

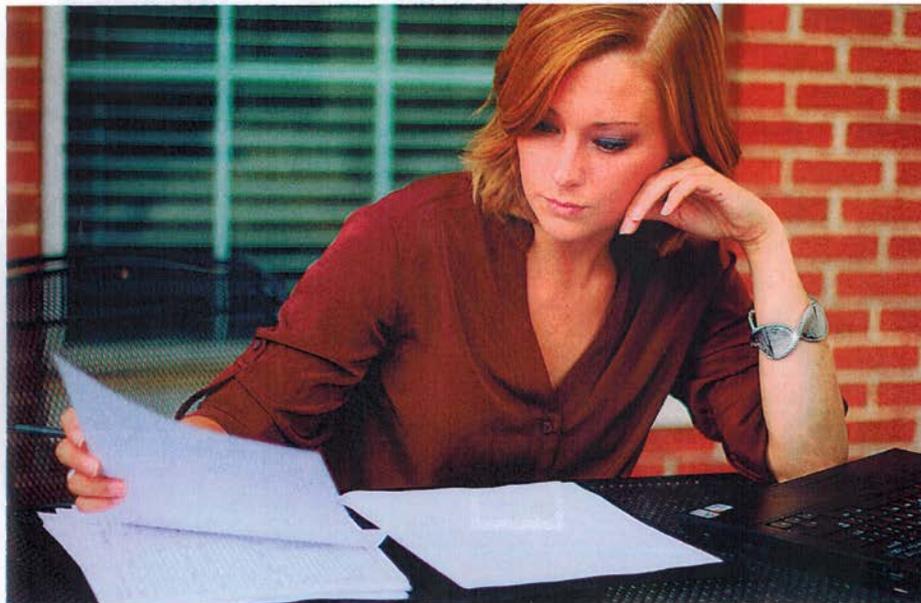
Fecha: SET/14

Sección:

Página: 26

Hoja: 1 de 2

**Franquigüía Perú  
2014 - 2015**



## Adquisición de franquicias: revisión **legal previa**



**Walter Aguirre**  
AGUIRRE ABOGADOS  
& ASESORES  
Socio Principal

En el 2013 el Sistema Peruano de Franquicias creció aproximadamente 20% y generó más de US\$ 1.000 millones de dólares norteamericanos con más de 330 marcas en el mercado peruano, de las cuales el 63% son de origen extranjero y el 37% de origen nacional. De las nacionales, casi un 70% se desarrolla en el rubro de gastronomía y el resto se encuentra disperso en otros como joyería, estética, salud, educación, servicios especializados, indumentaria y accesorios.

En este contexto, la revisión de debida diligencia en adquisición de franquicias (*franchise due diligence*) se ha convertido en una herramienta indispensable y necesaria para el inversionista responsable. Esta revisión juega un rol extremadamente importante ya que a través de ella obtendrá el perfil exacto del sistema de franquicias al que pertenecerá como franquiciado así como información respecto a las características del negocio y potenciales

contingencias que puedan surgir durante la vigencia del contrato.

En este sentido, primero se deberá entender el negocio, analizar la respectiva industria y la actividad económica del franquiciante. Seguidamente, se deben identificar las regulaciones específicas aplicables al sector de la franquicia y, en base a ello, planificar las principales áreas para desarrollar el *franchise due diligence*. Es así que, sin perjuicio de la revisión financiera, operativa y comercial que obligatoriamente se debe realizar, desde la perspectiva legal consideramos indispensable evaluar como mínimo los siguientes aspectos:

1. **Propiedad Intelectual:** Verificando la titularidad de la propiedad intelectual del franquiciante sobre marcas y nombres comerciales, así como del know-how que nos transmitirá.
2. **Aspectos Sectoriales:** Determinación de

Fecha: SET/2014

Sección:

**Franquigüía Perú  
2014 - 2015**

Página: 26

Hoja: 1 de 2

regulaciones específicas al negocio como por ejemplo normas de aduanas, educación, alimentos, restauración, cumplimiento de normas ambientales entre otras. Es vital determinar las concesiones, licencias, autorizaciones y/o permisos otorgados por el Estado que necesitará el franquiciado para desarrollar el negocio.

- 3. Aspectos Fiscales:** Revisión de la estructura comercial propuesta por el franquiciante analizando su eficiencia fiscal; evaluación de aplicación de convenios para evitar la doble imposición, tasas de retención y transacciones con paraísos fiscales de ser el caso.
- 4. Aspectos Civiles:** Verificar posibilidad de aplicación de penalidades, jurisdicción aplicable y mecanismos de resolución de conflictos.
- 5. Aspectos Contractuales:** Respecto a la revisión del contrato de franquicia el franquiciado deberá prestar especial interés a la transmisión de la licencia de marca y el know-how, determinación exacta de las contraprestaciones económicas, detallar la asistencia técnica, capacitación y respaldo del franquiciante, la exclusividad territorial, causales de resolución y verificación de la entrega de los Manuales Operativos entre otros aspectos.

La complejidad de cada sistema de franquicia nos obliga a realizar un *franchise due diligence* seguro y efectivo, no solo para determinar el perfil exacto del sistema de franquicias al que pertenecerá y las potenciales contingencias del negocio, sino para que el franquiciado adquiera una herramienta de gestión que le permita contar con una visión integral del sector así como determinar soluciones que le ayuden a mitigar el impacto de situaciones detectadas y evitar el incumplimiento de obligaciones contractuales, competencia desleal, resolución infundada del contrato, falta de capacitación y transferencia del know-how y sobrecostos tributarios entre otros aspectos.

