite que el franquiciante y el franquiciado establezcan una indemnización equivalente a un monto dinerario para el caso de que una de las partes incumpla con las prestaciones derivadas del mismo. De no regularse así en el convenio de franquicia, los otorgantes podrían verse en un largo y dispendioso proceso judicial que por lo general, se ignora cuando finaliza. Por ello, los abogados en Venezuela, conocedores del tema que nos ocupa, recomiendan: sustituir la jurisdicción propia de los tribunales con la figura del Arbitraje. La franquicia bien diseñada asegura el éxito de la misma: las obligaciones de las partes exigen ser garantizadas.

Abogado Litigante.
Profesor UCV, UCAB y USM.