



Por: Ramón Vinay
francorp@francorpmexico.com



La Circular de Oferta de Franquicia: La verdad desnuda en franquicias

La Circular de Oferta de Franquicia (COF) es prácticamente el único documento legal contemplado en el reglamento de la Ley de Propiedad Industrial (Artículo 65) y está diseñado para, proteger a los inversionistas de abusos y evitar fraudes en la venta de franquicias. Todo franquiciante (el que vende la franquicia) serio debe preparar y entregar la COF a todos y cada uno de los interesados en adquirir su franquicia durante el período de negociación. No hay un momento específico para esta entrega. Eso lo decidirá en franquiciante. Sin embargo, en todos los casos debe ser en forma previa (30 días) antes la firma del contrato por parte del comprador.

La información mínima que debe contener este documento es la siguiente:

1. Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del Franquiciante;
2. Descripción de la Franquicia;
3. Antigüedad de la empresa Franquiciante de origen y, en su caso, Franquiciante maestro en el negocio objeto de la Franquicia;
4. Derechos de propiedad intelectual que involucra la Franquicia;
5. Montos y conceptos de los pagos que el Franquiciatario debe cumplir al Franquiciante;
6. Tipos de asistencia técnica y servicios que el Franquiciante debe proporcionar al Franquiciatario.
7. Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la Franquicia;
8. Derecho del Franquiciatario a conceder o no SubFranquicias a terceros y, en su caso, los requisitos que deba cumplir para hacerlo.
9. Obligaciones del Franquiciatario respecto de la información de tipo confidencial que le proporcione el Franquiciante, y
10. En general las obligaciones y derechos del Franquiciatario que deriven de la celebración del Contrato de Franquicia."



Esta información permitirá al potencial franquiciatario (el que compra la franquicia) conocer y verificar por anticipado las capacidades, limitaciones, recursos y organización del franquiciante, en lo referente al tipo y alcance de los servicios que recibirá una vez operando la franquicia.

Asimismo, podrá conocer los límites de su territorio y sus obligaciones financieras y de otra naturaleza que el franquiciante haya determinado en su planeación para el otorgamiento de franquicias.

Se debe poner especial atención al numeral “4”, ya que este capítulo debe contener copias de los registros de marca con los que cuenta el franquiciante. Es de ahí que se parte para el otorgamiento de una franquicia. Si el franquiciante no dispone de sus registros de marca, o bien un convenio de uso de licencia de marca, emitido por el titular, ese otorgamiento sería fraudulento.

Además de lo anterior, el franquiciante deberá proporcionar un listado de los nombres, direcciones y números telefónicos de sus franquiciatarios actuales, a efecto de facilitar al comprador de la franquicia las entrevistas con aquellos y, de esta manera, formarse una opinión con respecto a la seriedad y disposición de servicio del franquiciante y tomar una decisión informada de compra. (No está ordenado en el artículo antes mencionado, pero es signo de seriedad del franquiciante el proporcionarla)

La presentación de la COF en el proceso de negociación de compra de una franquicia es mandatoria. Ninguna franquicia o licencia está exenta de esta obligación. Este documento debe ser entregado al franquiciatario **ANTES** de la firma del contrato.

Por otro lado, el contrato de franquicia debe coincidir exactamente con la COF en todos y cada uno de sus puntos. Por ejemplo; si la COF establece un pago de 5 mil dólares como cuota inicial y un 5% de regalías, el contrato debe decir exactamente lo mismo. Si la COF y el contrato difieren, el comprador debería abstenerse de firmarlo, ya que hay una presunción de engaño por parte del franquiciante.

De hecho, la entrega de la COF es un requerimiento legal que, si es ignorado por el franquiciante, puede motivar una demanda por parte del franquiciatario. Con toda seguridad el juicio será ganado por el demandante, ya que el demandado violó el reglamento.



El comprador deberá llevar la COF a su abogado a efecto de que la estudie y emita sus comentarios. Este paso es crítico ya que el documento debe describir en detalle cada uno de los servicios que recibirá el franquiciatario. Si este listado de servicios no satisface al comprador de la franquicia, deberá aclararlo con el franquiciante y, en base a esta discusión, decidir si compra o no.

Esta cultura de protección, es ignorada frecuentemente por los compradores. Se debe recordar que están invirtiendo una gran parte (a veces la totalidad) de su capital y que un error no asegurarse de que su franquiciante cumpla a cabalidad con la ley.

Buena suerte

Ramón Vinay es presidente de Francorp International, el grupo líder mundial en la consultoría en franquicias, con operaciones sirviendo a 40 países donde ha desarrollado más de 4mil cadenas de franquicias.