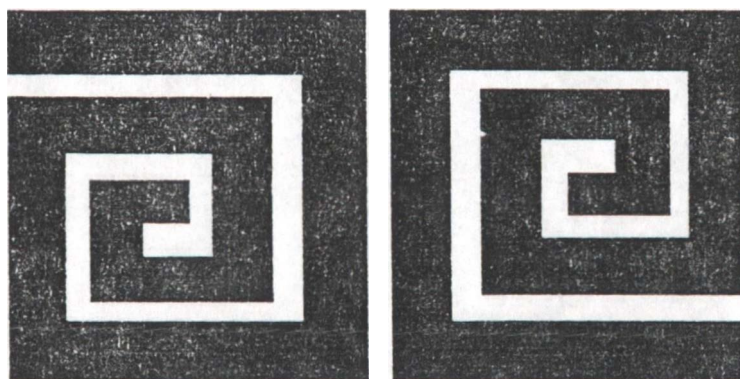


**Ministerio de Desarrollo Económico
artesanías de colombia s. a.**

INFORMACION BASICA DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS



ERNESTO ORLANDO BENAVIDES

Santa Fe de Bogotá, Junio de 1996





INTRODUCCION

Artesanías de Colombia S. A. presenta la información básica del sistema de franquicias nacionales que está implantado actualmente.

El documento explica que es una franquicia, cuál es el objetivo del sistema para Artesanías de Colombia S.A., qué elementos le dan categoría a la franquicia y al franquiciado y los beneficios que se pueden obtener asociándose a este sistema; cuáles son las obligaciones de las partes y las condiciones básicas que se han establecido para iniciar este negocio.

Consideramos que solo una visión de negocios y una capacidad de adaptación al mercado nos garantiza permanencia y crecimiento.

Es esta una excelente oportunidad de participar



Ministerio de Desarrollo Económico
artesanías de colombia s. a.

en un negocio que valora y promueve lo nuestro.

ARTESANIAS DE COLOMBIA es una sociedad de economía mixta del orden Nacional, sometida al régimen de las empresas industriales y comerciales del Estado, vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico y dotada de personería jurídica , autonomía administrativa y capital propio.



M I S I O N

Liderar los procesos que contribuyen al desarrollo humano sostenible del sector artesanal, fortaleciendo y cualificando la producción y comercialización para que el sector participe de manera creciente en la economía nacional Artesanías de Colombia trabaja con excelencia e interactivamente para lograr el bienestar, tanto de los artesanos como de los agentes que apoyan su desarrollo.



UN OBJETIVO: LA COMERCIALIZACION

Uno de los objetivos es comercializar los productos artesanales seleccionados, con garantía de calidad y autenticidad, para cumplirlo la Empresa cuenta con la Subgerencia Comercial dotada de los recursos humanos , económicos y técnicos para lograr resultados positivos que permiten convertir a la Entidad en rentable y autogestionaria

QUE ES UNA FRANQUICIA?

La franquicia puede ser considerada un sistema de comercialización de un producto o servicio. Es un contrato entre dos partes por el cual el franquiciante permite al franquiciado comercializar un cierto producto o servicio bajo su marca, nombre o símbolo; contra el pago de un derecho de entrada o de regalías, o de ambas cosas.

Existe franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca se transmiten conocimientos técnicos o se proporciona asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir, vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendien-



tes a mantener la calidad, prestigio e ingresos de los productos o servicios a los que ésta distingue.

Sin embargo es el franquiciado el que hace la inversión necesaria para el negocio, razón por la cual es un empresario independiente y no un empleado de franquiciante.

OBJETIVO DEL SISTEMA NACIONAL DE FRANQUICIAS

El objetivo fundamental del SISTEMA NACIONAL DE FRANQUICIAS DE ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A., es lograr una amplia participación y una mayor cobertura del mercado; un mejor nivel de atención y servicio al cliente; un aumento significativo en el nivel de negocios, la difusión de nuestra identidad y patrimonio cultural y el fortalecimiento del gremio artesanal.

Artesanías de Colombia S.A., para alcanzar su objetivo principal ofrece el Franchising o franquicia comercial, mediante contrato celebrado por escrito, en el cual Artesanías de Colombia S.A. ofrece individualmente a muchos franquicitarios que forman un sistema de distribución de su producción, vender o



distribuir bienes o prestar servicios en forma exclusiva, creando una relación de asistencia con carácter permanente, bajo control, al amparo de una marca o nombre comercial, propiedad de Artesanías de Colombia de conformidad con un método, sistema o plan preestablecido, contra el pago de un canon y otras prestaciones adicionales.



Ministerio de Desarrollo Económico
artesanías de colombia s. a.

ELEMENTOS DE LA FRANQUICIA



FRANQUICIADO

Señor empresario, usted adquiere contractualmente, el derecho a comercializar auténticas artesanías, provenientes de las regiones colombianas, representativas de nuestra cultura, fruto de tradiciones ancestrales; utilizando los enormes beneficios de nuestra marca, nuestro posicionamiento en el mercado y recibiendo apoyo en la capacitación y manejo de su negocio.

KNOW HOW

Es la obligación de entrenar al franquiciado para la conducción del negocio y la organización del trabajo. Lo que permite la uniformidad en el producto o en la prestación del servicio y la asistencia técnica o simplemente el "saber como" para llegar al mismo resultado.

Se le brindará al franquiciado un conjunto de conocimientos en relación a la procedencia, técnica de elaboración y elementos culturales de la obra que le permitirán acceder ventajosamente al mercado en relación a los competidores.

BENEFICIOS QUE RECIBE USTED AL ASOCIARSE AL SISTEMA NACIONAL DE FRANQUICIAS DE ARTESANIAS DE COLOMBIA

La relación entre franquiciante y el franquiciado se plasma en un contrato que se denomina contrato de franquicia, en el cual se establecen en forma detallada las obligaciones y derechos de las partes y se definen con claridad las reglas a las que ambas partes se someten.

El contrato de franquicia es un contrato bilateral, en virtud del cual el franquiciante le otorga al franquiciado el derecho no exclusivo para usar su nombre comercial, le transfiere su tecnología (Know How).



Por su parte, al franquiciado se obliga al pago de una regalía y al estricto apego a todos y cada uno de los estándares y requisitos impuestos por el franquiciante, lo que permite que una o más personas físicas o morales reúnan sus potencialidades para obtener un mismo objetivo o fin: la exitosa operación de un negocio.

MARCO LEGAL

Se regirá por las normas, actualmente vigentes, en especial la decisión 313 del acuerdo de Cartagena, Código del Comercio Colombiano decreto 575 de 1992.

Se hará adicionalmente referencia a normas anteriores como la decisión 85 del acuerdo de Cartagena, hoy reformada por la decisión 344, que es la vigente a partir del 1o. de enero de 1994.

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIANTE

- Transferir los conocimientos técnicos y comerciales necesarios para la adecuada explotación de los bienes o servicios.**
- Suministrar de manera periódica las actualizaciones sobre procedimientos que contribuyan a mejorar la comercialización de los productos o servicios.**
- Garantizar la idoneidad de ciertos procedimientos para la fabricación de bienes y servicios, sin que por ello garantice el resultado de la explotación comercial.**
- Responder por los hechos imputables al franquiciante que menoscaben en el derecho del franquiciado.**

ciado a utilizar la información técnica o comercial, o el empleo de los signos distintivos que constituyen la explotación.

- Garantizar el adecuado registro o depósito de los signos distintivos que constituyen la explotación.

- Adelantar o autorizar, según el caso, las acciones judiciales que garanticen al franquiciado que no existiría usurpación por terceros de los secretos comerciales o técnicos, ni de los signos distintivos.

adoptar las correcciones necesarias con miras al éxito de la comercialización.

- Informar al franquiciante sobre las mejoras en los procedimientos técnicos y comerciales empleados en la venta de los bienes o servicios.

- Suministrar de manera periódica los informes sobre el desarrollo de la comercialización de los productos.

- Informar al franquiciante sobre los hechos que menoscaben su derecho a utilizar la información técnica o comercial o el empleo de signos distintivos.

- Sugerir al Franquiciante la adecuada protección de los signos distintivos y los secretos comerciales o técnicos que constituyen la explotación, frente a hechos de usurpación por terceros.

- Devolver información al término del contrato.

- Abstener de usar técnicas, signos y Know how después de finalizado el contrato.



OBLIGACIONES DE FRANQUICIADO

- Pagar regalías al franquiciante o la participación en las ventas que se haya acordado, de acuerdo a lo pactado en el contrato.**
- Desplegar las actividades necesarias para la explotación de los bienes y servicios, lo cual implica la compra de las maquinarias o equipos, realizar las instalaciones y adecuaciones establecidas por el franquiciante.**
- Observar a los parámetros entregados por el franquiciante para la explotación de los bienes o servicios.**
- Informar sobre dificultades en la aplicación de los procedimientos a fin de permitir al franquiciante**

OPORTUNIDADES DE MERCADO

Existe una magnífica oportunidad en el mercado, la apertura económica ha favorecido una marcada tendencia hacia la valorización de nuestra cultura e identidad Nacional.

La política de apertura económica nos brinda la oportunidad de comercializar nuestros productos a través de los Convenios o Tratados pactados con los gobiernos de países Latinoamericanos, Europeos y el resto del mundo y la alternativa de canalizar programas turísticos hacia nuestro país.

ANALISIS FINANCIERO

Para desarrollar exitosamente el negocio propuesto, se tendrán en cuenta algunas premisas como el capital de trabajo, las inversiones a realizar, la infraestructura y en general las condiciones económicas que garanticen la implantación.

LINEAS DE PRODUCTOS

Artesanías de Colombia se caracteriza por el buen gusto, diseño , calidad y variedad de los productos que comercializa, dentro de los cuales están la siguientes líneas.

1.-Cerámica

2.-Instrumentos musicales

3.-Fibras vegetales.

4.-Artesanía indígena

5.-Cuero

6.-Metales

7.-Vidrio

8.-textiles

9.-Madera

10.-espejos

11.-Muñequería

12.-joyería



VENTAJAS QUE RECIBE USTED AL ASOCIARSE AL SISTEMA NACIONAL DE FRANQUICIAS DE ARTESANIAS DE COLOMBIA

- NEGOCIO PROPIO Y EXITOSO.**
- MENOR INVERSION.**
- MENOR RIESGO.**
- NO REQUIERE EXPERIENCIA.**
- NOMBRE RECONOCIDO.**
- ASISTENCIA Y ENTRENAMIENTO PERMANENTE.**
- TERRITORIO EXCLUSIVO.**

- INFORMACION ESPECIALIZADA

DERECHO DE INGRESO. Dado el interés que tiene Artesanías de Colombia en impulsar el sistema de franquicia, actualmente no se está cobrando cuota de ingreso.

PUBLICIDAD. La inversión en publicidad en el sitio donde funcione la franquicia se hará en forma proporcional colocando un peso por cada peso que destine el franquiciado

AREA DEL LOCAL. Para un almacén en condiciones normales el área mínima es de 60 metros cuadrados.



PERFIL DEL FRANQUICIADO

1.- Persona o sociedad que desee tener su propia empresa minimizando la probabilidad de quiebra.

2.-El franquiciado debe contar con un nivel financiero satisfactorio el cual es estudiado previamente con base a la información suministrada.

3.-Es conveniente que el franquiciado demuestre interés y estar dispuesto a responsabilizarse del manejo del negocio.



PROCEDIMIENTO PARA ACCEDER A UNA FRANQUICIA

Diligenciar un formato de solicitud .

Información sobre los recursos propios disponibles para el desarrollo de la franquicia.

Información sobre las fuentes de financiación vía endeudamiento que el postulante tendrá para el montaje de la franquicia.

Determinación específica de la ubicación geográfica dentro del territorio nacional y/o en el exterior donde funcionará la franquicia.

Hoja de vida de la persona o socio que administrará la franquicia.

Exponesición de las razones que fundamentan la



determinación de explotar una franquicia de Artesanías de Colombia.

Diligenciar los formularios sobre información financiera, adjuntando referencias bancarias, comerciales y personales según el caso.

Cumplidos los requerimientos, se estudia la solicitud y una vez aprobada se envía carta informando sobre el otorgamiento de la franquicia y citando para la firma del correspondiente contrato.

MODELO DE CONTRATO

CONTRATO DE FRANQUICIA

Entre los suscritos a saber: , mayor de edad, domiciliado en esta ciudad e identificado con la cédula de ciudadanía No _____ de _____, en calidad de representante legal de ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A., sociedad de Economía Mixta vinculada al Ministerio de Desarrollo Económico, por medio del decreto ley 152 de Enero de 1976 quién en adelante se llamará EL FRANQUICIANTE, por una parte y por la otra, _____ mayor de edad, domiciliado en Santafé de Bogotá D.C. identificado con la cedula de ciudadanía No _____ en calidad de representante legal de, _____ quién en adelante se llamará EL FRANQUICIADO, se ha celebrado el presente contrato de franquicia comercial al tenor de las siguientes declaraciones y cláusulas:



EL FRANQUICIANTE DECLARA:

1.- Que ha desarrollado un sistema de mercadeo (en adelante EL SISTEMA) que lo distingue de sus competidores comerciales y que está interesado en licenciar de manera no exclusiva a diversas personas físicas o morales dicho sistema.

2.- Que también esta interesado en licenciar de manera no exclusiva el uso de sus nombres comerciales, marcas, logotipos y cualquier otro medio gráfico y/o tridimensional (en adelante los SIGNOS REPRESENTATIVOS) que signifiquen una ventaja comercial para el adquirente de dichas licencias.

3.- que a fin de garantizar los compromisos a que se refieren las dos declaraciones anteriores y que el licenciatario de las mismas obtenga el mejor resultado posible en su uso,el franquiciante deberá poner a disposición del franquiciado su experiencia, la información, dirección, operación financiamiento y promoción de el SISTEMA y los SIGNOS REPRESENTATIVOS.

EL FRANQUICIAO DECLARA.- Que desea establecer un negocio (en adelante EL NEGOCIO)



que tenga por objeto la comercialización de los productos del FRANQUICIANTE, para lo cual requiere de la obtención de licencias respecto del SISTEMA y de los SIGNOS REPRESENTATIVOS, a que se refieren las declaraciones 1 y 2 que anteceden, así como la de la asistencia señalada en la declaración 3 anterior.

5.- Que está consciente y conforme en mantener los niveles de calidad establecidos en el SISTEMA, que redundarán en un beneficio para la operación de los establecimientos que funcionen bajo el mismo, y utilizando los SIGNOS REPRESENTATIVOS.

6.- Que el presente contrato se integrará a una red de compañías que operan uniformemente, bajo las directrices, procedimientos y políticas establecidos en el SISTEMA y que serán fijadas por EL FRANQUICIANTE.

En atención a las declaraciones anteriores y a la intención manifestada por cada una de las partes, estas acuerdan celebrar el presente contrato de FRANQUICIA, por virtud del cual EL FRANQUICIANTE concede al FRANQUICIADO, una franquici-

cia respecto del negocio que opere con el SISTEMA y utilizando los SIGNOS REPRESENTATIVOS de la primera y sujeto a las obligaciones condiciones y términos que se señalan en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- EL FRANQUICIANTE otorga a EL FRANQUICIADO y este acepta, una franquicia por un término inicial de cinco (5) años, para operar el negocio, según lo previsto en la declaración 4 que antecede, que se ubicará en _____, bajo los términos y condiciones contenidas en el presente contrato. La operación del negocio deberá llevarse a cabo de conformidad con el SISTEMA y bajo los SIGNOS REPRESENTATIVOS de EL FRANQUICIANTE.

PARAGRAFO: No obstante el término establecido, las partes de común acuerdo podrán modificarlo por escrito.

SEGUNDA.- OBJETO: EL FRANQUICIANTE permite al FRANQUICIADO la comercialización de sus productos, bajo su marca y símbolo, a cambio de que comercialice únicamente los productos ofrecidos por ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

EL FRANQUICIADO reconoce y acepta que EL FRANQUICIANTE - tendrá derecho a hacer modificaciones tanto al SISTEMA como a los SIGNOS REPRESENTATIVOS, y desde ese momento se compromete a acatar las modificaciones, que le deberán ser notificadas por escrito con 30 días de antelación a su puesta en marca.

TERCERA.- EL FRANQUICIADO Se obliga a pagar a ARTESANIAS DE COLOMBIA, por concepto de la franquicia concedida en términos de la cláusula PRIMERA que antecede, la cantidad de _____ como pago inicial, además de regalías equivalentes al _____ % de sus ventas _____ . El pago de las regalías será efectuado en el domicilio del FRANQUICIANTE a más tardar los _____ primeros días _____ del mes siguiente a la fecha de su liquidación; adicionalmente las cantidades arriba señaladas, EL FRANQUICIADO aportará una cantidad equivalente al _____ % de sus ventas _____ para gastos de publicidad y promoción que llevará a cabo el FRANQUICIANTE.

CUARTA.- EL FRANQUICIANTE prestará ase-



soría al **FRANQUICIADO** en la selección del lugar de explotación de la franquicia, como en la decoración del local y la presentación del local de ventas.

QUINTA.- EL FRANQUICIADO deberá presentar al **FRANQUICIANTE** por escrito, una relación de los productos que desea le sean vendidos, para surtir las necesidades de su negocio; el **FRANQUICIANTE** estará obligada a surtir el pedido formulado por **EL FRANQUICIADO**, de acuerdo con su capacidad y disponibilidad comercial.

Todo pedido deberá ser pagado en el domicilio del **FRANQUICIANTE** a más tardar 45 días después de la fecha, de facturación del pedido.

SEXTA.- EL FRANQUICIADO reconoce que la localización y apariencia física del lugar donde operará el negocio son de suma importancia para el éxito de la franquicia contratada en virtud del presente contrato, por lo tanto está conforme y expresamente se obliga a establecer el negocio de conformidad con las siguientes reglas:

a.- **EL FRANQUICIADO** desarrollará su actividad comercial en el lugar de su propiedad localiza-

do _____ cuyos linderos son los
siguientes: _____

b.- EL FRANQUICIADO deberá presentar al FRANQUICIENTE los planos de acondicionamiento y/o construcción del local seleccionado, para que esta última los apruebe.

c.- También deberán ser aprobados por EL FRANQUICIENTE los proyectos de decoración del local donde EL FRANQUICIADO operará.

EL NEGOCIO:

EL FRANQUICIENTE se compromete a asistir, en la medida de sus posibilidades, al FRANQUICIADO para la elaboración de los planos arriba señalados a fin de que puedan ser aprobados lo más pronto posible.

EL FRANQUICIADO se obliga a no llevar a ca-

bo ninguna modificación al local donde establezca el negocio, a menos que cuente con autorización por escrito del FRANQUICIANTE .

SEPTIMA.- EL FRANQUICIANTE se obliga a asesorar al FRANQUICIADO en la operación y establecimiento del negocio, en los términos y condiciones que enseguida se detallan:

Como marco específico de referencia, EL FRANQUICIANTE queda obligado a asesorar al FRANQUICIADO en la administración y operación del negocio que esta última establezca en términos del presente contrato, a fin que la lleven a colocarse dentro de los niveles de competitividad establecidos por EL FRANQUICIADO.

Aunque EL FRANQUICIANTE tiene amplias facultades para emitir sus opiniones respecto a la operación del negocio de EL FRANQUICIADO; en ningún caso podrá ejercer actos de dominio del mismo o en cualquier forma afectar o comprometer la integridad del establecimiento del FRANQUICIADO.

Consecuentemente EL FRANQUICIANTE solamente tendrá la facultad para emitir su opinión y so-

licitar que se efectúen las correcciones pertinentes en cuanto a la fijación de objetivos, políticas, tácticas, procedimientos y la toma de decisiones en las siguientes materias expresadas en forma enunciativa más que limitativa: Mercadotecnia, técnicas de venta, administración y finanzas, tráfico, contratación de personal, control de operaciones e informática, adiestramiento y educación continua del personal.

OCTAVA.- EL FRANQUICIADO se obliga a cumplir las siguientes premisas básicas que constituyen la base para el otorgamiento del presente contrato, a saber:

1.- Adecuar el funcionamiento del negocio a las disposiciones contenidas en el SISTEMA, toda vez que el mismo es fundamental para mantener el buen nombre de ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A, así como a mantener sus empleados debidamente instruidos respecto de las disposiciones señaladas en el mismo.

2.- Operar el negocio de manera tal que el nombre de EL FRANQUICIANTE así como de sus demás franquiciatarios, se mantenga, cuando menos,



en el nivel que tiene al momento que se otorga el presente contrato, en virtud que esa forma de operación es la que le ha dado el prestigio que disfruta entre el público consumidor de sus productos.

3.- Atender de manera pronta, eficaz y profesional las necesidades de los consumidores de los productos del FRANQUICIANTE que sean adquiridos en el negocio.

4.- Mantener suficientes productos en existencia para satisfacer las necesidades de sus clientes, además de exhibir, vender o en cualquier forma distribuir EXCLUSIVAMENTE los productos del FRANQUICIANTE.

5.- Toda vez que los productos del FRANQUICIANTE cambian de tiempo en tiempo, deberán retirarse de la venta los productos que indique EL FRANQUICIANTE por escrito.

6.- Cooperar con EL FRANQUICIANTE en campañas promocionales o de mercadotecnia, incluyendo enunciativa pero no limitativamente, ofertas, promociones, descuentos, otorgamiento de regalos o cualquier similar.

7.- Notificar al FRANQUICIANTE, sobre cualquier queja de los consumidores, en relación con la calidad novedad, diseño, utilidad o cualquier otro similar, respecto de sus productos.

8.- Mantener sus precios dentro del nivel establecido por el FRANQUICIANTE y no ofrecer ningún descuento o promoción sin la autorización previa y por escrito de éste.

9.- Requerir por escrito al FRANQUICIANTE el envío de los productos que necesite a fin que los suministre de acuerdo a su capacidad y condiciones.

10) Obtener de las autoridades correspondientes todas las licencias, permisos o en general, las autorizaciones necesarias para la operación del negocio.

Ambas partes acuerdan que el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones señaladas en la presente cláusula, otorgará al FRANQUICIANTE, el derecho para aplicar cualquiera de las siguientes penalizaciones.

a.- Terminar el presente contrato, sin ninguna responsabilidad para él.

b.- Recibir el pago de una compensación monetaria equivalente al daño o perjuicio que le cause la falta ; en caso de que la misma no sea cuantificable, ambas partes, de común acuerdo, fijarán la cantidad correspondiente.

c.- Señalar al FRANQUICIADO la falta cometida y determinar la forma para enmendar su error, entendiendo que, si reincide en la misma falta, no podrá volver a aplicarse este inciso, dando lugar a la terminación unilateral antes mencionada.

NOVENA.- EL FRANQUICIENTE concede, por virtud del presente contrato, las licencias necesarias para que EL FRANQUICIADO pueda utilizar todos y cada uno de los SIGNOS REPRESENTATIVOS que tenga registrados el primero y que sean necesarios para operar un establecimiento dedicado a la comercialización de los productos.

DECIMA.- EL FRANQUICIADO reconoce que las licencias que se le otorgan en términos de la cláusula que antecede son propiedad del FRANQUICIENTE y que por ningún concepto y por ninguna circunstancia podrá actuar como propietario de las



mismas, también reconoce que la licencia de referencia únicamente será válida en la explotación del negocio operado bajo el sistema de franquicias a que se refiere este contrato y en el territorio que más adelante se señala.

EL FRANQUICIADO será responsable único ante EL FRANQUICIENTE de cualquier transmisión no autorizada de los conocimientos técnicos o procedimientos contenidos en EL SISTEMA; y dicha transmisión será causal de terminación inmediata del presente contrato, independientemente de las demás sanciones que correspondan de acuerdo con la legislación de propiedad industrial y/o penal vigente, en el momento de la falta.

EL FRANQUICIADO reconoce que será responsable y estará sujeto, en caso de faltar a las obligaciones arriba señaladas, a las penas señaladas en la ley de la Propiedad Industrial, así como cualquier otro ordenamiento o disposición legal aplicable.

DECIMA PRIMERA.- En caso de que EL FRANQUICIADO descubra algún método que en cualquier forma simplifique o pueda hacer más efec-

tivas las operaciones de las negociaciones que operen bajo el sistema de franquicias del FRANQUICIANTE, deberán hacerlo de conocimiento de este último a fin de que sea él quién determine la conveniencia de incorporarlo o nó al SISTEMA.

DECIMA SEGUNDA.- EL FRANQUICIANTE asumirá cualquier responsabilidad en el evento en que se presente algún tipo de reclamación por el uso de los signos representativos o aplicación del sistema que, se pudiera derivar por la invasión de derechos de Propiedad Industrial, por la utilización del FRANQUICIAO de los SIGNOS REPRESENTATIVOS o por la aplicación del SISTEMA.

Para que EL FRANQUICIANTE sea responsable en los términos de párrafo que antecede, EL FRANQUICIAO deberá haber usado los SIGNOS REPRESENTATIVOS y aplicado el SISTEMA, exactamente en la forma en que se lo haya indicado EL FRANQUICIANTE .

DECIMA TERCERA .- La operación del negocio autorizada por virtud del presente contrato podrá ser llevada a cabo exclusivamente en el local ubicado



en _____

DECIMA CUARTA.- No obstante la estrecha relación existente entre EL FRANQUICIANTE y EL FRANQUICIADO, todas y cada una de las obligaciones laborales presentes o futuras, derivadas de la relación entre EL FRANQUICIADO y sus empleados serán, exclusivas de esta última, por lo que en ningún caso EL FRANQUICIANTE será responsable por algún conflicto de esta naturaleza.

En consecuencia EL FRANQUICIADO será responsable de toda clase de demandas o reclamaciones individuales o colectivas que, por cualquier motivo, pudieran presentar los trabajadores de EL FRANQUICIADO.

DECIMA QUINTA .- Ambas partes manifiestan que es su intención que la operación derivada del presente contrato sea conducida en términos de buena fe, de conformidad con las sanas y adecuadas prácticas de comercio, por lo que conviene expresamente en que si alguna parte se entera o llega a su conocimiento cualquier circunstancia que pudiera afectar gravemente la presente operación, lo hará

del conocimiento de la otra parte para que aquella decida lo que a sus intereses convenga.

DECIMA SEXTA .- SUMINISTRO DE INFORMACION: el **FRANQUICIANTE**, proveerá a **EL FRANQUICIADO** la asistencia técnica de la organización, gerencia, administración conocimiento del producto y conducción del negocio, mantenimiento, seguimiento de inventarios, métodos y prácticas recomendables de comercialización y que modificará cuando considere necesario.

PARAGRAFO.- EL FRANQUICIADO se obliga a seguir los procedimientos establecidos por **EL FRANQUICIANTE** de modo que estén asegurados su imagen y su calidad.

DECIMA SEPTIMA .- Los gastos de la gestión, inherentes al desarrollo de su actividad, serán asumidos en su totalidad por **EL FRANQUICIADO**, así mismo, corre con los riesgos del Negocio, ya que se actúa en nombre propio.

DECIMA OCTAVA .- En ningún caso y bajo ninguna circunstancia el **FRANQUICIADO** podrá ingresar en negocios competitivos o ceder el local para

negocios similares durante el término de la franquicia y por un período posterior a 5 años después de la finalización del contrato.

DECIMA NOVENA.- INFORMACION CONFIDENCIAL: es obligación de EL FRANQUICIADO no divulgar a terceros la información que le confiere EL FRANQUICIANTE, y de mantenerla como confidencial, no solo durante la vigencia del contrato sino inclusive después de la fecha de su terminación.

VIGESIMA .- Las partes señalan para su domicilio para todos los efectos de este contrato los siguientes:

El FRANQUICIANTE en la Crâ 3 No 18 - 60 Santafé de Bogotá EL FRANQUICIADO:

VIGESIMA PRIMERA .- CLAUSULA COMPROMISORIA: Cualquier diferencia que surja entre las partes contratantes con ocasión de la celebración, desarrollo, ejecución y liquidación del presente contrato, distintas de aquellas de carácter técnico o que presten mérito ejecutivo, serán sometidas a un Tribunal de Arbitramento compuesto por tres (3) miembros, elegidos por las partes directamente y de



común acuerdo. Si las partes no se ponen de acuerdo en la elección de alguno o de todos los árbitros, éste o éstos serán designados por el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de la ciudad de

En caso de que La Cámara de Comercio no hiciera nombramiento dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la fecha que se le solicite tal designación, cualquiera de las partes interesadas podrá pedir al Juez competente que le designe los árbitros, acompañando a la solicitud copia del presente contrato.

El término de duración del arbitramento no podrá exceder de seis (6) meses contados a partir de la primera audiencia de trámite, prorrogables hasta por otros seis (6) meses más, a solicitud de cualquiera de las partes.

El procedimiento se sujetará a las normas que disponen el Código de Procedimiento Civil, lo mismo que a lo dispuesto por el Decreto 2279 de 1989 y el decreto 2651 del 10 de Enero de 1991.

Su organización interna deberá ser igual al re-



glamento que para el efecto utiliza el Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Santafé de Bogotá D.C.

El laudo arbitral deberá ser proferido en derecho.

Los costos y honorarios del tribunal de arbitramento serán a cargo de ambas partes.

VIGESIMA SEGUNDA .- Se regirá por la decisión 313 del acuerdo de Cartagena, Código del Comercio Colombiano decreto 575 de 1992, además la decisión 85 del acuerdo de Cartagena, hoy reformada por la decisión 344, vigente a partir del 1o de Enero de 1994.

Para constancia se firma en Santa Fe de Bogotá D.C., a los días del mes de de 199

Gerente General .

EL FRANQUICIANTE EL FRANQUICIADO