

DOSSIER INFORMATIVO FRANQUICIA




INDICE



- **PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA**
 - Ficha técnica
 - Quiéres somos
 - Servicios
 - Valores
- ▶ **QUE ES UNA FRANQUICIA**
 - Código deontológico de la franquicia
 - Código deontológico de AZV asesores
- ▶ **QUE PERSONAS BUSCAMOS COMO FRANQUICIADOS**
 - Espíritu emprendedor
 - Compromiso con la franquicia
 - Habilidades comerciales
 - Honestidad

INDICE



- **VENTAJAS QUE OFRECE** 
 - Manual operativo
 - Intranet
 - Atención telefónica
 - Programas informáticos
 - Principales ventajas
- **PRINCIPALES ASPECTOS CONTRACTUALES**
 - Estudio en marcha
 - Cesión de la marca
 - Independencia Jurídica
 - Duración del contrato
 - Formación
 - Obligaciones del franquiciado
 - Dimensiones del despacho y zona geográfica
 - Cuota de entrada
 - Royalty
 - Obligaciones del franquiciador
 - Plan Financiero

INFORMACION IMPORTANTE: El contenido de la presente documentación es meramente informativo, no debiendo considerarse como una oferta ni un compromiso en firme. A estos efectos, los únicos compromisos que adquiere AZV asesores son los que quedan descritos en el contrato de Franquicia, una vez haya sido firmado por ambas partes.

PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA

FICHA TÉCNICA

Nombre:	Corporación Empresarial Zafra & Valero, S.L.
Nombre Comercial	AZV asesores
C.I.F.:	B53989711
Domicilio Social:	Avda. del Mar, 59 – 03187 Los Montesinos – Alicante
Teléfono:	900.300.113 / 676 45 66 74 / 691 39 87 97
Personas de contacto:	Mariano Zafra
Despachos Operativos:	16 - Actualmente en expansión
Correo electrónico:	expansion@azv.es - info@azv.es
Página Web:	www.azv.es

Inscrita en el Registro de Franquiciadores con el Número (NIFRA) 2014/2871/10/03/7/F

AZV asesores premiada a la mejor Asesoría Integral de Empresas por Mediterráneo Excelente 2014, gracias a la trayectoria empresarial y al “saber hacer” que AZV asesores ha demostrado en los últimos años.



Empresa Certificada ISO 9001:2000 por AENOR

Datos actualizados al 30-03-2015

QUIENES SOMOS

AZV asesores es un despacho profesional dedicado al asesoramiento integral de empresas fundado en 1.984, y formado por un grupo de Profesionales Especializados en las distintas áreas; años de trabajo, espíritu de servicio y constante superación nos acreditan.

La constante evolución y nuestra exigencia, obliga a los profesionales de **AZV asesores** a adecuarse y reciclarse para satisfacer a nuestros clientes por pequeños que sean sus problemas, y al mismo tiempo poder atender las necesidades de una demanda sujeta a unos sistemas de control estrictos y complejos.



Para ello se precisa de unos Recursos Humanos profesionalizados, que den respuesta a sus necesidades y llevarlas a la práctica, poniendo nuestro mayor empeño, vocación y ejecutoria para no defraudarlo.

Nuestros Valores son, “La Confianza, El Compromiso Ético, Profesionalidad, Servicios y Creatividad”. Pero, si por algo se caracteriza **AZV asesores**, es por su política de Calidad sustentada en cuatro pilares: “Servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, Cumplimiento de la Normativa Legal, Mejora en la eficacia de los procesos y del Sistema de Gestión de Calidad y Confianza con el Cliente”.

Nuestro verdadero fin es satisfacer las necesidades de nuestros clientes cobrando unos honorarios justos y analizados hasta el detalle para no hacerlos excesivos. Puede que no sean los mas baratos del mercado, pero siempre llegan a serlo cuando se miden por resultados.

Nuestro lema;

“LA CALIDAD Y SERVICIO, NUESTRA TARJETA DE PRESENTACIÓN”

Mariano Zafra
Fundador y Director General AZV asesores

SERVICIOS

Los servicios que **AZV asesores** está en condiciones de ofrecer, son todos los necesarios tanto para la creación como para el posterior funcionamiento de cualquier empresa relacionada con cualquier sector; servicios que atienden a los demandados en general, por la pequeña y mediana empresa, y que podemos diferenciar entre Servicios de Asesoría y Servicios de Consultoría.

SERVICIOS DE ASESORIA



SERVICIOS CONTABLES

Realización de los apuntes contables y documentos oficiales (cuentas anuales, libros contables, legislación), verificación y control de los mismo y su coordinación, elaboración de balances, cuantías de resultados y estados financieros, análisis del equilibrio financiero de la empresa y su tesorería, control de gestión, impuesto de sociedades.

En definitiva: “Establecer las normas internas, sistemas y métodos idóneos en las empresas para conseguir unos registros contables fiables que permitan transmitir información útil a la dirección para tomar decisiones”,

SERVICIOS FISCALES

Altas, bajas, cumplimentación de libros de ingresos y gastos, elaboración de contabilidades, preparación y presentación de declaraciones fiscales, modelos 110, 130, 131, 303, 310 ..., declaraciones anuales de Renta, información en materia de Legislación Fiscal, etc., y en general cualquier tipo de gestión relacionada con la fiscalidad, tanto ante la Agencia Estatal Tributario como ante cualquier otra Administración Pública.

En definitiva: “Ayudar al cliente a ahorrar Impuestos, cumpliendo siempre con la Normativa Vigente”.

SERVICIOS

SERVICIOS LABORALES

Tramitación de toda la documentación necesaria para la apertura de un centro de trabajo, bien sea únicamente con un trabajador autónomo o con trabajadores asalariados, solicitud de número Inscripción de Empresa ante la Seguridad Social, alta en una Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, libro de visitas, apertura de centro de trabajo ante la Inspección, planes de evaluación de riesgos, seguridad y salud, etc., y posterior gestión, en el segundo caso, de todo el proceso de contratación de personal contratos de trabajo, altas y bajas en la Seguridad Social, elaboración de nóminas y TCs correspondientes, sistema RED, etc.

En definitiva: “Gestionar las obligaciones laborales del cliente dando cumplimiento a la normativa vigente con el menor coste posible y evitar, o en su caso resolver, conflictos que se planteen ante la Jurisdicción Social”.



SERVICIOS DE CONSULTORIA

Auditoria: Verificación de las cuentas con el objetivo de ver si la empresa ha utilizado sus recursos de forma eficiente y eficaz.

Desarrollo Corporativo: Diagnostico de la Empresa, Fusiones y Adquisiciones, Administración y Gestión, Private Equity, Corporate Restructuring, Concursal.

Inversiones Productivas (I+D+i) y subvenciones: Deducción Fiscal, Patent box, Subvenciones.

Valoraciones: Peritajes y Tasaciones.

Recursos Humanos: Human Capital, Selección de Personal

SERVICIOS

OTROS SERVICIOS

Al mismo tiempo, estamos en disposición de ofertar otra serie de servicios que no van orientados específicamente al funcionamiento empresarial, sino que tienen continuidad en las necesidades personales de nuestros clientes. En este departamento, de carácter claramente heterogéneo, tienen cabida entre otros los siguientes servicios:



Gestoría (transferencias, bajas de vehículos, matriculaciones, tarjetas de transporte, licencias de todo tipo, permisos de armas, etc.)

Correduría de Seguros, ofreciendo una cobertura personalizada y ajustada a las necesidades de cada cliente, siendo conscientes que cada empresa tiene unas características propias, y es por ello por lo que analizamos cada caso de forma particular seleccionando entre las compañías del mercado la mejor póliza y relación coberturas y primas.

Protección de Datos, analizamos la situación de la empresa ofreciendo el asesoramiento adecuado, para en cada caso adoptar las soluciones para implantar las medidas legales necesarias, con el fin de cumplir la normativa legal sobre la LOPD.

Tramites, realizamos todas aquellas gestiones que necesitan las empresas tanto para obtener como mantener las autorizaciones, licencias y permisos que requiera como mantener sus instalaciones al día de la legislación vigente.

Ayudas y Subvenciones, ofrecemos a todos nuestros clientes las diferentes posibilidades que existen, para poder optar a las ayudas o subvenciones existentes así como su tramitación.

SERVICIOS

OTROS SERVICIOS

Servicio Jurídico, tanto judiciales como extrajudiciales, en las siguientes áreas entre otros;

- Administrativo (administrativo general, concesiones, contratación administrativa, expropiación forzosa).
- Derecho Laboral
- Civil (civil general, responsabilidad Civil)
- Concursal (liquidaciones administrativas, precontencioso, concursos)
- Medioambiental y Urbanismo.
- Nuevas tecnologías e Internet (comercio electrónico, telecomunicaciones, audiovisual y otros medios)
- Procesal (civil-mercantil, constitucional, contencioso administrativo, penal limitado exclusivamente al ámbito societario y económico)
- UE y Competencia (comercio exterior, derecho aduanero, competencia desleal, defensa de la competencia)



En todos ellos garantizamos tanto la excelencia en la prestación, efectuada por profesionales con acreditada experiencia en el entorno de la Pequeña Y Mediana Empresa, como en una conducta profesional apropiada, eficiente y diligente, con el único objetivo de satisfacer las diferentes necesidades de nuestros clientes.

VALORES

Confianza

La base de relación con el cliente.

Compromiso ético

Nuestros empleados trabajan con un profundo sentido ético y sus actuaciones van orientadas a proteger, de manera cuidadosa, los intereses de nuestros clientes en las áreas objeto de nuestra actuación. Nuestros ficheros se encuentran inscritos en la Agencia Española de Protección de Datos al objeto de garantizar la **confidencialidad** en el manejo de la información de nuestros clientes.

Profesionalidad

La eficacia añadida resulta en un mayor grado de satisfacción de nuestros clientes.

Servicios

Flexibilidad y adaptación de respuesta a las necesidades del cliente.

Creatividad

La seriedad de nuestra actuación resulta plenamente compatible con la constante búsqueda de soluciones para satisfacer las necesidades del cliente, facilitando, en la medida de lo posible, el contacto, las relaciones comerciales y la búsqueda de sinergias entre clientes.

Toma de datos

Ante un nuevo cliente, se procede a efectuar una toma de datos para conocer su perfil y evaluar su estado. Dar respuestas y soluciones eficaces supone, previamente, determinar de un modo preciso sus necesidades tanto de gestión corriente como aquellas otras puntuales y adaptar el servicio a sus necesidades.



QUE ES UNA FRANQUICIA

La **FRANQUICIA** es un sistema de comercialización de productos y/o servicios y/o tecnologías, basada en una estrecha y continua **colaboración** entre empresas **jurídicas y financieramente distintas e independientes**, el Franquiciador y sus Franquiciados, en el que el Franquiciador dispone el derecho e impone a sus Franquiciados la obligación de explotar una empresa de acuerdo con sus conceptos. El derecho así concedido autoriza y obliga al Franquiciado, a cambio de una aportación económica, directa o indirecta, a utilizar la marca de productos y/o servicios, el "**know how**" (**saber hacer**) y otros derechos de propiedad intelectual, ayudado por la continua asistencia comercial y/o técnica, en el marco de un contrato de Franquicia escrito suscrito por las partes a este efecto.

La franquicia responde a la necesidad de una renovación constante de la oferta de mercado, obligada por la imparable y creciente aparición de nuevos competidores y la exigencia de ofrecer nuevas prestaciones.

La franquicia consigue un mayor acercamiento al consumidor a través de una **especialización** bien entendida, o sea, centrada en un **mejor conocimiento del producto** y sobre todo, un **mejor servicio y atención al consumidor**.

La franquicia es también **seguridad** al basarse en la creación de una red de oficinas que sustenta todo un sistema de distribución y que determina el apoyo de cada uno de los componentes de la red-negocio con los otros, todo ello por simples razones lógicas al interesar conseguir mayor fortaleza en el mercado.

La franquicia **asegura unos mínimos de rentabilidad** la calidad del producto franquiciado, su originalidad, y los conocimientos que ya posee una de las partes -el franquiciador- que ofrece la posibilidad a otras personas de incorporarse a un negocio que les supone un menor riesgo comercial debido a la citada experiencia que brinda la cadena de oficinas en funcionamiento del franquiciador. Hoy en día las estadísticas nos muestran que los comerciantes que inician su negocio de forma individual, cierran en un 90% antes de un año de vida, frente al 10% de cierres en franquicias.

La **cadena de Franquicias** se compone del Franquiciador y sus Franquiciados

Por su organización y desarrollo, la cadena contribuye a la mejora de la producción y/o la distribución de los productos y/o servicios y promover el progreso técnico y económico, reservando a los usuarios una parte justa de beneficio que de ello resulte.

La marca del Franquiciador, símbolo de la identidad y la reputación de la cadena, constituye la garantía de calidad del servicio prestado al consumidor.

Esta garantía se asegura mediante la transmisión y el control del respeto por el "know-how" y la puesta a disposición de una gama homogénea de productos, servicios y/o tecnologías.

El Franquiciador se debe asegurar de que el Franquiciado, mediante los términos adecuados, haga saber su naturaleza de empresario jurídicamente independiente.

CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA

CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE LA FRANQUICIA APLICABLE A ESPAÑA

PRINCIPIOS RECTORES

El Franquiciador inicia una Cadena de Franquicias, constituida por él mismo y sus Franquiciados, en la que debe velar por su continuidad.

El Franquiciador debe:

- a) Haber puesto a punto y explotado con éxito un concepto durante un tiempo razonable y, al menos, en una unidad piloto, antes del lanzamiento de la cadena.
- b) Ser titular de los derechos sobre los signos de distinción entre la clientela: marcas y signo distintivos.
- c) Aportar a sus Franquiciados una formación inicial e, igualmente una asistencia comercial y/o técnica continuada durante toda la validez del contrato.

El Franquiciado debe:

- a) Esforzarse para conseguir el desarrollo de la cadena de Franquicias y el mantenimiento de la identidad común y su reputación.
- b) Proporcionar al Franquiciador las bases operacionales con el fin de facilitar la determinación de los resultados y los estados financieros requeridos para la dirección de una gestión eficaz. El Franquiciado y/o sus delegados a tener acceso a su local y a su contabilidad durante horas razonables.
- c) No divulgar a terceros el "know how" proporcionado por el Franquiciador, ni durante ni después de la finalización del contrato.

Las dos partes deben respetar, continuadamente, las siguientes obligaciones:

- a) Actuar de forma justa en sus relaciones mutuas. El Franquiciador advertirá por escrito al Franquiciado de toda infracción del contrato y le concederá, si está justificado, un plazo razonable para su reparación
- b) Resolver sus quejas y litigios de forma leal y con buena voluntad, mediante la comunicación y la negociación directas.



CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA

RELACIONES CONTRACTUALES.

El Franquiciador y los Franquiciados saben que colaboran en un sistema en el que sus intereses están unidos, tanto a corto como a largo plazo. El éxito de la Franquicia depende de la elasticidad del sistema y del sentido de la responsabilidad de cada uno de ellos. Por lo tanto, sus relaciones deben permitir un seguimiento de la evolución de la cadena, necesario para la mejora de su funcionamiento y la satisfacción de los consumidores. El contrato debe reflejar la estrategia de la cadena de Franquicias, incluyendo los medios necesarios para el desarrollo de los objetivos. En función del interés de la cadena de Franquicias, se debe apreciar de forma global el equilibrio del contrato, que debe favorecer el diálogo y las soluciones de conciliación.



RECLUTAMIENTO, PUBLICIDAD Y DIVULGACION

- La publicidad para el reclutamiento de los Franquiciados debe estar desprovista de toda ambigüedad y de informaciones engañosas.
- Todo documento publicitario en el que aparezcan directa o indirectamente resultados financieros provisionales del Franquiciado deberá ser objetivo y verificable.
- Con el fin de que el futuro Franquiciado pueda comprometerse con pleno conocimiento de causa, el Franquiciador le proporcionará una copia del presente Código de Deontología, así como de una información completa y por escrito respecto a las cláusulas del contrato de Franquicia, en un plazo razonable antes de la firma del contrato.
- Desde que el Franquiciador propone la firma de un contrato de reserva, se deben respetar los siguientes principios:
 - a) Antes de la firma de cualquier contrato de reserva, el Futuro Franquiciado debe recibir información escrita tanto sobre el contenido de dicho contrato, como de los gastos a los que deberá hacer frente. Si el contrato de Franquicia está firmado, los desembolsos serán devueltos por el Franquiciador o serán válidos a descontar sobre el derecho de entrada, si llega el caso.
 - b) Debe precisarse la duración del contrato de reserva y se debe prever una cláusula de indemnización.
 - c) El Franquiciador puede imponer una cláusula de no competencia y de confidencialidad con el fin de impedir el desvío de la información transmitida durante la duración del contrato de reserva.

CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA

SELECCIÓN DE FRANQUICIADOS

El Franquiciador seleccionará y no aceptará nada más que a los Franquiciados que, tras una entrevista razonable, cumplan los requisitos necesarios (formación, cualidades personales, capacidad, etc.) para la explotación de la empresa Franquiciada.



LA IMAGEN DE LA MARCA

El Franquiciador debe garantizar al Franquiciado el disfrute de los signos distintivos puestos a su disposición, principalmente la validez de sus derechos sobre la(s) marca(s). Igualmente tiene la obligación de conservar y desarrollar la imagen de la marca.

El Franquiciador debe velar para que el Franquiciado respete las normas de uso de la marca y demás signos distintivos.

Al final del contrato, el Franquiciador se debe asegurar de que el antiguo Franquiciado no utilice la marca ni los demás signos distintivos en su propio beneficio.

En caso de exclusividad del uso de la marca en un ámbito territorial determinado, el Franquiciador debe precisar las condiciones: objeto, zona, etc.

Igualmente, el Franquiciador debe asegurarse de que el conjunto de productos, servicios y/o tecnologías ofrecidas al consumidor se adapten a la imagen de la marca; todo ello, mediante una cláusula de compra exclusiva para los sistemas que lo justifican y, sobre todo, para los productos que lleven la marca del Franquiciador.

CODIGO DEONTOLOGICO DE AZV asesores

El código o Regla Deontológico de [AZV asesores](#), se centra en estos puntos que consideramos de reciproco interés:

AZV asesores

- Se asegurara que el franquiciado tenga la formación necesaria antes de comenzar su actividad. Dicha formación incluirá cursos de instrucción en el propio centro.
- Igualmente formara in situ a todo el personal comercial y administrativo-técnico del franquiciado.
- Garantizara al franquiciado la formación y asistencia apropiada durante toda la duración del contrato, y sus sucesivas prorrogas, y establecerá un continuo y estrecho contacto.
- Suministrara al franquiciado detalles completos y demostrables de todas las ideas que se pongan en marcha.
- Escuchara las opiniones de los franquiciados. Todos aquellos proyectos que se consideren de interés general serán previamente probados en la central.
- Llevara a cabo una prudente y seria valoración de las inversiones y ampliaciones, si las hubiera, del franquiciado y aconsejara por escrito al respecto.

EL FRANQUICIADO

- Permitirá a los delegados de la central el acceso a sus dependencias, documentación interna, estado financiero y movimientos bancarios.
- En caso de ruptura de relaciones, devolverá inmediatamente todo el material específico e información clasificada que este sujeta al empleo de la marca.
- Deberá respetar de manera escrupulosa, la política general de [AZV asesores](#). Tanto desde el punto de vista comercial y de gestión interna como de cara a los clientes y publico en general.
- Observara y hará observar al equipo comercial, la ética comercial para con sus clientes.
- Contara en su contrato con una cláusula anti-competencia que deberá especificar claramente la extensión de su zona de actuación.
- Ambas partes se prohíben emprender acciones judiciales antes de haber intentado la mediación amistosa por persona de buena voluntad que, elegida de común acuerdo, haya mediado en el litigio.



QUE PERSONAS BUSCAMOS COMO FRANQUICIADOS

Buscamos persona o personas emprendedoras que tengan capacidad económica y quieran invertir en un negocio con posibilidades de futuro.

El éxito de un negocio, es fruto de la confluencia de un cúmulo de factores entre los que podríamos destacar la configuración de un modelo de negocio coherente, la aceptación del producto por parte del consumidor final, la competitividad en materia de precios.

Pero, sobre todo, un negocio tiene éxito, cuando al frente de él hay una persona trabajadora y motivada. Por esta razón, hemos definido un perfil tipo al que se deberán ajustar los candidatos a convertirse en Franquiciados, si bien dicho perfil no pretende ser algo rígido e inflexible, sino simplemente un modelo o patrón que nos sirva para evaluar y seleccionar a los mejores candidatos:



Espíritu emprendedor

Nuestros Franquiciados deben mostrar inquietud empresarial y afán de desarrollo y crecimiento del negocio.

Compromiso con la Franquicia

La Franquicia deberá ser gestionada personalmente por el Franquiciado, poniéndose al frente del negocio y demostrando su dedicación e implicación por la marca.

Habilidades comerciales

La cercanía del cliente, hace imprescindible que el Franquiciado demuestre, no solo facilidad de trato con el cliente, sino también la capacidad para transmitir una total confianza en el servicio. Del mismo modo es necesario demostrar conocimientos y capacidad para la promoción del Estudio, elemento fundamental para el desarrollo de la actividad.

Honestidad

El Franquiciado deberá respetar las condiciones establecidas en el contrato de Franquicia en cuanto a condiciones de pago, cumplimiento de obligaciones financieras, respeto de la exclusividad, utilización de la marca.

QUE VENTAJAS OFRECEMOS



- Mas de **30 Años** de Experiencia contrastada.
- Staff asistencial.
- Acuerdos con Profesionales del sector.
- Imagen corporativa.
- Saber hacer.

MANUAL OPERATIVO E INTRANET

MANUAL OPERATIVO

El manual operativo es un conjunto de lineamientos que sugieren el modo en que un franquiciado debe operar el negocio. Se aplica a todos los aspectos del negocio, inclusive los procedimientos comerciales generales, no sólo los específicos del negocio franquiciado. Esta diferenciado por varios capítulos que tratan temas de procedimiento para contabilidad, laboral, fiscal, recursos humanos. El Franquiciado recibirá un manual operativo, en el que se recoge de forma pormenorizada, el Know How del Franquiciador y se describen las pautas y procedimientos a aplicar para cada servicio ofrecido por [AZV asesores](#).

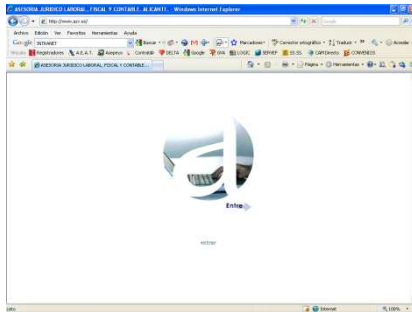
También estará a vuestra disposición el manual corporativo.

INTRANET

Una intranet es una red de Área Local (LAN) privada empresarial o educativa que proporciona herramientas vía Internet las cuales tienen como función principal proveer lógica de negocios para aplicaciones de captura, reportes, consultas, etc. con el fin de auxiliar la producción de dichos grupos de trabajo; es también un importante medio de difusión de información interna a nivel de grupo de trabajo. No necesariamente proporciona Internet hacia la organización; normalmente, tiene como base el protocolo TCP/IP de Internet y por ser privada puede emplear mecanismos de restricción de acceso a nivel de programación como lo son usuarios y contraseñas de acceso o incluso a nivel de hardware como un sistema firewall (cortafuegos) que puede restringir el acceso a la red organizacional.

[AZV asesores](#) dispone de dicha **INTRANET**, en la cual cada franquiciado dispondrá de toda la información necesaria para llevar a cabo todo tipo de tramitación que sea de tipo, contable, laboral fiscal o mercantil. Si usted se encuentra frente a cualquier duda, problema o simplemente desea saber el procedimiento a seguir para un servicio, usted encontrará con toda seguridad la solución vía nuestra **INTRANET**.

Dentro de nuestra Intranet se encuentran todos los manuales operativos.



ATENCIÓN TELEFÓNICA, PROGRAMAS INFORMÁTICOS Y VENTAJAS

ATENCIÓN TELEFONICA

Además, a parte de proporcionarle el manual operativo, la Intranet, usted podrá contar con una atención telefónica permanente durante las horas laborales. Nuestro personal estará a vuestra disposición para atender cualquier duda que usted tenga.

PROGRAMAS INFORMATICOS

AZV asesores dispone de los programas mas adecuados y mas avanzados para la elaboración de nuestro trabajo. Dichos programas tienen un valor económico bastante alto en el mercado, pero usted se beneficiaría de un descuento consecuente al instalárselos en su oficina.

Con todo esto, **AZV asesores** se propone facilitarle las cosas a la hora de decidirse a abrir su propio despacho. Usted solo tendría que preocuparse de buscar un local, amueblarlo, y buscar clientes potenciales. El resto, manuales, "know how", marca, nombre y ayuda se lo proporcionamos nosotros.

PRINCIPALES VENTAJAS

- Disminuye el riesgo por ser un concepto probado
- Menor inversión inicial
- Aprovecha las ventajas del grupo
- Apoyo al iniciar el negocio
- Aprovecha el fondo de comercio asociado a la marca
- Soporte en la gestión



PRINCIPALES ASPECTOS CONTRACTUALES

CESION DE LA MARCA

La presente franquicia confiere al Franquiciado el derecho a utilizar comercialmente la marca .La licencia de uso del título referido se otorgara exclusivamente al establecimiento autorizado por el contrato.

INDEPENDENCIA JURÍDICA

Franquiciador y Franquiciado son partes, patrimonial y jurídicamente independientes, ejerciendo el Franquiciado su actividad profesional de manera autónoma.

El franquiciado tiene que formar una entidad Jurídica, cuya entidad adquirirá las obligaciones contractuales con el franquiciador.

DURACIÓN DEL CONTRATO

El contrato tendrá una duración de **7 años** renovándose automáticamente por periodos sucesivos de 1 año, a menos que alguna de las partes comunique, con una antelación previa de 3 meses, su intención de evitar la renovación.

FORMACIÓN

El Franquiciado y sus empleados recibirán la información y formación necesaria para estar al día en aspectos técnicos y de gestión.

DIMENSIONES DEL DESPACHO Y ZONA GEOGRAFICA

El despacho a aperturar no debe sobrepasar los 60-65 m2, y tiene que ser local comercial planta baja, entresuelo o un primer piso. Su situación geográfica deberá ser en una ciudad que supere los 3.500 habitantes.

CUOTA DE ENTRADA

La cuota de entrada o canon, para unirse a la franquicia esta establecida en **12.000.- euros** + el IVA. que circule en cada momento.

Esta cuota no lleva incluido los gastos de establecimiento.

ROYALTY

El Royalty es un término inglés que se utiliza para referirse a la compensación económica que recibe el titular de una patente o proceso de fabricación o distribución de servicios, por su utilización por otras empresas, previamente autorizadas.

AZV asesores tiene un **Royalty del 6%** con un **mínimo de 400.- euros** mes. **El royalty mínimo durante el primer año se estipula en 250.- euros mes, siendo los tres primeros meses de carencia.**

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADOR



Suministrar al Franquiciado el Know-how, saber hacer, después de 30 años de trayectoria en la actividad y los métodos a seguir, los cuales puede ejecutarlos desde el primer día.

- Antes de la apertura, suministrara al franquiciado, manuales y instrucciones que se consideren necesarios para el normal desenvolvimiento de la nueva actividad, siendo estos, en todo caso, a cargo del Franquiciado.

- Prestar asistencia permanente al franquiciado desde la firma del precontrato, y durante toda la vigencia del contrato, obligándose a asesorarle de forma continuada a fin de que pueda responder debidamente a las demandas de la clientela.

- Respetar en todo momento la independencia del Franquiciado, en cuanto a la concreta gestión del negocio ya que el mismo es de su exclusiva propiedad.

- Cuidar debidamente del mantenimiento de la marca comercial y del nombre comercial, a fin de que no exista problema alguno para el franquiciado en cuanto a su uso.

- Respetar la zona geográfica asignada al Franquiciado y hacerla respetar por los demás Franquiciados.

OBLIGACIONES DEL FRANQUICIADO

- Explotar el Know-how transmitido, tanto en el momento de la instalación del negocio así como en todo su desarrollo posterior, y siguiendo las instrucciones del Franquiciador.
- El Franquiciado se obliga a cumplir fielmente todas las normas y filosofía del franquiciador.
- Proteger la buena imagen de la marca, y evitar cualquier tipo de fraude o engaño, las normas y procedimientos de calidad prescritos por el Franquiciador, quien estará facultado para prohibir la venta y distribución de aquellos productos y servicios que no estén en la cartera del Franquiciador. El incumplimiento reiterado faculta al Franquiciador para denunciar el contrato y exigir las indemnizaciones pertinentes por daños y perjuicios.
- El Franquiciado se obliga a asistir, para el mantenimiento del nivel de formación necesario, a cuantos cursos externos e internos sean exigidos por el Franquiciador.
- Mantener en estricto secreto el presente contrato, la información y cuantos conocimientos y procedimientos le hayan sido transmitidos por el Franquiciador, sin que su contenido pueda llegar a conocimiento de terceros.
- La obligación de confidencialidad compromete al Franquiciado a adoptar todas aquellas medidas que sean necesarias para que el Know-how no sea divulgado por su personal ni por sus asociados.
- Asegurar su negocio y documentación contra riesgo de incendio, robo, daño de agua y responsabilidad civil y profesional. El seguro de RC profesional deberá cubrir al franquiciado y a todos sus empleados en todas las áreas de trabajo que desarrollen y tendrá un importe mínimo de 150.000.- €. Las pólizas de seguros tendrán que ser aprobadas por el Franquiciador y renovadas permanentemente.
- Deberá respetar de manera escrupulosa, la política general del Franquiciador, tanto del punto de vista comercial y de gestión interna como de cara a los clientes y público en general. Deberá utilizar única y exclusivamente los signos distintivos del Franquiciador.
- Permitirá a los delegados de la central el acceso a sus dependencias, documentación interna, estado financiero y movimientos bancarios que se soliciten y con la frecuencia que se considere oportuna. El Franquiciado, otorga por el presente documento, su consentimiento para el uso de esta información.
- Cumplir con sus obligaciones frente a sus acreedores, y frente a sus obligaciones laborales, fiscales y mercantiles.
- Adquirir las aplicaciones informáticas homologadas por el Franquiciador.
- Abstenerse de hacer competencia al Franquiciador y a los demás Franquiciados.

PROTOCOLO DE ADHESION A SEGUIR

I FASE

- Entrevista Personal y aclaración de dudas.
- Estudio de Zona geográfica y candidatura.

II FASE

- Firma del Precontrato.
- Elección de forma jurídica para la relación contractual.
- Búsqueda de la ubicación idónea de la nueva Delegación **AZV asesores** (local planta baja, entresuelo o primera altura), y aprobación del mismo por parte de la Central.

III FASE

- Firma del Contrato de Franquicia.
- Adecuación nueva Delegación **AZV asesores** (mobiliario, rótulos, papelería, tarjetas de visita, etc.)
- Curso de Formación.
- Inicio de actividad.

PLAN FINANCIERO

• CANON DE ENTRADA	12.000.-€
• SOFTWARE (Una sola vez y 2 puestos de trabajo) *	800.-€
Módulos Fiscal – Laboral - Contable	
• Comunicaciones – Terminal Server conexión remota (una sola vez por usuario)	300.-€
• Mantenimiento Software completo (mensual)	80.-€
• Mantenimiento anual INTRANET	250.-€
• Novedades legislativas / Consultas	75.-€
• Plataforma Comercial (telemarketing) Opcional;	-----
6 € hora y 3 € Propuesta económica	
• Servicios Laborales – Opcional;	-----
Consultar precios	

* Precio aproximado

PLAN FINANCIERO

- MOBILIARIO (AZV asesores no dispone de manual decorativo donde se encuentre enmarcado este apartado, por lo que el mobiliario es a criterio del franquiciado, por lo que el coste de este capítulo es lo que el franquiciado quiera gastar)
- PAPELERIA COMPLETA 1.800.-€ Aproximado
- EQUIPOS INFORMATICOS y OFIMATICOS (en este apartado, tenemos en cuenta que si el franquiciado ya dispone de algún ordenador fijo como portátil los cuales cumplan los requisitos necesarios para poder operar, no tendrá que adquirir ningún ordenador, y en el capítulo de ofimática, hoy en día por el imp. de unos 300.-€, se puede adquirir una multifunción – fotocopiadora, fax y escáner -, existiendo otras multifunciones superiores y de mas precio, por lo que también depende de lo que quiera gastar el franquiciado)
- ROTULOS (AZV asesores si tiene manual corporativo donde engloba este apartado, y para poder evaluar este capítulo, hay que tener información visual del emplazamiento para poder evaluar que rotulo/s se podrían poner)

TOTAL INVERSION APROXIMADA

15.305.-€

PLAN FINANCIERO

ACLARACIONES:

ROYALTY MENSUAL; Aunque el mínimo esta estipulado en 400 €, el primer año será de 250 €, teniendo en cuenta que los tres primeros meses desde la apertura de la nueva Delegación AZV asesores estarán exentos. El segundo año, el royalty mensual será revisado en relación a la evolución de la nueva Delegación AZV asesores.

FINANCIACION; Tenemos acuerdo con el Banco de Santander con unas excelentes condiciones. Si te hace falta financiación consúltanos.

PLAN FINANCIERO

OBJETIVO CLIENTES Y VENTAS

PRIMER AÑO

- El objetivo de clientes para el primer ejercicio es de 12 clientes.
 - La facturación del primer año (teniendo en cuenta que los tres primeros meses no se facturara nada) será de 9 meses.
- | | |
|--------------------------------------|-----------|
| - Cuotas (fiscal, laboral, contable) | 16.200.-€ |
| - Otros Servicios | 918.-€ |

Total Facturación 17.118.-€

OBJETIVO CLIENTES Y VENTAS

SEGUNDO AÑO

- El objetivo de clientes para el segundo ejercicio es de 13 clientes. Total acumulado 25 clientes.
 - La facturación del segundo año (acumulativo) será de 9 meses.
- | | |
|--------------------------------------|-----------|
| - Cuotas (fiscal, laboral, contable) | 33.750.-€ |
| - Otros Servicios | 3.213.-€ |

Total Facturación 36.963.-€

PLAN FINANCIERO

OBJETIVO CLIENTES Y VENTAS

TERCER AÑO

- El objetivo de clientes para el tercer ejercicio es de 10 clientes. Total acumulado 35 clientes.
- La facturación del tercer año (acumulativo) será de 10 meses.
 - Cuotas (fiscal, laboral, contable) 52.500.-€
 - Otros Servicios 4.590.-€

Total Facturación 57.090.-€

OBJETIVO CLIENTES Y VENTAS

CUARTO AÑO

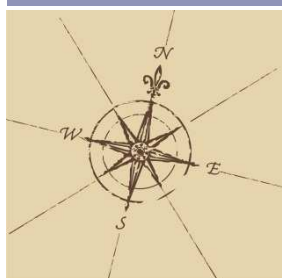
- El objetivo de clientes para el cuarto ejercicio es de 10 clientes. Total acumulado 45 clientes.
- La facturación del segundo año (acumulativo) será de 11 meses.
 - Cuotas (fiscal, laboral, contable) 74.250.-€
 - Otros Servicios 5.355.-€

Total Facturación 79.605.-€

PLAN FINANCIERO

<u>OBJETIVO CLIENTES Y VENTAS</u>		<u>RESUMEN</u>	<u>CLIENTES</u>	<u>INGRESOS</u>
<u>QUINTO AÑO</u>		<u>Primer Año</u>	12	17.118.-€
<ul style="list-style-type: none"> • El objetivo de clientes para el quinto ejercicio es de 8 clientes. Total acumulado 53 clientes. • La facturación del quinto año (acumulativo) será de 12 meses. 		<u>Segundo Año</u>	13	36.963.-€
- Cuotas (fiscal, laboral, contable)	95.400.-€	<u>Tercer Año</u>	10	57.090.-€
- Otros Servicios	6.120.-€	<u>Cuarto Año</u>	10	79.605.-€
		<u>Quinto Año</u>	8	101.520.-€
Total Facturación	<u>101.520.-€</u>	TOTAL CLIENTES	53 Clientes	

DONDE ESTAMOS



OFICINA CENTRAL

Cl. Gerona, 15-17, 1º E
03001 Alicante
central@azv.es

DELEGACIONES

Avda. del Mar, 59-Bajo
03187 Los Montesinos (Alicante)
montesinos@azv.es

Cl. Gabriel Pérez, 6-Bajo
03340 Albatera (Alicante)
albatera@azv.es

Cl. Porto Lagos, 5-Esc.Dcha.7ºC
28924 Alcorcón (Madrid)
villaviciosa@azv.es

Cl. Calixto III, 28-Bajo
46780 Oliva (Valencia)
oliva@azv.es

Cl. Pintor Balaca, 41-Bajo
30203 Cartagena (Murcia)
cartagena@azv.es

Cl. Tobías, 9 Bajo
03530 La Nucia (Alicante)
lanucia@azv.es

Cl. Limonero, 10-Bajo
04110 Campohermoso – Nijar (Almería)
campohermosos@azv.es

Cl. Doctor Marañón, 2-Local 4
10001 Cáceres
caceres@azv.es

Cl. Galicia, 15-2º Dcha
35006 Las Palmas de Gran Canarias
laspalmasgc@azv.es

Cl. Secundino Alonso, 98-2º E (Edf. Mizar)
Puerto del Rosario (Fuerteventura)
35600 Las Palmas de Gran Canarias
fuerteventura@azv.es

Avda. Juan Carlos I
Edf. Torre Cristal, 3ª Planta
30100 Espinardo (Murcia)
murcia@azv.es

Cl. Cabeza del Rey Don Pedro, N.30
41004 Sevilla
sevilla@azv.es

Avda. Huesca, N.35
44600 Alcañiz (Teruel)
alcaniz@azv.es

Cl. San Antón, N.2-1º-Of. 3
45003 Toledo
toledo@azv.es

Cl. Magallanes, N.14-1º C
28015 Madrid
madrid-chamberi@azv.es

Atención al cliente 900 300 113

www.azv.es

info@azv.es