



Preguntas Frecuentes

Costos, Cifras, Etc.

¿De que depende el costo de la franquicia?

El costo de cada franquicia es distinto y esta calculado con referencia al giro del negocio, tamaño, posicionamiento, el retorno de inversión que promete y su comportamiento financiero.

¿Qué cubre la cuota inicial de la franquicia?

La cuota inicial de la franquicia es el pago efectuando a la firma del contrato y cubre los siguientes puntos:

- Gastos generados en el proceso de selección, aprobación y contrato de franquicias por parte de la marca franquiciante.
- Copias de los manuales de operación (know-how) y demás documentos.
- Cursos de introducción y capacitación.
- Asistencia técnica en la remodelación y adecuación del local comercial.
- Gastos legales realizados a la firma del contrato franquicia.

¿Qué cubre el monto de la "inversión inicial"?

Básicamente incluyen lo relacionado a la construcción y remodelación del local, inventarios iniciales, trámites legales, contratación del personal, publicidad pre-apertura y los gastos de inauguración.

¿Por qué se pagan regalías a la Marca Franquiciante?

Las regalías se pagan a fin de cubrir los gastos por la asistencia continua y la parte proporcional en tiempo y dinero que el franquiciante ha invertido en posicionar su marca.

¿Por qué se paga una cuota de publicidad?

El franquiciante cobra una cuota de publicidad con el fin de mantener e incrementar el posicionamiento de la marca a nivel institucional. Esto apoya de forma directa al esfuerzo efectuado por cada franquiciante y por ende al éxito de cada franquicia.





Preguntas Frecuentes

Documentos

¿Cuáles son las ventajas de adquirir una franquicia?

El formato de franquicias no sólo es una buena oportunidad que te permite ser tu propio jefe, encausar tu personalidad, energía y pasión en un negocio que es tuyo, hasta cierto punto. Implica también la seguridad y la ventaja de saber que detrás de la operación está siempre el respaldo de un organismo mucho mayor: el negocio del Franquiciante, con toda su experiencia.

¿Se requiere experiencia previa para adquirir una franquicia?

Dependiendo del modelo de franquicia solicitada. Idealmente, el Perfil del Franquiciatario estable que el Franquiciatario (en casi todos los casos) debe cubrir un mínimo de conocimiento sobre el negocio, aunque en otras ocasiones, puede establecerse dos perfiles; el del Franquiciatario Inversorista.

¿Existe algún tipo de contrato el Franquiciante y el Franquiciatario?

El contrato de franquicia es la parte fundamental de la relación entre ambos tiene una vigencia establecida conforme a la recuperación de la inversión total. A su vencimiento se evalúa el desempeño de ambas partes para decidir si se continúa con la relación comercial o no.

¿Cuáles son los documentos que debo recibir por parte del Franquiciante antes de la Firma del Contrato?

Previo a la firma del contrato es necesario recibir la Circular de Oferta de Franquicia (COF), el documento que contiene la información que, de acuerdo con el segundo artículo 142 de la Ley de la Propiedad Industrial, indica que el franquiciante debe entregar a sus potenciales Franquiciatarios con por menos 30 días hábiles de anticipación a la firma del contrato de franquicia.

¿Qué documentos debo recibir a la firma del contrato?

Usualmente se entregan los siguientes:

- Manuales de operación.
- Proyecto de construcción, remodelación o adaptación.
- Plano de zonificación.
- Programa de capacitación y adiestramiento

