

LEER
ONLINE

Franquiciador y franquiciado: dos caras de una misma moneda

Santos Agrela Páez. Socio de PROCER Abogados y Asesores

Modelo de negocio preestablecido

Cuando se valora la opción de abrir un negocio, es extraño a quien no se le pasa por la cabeza la opción de la franquicia. Normalmente, su visibilidad como marca es muy superior a otro tipo de negocios, su expansión y presencia es elevada y eso nos hace irremediablemente pensar que el éxito y el rendimiento económico debe ir a asociado a lo anterior, tanto para el franquiciador como para el franquiciado.

De lo que no hay duda es de que se trata de un modelo de negocio particular en el que la toma de decisiones y riesgos está en cierta medida amparada por el franquiciador, que nos ofrece seguridad al vendernos un modelo de negocio probado y que ya ha funcionado, junto con todo lo que eso conlleva.

Origen de los problemas

Dicha seguridad, se ve materializada por un contrato que deberán firmar franquiciador y franquiciado, habiéndosele suministrado a este de forma previa información que le permita aceptar o no las condiciones y ver datos reales del negocio, para posteriormente comprometerse.

Como era de esperar es en este momento en el que pueden sembrarse problemas tanto para franquiciador como para franquiciado que darán sus frutos en el futuro, ya que el compromiso adquirido por unos y otros y los datos y cláusulas deben ser precisos y ciertos, de forma que no induzcan a ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |