

302909

1  
2ij



UNIVERSIDAD FEMENINA DE MEXICO

ESCUELA DE DERECHO  
INCORPORADA A LA U. N. A. M.

EL PROCESO ARBITRAL UN SISTEMA JURIDICO  
VIABLE EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIAS

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADO EN DERECHO**  
**P R E S E N T A :**  
**ANGELICA PATRICIA ALDAY CAMPOS**

DIRECTOR DE TESIS: DR. SANCHEZ MEDINA JORGE

MEXICO, D. F.

1996

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A DIOS**

POR HABERME OTORGADO EL DON DE LA VIDA  
Y CULMINARME DE SU RICA BENDICION

**A MI MADRE:**

QUIEN CON SU AMOR Y TERNURA LOGRO  
SER DE MI LA MUJER QUE AHORA SOY.

**A MI PADRE:**

(+) AUN CUANDO NO TE ENCUENTRES A  
MI LADO SE QUE ME OBSERVAS Y ACOMPAÑAS  
EN CADA UNO DE MIS EXITOS Y TROPIEZOS.

**A MI HERMANO ISAIAS:**

QUIEN SU EJEMPLO, APOYO Y DEDICACION  
CULTIVO DESDE MI NIÑEZ EL ESPIRITU DE  
LUCHA POR EL TRIUNFO Y EXCELENCIA  
EN EL DESARROLLO PROFESIONAL.

AGRADEZCO A DIOS POR TENERTE A MI  
LADO

**A MI ESCUELA**

POF HABERME ABIERTO SUS PUERTAS Y BRINDARME  
LA OPORTUNIDAD DE LOGRAR LA CULMINACION  
DE MIS ESTUDIOS

**A MI ASESOR:  
DR. SANCHEZ MEDINA JORGE.**

AGRADECIENDOLE SU ATENCION POR  
HABERME GUIADO Y DIRIGIDO CON  
ESFUERZO PARA LA ELABORACION DE  
MI TRABAJO

**A MI REVISOR:  
LIC. RUBIO SOLIS IRMA.**

POF HABERME APOYADO PARA LA CONCLUSION  
DEL PRESENTE TRABAJO

EL PROCESO ARBITRAL UN SISTEMA JURIDICO VIABLE.  
EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIAS.

I N D I C E.

EXPOSICION DE MOTIVOS..... I  
INTRODUCCION..... VI.

CAPITULO I.  
ANTECEDENTES-LEGALES.

1.1. ORIGEN Y EVOLUCION DEL CONTRATO DE FRANQUICIA.  
a).- Origen y evolución de la Franquicia en México..... 1

CAPITULO II.  
CONCEPTOS APLICABLES AL CONTRATO DE FRANQUICIA.

2.1. CONCEPTO GENERAL DE CONTRATOS..... 9  
2.2. CONCEPTO DE CONTRATO DE FRANQUICIA..... 11  
2.3. CONCEPTO ECONOMICO DE CONTRATO DE FRANQUICIA..... 15  
2.4. CONCEPTO JURIDICO DE CONTRATO DE FRANQUICIA..... 17

CAPITULO III.  
EL CONTRATO DE FRANQUICIA Y SU NEGOCIACION.

3.1. EL SURGIMIENTO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA..... 19  
3.2. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL CONTRATO DE FRANQUICIA..... 23

a).- Marca.	
b).- Nombre Comercial.	
c).- Asistencia Técnica.	
3.3. MEDIOS A EMPLEAR PARA LA COMPRA DE UNA FRANQUICIA.....	36
3.4. SUJETOS QUE PUEDEN CELEBRAR EL CONTRATO DE FRANQUICIA....	45
3.5. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA.....	48
3.6. PRINCIPALES CAUSAS QUE PROVOCARON LA CAIDA DE LA FRANQUICIA.....	59

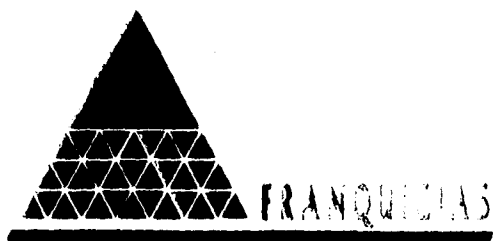
CAPITULO IV.  
ESTRUCTURA, FORMA Y CONTENIDO DEL JUICIO ARBITRAL.

4.1. ANTECEDENTES DEL JUICIO ARBITRAL EN MEXICO.....	64
4.2. IMPORTANCIA DEL ARBITRAJE EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO.....	67
4.3. CONCEPTO DE ARBITRO Y ARBITRAJE.....	74
4.4. TIPOS DE ARBITRAJE.....	77
a).- Arbitraje Casuístico o Ad-Hoc.	
b).- Arbitraje Institucional.	
c).- Arbitraje Legal.	
d).- Arbitraje Voluntario y Forzoso.	
e).- Arbitraje de Derecho y Equidad.	
f).- Arbitraje de Derecho Público y Privado.	
g).- Arbitraje Nacional e Internacional.	
4.5. EL ARBITRAJE INSTITUCIONAL UN PROCEDIMIENTO ACORDE EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIA.....	81
4.6. ESTRUCTURA DEL TRIBUNAL ARBITRAL Y EL TRIBUNAL ESTATAL.....	83

**CAPITULO V.**

**ANALISIS Y EVALUACION DEL PROCEDIMIENTO ARBITRAL Y EL CONFLICTO  
LEGAL DEL CONTRATO DE FRANQUICIA EN LA JURISDICCION ESTATAL.**

5.1. LEYES QUE REGULAN A LA FRANQUICIA Y AL ARBITRAJE.....	89
5.2. EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL Y EL PROCEDIMIENTO ESTATAL.....	91
5.3. EFECTOS Y REPERCUSIONES DE LAS RESOLUCIONES EMITIDAS POR EL T.S.J. DEL D.F. Y EL TRIBUNAL ARBITRAL EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIA.....	99
5.4. INSTITUCIONES QUE REGULAN AL ARBITRAJE EN MEXICO.....	103
5.5. LA ASOCIACION NACIONAL DE FRANQUICIAS, A.C., COMO FIGURA ANALOGA A LA INSTITUCION DEL ARBITRAJE.....	105
PROPUESTAS PERSONALES.....	108
CONCLUSIONES GENERALES.....	121
BIBLIOGRAFIA.....	127
PUBLICACIONES.....	131
LEGISLACION.....	133





## EXPOSICION DE MOTIVOS.

Las razones que me motivaron a elaborar esta investigación se basaron en tres causas:

1).- La introducción por primera vez en el mercado mexicano del denominado "Contrato de Franquicia", y considerado éste como un factor clave para el desarrollo de la actividad comercial y crecimiento económico del país.

2).- La situación jurídica de los franquiciantes y franquiciatarios a partir del momento en que incide la crisis económica en México, repercutiendo en el negocio de la franquicia.

3).- La inexacta aplicación de un procedimiento estatal, y la falta de fuerza legal del laudo emitido por un Tribunal Arbitral, cuando éstas no son sometidas al estudio y criterio de un Tribunal Ordinario, como el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, en el caso de México.

México hace siete años, fue un país que reflejaba grandes perspectivas de desarrollo en la economía de mercado y más aún, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte el día 1 de Enero de 1994. Cuyos principales objetivos eran:

- A).- Eliminar obstáculos al comercio.
- B).- Promover la competencia leal en la zona de libre comercio.
- C).- Proteger los derechos de Propiedad Intelectual.
- D).- Crear un procedimiento eficaz para la administración y solución de controversias.

Sin embargo, éste no hubo de lograr sus metas por las siguientes razones:

- 1).- La devaluación del peso mexicano, a finales de 1994.
  - 2).- La incertidumbre económica en el mercado mexicano.
  - 3).- La inflación reflejada en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Repercutiendo ésta última en los valores unitarios de productos extranjeros.

De lo anterior he de referir que una de las causas que impidieron a México para su desarrollo en el comercio internacional, fueron originadas por la inexacta regulación jurídica en la legislación del ámbito comercial; en razón de que ésta carece de algunos elementos técnico-jurídicos que encuadren de acuerdo a las necesidades de nuestro país. Como puede ser:

- 1.- Los procedimientos de Orden Internacional, no previstos por el Código de Comercio.
- 2.- La falta de lineamientos legales, como normas jurídicas que permitan al comerciante extranjero, conocer los elementos necesarios para establecer un negocio en territorio nacional.

La ausencia de normas legales y conocimientos jurídicos desvirtúan en gran porcentaje que un régimen jurídico como el de nuestro país pueda enfrentar problemas de características tan disímiles, como en algunas ocasiones lo llegan a presentar las negociaciones internacionales.

Entre los negocios más afectados por la crisis económica se encontraron a las franquicias. Tal vez la razón de ello fue que por ser un negocio de moda se extendió de un modo inédito en México, sin que para ello tomara las precauciones necesarias para asegurar el negocio.

Nadie pudo imaginar la forma en que la crisis económica de México podría repercutir en los negocios de franquicias, pues al verse franquiciantes y franquiciatarios ante la devaluación del peso a partir del mes de diciembre de 1994, frente al dólar; todos ellos comenzaron a cuestionarse. Cuál sería su situación jurídica cuando no pudiesen cumplir con el contrato, así como de aquellos créditos contraídos con la banca, además de la falta de pago de regalías que se tendrían que efectuar al franquiciante? entre tanto los franquiciatarios por su parte sólo veían la decadencia de sus negocios franquiciados.

Lo anterior da motivo para desarrollar la presente investigación, a efecto de saber cuales son las repercusiones que se pueden derivar cuando un negocio de tal naturaleza se ve involucrado en conflictos legales. Así mismo se buscarán las alternativas e incluso se propondrán algunas ideas o sugerencias que puedan mejorar la aplicación de las normas legales en un negocio de franquicia.

Los objetivos a alcanzar en el presente trabajo son:

a).- Proponer una reforma al Código de Comercio, a fin de que éste contemple dentro de su Libro Segundo, referente al Comercio Terrestre al Contrato de Franquicias; además de considerar a los demás contratos atípicos. Así mismo sugerir una mejor regulación para la franquicia dentro de la Ley de Protección a la Propiedad Industrial.

b).- Establecer los mecanismos jurídicos necesarios que sean susceptibles de aplicar al momento en que un Organismo Jurisdiccional como el Tribunal Superior de Justicia del D.F., conozca de un conflicto legal de Franquicia. Por sólo mencionar algunos se encuentran:

1.- Un procedimiento judicial, rápido y eficaz que permita que los términos procesales no se prolonguen de manera exhaustiva.

2.- Otorgarle al Tribunal Arbitral la calidad de un Tribunal Ordinario, a efecto de que éste no tenga que recurrir, ante un Juez de Primera Instancia, cuando se interponga algún recurso de defensa por las partes y/o se emita el Laudo correspondiente; con el fin de que dicho ente estatal otorgue la valorización de las resoluciones.

3.- La existencia de un apartado especial dentro de la Ley Orgánica de los Tribunales de Justicia del Fuero Común del Distrito Federal, que regule las facultades y funciones del Tribunal Arbitral.

## INTRODUCCION.

Las probabilidades para que una empresa pueda crecer y consolidarse son cada vez más difíciles. Sin embargo una salida para vencer esos obstáculos se presentó a través de una nueva alternativa conocida como FRANQUICIA.

Alcanzar la gloria en los negocios no es tarea fácil, y mucho menos cuando en el país sostenemos una situación de combate a la inflación, mercado deprimido, crisis en la industria, el campo y desempleo creciente.

A la vez que pareciera desalentarnos los fenómenos de la crisis, bien vale la pena reflexionar sobre el entorno que surge a nuestro paso; las posibilidades de crecimiento ante un Tratado de Libre Comercio (TLC), y las oportunidades que sólo podrán capitalizar los más aptos y preparados para el fenómeno del cambio.

Las franquicias por ejemplo, permitían al empresario disponer de una estructura de operación y de administración, así como de sistemas para el control de inventario y herramientas promocionales. Tales como:

- 1.- Manuales de Operación.
- 2.- Asistencia Técnica.
- 3.- Proyectos de Mercado.

México es un país joven, ya que el 64% de su población es menor de 24 años, pero a la vez tiene profundas raíces culturales y un espíritu alto dedicación al trabajo para poder competir en los mercados nacionales e internacionales. Estas características ofrecen base sólida para soportar las operaciones de franquicias. La razón de ello es que nuestro país es rico en recursos naturales que pueden constituir una materia prima de excelente calidad, además de contar con ideas creativas que les permitan consolidarse en los mercados extranjeros.

La franquicia es una forma o método para hacer negocios que involucran la comercialización de productos y servicios.

"La franquicia ofrece una solución original en beneficio de dos partes que la hacen posible: al franquiciatario le permite establecer un negocio propio en crecientes oportunidades de éxito, menor inversión y riesgo; siempre y cuando éste observe con detalle los sistemas de operación. Y al franquiciante le otorga un crecimiento económico y rápido de valorización permanente de la marca, un mayor poder de negociación y la posibilidad de expansión al extranjero" (1).

---

(1) Franquicias en México con Proyección Mundial. Junio de 1993.  
Año 1, No. 2. Edición Especial Bancomer. Pág. 2.

Paralelamente al desarrollo del sistema de franquicia, surgió la Asociación Nacional de Franquicias, A.C., una entidad con seis años de existencia formada por franquiciatarios y proveedores.

Las funciones de la Asociación Nacional de Franquicias, A.C., son difundir el concepto de franquicias a nivel nacional, así como adecuar el sector público, instituciones educativas e iniciativa privada sobre las ventajas del sistema.

Entre otras funciones de la Asociación, son vigilar las relaciones entre sus asociados, así como el de recibir las quejas presentadas por sus agremiados, resuelve controversias entre los socios o en su caso, aplica las sanciones correctivas procedentes; las cuales van desde una sanción (amonestación, suspensión o expulsión), entre otras medidas correctivas.

Aún cuando dicha Asociación resuelva controversias, no puede ser considerada propiamente como un TRIBUNAL ARBITRAL, en razón de que dicho Tribunal debe tener un reconocimiento como tal y en base a la ley que lo señale así. Esto es, carece de facultades legales para arbitrar.

La intervención de un Tribunal Arbitral, en el desarrollo y práctica de un negocio de franquicia es muy significativa para aquellas personas (físicas o morales) que contraen obligaciones al

asumir de manera formal los compromisos pactados en éste tipo de contratos; y que por su naturaleza propia se requiere de un procedimiento rápido y eficaz.

Las relaciones comerciales de las empresas transnacionales y multinacionales, así como la participación directa de particulares y organismos empresariales de diferentes Estados en la contratación y compra de diversos servicios y mercaderías que van desde: la Transferencia de Tecnología, el Uso y Explotación de Patentes, Marcas y Nombre Comerciales, así como de las propias franquicias, provocan que los jueces ordinarios resulten en ocasiones incompetentes e incapacitados técnicamente para resolver con propiedad controversias con tan disímiles proporciones.

"La necesidad del arbitraje, como solución a la problemática planteada por las partes, al momento de surgir los conflictos entre ellos y sin que exista la posibilidad de tener que someterse a la jurisdicción de un Tribunal Ordinario, leyes y procedimientos de éstos es incuestionable; pues consideramos que al aplicarse la justicia administrada por el Estado, en ocasiones provoca que no se realicen los fines esenciales del derecho común como son la Equidad y la Justicia" (2)

---

(2) ZAMORA, Sánchez Pedro. Arbitraje Comercial Internacional. Editorial Numancia S.A. México 1992. 1ª Edición. Pág. 58.



El arbitraje por su parte, permite fijar libremente las reglas, como la institución que administrará al mismo (Árbitro) y el procedimiento aplicable para la solución del litigio, así como el logro de los fines del derecho.

En este marco trataremos de rescatar los distintos esfuerzos que han realizado Organismos Internacionales de Arbitraje, para procurar sostener éste tipo de Procedimiento. Así mismo señalare las principales causas por las cuales deseo que la intervención de un Tribunal Arbitral se apegue más a los conflictos derivados por los contratos atípicos, destacando entre ellos el CONTRATO DE FRANQUICIAS.

La presente investigación se basara fundamentalmente en cinco capitulos los cuales versaran sobre:

**CAPITULO PRIMERO.**

Detalla de manera concreta los Antecedentes legales del Contrato de Franquicia.

**CAPITULO SEGUNDO.**

Indica los conceptos aplicables al contrato de franquicias.

**CAPITULO TERCERO.**

Senala los factores importantes que deben existir en la negociación de la franquicia.

**CAPITULO CUARTO.**

Establece aquellos elementos que componen la estructura, forma y contenido del Juicio Arbitral.

**CAPITULO QUINTO**

Realiza el análisis y evaluación del Procedimiento Arbitral, y el conflicto legal del Contrato de Franquicia en el Estado de Derecho.

Esperando que el presente trabajo de investigación pueda ser considerado por los estudiosos del derecho y, para los que manifestamos que el sistema de impartición de justicia carece de su inmediatez procesal. Establecida así por el artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que a la letra dice:

"Ninguna persona podrá hacerse justicia por sí misma, ni ejercer violencia para reclamar su derecho.

Toda persona tiene derecho a que se le administre justicia por tribunales que estarán expeditos para impartir EN LOS PLAZOS Y TERMINOS QUE FIJEN LA LEYES, EMITIENDO SUS RESOLUCIONES DE MANERA PRONTA, COMPLETA E IMPARCIAL. Su servicio será gratuita, quedando, en consecuencia, prohibida las costas judiciales.

Las leyes federales y locales establecerán los medios necesarios para que se garantice la independencia de los tribunales y la plena ejecución de sus resoluciones.

Nadie puede ser aprisionado por deudas de carácter puramente civil" (3)

---

(3) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Porrúa. 114a. Edición. México 1996. Pág. 16

CAPITULO I.  
ANTECEDENTES LEGALES.

1.1. ORIGEN Y EVOLUCION DE LAS FRANQUICIAS EN MEXICO.

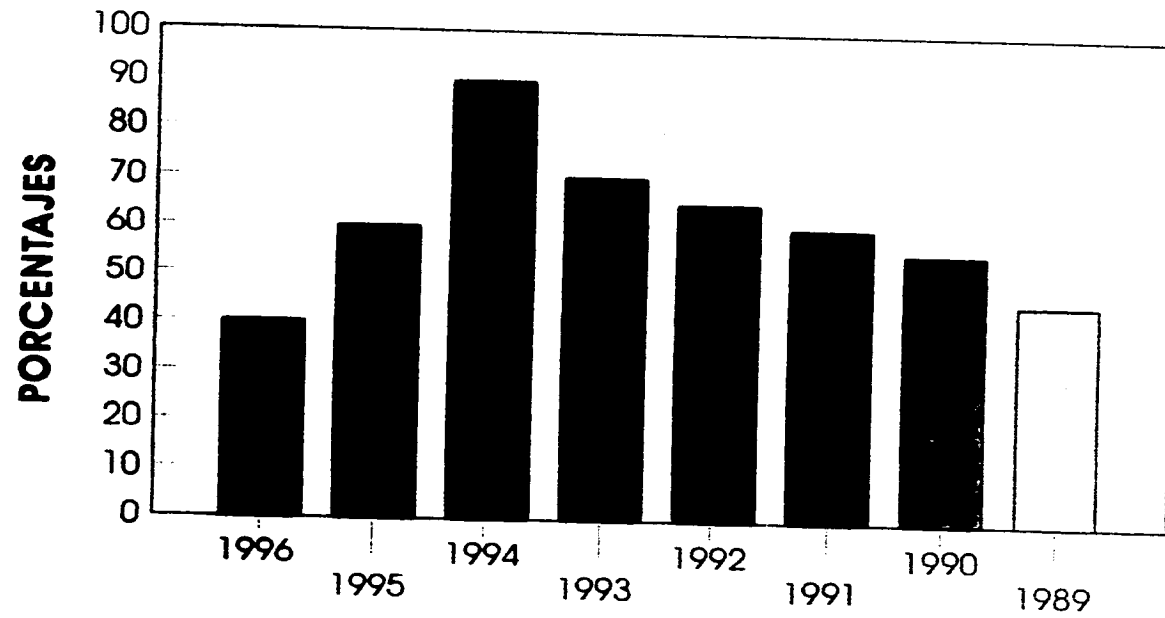
"Las franquicias fueron en nuestro país, uno de los sectores del comercio que registran un mayor crecimiento. Los primeros casos de franquicias en México se conocieron en los meses de Enero y Febrero de 1980 aunque, no en la forma en que se hubiere deseado, y la razón de ello es que el 11 de Enero de 1982, se promulgo la Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LRTT); y a la que en buena medida se le atribuye que la franquicia no haya podido desarrollarse en nuestro país sino hasta finales de los ochenta" (4) Fig. 1.

Los antecedentes de las franquicias son, en el caso de México, sumamente recientes. Además debemos considerar que cuando estas entraron a nuestro país a partir de 1980, estábamos pasando por una crisis económica de gran incertidumbre en nuestro país, como la que hoy en día nos atane.

En 1982, el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado asumió la Presidencia de la República Mexicana. Pero antes de que ello ocurriera

(4) GONZALEZ, Calvillo Enrique. FRANQUICIAS: La Revolución de los 90. Editorial Mc Grawhill. 1a Edición. Pág. 58

## BALANCE DE INVERSION EN LAS FRANQUICIAS



\*FIGURA No. 1

el 1 de Septiembre de ese mismo año, se produjo una serie de acontecimientos que pusieron a México y a su economía al borde de un colapso económico de dimensiones extraordinarias:

a).- Se nacionaliza la banca.

b).- Se suspende el pago de la deuda externa al registrar el banco central uno de los índices de Reserva Internacional más bajo de su historia.

Precisamente en esa época, caracterizada por una incertidumbre económica aguda, ingresó la empresa Mc Donald's (proveniente de los Estados Unidos de Norteamérica) la cual comenzó a sentar las bases para su ingreso al mercado mexicano.

Los primeros contratos de Mc Donald's, fueron celebrados entre las empresas Saúl Kahan y Diego Zorrilla los cuales hacían referencia respecto a las primeras unidades que serían abiertas en las ciudades de México y Monterrey.

Antes de la apertura de dicho restaurante, Mc Donald's tuvo que obtener la aprobación y registro de sus contratos ante el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Esto en razón de que:

" La ley de Transferencia de Tecnología de 1972, obligaba que los contratos de transferencia de tecnología cuya descripción se contenía en el artículo 2, se inscribiera en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología para ser válidos" (5)

El anterior requisito de inscripción estuvo prevaleciente y sin cambio alguno, y no es hasta que a partir de la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, con su llegada a la presidencia del país en 1988, se terminaron décadas de proteccionismo a la agricultura, la industria y el comercio.

A partir de 1988, se hizo notable un cambio dramático en la política mexicana, produciéndose con ello nuevos lineamientos que encauzaron los rumbos que deberían seguir los sectores productivos.

Algunos de los ejemplos más relevantes de esos cambios dramáticos fueron:

- a).- El proceso de ventas de las empresas controladas por el gobierno y la concesión a la Iniciativa Privada de las Instituciones Bancarias.
- b).- Las modificaciones en la legislación fiscal, industrial y comercial.

Estos cambios tenían como objeto ofrecer un marco normativo más ágil, moderno y a tono con las tendencias internacionales. Sin embargo, y no obstante de ello, la Ley de Transferencia y de Tecnología, así como su Reglamento (vigente hasta 1990), contenían limitaciones contractuales que resultaban muy estrictas para los contratos de franquicia.

Lo anterior no impidió que la empresa Mc Donald's, tuviese la oportunidad de introducir su negocio ya que con el ingreso de éste; le siguieron otras importantes franquicias norteamericanas como la empresa hotelera Howard Johnson, y marcándose a finales de 1987 el inicio de la explotación de las franquicias extranjeras en México.

Para 1988, la Asociación Internacional de Franquicias con sede en Washington, D.C., al tener conocimiento del éxito que tenían las franquicias en México, decidió colaborar con las autoridades mexicanas a fin de que se pudiese adoptar disposiciones legales que fueron menos restrictivas y más adecuadas para el desarrollo de este nuevo negocio.

Lo anterior permite que "El día 16 de Junio de 1988, se lleve a cabo la primera conferencia sobre franquicias en México, la cual



estuvo a cargo de la Cámara Americana de Comercio (American Chamber of Commerce of México, A.C.) (6)

Dentro de esta primera reunión se planteo la propuesta de crear una Asociación de Franquicias en nuestro país, la cual se encargaría de establecer los mecanismos de registro y operación de todos aquellos negocios que estuvieron interesados en establecer y operar su producto, así como su negocio a través de contratos de franquicia.

"A finales de 1988 se concibió la iniciativa de crear la Asociación Mexicana de Franquicias, A.C., la primera reunión se llevo a cabo el 10 de Noviembre en la University Club de la Ciudad de México. A ella asistieron, entre, otras, el señor Robert Miller y la señora Josefina Contreras de la Sección Comercial de la embajada norteamericana, quienes apoyaron la iniciativa" (7)

La Asociación Mexicana de Franquicias, A.C., quedó constituida formalmente en el mes de Febrero de 1988.

Se acordó que la Asociación tendría como propósito fundamental la difusión y promoción de las franquicias en nuestro país y

---

(6) GONZALEZ, Calvillo Enrique y Rodrigo. FRANQUICIAS: Revolución de los 90. Editorial Mc GrawHill. México 1992. 1a Edición. Pág. 60.

(7) Ob. Cit. Pág. 61

el mejoramiento de las condiciones legales para así propiciar un crecimiento sostenido de las franquicias en México.

Sin embargo, con la creación de dicha Asociación no se terminaban aún los obstáculos para el desarrollo de las franquicias y el registro de éstas, puesto que aún no existían cambios legislativos que permitieran el uso y aplicación del contrato. Por lo que la Asociación se vio en la necesidad de realizar una ardua tarea en forma conjunta con las autoridades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, a fin de que se elaborara un Reglamento de Ley de Transferencia de Tecnología que resolviera casi en forma total y definitiva la incertidumbre que existía en cuanto a la aprobación y registro de contratos de franquicias en México, y en sí sobre la definición de franquicia.

Es así como el 9 de Enero de 1990, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología, resolviendo en forma casi definitiva la incertidumbre que existía en cuanto a la aprobación y registro de contratos de franquicia.

Con el Reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología se lograron dos objetivos:

- 1.- Se definió por primera vez el término franquicia.

2.- Se establecieron una serie de excepciones a lo previsto en la Ley de Transferencia de Tecnología en cuanto a la negativa de registro de un contrato.

A pesar de que el Reglamento contribuyó notablemente a facilitar el registro de los contratos, era necesario recurrir a una solución más permanente y definitiva.

Esto ocasionó que el Poder Ejecutivo enviara un proyecto de Ley de Protección de la Propiedad Industrial, en los primeros días del mes de Diciembre de 1990, el cual abrogaría la ley de Transferencia de Tecnología, sin embargo no fue aprobada durante el periodo de sesiones del Congreso de la Unión que concluyó el 31 de Diciembre de ese mismo año.

No obstante, ante tal negativa, no se escatimaron esfuerzos para presentar nuevamente ante dicho Congreso, otro proyecto de Ley; por lo que el 27 de Junio de 1991, bajo la iniciativa del Presidente de la República Mexicana, se envió un proyecto de la misma Ley de Protección de la Propiedad Industrial, que proponía nuevamente la abrogación de la Ley de Transferencia de Tecnología

Lo anterior trajo como consecuencia:

"A partir de 1991, la Franquicia recibe el reconocimiento legal y jurídico como una forma de hacer negocios, ofreciendo la oportunidad a las empresas extranjeras de expandir sus operaciones internacionales en un mercado constituido por consumidores que quieren calidad, precio y servicios con estándares internacionales. Esto se debe a que los consumidores mexicanos se han vuelto más selectivos y racionales al comprar y están dispuestos a pagar el precio justo por el valor del bien o servicio recibido si cumple con las expectativas" (8)

Quedando regulado así dentro del artículo 142 de la Ley de Protección a la Propiedad Industrial.

---

(8) Franquicias en México con Proyección Mundial. Junio de 1993. Año de 1993. Año 1, No. 2. Edición Especial Bancomer. Pág. 2

CAPITULO II.  
CONCEPTOS APLICABLES AL CONTRATO DE FRANQUICIA.

2.1. CONCEPTO GENERAL DE CONTRATO.

La palabra contrato proviene del latín.

CONTRACTUS: Derivado del verbo contrahere.

CONTRAHERE: Reunir, lograr, concentrar.(9)

El contrato fue elemento importante para el desarrollo económico del pueblo romano, y en la actualidad es un elemento que predomina en las negociaciones mercantiles y civiles.

Existe una gran diversidad de conceptos de contrato; muchos de los cuales coinciden en sus definiciones, motivo por el cual elaborare una descripción específica sobre lo que se debe entender por CONTRATO.

El Diccionario Jurídico analiza:

CONTRATO: "Es un acto jurídico bilateral, que se constituye por el acuerdo de dos o más personas y que produce ciertas controversias jurídicas, (creación o transmisión de derechos y obligaciones), debido al reconocimiento de una norma de derecho". (10)

---

(9) OBREGON, HEREDIA. Diccionario de Derecho Positivo Mexicano. Editorial Obregón y Heredia. 1a. Edición. México 1982. Pág. 35  
(10) Ob. Cit. Pág. 36.

Apartado del aspecto jurídico, el Diccionario de la Lengua Española refiere:

CONTRATO: "Pacto o Convenio entre partes (persona, corporaciones, etc...), que se obligan sobre cosa o materia determinada, y a cuyo incumplimiento pueden ser compelidos. Jurídicamente es un acuerdo entre dos o más contratantes en forma legal, con objeto de crear, modificar o extinguir una relación jurídica". (11)

Detalladamente se puede observar que ambos conceptos difieren uno del otro; ya que el primero de ellos refiere a la creación o transmisión, en tanto que el segundo señala la creación, modificación o extinción de derechos y obligaciones.

Con el objeto de no incurrir en confusión alguna; resumiremos el concepto de contrato tomando como base lo establecido por los artículos 1792 y 1793 del Código Civil para el Distrito Federal.

ART. 1792: "Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones". (12)

ART. 1793: "Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos". (13)

---

(11) Instituto de Investigaciones Jurídicas. Diccionario Jurídico Mexicano. Editorial Porrúa S.A. 1a. Edición. México 1982.

(12) Código Civil para el Distrito Federal. Editorial Porrúa S.A. 64. Edición. México 1995. Pág. 325.

(13) Ibidem.

## 2.2. CONCEPTO DE CONTRATO DE FRANQUICIA.

"El término franquicia, con el que se denomina al contrato proviene de una traducción literal, quizá incorrecta, del vocablo inglés FRANCHISE. La palabra es de origen Francés". (14)

No obstante de que el término franquicia sea de origen francés, no olvidemos que éste contrato comenzó a practicarse en los Estados Unidos de Norteamérica.

Ello deduce que el término FRANQUICIA provenga del vocablo inglés FRANCHISE, y que traducido al español de acuerdo al Diccionario signifique:

FRANQUICIA: "Privilegio, patente, concesión social, de derecho de votar, franquicia del voto, porcentaje mínimo de responsabilidad del asegurado, y, en materia aduanera o fiscal, impuesto de privilegio patente sobre concesión, derecho de licencia". (15)

En el idioma español, la palabra franquicia tiene una connotación impropia y que no se ajusta a lo que pretende deducir el contrato.

---

(14) ARCE, Gargollo Javier. El Contrato de Franquicias. Editorial Themis. 2a. Edición. México 1992. Pág. 26

(15) ROOB, Louis. Diccionario de Términos Legales Inglés-Español. 1a. Edición. New York. 1995. Pág.356

FRANQUICIA: "Libertad y exención que se concede para no pagar derechos por mercancías importadas, exportadas o por el aprovechamiento de un servicio público". (16)

En vista de los conceptos notoriamente imprecisos; anadiré al presente apartado sólo algunas definiciones que considero más precisas y claras.

La intervención del Lic. González Calvillo Enrique es importante al señalar que la franquicia "Es un sistema o método de negocios en donde una de las partes denominada franquiciante, le otorga a la otra denominada franquiciatario, la licencia para el uso de su marca y/o nombre comercial, así como sus conocimientos y experiencia (Know-How) para la efectiva y consistente operación de su negocio". (17)

Por su parte Arce Gargollo Javier, hace hincapié al referirse que el CONTRATO DE FRANQUICIA "Es aquél por el cual el franquiciante otorga al franquiciatario la licencia de una marca con el derecho de distribuir ciertos productos o ha explotar, con cierta exclusividad, una empresa o negociación mercantil de bienes o de servicios, en ambos casos, mediante la transmisión de

---

(16) ARCE, Gargollo Javier. El Contrato de Franquicia. Editorial Themis. 2a. Edición. México 1992. Pág. 26

(17) GONZALEZ, Calvillo Enrique. FRANQUICIAS: Revolución de los 90. Editorial Mc GrawHill. 1a. Edición. México 1992. Pág. 23



conocimientos técnicos y el uso de marca (s) y nombre (s) comercial, a cambio de una contraprestación generalmente ligada a los resultados de la operación de la negociación". (18)

Es importante hacer resaltar que ambos conceptos denominan a las partes contratantes como FRANQUICIANTE y FRANQUICIATARIO, pues bien por éstos últimos vamos a entender:

FRANQUICIANTE: "Es aquella persona que siendo propietario de una determinada marca y tecnología de comercialización de un bien o servicios, cede mediante un contrato de franquicias los derechos o transfiere la asistencia técnica organizacional, gerencial y administrativa de su negocio". (19)

FRANQUICIATARIO: "Es aquella persona que estando interesado en una marca de comercialización de bien o servicio, pagará al franquiciante una cantidad de dinero previamente convenido para que este le conceda el uso y la explotación de la marca dentro un perímetro determinado y le provea de la asistencia técnica, organizativa y administrada para el funcionamiento del negocio franquiciado y durante el tiempo determinado en el contrato". (20)

---

(18) ARCE, Gargollo Javier. El Contrato de Franquicias. Editorial Themis. 2a. Edición. México 1992. Pág. 24

(19) FRANQUICIAS. En México con Proyección Mundial. Junio de 1993 Año 1, No. 2. Edición Especial Bancomer.

(20) Ibidem.

Si bien es cierto en los conceptos referidos se manifiesta que el contrato de FRANQUICIAS es aquél que otorga y/o concede el uso de una marca y/o nombre comercial; hay quienes afirman que este contrato es una especie de concesión. Por ejemplo el maestro Díaz Bravo Arturo menciona:

CONTRATO DE FRANQUICIAS: "La franquicia supone también una venta que el CONCEDENTE efectúa al CONCESIONARIO, con la diferencia de que dichas figuras incluyen, como elementos adicionales el uso de nombre comercial y, frecuentemente de la marca del CONCEDENTE, así como los secretos de fabricación (Know-How), y la asistencia técnica en la operación de la empresa del CONCESIONARIO, por todo ello, este contrato abarca también, y con gran amplitud el campo de los meros servicios". (21)

Sin la intención de contrariar al autor Díaz Bravo, manifiesto que la FRANQUICIA no puede ser empleada bajo el término de CONCESION, ya que dicho término se enfoca más al Derecho Administrativo y no Mercantil, ya que la concesión en el ámbito administrativo implica un derecho que el Estado otorga a una persona o corporación empresarial para ejercer una explotación de bienes públicos; sin embargo el contrato de franquicia sólo tiene por objetivo hacer uso de una MARCA Y/O NOMBRE COMERCIAL.

---

(21) DIAZ, Bravo Arturo. Contratos Mercantiles. Editorial Harla. 3a. Edición. México 1993. Pág. 248.

### 2.3. CONCEPTO ECONOMICO DE CONTRATO DE FRANQUICIA.

En la terminología de las ciencias económicas el concepto de Contrato de Franquicia se emplea de la manera siguiente:

CONTRATO DE FRANQUICIA: "Es un sistema de comercialización y distribución donde un pequeño empresario (franquiciatario) se le concede a cambio de una contraprestación el derecho a comercializar bienes y servicios de otra (franquiciante) de acuerdo a ciertas condiciones y prácticas establecidas del franquiciante y con su asistencia". (22)

En términos económicos afirma González Calvillo:

CONTRATO DE FRANQUICIA: "En la franquicia existe una relación en donde quien otorga la franquicia y quien goza de ella aportan valores y talentos que son complementarios y que le permiten la eficaz conducción de un negocio; el primero aporta su nombre comercial o marca, así como todos sus conocimientos y experiencia en la operación de un negocio, mientras que el segundo aporta la inversión y su trabajo para el desarrollo y operación de un negocio". (23)

---

(22) ARCE, Gargollo Javier. El Contrato de Franquicia. Editorial Themis. 2a. Edición. México 1992. Pág. 3

(23) GONZALEZ, Calvillo Enrique y Rodrigo. FRANQUICIAS: Revolución de los 90. Editorial Mc GrawHill. México 1992. Pág. 20.

Probablemente los conceptos económicos no difieren mucho de lo que realmente se entiende por franquicia, la importancia que para el Derecho representa que la economía tome en consideración a este tipo de contratos es importante; ya que tanto el Derecho como la Economía son ciencias que prácticamente caminan de la mano.

De lo anterior Mazarotti concluye:

CONTRATO DE FRANQUICIA: "Constituye el medio por el cual el titular (franquiciante o franquiciador) de una marca o designación comercial determinada y conocida de bienes o servicios llega al consumidor final, a través de una serie de establecimientos comerciales (franquiciados) que fabrican y expenden el producto o servicio de esa marca conforme a las instrucciones y exigencias del franquiciante. Aunque el franquiciado es un comerciante autónomo, se integra a la red organizada por el franquiciante como si fuera sucursal de éste". (24)

---

(24) MAZAROTTI, Osvaldo J. Sistemas de Distribución Comercial. Editorial Anaya. Barcelona 1992. Pág. 207.

#### 2.4. CONCEPTO JURIDICO DE CONTRATO DE FRANQUICIA.

En México, como en otros países de América Latina y de Europa, los aspectos jurídicos de las franquicias han sido hasta ahora poco estudiados. Produciéndose así varias lagunas en los cuerpos legales.

En el caso de México, hemos de señalar que la regulación jurídica del contrato de franquicias, se contemplo por primera vez en el Reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología; publicado en el Diario Oficial de la Federación del 9 de Enero de 1990, aportando por primera vez en nuestra historia una definición de franquicia.

El Reglamento de la citada Ley, definía al Contrato de Franquicias de la siguiente forma:

"Se entenderá como un acuerdo de franquicia, aquél en que el proveedor, además de conceder el uso o autorización de explotación de marca o nombres comerciales al adquirente, transmitirá conocimientos técnicos o proporcione asistencia técnica". (25)

La regulación de éste contrato en el cuerpo legal, permitió a muchos empresarios comprender lo que en realidad era un negocio de franquicia, ya que había quienes confundían el término con el

---

(25) GONZALEZ, Calvillo Enrique. FRANQUICIAS: Revolución de los 90 Editorial Mc GrawHill. 1a. Edición. México 1992. Pág. 27

CONTRATO DE LICENCIAS DE MARCAS Y NOMBRES COMERCIALES, e incluso la llegaron a relacionar con la CONCESION, como se pudo observar en el punto 2.2. Lo anterior probablemente pudo obedecer a que los empresarios mexicanos dedicados al negocio de marcas, han negociado por años con Licencia de Marca.

La aportación más importante, respecto al concepto jurídico del CONTRATO DE FRANQUICIA, fue el establecido por la Ley de Protección de la Propiedad Industrial (Se reforma el Título por la de Ley de la Propiedad Industrial D.O.F. 02 de Agosto de 1994). Esta Ley regulo a dicho contrato a partir del 27 de Junio de 1991; quedando estipulado en el artículo 142.

ARTICULO 142: "Existirá franquicia, cuando en la licencia de uso de una marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona quien se le conceda pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta designe.

Quien conceda una franquicia deberá proporcionar a quien se la pretenda conceder, previamente a la celebración del convenio respectivo, la información relativa sobre el estado que guarda su empresa, en los términos que establezca el reglamento de esta ley.

Para la inscripción de la franquicia serán aplicables las disposiciones de este capítulo" (26)

---

(26) Legislación en Materia de Propiedad Industrial. Editorial Delma. 1a. Edición. México, 1994. Pág. 36

CAPITULO III.  
EL CONTRATO DE FRANQUICIA Y SU NEGOCIACION.

3.1. EL SURGIMIENTO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA.

Las franquicias en el mercado nacional presentaron una buena viabilidad económica para los empresarios; sobre todo para aquellos que se ubicaban dentro de los sectores de la micro, pequeña y mediana empresa.

Las alternativas que reflejaban eran un tanto sugestivas, por las diversas ventajas que estas ofrecían; pues a través de ellas se podían obtener beneficios como:

- 1.- Uso y explotación de una marca.
- 2.- Baja inversión de capital.
- 3.- Eficiencia en la operación del negocio.
- 4.- Desarrollo de mercado.
- 5.- Seguridad de negocio.
- 6.- Incentivos de venta.
- 7.- Soporte técnico.

Elementos que constituirían los implementos más adecuados para constituir un buen negocio de franquicia; estos aspectos tuvieron relevancia en nuestro país ya que para llevar a cabo un negocio se requiere de un monto de inversión muy costoso, además de señalar que como humanos que somos no desarrollamos una base sobre la cual nos podamos guiar para emprender un negocio.

En México las franquicias empezaron con tiendas de ropa, comida, compañías refresqueras y de renta de autos, que se manejaban como coinversiones.

"La franquicia más antigua que se conoce en México es una de Kentucky Fried Chicken, la cual fue otorgada el 7 de Marzo de 1966" (27)

"El momento decisivo para las franquicias en México se dio con el inicio de la apertura comercial a finales de la década de los ochentas, y a partir de los cambios en la Ley de Inversión Extranjera, la Ley de Protección y Fomento a la Propiedad Industrial y la Ley de Transferencia de Tecnología". (28)

Tal trayectoria permite que el sector de franquicias despegue en México en el año de 1989. De hecho de 1989 a 1990 hubo un aumento de 90% en el número de franquicias a nivel nacional. (Fig. No. 1)

"Es interesante señalar que, hoy en día, 19.47% de las franquicias se ubican en el Distrito Federal". (29)

- 
- (27) PULSO CORPORATIVO. Las franquicias en México. Vol. 2, No. 1 Junio de 1994. Publicación Especial de Seguros Génesis.  
(28) Mercadotecnia. Técnicas en México de Franquicias, A.C.  
(29) Mundo Ejecutivo. Asociación Mexicana de Franquicias, A.C. Folleto Publicitario.



En general, se observa un extenso desarrollo de franquicias en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. (Fig. No. 2) así como en las ciudades medias del país.

La mayoría de las compañías que operaban en México fueron de origen extranjero, habiendo mostrado una tendencia que año con año iba equilibrándose más, hasta que, en 1994, el número de franquiciantes mexicanos rebasó a las de origen extranjero.

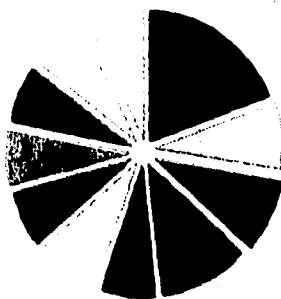
"Actualmente México ocupa el octavo lugar, siguiéndole Argentina, Portugal, y Costa Rica. Los primeros lugares los ocupan: Los Estados Unidos, Australia, Japón, Francia, Brasil, Italia y España". (30) (Fig. No. 3)

A efecto de ejemplificar este apartado, mencionare algunas franquicias de origen mexicano que se han desarrollado hasta la actualidad.

---

(30) BASANEZ, Guerrero Verónica. Entrepreneur 500 FRANQUICIAS EN MEXICO. Enero 1995. Vol. XXVII. No. 665. México, D.F.

**PRINCIPALES PUNTOS DE LA  
REPUBLICA CON PRESENCIA  
DE FRANQUICIAS**



19.47%	D.F.
8.02%	Edo. de México
9.05%	Monterrey
11.80%	Guadalajara
7.31%	León
8.19%	Querétaro
7.35%	Morelos
6.96%	Torreón
7.24%	Guerrero
7.20%	Quintana Roo
7.63%	Puebla

*CUADRO 6*

\* FIG. No. 2. FOLLETO DE LA ASOCIACION MEXICANA DE FRANQUICIAS.  
MUNDO EJECUTIVO. México, 1993.



\* FIG. No. 3. REVISTA ENTREPRENEUR. 500 FRANQUICIAS EN MEXICO. Vol. No. 3. No. 1 México, 1995.

NOMBRE DE LA FRANQUICIA.	PRODUCTO Y/O SERVICIO.	PA/S DE ORIGEN.	FECHA DE OPERACION EN MEXICO.
*Promechanic.	Servicio Automotriz.	México.	1993.
*Super Soya.	Centro de Nutrición.	México.	1993.
*Usa Jeans Shop.	Ropa casual.	México.	1993.
*Multivideo.	Renta de videos.	México.	1990
*PubliBlock.	Publicidad.	México.	1991.
*Pappel.	Papelería fina.	México.	1991.
*Edoardo's.	Ropa casual.	México.	1981.
*Ultravisión	Artículos Opticos.	México.	1990.
*Videocentro.	Renta de Videos.	México.	1984.
*Chazz.	Restaurante-Bar.	México.	1985.
*Global telecom México.	Telecomunicaciones.	México.	1994.

El número de franquicias que se mencionan en el recuadro son sólo un mínimo en su porcentaje, ya que existen una infinidad de negocios que se manejan bajo este sistema, y estaría por demás el mencionar en forma detallada a cada una de ellas.

No obstante de la situación por la que atraviesa nuestro país no se escapa la idea de poder considerar que México, probablemente en un futuro no muy lejano se pueda encontrar en la lista de líderes con proyección en venta de franquicias.

\* MENDIOLA, Gerardo. FRANQUICIAS LA EUFORIA TERMINO. Mayo 1995. Vol. 1995. No. 665. México, D.F.

### 3.2. ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL CONTRATO DE FRANQUICIA.

Tres son los elementos que caracterizan en forma muy particular el contrato de franquicia. La Marca, el Nombre Comercial y la Asistencia Técnica; son factores que permiten la existencia de la franquicia.

#### MARCA.

Uno de los pilares sobre los que se sustenta una franquicia es la MARCA. La propia Ley de la Propiedad Industrial cuando define a la franquicia, establece como requisito fundamental para que ésta exista, el licenciamiento de una marca.

ART. 142. "Existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una MARCA"...(31)

Pero ¿Que es una Marca?. De acuerdo a la Ley de la Propiedad Industrial, dice que por marca debemos entender:

ART.88. "Se entiende por marca a todo signo visible que distinga productos en servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado". (32)

(31) Ley de la Propiedad Industrial. Editorial Porrúa, S.A. 18a Edición. México 1994. Pág. 45

(32) Ob.Cit. Pág.23

El autor Rodríguez y Rodríguez Joaquín dice: "La marca es la señal externa que es usada por un comerciante para distinguir los productos por él elaborados, vendidos o distribuidos, o los servicios que presta de manera que el adquirente pueda cerciorarse de su procedencia y el comerciante quede a salvo de los efectos de la competencia desleal que le hicieren lo que pretendiesen utilizar el prestigio y la solvencia de aquél, para colocar productos inferiores o no acreditados". (33)

Se debe entender que una franquicia sin marca no puede ser tal, además de que dicha marca debe ser de constante uso lo que le permite ser identificado en el mercado nacional e internacional.

Lo más importante que puede considerarse la franquicia de la marca, es su registro ante la institución encargada para ello. "Se debe considerar que la MARCA REGISTRADA es la base del desarrollo para poder establecer una red de distribución suficientemente grande y efectiva". (34)

Definitivamente todas las marcas de uso común, y las marcas comerciales deben estar registradas en nuestro país, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por conducto del

---

(33) RODRIGUEZ, Rodríguez Joaquín. Derecho Mercantil. Tomo I. Editorial Porrúa, S.A. 1a. Edición. México 1988. Pág. 78.

(34) REYES, Díaz-Leal Eduardo. FRANQUICIANDO EN MEXICO. Editorial Del Verbo Emprender. 1a. Edición. México 1991. Pág. 92.

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (Organismo Descen-  
tralizado), mantiene y controla el registro de todas las marcas  
que se publicitan en nuestro país.

En el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) se  
dan a conocer los derechos de posesión de las marcas. La importan-  
cia que cabe darle el franquiciante al registro de una marca es  
realmente vital, por lo que se sugiere que tanto nacionales como  
extranjeros involucrados en el negocio de las franquicias realicen  
sus registros; esto en razón de que las marcas registradas en  
Estados Unidos como las existentes en otros países, no necesaria-  
mente son respetadas en el registro del Departamento de Marcas del  
IMPI, por lo que hay que registrar las marcas nuevamente en nues-  
tro país, aún cuando ya se cuente con registro en el país de  
origen u otras partes.

\* Por ejemplo, Coca-Cola en el rubro de pagos por derechos y  
honorarios gasta una cantidad considerable, pues se preocupa  
muchísimo por mantener sus marcas en todas las partes del mundo.

El procedimiento de registro de una marca en nuestro país se  
efectúa de la manera siguiente:

---

\* FUENTE: Area Departamental de Registro de Marcas. Instituto  
Mexicano de la Propiedad Industrial. (Se omite el nombre de  
persona antrevistar por así requerirlo).

1.- Solicitud por escrito en la que se contiene el nombre, nacionalidad y domicilio del solicitante. En caso de ser persona moral se presentará una copia certificada de la escritura constitutiva, misma que deberá ir acompañada del poder de quien suscriba la solicitud, señalando su nombre y domicilio.

2.- Se acompañará la marca que se pretende registrar indicando si es sólo una denominación, un diseño, una combinación de ambas o si es tridimensional. Se mencionará además la fecha del primer uso de la marca o bien, si ésta no ha sido usada.

3.- Se indicarán los productos y servicios a los que se aplica la marca para clasificarla.

4.- Se señalará el domicilio del establecimiento comercial o industrial.

5.- Se acompañarán etiquetas en blanco y negro o en color, de la marca que se desea registrar.

6.- En caso de que el solicitante se auxilie de algún tercero, se acompañará a la solicitud carta poder en favor de la persona, que en su representación lleve a cabo dicho trámite.

7.- Deberá además anexarse el comprobante de pago de Derechos correspondiente. (Diseños en Fig. No. 4)

Una vez que se presenta la solicitud, ésta entrará a dos nuevas etapas de evaluación.

A).- EXAMEN ADMINISTRATIVO O DE FORMA.

B).- EXAMEN TECNICO O DE FONDO.

#### **EXAMEN ADMINISTRATIVO O DE FORMA**

En este examen, la autoridad verifica el contenido de los documentos y si éste reúne todos los requisitos de forma. Esta revisión se hace en presencia del solicitante o su apoderado, en caso de que a la solicitud se le tenga que realizar alguna corrección o le llegase a faltar algún documento se le hará saber al



**Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial**



<p>2016 PM</p> <p>SEMA</p>	<p>2016</p> <p>NO. DEPÓSITO DE ENTRADA</p> <p>20167</p> <p>2016</p> <p>FECHA DE PRESENTACIÓN</p>
----------------------------	--

REGISTRO DE MARCA  
 REGISTRO DE MARCA COLECTIVA  
 REGISTRO DE AVISO COMERCIAL  
 PUBLICACION DE NOMBRE COMERCIAL

1. SUCEDENTE(S):

NOMBRE(S):

DIRECCION(S):

TELÉFONO(S):

PERSONAS QUE DEBE CONOCERSE COMO TITULARES (NOMBRES Y APELLIDOS):

FECHA DE PRESENTACION:

2. ALCERADO(S):

NOMBRE(S):

DIRECCION(S):

TELÉFONO(S):

3. CONVENIENTE:

TITULAR  TITULAR  TITULAR  TITULAR  TITULAR  TITULAR

FECHA DE PRESENTACION:

NO. DE USUARIO:

4. CLASE:

1  2  3  4  5  6  7  8  9  10  11  12  13  14  15  16  17  18  19  20

SOLICITADO EL DERECHO DE PATENTE  
 NO SOLICITADO EL DERECHO DE PATENTE

PATENTE DE INVENCION  
 PATENTE DE MODELO DE UTILIDAD

<p>SABANAS</p> <h1>LA HACIENDA</h1>	<p>LOS EFECTOS DE ESTE REGISTRO SON: HACER ENER</p> <p>UNIFICACION DE REGISTROS, CONTRA LA FALSIFICACION</p> <p>FECHA DE PRESENTACION Y EL RENOVACION DE ATENDE</p> <p>A LAS OBRAS LEGALES APLICADAS</p> <p>CON ACUERDO DEL DIRECTOR GENERAL</p> <p>DEL INSTITUTO MEXICANO DE LA</p> <p>PROPIEDAD INDUSTRIAL</p>
-------------------------------------	--

interesado. Si por el contrario la solicitud está correcta, se le recibe y se anota en ella: el Número de Expediente, Folio, Fecha y Hora de entrada.

EXAMEN TECNICO O DE FORMA.

Recabada la solicitud se realiza un examen fonético que se lleva a cabo de acuerdo con la lista de las marcas registradas o en trámite, que podrían constituir impedimento para el registro.

Así mismo, se revisa que, en el caso de que la solicitud tenga un dibujo o una figura, no conocida con ninguna otra registrada.

Si el resultado de los exámenes antes mencionados señala que existe IMPEDIMENTOS, se le informara al solicitante para que éste pueda contestar lo que a su derecho convenga. En caso contrario se expide el TITULO correspondiente.

Como se puede observar el registro de una marca es realmente sencillo. Por lo que me atrevo a aseverar nuevamente la importancia que el franquiciante debe darle al registro de su marca, a efecto de que éste pueda surtir efectos contra terceros.

En cuanto al franquiciatario; la existencia del registro de marca le permite el aseguramiento de la inversión que éste pueda realizar en la compra de la franquicia.

### NOMBRE COMERCIAL.

"El nombre comercial es el nombre de un establecimiento o de una negociación mercantil, no es el nombre comerciante, el nombre de una cosa, o de una persona". (35)

Referente a este elemento no hay mucho que señalar ya que básicamente su introducción al sistema de franquicia, sigue los mismos lineamientos que para ello se utilizan en la marca; e incluso su procedimiento para el registro es casi similar, ya que la única diferencia radica en que para realizar su registro se necesita el Acta Protocolizada de un Notario Público o en su caso por un Actuario del IMPI, que de fe de la existencia de dicho uso del Nombre Comercial.

Legislativamente el concepto del Nombre Comercial no se encuentra definido en la Ley de la Propiedad Industrial, ya que en sus artículos 105 al 112, sólo se establece las reglas de procedimiento de registro.

---

(35) MANTILLA, Molina Roberto. Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. 28a. Edición. México 1992. Pág. 32.

### ASISTENCIA TECNICA.

"Existirá franquicia, cuando en la licencia de uso de una marca se transmita conocimientos técnicos o se proporcione ASISTENCIA TECNICA". (36)

Equivocadamente se ha considerado que la Asistencia Técnica representa un Know-how. Debo aclarar que el Know-how al igual que la Asistencia Técnica y la Franquicia, es un contrato atípico, y obvio es que sus fines son diferentes a los que puede proporcionar un contrato de asistencia técnica.

Antes de señalar cual es el papel que desempeña la Asistencia Técnica en el contrato de franquicias, es conveniente precisar lo que realmente representa un Know-how.

KNOW-HOW. La aparición de esta expresión en el comercio internacional ha creado la necesidad de precisar su concepto y determinar sus características principales de contrato.

La expresión Know-how, es de origen norteamericano; cuyo uso se emplea en el lenguaje del comercio internacional. Se refiere dentro de dicho ámbito "A la pericia técnica y habilidad práctica

---

(36) Ley de la Propiedad Industrial. Editorial Delma. 1a Edición. México 1994. Pág. 36

necesarias para ejecutar fácil y eficientemente una operación complicada, destinada a producir bienes o servicios". (37)

El Know-how, es un contrato no regulado en nuestro derecho, y tanto en los usos de nuestro país como en el comercio internacional existe controversia sobre su definición.

Sin más preámbulo señalamos que un contrato de Know-how.

"Es aquel por el cual una parte se obliga a suministrar a la otra la información, y asesorarla para la aplicación de los conocimientos tecnológicos necesarios, para obtener un producto o servicio logrado como fruto de un proceso de estudio, investigación y experiencia.

En virtud del Know-how, el beneficiario está facultado a utilizar todos los elementos durante el término de vigencia del contrato pero le es prohibido revelar el secreto a terceros.

El titular del Know-how, se obliga a suministrar a la otra parte toda la información necesaria sobre un proceso industrial específico; pero no interviene en su aplicación ni garantiza su resultado comercial". (38)

Si analizamos el concepto de Know-how, antes descrito se podría aseverar que el CONTRATO DE FRANQUICIA, (No Asistencia Técnica) implica un Know-how. Lo anterior obedece a que "La franquicia es un sistema o método de negocios en donde una de las partes denominada franquiciante, le otorga a la otra, denominada franquiciatario, la licencia para el uso de su marca y/o nombre

(37) M., Farina Juan. Contratos Comerciales Modernos. Editorial Astrea. 1a. Edición. Buenos Aires. Pág. 638.

(38) M., Farina Juan. Ob. Cit. Pág. 641.

comercial, así como sus conocimientos y experiencias (Know-how), para la efectiva y consistente operación de un negocio". (39)

Profundizando más en el tema se estima que una franquicia "Es la licencia de uso de marca en donde se transmiten conocimientos técnicos y se proporciona asistencia técnica, en la cual el franquiciador tiene el derecho para producir y/o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos proporcionados por el franquiciante, tendiente a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que éste distingue". (40)

En la franquicia se RESPONSABILIZA en instituir con manuales de procedimiento y organización; así como programas automatizados de administración al franquiciador, además se compromete a mantener el nombre y la imagen corporativa, los estudios de mercado y la publicidad de la franquicia.

Resumiendo puedo afirmar tal vez contradiciendo que la diferencia entre el Know-how, y la franquicia radica esencialmente en que ésta última si GARANTIZA un resultado comercial, además de que INTERVIENE en la asistencia técnica que se desarrolla en el

---

(39) GONZALEZ, Calvillo Enrique. FRANQUICIAS. Revolución de los 90 Editorial McGraw Hill. 1a. Edición. México 1992. Pág. 23

(40) REYES, Díaz-Leal Eduardo. FRANQUICIANDO EN MEXICO. Editorial Del Verbo Emprender. 1a. Edición. México 1991. Pág. 31

negocio de franquicia.

Opino que el contrato de Know-how, tiene un contenido propio que permite diferenciarlo no sólo del contrato de Franquicia, sino también del de Asistencia Técnica.

Retomando a la Asistencia Técnica como elemento del contrato de franquicia, éste es considerado como un contrato adicional impropiamente hablando; puesto que éste no genera algún monto de inversión extra para el franquiciador como suele pasar con la aplicación de dichos contratos al momento de ser utilizados.

Tratando de comprender más el concepto de Asistencia Técnica, por éste se va a entender lo siguiente:

ASISTENCIA TECNICA. "Por este contrato la empresa asistente se obliga a poner al servicio de la otra parte-además de conocimientos y experiencias su colaboración, mediante personal altamente especializado y a prestar el concurso técnico necesario para la producción". (41)

El contenido del contrato de Asistencia Técnica puede ser muy vasto, y aunque se trata de un contrato atípico, los usos y la

---

(41) ALVAREZ, Soberanis Jaime. La Regulación de las Inventiones y Marcas y de la Transferencia de la Tecnología. 1a. Edición. Editorial Porrúa, S.A. México 1979. Pág. 323

doctrina le han ido otorgando una fisonomía propia.

En el contrato de franquicia la Asistencia Técnica, opera de la siguiente forma. La empresa asistente (franquiciante) se obliga a suministrar a la empresa asistida (franquiciataria) los conocimientos y experiencias que posee con respecto al proceso industrial; otorgado en la franquicia obligándose además de brindar normas sobre:

- a.- Control de calidad.
- b.- Consejo para la adquisición de maquinaria.
- c.- Asesoría para la compra de herramienta.
- d.- Compra de materia prima.
- e.- Información sobre métodos de trabajo y control.

En tanto la empresa asistente (franquiciante) esta obligada mediante personal especializado a cooperar técnicamente, asesorada a la otra parte (franquiciatario) en todo el proceso industrial, de modo permanente o en visitas periódicas, a formar personal capacitado, efectuar experimentaciones y ensayos.

"La obligación de otorgar a la asistencia técnica, debe cumplirse durante la vigencia de todo el contrato y es a solicitud del franquiciatario o cuando el franquiciante lo juzgue oportuno". (42)

---

(42) ARCE, Gargollo Javier. El Contrato de Franquicia. Editorial Themis. 2a. Edición. México 1992. Pág. 44.



Estimo que la Asistencia Técnica no sólo debe implicar la transmisión de algunos conocimientos, sino que además de ellos, la persona quien va ha proporcionarlos debe apoyarse en soportes materiales como documentación, video-cassettes, guía técnicas, sistema de computo operacional; y también un manual operativo completándose con la formación personal.

El contrato de franquicia, cuenta con un elemento por demás eficaz como lo es la Asistencia Técnica, toda vez que la misma le aporta mayores beneficios que si se empleara al contrato de Know-how. (anteriormente analizado), ya que éste último sólo se ocupa de proporcionar la información necesaria al licenciataro de modo tal que este lo aplique en la forma que mejor lo haya comprendido.

Caso contrario se observa en el contrato de franquicia, toda vez que al llevar implícito éste a la Asistencia Técnica no sólo se limita a transmitir los conocimientos técnicos y de organización y administración comercial, sino que además exige que el franquiciante actúe de modo tal que para el público en general le pareciere estar tratando con un establecimiento propio del franquiciante, pese a la independencia jurídica entre ambos, garantizando por demás un resultado.

Sin embargo tanto el contrato de Franquicia, como la Asistencia técnica y el Know-how, comparten algo en común, y es que existe para quienes adquieren este tipo de contratos la obligación de guardar el "Secreto de los Conocimientos Técnicos y el Secreto Industrial".

La Marca, el Nombre Comercial y la Asistencia Técnica son factores determinantes en el contrato de franquicia, ya que sin dichos elementos sería inexacto hablar de franquicia.

### 3.3. MEDIOS A EMPLEAR PARA LA COMPRA DE UNA FRANQUICIA.

Probablemente muchos de nosotros ignoramos cuales son los medios que se pueden emplear para la compra de una franquicia, y más aún cuando desconocemos todo lo relacionado con este tipo de negocios.

Los principios básicos en los que se rige la compra de una franquicia pueden basarse, dicen Gustavo Vergara y Carlos Velázquez, en las preguntas siguientes:

- a.- Donde invertir?
- b.- Busco inversiones con alto o poco riesgo?
- c.- Donde estara más segura mi inversión?

Con el propósito de responder a estas preguntas, entran en juego tres factores:

- 1.- Monto disponible para invertir o acceso a alternativas de financiamiento.
- 2.- Expectativas personales del inversionista.
- 3.- Alternativas de Inversión.

Gustavo Vergara y Carlos Velázquez, mencionan que dentro del financiamiento personal es posible identificar algunas fuentes que se dividen en BANCARIAS y NO BANCARIAS.

Las fuentes BANCARIAS son a su vez de cinco tipos:

- 1.- Préstamos Personales.
- 2.- Préstamos ABC.
- 3.- Préstamos Hipotecarios.
- 4.- Tarjetas de Crédito.
- 5.- Nacional Monte de Piedad.

#### PRESTAMOS PERSONALES.

Tienen por objeto cubrir deficiencias temporales de liquidez.

#### PRESTAMOS ABC.

Son los préstamos típicos para la adquisición de bienes de consumo duradero. El más popular dentro de éste tipo es el crédito automotriz.

#### PRESTAMOS HIPOTECARIOS

Son los tradicionalmente préstamos para la adquisición de bienes inmuebles. (Una facilidad que otorga este préstamo es que a partir del NUEVO PLAN DE REESTRUCTURACION DE LA CARTERA VENCIDA, conocida como ADE (UDIS); los plazos hipotecarios en México ampliaron sus términos a 30 años; información que fue dado a conocer por el Presidente de la República Mexicana Lic. Ernesto Zedillo Ponce de León; a través del sistema informativo Hechos el día 23 de Agosto de 1995.

#### TARJETAS DE CREDITO.

Su función primordial es la sustitución temporal de dinero.

#### NACIONAL MONTE DE PIEDAD

Es un medio que se encuentra al alcance de todos los estratos sociales para obtener dinero.

En cuanto a las fuentes de financiamiento NO BANCARIAS son:

- 1.- Laborales.
- 2.- Comerciales.
- 3.- Otras.

#### LABORALES.

Son préstamos que ofrecen las empresas a sus trabajadores.

#### COMERCIALES.

Los principales son los préstamos contra primas pagadas de seguro de vida, crédito en establecimientos comerciales y el autofinanciamiento.

### OTROS.

Los negocios personales. Es así como llegamos a las franquicias. (43) (Fig. No. 5)

Casi un número mínimo de inversionistas son los que optan por las fuentes de financiamiento No Bancarias (OTROS). Se ha considerado que durante la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari; el sistema de negocios personales incrementaron proporcionalmente entre los sectores de la Micro y Pequeña empresa; e inclusive muchas de ellas optaron para invertir en el negocio de franquicia.

Lo anterior provocó "Una fuente importante de creación de empleos, tal y como lo hizo en 1994, cuando mantuvo cien mil fuentes de empleos". (44)

El proceso de selección para una franquicia, se puede basar también bajo los lineamientos que Eduardo Schimint plantea en una edición especial para BANCOMER.

1.-Cuál es el perfil de la persona que va a realizar la inversión y quién va a operar el negocio?

- 1.1) Sexo.
- 1.2) Edad.
- 1.3) Estado Civil.
- 1.4) Preparación académica.

(43) VERGARA, Gustavo y VELAZQUEZ, Carlos. ¿Como le hago para adquirir una franquicia? El Economista. México, 1993. Pág. 14

(44) OLGUIN, Claudia. Reingeniería Total a los "Sistemas de Franquicias". El Financiero. México 1995. Pág. 14.

- 1.5) Experiencia profesional.
- 1.6) Intereses generales.

2.- Tiene el interesado algún local comercial?

- 2.1) Tamaño.
- 2.2) Ubicación.

3.- Cuál es el monto de inversión que el interesado tiene disponible?

- 3.1) Se financiará con recursos propios.
- 3.2) Constituirá algún tipo de sociedad.
- 3.3) Requerirá de financiamiento bancario.

4.- Por qué se interesó por el negocio?

- 4.1) Por el giro.
- 4.2) Por el negocio como inversión.

5.- Cuál es el mercado potencial en el área donde se solicita la franquicia?

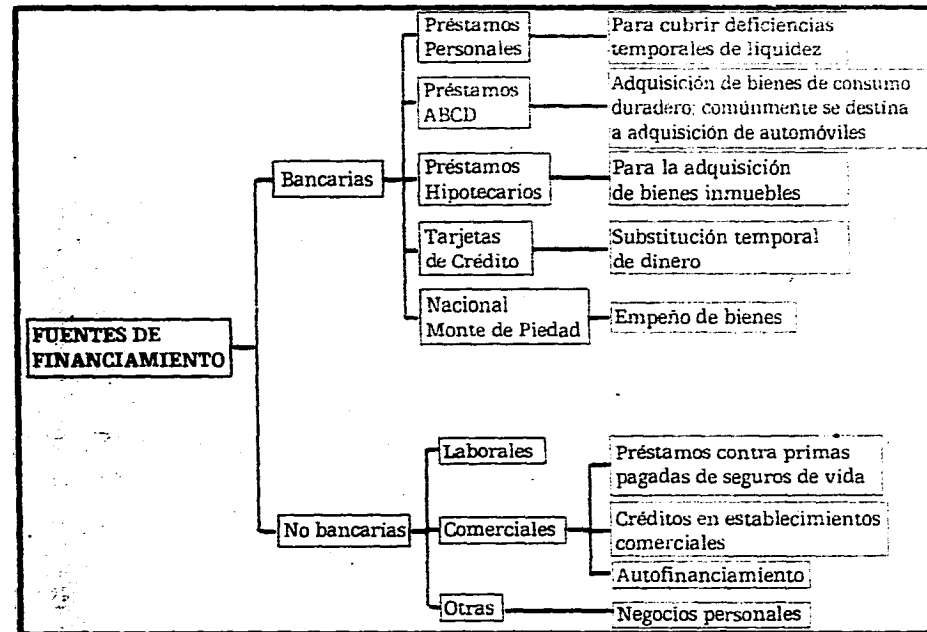
6.- Qué tiempo de residencia tiene el interesado en el área donde solicitó la franquicia?

7.- Referencias.

- 7.1) Comerciales.
- 7.2) Bancarias.

Los lineamientos antes citados no son los únicos en los cuales se pueda apoyar un inversionista para adquirir un negocio de franquicia, ya que ante todo se debe considerar muy detenidamente las oportunidades y los desafíos que una franquicia trae consigo.

\* SCHIMINT, Eduardo. Franquicias en México con proyección Mundial. Junio 1993. Año 1. No. 2. México, D.F.



• FIG. No. 5 EL ECONOMISTA. GUSTAVO VERGARA Y CARLOS VELAZQUEZ. Noviembre de 1993.

Entre las oportunidades que se pueden obtener a través de las franquicias se encuentran:

1.- LA EXPERIENCIA DEL FRANQUICIANTE

Cuando una franquicia se va a adquirir se está comprobando con ello los años de EXPERIENCIA y de negocio probado de los métodos del franquiciante.

2.-ENTRENAMIENTO

En una buena franquicia el franquiciante debe proveer entrenamiento (Asistencia Técnica) al nuevo franquiciatario. Este entrenamiento tiene como objetivo preparar al nuevo empresario en todas las facetas del negocio, el cual debe ser constante, así como la asistencia.

3.-INVENTARIO Y PUBLICIDAD

Con la compra de la franquicia el franquiciatario tiene la ventaja de comprar el poder de la negociación (inventario), así como la publicidad que éste genere.

4.-INVESTIGACION Y DESARROLLO CONTINUOS.

El franquiciante debe de proporcionar toda la ayuda necesaria que se requiere en el negocio, además de mantener una búsqueda de investigación para el desarrollo de nuevos productos.



Referente a los Desafios estos pueden ser:

1.-TRABAJAR BAJO UN SISTEMA IMPLANTADO.

Aquí puede existir la probabilidad de que el franquiciatario tenga dificultades para seguir las direcciones.

2.-EL RIESGO.

Se sustenta en la incertidumbre del éxito que se pueda lograr en el negocio.

3.-TRABAJO CON EL FRANQUICIANTE.

Resulta en ocasiones una situación incómoda para el franquiciatario, ya que ambos contratos tienden a opinar de diferente forma.

4.-FALSAS EXPECTATIVAS.

Mucha gente que aborda el negocio de las franquicias espera tener resultados inmediatos; y la razón de esta expectativa es que han visto cómo otros franquiciatarios han tenido éxito.

Estos recursos podrían considerarse como los más interesantes para poder evaluar una franquicia antes de adquirirla. Algo muy importante que se debe tomar en cuenta para invertir en una franquicia es que esta se encuentre registrada en el Directorio de la Asociación Mexicana de Franquicias, A.C., la cual recaba

anualmente los datos de todas aquellas franquicias que se encuentran disponibles en el país.

Algo que realmente puede proteger a un franquiciatario después de haber realizado la elección de su franquicia es la obtención de la COF. (Circular Uniforme de Franquicia).

Es importante señalar que el nombre que se le ha designado a la Circular dentro de la Ley de la Propiedad Industrial; es incorrecta en primer lugar porque dicha norma legal no la define como circular y en segundo porque sólo refiere a que debe otorgarse cierta información.

ART. 65. "Para los efectos del Artículo 142, el titular de la Franquicia deberá de proporcionar a los interesados previa celebración del convenio respectivo, por lo menos la siguiente información técnica, económica y financiera". (\*)

I) Nombre, Denominación o Razón social.

II) Domicilio.

III) Nacionalidad.

IV) Descripción de la Franquicia.

V) Antigüedad de la empresa Franquiciante y en su caso del franquiciante Maestro en el negocio objeto de la Franquicia.

VI) Derechos de propiedad intelectual que involucra la Franquicia (marcas, nombres comerciales, avisos comerciales, patentes si existen, modelos, personajes, etc.)

VII) Montos y conceptos de los pagos que el Franquiciatario debe cubrir al Franquiciante.

VIII) Tipos de Asistencia Técnica y Servicios que el Franquiciante debe proporcionar al Franquiciatario. La COF debe de ser absolutamente congruente con la forma de operar y con el contrato de la Franquicia.

IX) Definición de la zona territorial de operación de la negociación que explote la Franquicia, es decir, la explicación de la manera de como se define el territorio de la franquicia.

X) Derecho del franquiciatario a conceder o no Subfranquicias a terceros y en su caso los principios que debe de cumplir para hacerlo.

XI) Obligaciones del Franquiciatario respecto a la información confidencial que le proporcione el Franquiciante.

El COF es un documento en el cual se debe de establecer el plan bajo el cual se normara la franquicia debiéndose entender de que dicho documento no es el contrato, sino sólo un pequeño reglamento.

En la práctica americana un COF (UFOC-EUA) debe por lo menos contener 23 secciones: (\*)

**SECCION I-IV.**

La Compañía Franquiciante, su administración, su constitución y la franquicia que se ofrece.

**SECCION V-VI**

Cuotas iniciales y permanentes.

**SECCION VII-IX.**

Requerimiento de inversión inicial de el franquiciatario. Obligaciones de compra a determinados proveedores.

---

\* Asociación Nacional de Franquicias, A.C.

SECCION X-XIV.

Acuerdos de financiamiento. Obligación del Franquiciante con el Franquiciatario. Derechos territoriales. Marcas Registradas, Patentes y Derechos de Autor.

SECCION XV-XX

Participación del franquiciatario en las operaciones de la Franquicia. Restricciones en bienes y servicios ofrecidos por el franquiciante. Renovación, terminación y venta de la Franquicia. Acuerdos con personas públicas. Expectativas de ganancias. Sistema de Franquicia.

SECCION XXI-XII.

Estados financieros, contratos y acuses de recibo.

En México, los proyectos de la COF, se elaboran tomando como base el modelo de un UFOC. Sin embargo ello no quiere decir que sean totalmente iguales, ya que cada uno de ellos respeta sus propias condiciones de negocio y lo más importante que hacen prevalecer la ley que les rige.

En el negocio de franquicias hay que tomar muy metódicamente cada punto del contrato, aquí no se permite el más ligero error ya que como más adelante veremos esto puede ocasionar una serie de conflictos legales.

---

\* MILLAN, Carlos. Para Emprende. UFOC. Protección de los Derechos del Franquiciante. Año.1 Epoca 1. No. 8 México, D.F.

#### 3.4. SUJETOS QUE PUEDEN CELEBRAR EL CONTRATO DE FRANQUICIA.

El artículo 5 del Código de Comercio precisa claramente cuales son los sujetos que pueden realizar actividades de comercio.

ART. 5. "Toda persona que según las leyes comunes es hábil para contratar y obligarse, y a quien las mismas leyes no prohíben expresamente la profesión del comercio, tiene capacidad legal para ejercerlo". (45)

Las características que se derivan del artículo antes citado brindan un amplio margen para poder considerar que tanto personas físicas como morales pueden constituirse como Franquiciante y/o Franquiciatarios.

La verdad es que para adquirir o vender una franquicia; sus titulares pueden ser Personas Físicas que se dediquen habitualmente a los actos previstos como comerciales (art. 75 Código de Comercio), o que la celebración de la franquicia los convierta en comerciantes. Contrariamente también pueden ser Personas Morales que estén constituidas bajo alguna de las formas de Sociedad Mercantil que previene la Ley General de Sociedades Mercantiles.

---

(45) Código de Comercio. Editorial Sista, S.A. de C.V. Pág. 4. México, 1996.

Referente a la constitución de Personas Morales los autores S. Roo Steven y Matusky Gregory, denotan, "cuando deba aceptar una Sociedad Anónima como franquiciataria, asegúrese de que los socios franquiciatarios formen una sociedad anónima totalmente nueva, independiente de cualquier otro interés comercial que cada uno de ellos pudiese poseer". (46)

Probablemente la advertencia a que se refieren dichos autores se sustente en que planeado un negocio como la franquicia; pueda existir la ocasión de que Franquiciante y/o Franquiciatario no puedan comunicarse con alguien en específico, pues cuando hay que tratar con varios dueños al mismo tiempo produce indecisiones y fallas en las comunicaciones del negocio.

Se debe pensar en la probabilidad de que al momento de contratar con una persona moral exista la posibilidad de designar a un socio que asuma responsabilidades y derechos; sin que para ello se desligue a la sociedad.

En algunas ocasiones será usual encontrar que el franquiciante es una persona (Física o Moral) extranjera y en ese caso debe determinarse como actúa en México, de donde proviene la tecnología, como se pagan las regalías, etc...

---

(46) S., Roob Steven y Matusky Gregory. FRANQUICIAS. Cómo Multiplicar su Negocio. Editorial Limusa. 3a. Edición. México 1994. Pág. 254.

"La capacidad que requieren las partes es la capacidad general para contratar, pues no se requiere capacidad legal alguna". (47)

Cuando las partes Franquiciante y Franquiciatario actúan por medio de representante, lo cual resulta necesario para las personas morales, las facultades que requiere el representante son, en principio las de actos de administración.

Como se pudo observar no se requiere de un segmento particular para poder celebrar un contrato de Franquicia. La peculiaridad sólo puede radicar en que las partes contratantes puedan asumir derechos y obligaciones, y que se encuentren dentro de los marcos establecidos por las normas legales.

---

(47) Ley de la Propiedad Industrial. Editorial Delma. 1a. Edición. México, 1994. Pág. 27.

### 3.5. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL CONTRATO DE FRANQUICIA.

Un contrato de Franquicia es un documento único, ya que tiene particularidades que no permiten asimilarlo a los contratos típicos ya existentes o a otras novedosas figuras mercantiles nacidas en la práctica de los negocios.

Es importante evocar que el contrato de franquicia es, en nuestro Derecho Mexicano, un contrato atípico, pues no se encuentra regulado en nuestros ordenamientos legales, por lo que se requiere para dicho contrato una redacción muy delicada.

En sustancia el contrato de franquicia debe comprender cinco grupos de cláusulas:

#### PRIMER GRUPO:

Cláusulas fundamentales sobre las obligaciones del otorgante de franquicia con respecto a ayuda, consejo y formación personal, así como el derecho de supervisar y controlar al franquiciatario.

#### SEGUNDO GRUPO:

Cláusulas fundamentales sobre obligaciones del otorgante de franquicia con respecto a ayuda, consejo y formación personal, así como el derecho de supervisar y controlar al franquiciatario.

#### TERCER GRUPO:

Acuerdo sobre la duración y la rescisión del contrato, derecho del Franquiciante a vender su negocio, o ha reclamar una



compensación correspondiente.

CUARTO GRUPO:

Cláusula acerca del financiamiento, seguro, responsabilidad frente a terceros.

QUINTO GRUPO:

Referente a la competencia del Tribunal Arbitral, para conocer de los conflictos que se desprenden del contrato de franquicia.

El Lic. González Calvillo, refiere que un contrato de franquicia que es estructurado en México, presenta los siguientes apartados:

- 1.- Considerandos.
- 2.- Objeto, licencia del sistema.
- 3.- Plazo o vigencia del contrato.
- 4.- Obligaciones del franquiciante.
- 5.- Contraprestación pago de regalías.
- 6.- Operaciones del negocio franquiciado.
- 7.- Marcas.
- 8.- Manuales de operación.
- 9.- Información confidencial.
- 10.- Publicidad.
- 11.- Contabilidad archivos.
- 12.- Seguro.
- 13.- Transmisión y gravámenes.
- 14.- Incumplimiento y terminación.
- 15.- Obligaciones en caso de terminación o vencimiento.
- 16.- No competencia.
- 17.- Impuestos y permisos.
- 18.- Independencia de los contratantes e indemnización.
- 19.- Autorizaciones, notificaciones, renunciaciones, recursos.
- 20.- Fuerza mayor.
- 21.- Integridad del contrato.
- 22.- Modificación, encabezado.
- 23.- Ley aplicable, jurisdicción.
- 24.- Registro.

De los clausulados referentes concuerdo con el Lic. González Calvillo, al considerar que lo más importante son los que a continuación se analizan, claro es que dicho análisis se elaboro en forma independiente de toda opinión que haya emitido el autor citado.

a).- OBJETO, LICENCIA DEL SISTEMA.

Es aquél que se refiere al uso bajo el cual entornara el contrato de franquicia; y de acuerdo a los sistemas en los que se rigen puede variar el objeto; ya que estas pueden ser:

- 1.- Franquicia de Formato de Negocio.
- 2.- Franquicia de Producto y Marca.

**FRANQUICIA DE FORMATO DE NEGOCIO.**

Ofrece al franquiciatario no sólo la marca o nombre comercial del franquiciante, sino un "sistema" completo de negocios. Brindando conocimientos, experiencias en la operación del negocio, criterios y especificaciones para la construcción y adaptación del local, etc...

**FRANQUICIA DE PRODUCTO Y MARCA.**

Otorga al franquiciatario el uso y explotación de un nombre comercial o marca, el franquiciante se constituye como proveedor exclusivo de los productos o servicios que se comercializarán y/o distribuirán.

b).- PLAZO O VIGENCIA DEL CONTRATO.

En el contrato de franquicia, al igual que en el resto de contratos típicos regulados en la ley, este puede contener la vigencia o término de duración, aspecto que se debe de considerar ya que los derechos y obligaciones de las partes estarán sujetas al plazo que se fije en el propio contrato.

No todos los contratos de franquicia tienen que preveer un periodo de vigencia similar. Sin embargo, y, a pesar de ello, la mayor parte de los contratos de esta naturaleza en México, prevén una duración de diez años.

Probablemente la vigencia del contrato, se puede regular en base, a que, si la franquicia implica la transmisión de una "Marca", y ésta última de acuerdo a la Ley de la Propiedad Industrial, en su artículo 95 establece que "El registro de una marca tendrá una vigencia de diez años..."

En ocasiones podrá existir la alternativa de que la marca que se vaya a otorgar en franquicia, se encuentre registrada con anterioridad a dicha operación; sin embargo esto no implica que el contrato no se agote; pues si bien es cierto que la marca ya registrada tiene algún tiempo funcionando, también es cierto que una franquicia puede funcionar con menos tiempo, además de consi-

derar que no se puede descartar la posibilidad de que antes de que venza el registro de la marca, ésta última podrá renovarse.

c).- OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FRANQUICIANTE Y FRANQUICIATARIO.

Este apartado debe quedar muy claro en el contrato, pues de esto depende el equilibrio de la negociación; así como de las relaciones entre franquiciante y franquiciatario.

OBLIGACIONES-FRANQUICIANTE.

- 1.- Conceder la licencia de uso de la marca o nombre comercial.
- 2.- Proveer la tecnología.
- 3.- Proporcionar la información.
- 4.- Otorgar los manuales de operación.
- 5.- Realizar la supervisión técnica con personal calificado.
- 6.- Brindar la Asistencia Técnica.
- 7.- Suministrar periódicamente de los productos necesarios.
- 8.- Realizar la publicidad y la mercadotecnia.
- 9.- Efectuar el entrenamiento en el uso y elaboración de los productos o servicios.

DERECHOS-FRANQUICIANTE.

- 1.- Determinar los estándares de calidad.
- 2.- Seleccionar y/o aprobar el lugar en que se ubicara el negocio.
- 3.- Cobrar un porcentaje de las regalías.
- 4.- Realizar las observaciones necesarias para la selección del personal del franquiciante.
- 5.- Recibir y examinar los informes, declaración de impuestos, registros y libros contables.
- 6.- Solicitar los Estados Financieros de la unidad franquiciada.

#### OBLIGACIONES-FRANQUICIATARIO

- 1.- Usar la marca. (Aún cuando ésta implica un derecho inherente del franquiciatario, también implica una obligación, en razón de que la falta de uso de la marca puede originar que la misma caduque art. 152. Frac. II LPI)
- 2.- Situar el establecimiento con aprobación del franquiciante.
- 3.- Cumplir los requerimientos de uso y aplicación de los conocimientos técnicos.
- 4.- Realizar un pago inicial para la obtención de la franquicia.
- 5.- Realizar los pagos periódicos de las regalías.
- 6.- Informar periódicamente sobre el desarrollo del negocio.
- 7.- Guardar el secreto sobre la tecnología de la franquicia.
- 8.- No vender o explotar otros productos o servicios.
- 9.- No ceder, traspasar o subfranquiciar (salvo caso en contrario)
- 10.- Aceptar las inspecciones por parte del franquiciante.

#### DERECHOS-FRANQUICIATARIO

- 1.- Recibir Asistencia Técnica.
- 2.- Obtener los manuales de operación.
- 3.- Asistencia sobre el entrenamiento para dirigir el negocio.
- 4.- Explotar la marca o nombre comercial.
- 5.- Recibir la información necesaria sobre la franquicia.
- 6.- Recibir asistencia sobre mercadotecnia.
- 7.- Recibir las regalías correspondientes.
- 8.- Disfrutar de la publicidad.
- 9.- No tener competencia.
- 10.- Obtener en tiempo los productos que requiere para la operación del negocio.

Entre las obligaciones y los derechos del franquiciante y franquiciatario, existe un equilibrio; el cual representa el soporte fundamental para evitar lo menos posible las fricciones entre ambos contratantes.

d).- PAGO DE REGALIAS.

Como se pudo observar entre las obligaciones del franquiciatario el pago de regalías es un derecho que debe recibir el franquiciante, el cual se deriva por la contraprestación continúa de asistencia y tecnología; así como por el uso de la marca. No existe un porcentaje fijo sobre las regalías, ya que estas van de acuerdo a la franquicia bajo la cual se opere.

Este clausulado debe quedar muy específico, en el contrato señalando que el incumplimiento de pagar las cantidades exactas de las regalías se considerará como una violación grave del contrato, causa que podrá castigarse con la rescisión unilateral del contrato.

e).- INFORMACION CONFIDENCIAL.

El franquiciatario está obligado a no divulgar a terceros ninguna información sobre tecnología, o la operación de la negociación. Basándose para ello en lo establecido en el art. 84 de la Ley de la Propiedad Industrial que señala: "En los convenios por los que se transmitan conocimientos técnicos, asistencia técnica, provisión de ingeniería básica o de detalle, se podrá establecer cláusula de confidencialidad para proteger los secretos industriales que comprenden como confidenciales".

Por otra parte y como soporte del art. 84, tenemos que en el art. 85 de la misma ley se indica: "Toda aquella persona que, con motivo de su trabajo, empleo, cargo, puesto, desempeño de su profesión o relación de negocios, tenga acceso a un secreto industrial del cual se haya prevenido su confidencialidad, deberá abstenerse de revelarlo sin causa justificada y sin consentimiento de la persona que guarde dicho secreto. o de su usuario autorizado".

f).- TRANSMISION Y GRAVAMENES.

Cuando en el contrato de franquicia se ha establecido el consentimiento por parte del franquiciante, para que el franquiciatario pueda transferir la franquicia a un tercero. Se debe indicar en el contrato relativo que antes de iniciar toda transferencia, el franquiciador deberá de notificar al franquiciante por escrito de dicha decisión.

El autor Arce Gargollo, refiere en relación a este apartado que en el Estado de Arkansas, por ejemplo, se requiere de cierta formalidad para que el franquiciatario y el franquiciante realicen una transferencia de la franquicia, "que el franquiciatario notifique por escrito al franquiciante de su intención de transmitir; el nombre, domicilio y situación financiera, así como experiencia

en el negocio, del posible adquirente, durante los últimos cinco años; después de este aviso, el franquiciante tiene sesenta días para aceptar por escrito la cesión o considerarla inaceptable, explicando algunas razones; si el franquiciante no responde en dicho término, se considera concedida la autorización al franquiciatario". (48)

Tocante a la existencia de algún gravamen, recae primordialmente la responsabilidad sobre el franquiciante o en su caso en la del franquiciador cuando éste último desee transmitir la franquicia; o cuando el primero de ellos estime que su negocio es franquiciable. El hacer del conocimiento que hay un gravamen sobre el negocio permite a los contratantes la posibilidad de evadir las responsabilidades y problemas que pudieran repercutir dichos gravámenes en el futuro.

g).- INCUMPLIMIENTO Y TERMINACION.

En el contrato de franquicia, al igual que los demás contratos que existen en nuestro derecho, también se establece la frase que "en caso de incumplimiento en alguna de las cláusulas del presente contrato, habrá lugar a la rescisión".

---

(48) ARCE, Gargollo Javier. Este autor cita como fuente de su información a Caffey y otro. pág. 469 y 470.



Aún cuando la Ley de la Propiedad Industrial no detalle las causas de terminación del contrato de franquicia, estimo de manera particular que alguna de las causas que podrían originarlas serían las siguientes:

- 1.- El agotamiento natural del contrato.
- 2.- La muerte de uno de los contratantes.
- 3.- La voluntad unilateral de una de las partes.
- 4.- El mutuo consentimiento.
- 5.- La quiebra de una de las partes.
- 6.- La falta de uso de la marca.
- 7.- Proporcionar otros servicios que no tengan relación con la franquicia.

h).- LEY APLICABLE Y JURISDICCION.

Cuando el negocio otorgado en franquicia, provenga de un país extranjero; es importante señalar dentro del contrato cuál será la ley que se aplicara en caso de controversia, pues en caso de omitir dicho punto; produciría efectos de competencia entre las leyes que rigen la nacionalidad de cada una de las partes contratantes, además de considerar que ello conllevaría a los desgastes jurídicos y es lo que en cierta forma se trata de evitar. Aunado a determinar cuál será la ley aplicable, se debe hacer notar quienes serán los órganos jurisdiccionales que tendrán competencia para conocer de aquellos conflictos que se pueden derivar de un contrato de franquicia. Aquí es importante hacer mención a la denominada "CLAUSULA COMPROMISORIA"; la cual es considerada dentro del presente trabajo, como la fuente que da origen para el uso y/o

recurrir a un TRIBUNAL ARBITRAL como el medio más apto para conocer de aquellas controversias que se suscitan en los contratos atípicos que por orden responden en su gran porcentaje a los contratos comerciales de índole internacional; y entre los cuales se puede ubicar al Contrato de Franquicia.

i).- REGISTRO.

Concluida la elaboración y revisión del contrato de franquicia, se debe sugerir que el mismo quede registrado ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, pues el hecho de que la marca del negocio que se haya otorgado en franquicia se encuentre registrada no implica proteger los derechos y obligaciones que se deriven del propio contrato de franquicia.

Los efectos del registro de la marca, permiten que en nuestro país a través del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, se conozcan los números en porcentaje de las franquicias que se encuentren legalmente instituidas; además de saber cual es el auge en el crecimiento de este tipo de negocios.

Son nueve apartados los que se pueden considerar que no deben quedar descartados en un contrato de franquicia, pues de ellos depende en mucho la esencia de dicho contrato.

### 3.6. PRINCIPALES CAUSAS QUE PROVOCARON LA CAIDA DE LAS FRANQUICIAS

La situación económica creada a partir de Diciembre de 1994, colocó al borde del precipicio a un gran número de empresarios (micro y pequeñas empresas), incluidas las que operaban bajo el esquema de franquicia.

En lo que fue el ajetreado 1995, la demanda en los sectores del comercio, servicio y turismo -en los cuales se desarrollaron la totalidad de negocios con formato de franquicia- "se redujo en un más de 30%, según información de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México". (49)

El Lic. Gallástegui, presidente de la Asociación Mexicana de Franquicias, apuntó "que en 1995 el mercado de franquicias cayó en 15% aunque resulta difícil cuantificar como afectó la crisis al sector" (50)

Adicionalmente a dicha caída muchos de éstos negocios se tuvieron que enfrentar a diversos problemas como la devaluación de la moneda, aumento en las tasas de interés, la inflación, el desplome en el consumo por parte del público; y lo más pernicioso

(49) MENDIOLA, Gerardo. Franquicias en México. La Tarea es Sobrevivir. Editorial Expansión. Vol. XXVII. No. 665. Mayo 10 México, 1995.

(50) FRANQUICIAS. Suplemento Especial. Periódico Reforma. 18 de Marzo de 1996. Pág. 2

es que tenían que enfrentarse al problema de la cartera vencida.

Desafortunadamente muchos franquiciatarios operaban con franquicias extranjeras, hecho que en forma por demás lamentable amenazaba en gran proporción la economía de cada franquiciatario; ya que el reflejo en el alza del dólar vislumbra en estos últimos la consecuencia de pagar regalías en un porcentaje tres veces mayor que el pactado. Además no se puede descartar la posibilidad, de que, algunos de estos franquiciatarios tenían que rentar sus locales y muchos de ellos pagaban en dólares. (Esta última panorámica se pudo observar principalmente en la frontera como Tijuana o en zonas de alto poder adquisitivo).

Lo anterior permite ver de manera lamentable que la idea sobre el éxito que representaba el negocio de franquicias en México se fueran convirtiendo en una moda y no en una estrategia.

Contrariamente en Estados Unidos, consideraron a éste sistema de comercialización como una respuesta a la necesidad de expandir los negocios y buscar estratagemas para hacerlos más rentables.

Entre las causas más importantes que considero que provoco la caída de las Franquicias en México fueron:

1).- La diversificación en la variedad de franquicias en el mercado nacional, muchas de las cuales eran extranjeras; causando negligencia para realizar un minucioso estudio de éxito.

2).- La precipitación por parte de inversionistas que fueron especialmente a Estados Unidos a adquirir franquicias, sin saber que el sólo hecho de tenerlas no bastaba, sino que se requería además trabajar en forma directa en la franquicia, así como el de contar con el asesoramiento personal del franquiciante.

3).- La falta de una infraestructura que sirviera de apoyo al franquiciante y franquiciatario.

4).- El perfil económico del franquiciatario en México era muy distinto del país de origen de la franquicia, ya que no se contaban con sistemas de financiamiento como los de Estados Unidos. Estos vinieron más adelante en nuestro país, sin embargo fue demasiado tarde.

5).- Muchos inversionistas (microempresarios) adoptaron a las franquicias considerándolas "Fórmulas Mágicas" de hacer dinero.

6).- La existencia de "Franquicias fantasmas" y la falta de experiencia de las mismas provocó la mala elección de varios franquiciatarios para invertir, conduciéndolos así a una quiebra total del negocio.

7).- La falta de investigación, estudio y pericia en torno al tema condujo a los inversionistas (Franquiciante-Franquiciatario) a creer en argumentaciones irrisibles y de poca credibilidad).

Una opinión muy acorde que puede respaldar los puntos antes descritos es la del escritor Juan Lerdo Lange, consultor de franquicias al afirmar "Algo que en opinión no debió haberse hecho en ese entonces fue la plena aceptación a todo lo que tenía apariencia.

de franquicia. Se debió haber sido más juicioso y analítico para ver quién realmente otorgaba franquicias con toda la estructura reglamentaria, y restringir la participación en ferias, exposiciones y publicaciones a aquellas empresas que se decían ser franquicias y que en realidad no lo eran". (51)

Tocante a este último apartado afortunadamente afirmo que actualmente en nuestro país contamos con dos instituciones como el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial y la Asociación Mexicana de Franquicias, A.C., quienes proporcionan informes de todos aquellos negocios que tienen permisible realizar contrato de franquicias.

Con todo lo acontecido muchos franquiciatarios ahora se sienten defraudados porque creyeron una cosa y resultó otra. Lamentablemente y en torno a la duda que envuelve la economía del país resulta inútil pronosticar cual será el desarrollo de las franquicias en México.

Es importante señalar que ha causa de la crisis económica muchos franquiciatarios no pudieron continuar con sus franquicias. Causa que motivo a que los franquiciantes iniciaran demandas en contra de dichos franquiciatarios, sin embargo ello no resolvió

---

(51) ROCHA, Juan. El nuevo rostro de las franquicias. 500 FRANQUICIAS EN MEXICO. Revista Entrepreneur. 2a. Edición. Vol. 3. No. 1. México. 1995. Pág. 43.

resultando por demás innecesario, ya que como se ha mencionado, por las características propias del contrato no es tan fácil que un Juez ordinario tenga conocimientos de los términos bajo los cuales se emplean en dicho contrato, más que nada se refiere a los conceptos tan técnicos que en ocasiones se pueden establecer en el contrato.

CAPITULO IV.  
ESTRUCTURA, FORMA Y CONTENIDO DEL PROCEDIMIENTO ARBITRAL.

4.1. ANTECEDENTES DEL JUICIO ARBITRAL EN MEXICO.

Desafortunadamente la figura del Procedimiento Arbitral en México no cuenta con muchos precedentes. Tal vez la causa que lo motive se deba ha que el sistema de justicia que se imparte dentro del procedimiento mexicano es un tanto rebuscado en su desarrollo.

El arbitraje resulta difícil de narrar, en especial por tratarse de una efigie antiquísima. Hay autores que afirman, que resulta ardua y agotadora la tarea para realizar una reseña sobre el inicio histórico del procedimiento arbitral.

En estudios realizados sobre el procedimiento arbitral se considera que éste último es más senil que el proceso jurisdiccional estatal, pues dicen que el antecedente más próximo data a finales del siglo XIX.

Por su parte el Lic. Jorge Alberto Silva, afirma que "En los antecedentes remotos tenemos durante la Colonia en que el arbitraje estuvo regulado por las Leyes de Partidas, la Nueva Recopilación, y luego la Novísima Recopilación; pero en realidad



fue escasa su actividad en el terreno práctico por varias razones; porque las necesidades del comercio se podían satisfacer mediante el proceso jurisdiccional estatal y los consulados que realizaban actividad arbitral". (52)

Tocando más afondo del presente apartado se señala que desde las constituciones del siglo XIX el Estado monopolizó la función jurisdiccional, lo que significó que ningún otro tipo de organismos, que propiamente desempeñaban la función de arbitradores debería realizar tal actividad. Lo anterior orillo a que tribunales eclesiásticos, los de minería, universitarios, e incluso los de los comerciantes renunciaron a tal función. Ello conllevó a desconocérseles a estos entes la facultad de resolver conflictos, ya que el poder se monopolizó a favor del Estado y, con ello de sus gobernantes, quienes experimentaron la miel del poder, durante mucho tiempo impidiendo que otros órganos pudieran resolver los conflictos.

En México los Códigos de Procedimientos Civiles de fines del siglo XIX y los de la primera mitad del siglo XX contenían y afortunadamente aún contemplan las normas relativas al Juicio arbitral. Así mismo el Código de Comercio introdujo entre sus capítulos el procedimiento arbitral quedando este a partir

---

(52) SILVA, Alberto Jorge. Arbitraje Comercial Internacional en México. Editorial Pereznieta, S.A. de C.V. 1a. Edición. México, 1994. Pág. 47.

del artículo 1051 y sucesivos de dicho ordenamiento legal.

La importancia que tiene esta regulación en la norma jurídica, implica una gran importancia para el comercio; sin embargo se hace senalar que aún se requiere de una complementación más acorde que permita el libre desarrollo del arbitraje.

#### 4.2. LA IMPORTANCIA DEL ARBITRAJE EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO.

Las negociaciones mercantiles son actividades muy riesgosas; y como ejemplo de ello tenemos al contrato de franquicia, pudiese considerarse que tal adversidad se deba a las imprevistas circunstancias aleatorias que se suscitan en los arreglos comerciales; que independientemente de que exista la buena fe, siempre penden sobre estas consecuencias legales.

Se considera que entre las principales circunstancias que pueden orillar a los empresarios y comerciantes para someter sus controversias ante un Tribunal Arbitral pueden ser:

- 1.- Una decadente impartición de justicia estatal.
- 2.- Un sistema legislado fuera de época.
- 3.- Imposibilidad del Estado para resolver específicos litigios.
- 4.- Un deseo de mejor armonía entre las partes.

##### 1.- DECADENTE IMPARTICION DE JUSTICIA

Esta situación se presenta en razón de que nuestros jueces se encuentran ajenos a los cambios tan vertiginosos que se han suscitado en las ciencias y la tecnología. Los avances que se han presentado superfluamente en nuestro país no pueden permanecer estancados y mucho menos esperar que la justicia estatal de sus primeros pasos de progreso. No se estima con ello que el sistema jurídico estatal sea incapaz de resolver una conflictiva legal de tal naturaleza. Sin embargo los hechos cotidianos en la rutina

diaria del litigio reflejan que los jueces parecen todavía sumidos en las viejas sombras de leyes, códigos y medios de impartición de justicia ya caducos.

Se debe tomar en cuenta que la exacta aplicación de las leyes y un sistema menos burocrático permitirían al procedimiento estatal salir del fondo en el que se encuentra. Es oportuno señalar que éste sistema no debe de dejar en el olvido el principio establecido por el artículo 16 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que señala: "... LA IMPARTICION DE JUSTICIA DEBE SER PRONTA Y EXPEDITA".

Comparto la idea del Lic. Jorge Alberto Silva, al afirmar que la formación exegética y conservadora de los jueces lo ha orientado más a las fórmulas jurídicas y a las actuaciones mecánicas (formulismos). Son jueces que tratan de interpretar más a la ley y a sus legisladores que al litigio interpartes en sí.

## 2.- SISTEMA LEGISLADO FUERA DE EPOCA.

La falta de una legislación cuyo contenido se encuentre acorde y apegado al mecanismo del desarrollo social, en ocasiones impide el avance en el procedimientos estatal.

Existen legislaciones que carecen de precisión y claridad sobre el tema que tratan de regular; los legisladores encargados de elaborar el estudio de cada norma legal tal pareciera que no le aplican la mayor importancia, pues sólo ventila aspectos que se viven en el momento y no observan las consecuencias que se pueden presentar en el futuro.

\* En México por ejemplo el Código de Comercio, tiene más de cien años ya que data de 1889, fecha en la que ha sufrido diversas modificaciones en su contenido, sin olvidar también las diversas reformas que ha sufrido nuestra Suprema Carta Magna.

El exagerado vaivén de reformas, adiciones, derogaciones en nuestras normas legales, hace presumir que nuestro poder legislativo no tiene ni la más clara idea de la política interna y externa en la que se desenvuelve nuestro país; sin dejar de mencionar también los aspectos económicos, sociales y culturales.

Detallando de nueva cuenta los aspectos del Código de Comercio señalo que cuando éste se expidió, el avance en la tecnología moderna, los medios de comunicación y el desarrollo comercial aún no habían adquirido la fuerza que actualmente representan. Además de mencionar que aún no contábamos con un mercado de valores, pues

\* Diario Oficial de la Federación. del 7 al 13 de Octubre de 1889.

si bien es cierto, la Bolsa Mexicana de Valores se constituyo en México hasta el 21 de Octubre de 1894.

"Durante cien años el arbitraje no estuvo regulado en un cuerpo estructurado, y cuando había algún caso, se utilizo la ley procesal civil como supletoria".(53)

---

\* BOLSA MEXICANA DE VALORES. "La Bolsa Mexicana de Valores".  
Editorial IMMEL.

(53) SILVA, Jorge Alberto. Arbitraje Comercial Internacional en México. Editorial Pereznieta, S.A. de C.V. 1a. Edición. México 1994. Pág.

### 3.- IMPOSIBILIDAD DEL ESTADO PARA RESOLVER ESPECIFICOS LITIGIOS.

En apartados anteriores se ha señalado que la actividad del Derecho Mercantil representa no sólo para el comercio en pequeño, la estructura más ecuánime que pudiese apreciarse en el ámbito jurídico; sino también en el ámbito del comercio internacional ésta figura tiene su importancia por demás relevante.

Se lamenta que en ocasiones esta figura llena de riquezas jurídicas sea objeto de abandono por las normas legales, y hablando más en forma del propio Derecho Mercantil Internacional.

Lo anterior se asevera en virtud de que si la función del Tribunal Superior de Justicia, para resolver cuestiones del orden civil, familiar, mercantil y penal, en ocasiones es inequívoca, que se puede esperar de aquellos asuntos que sólo versan sobre el orden del Derecho Mercantil Internacional.

Lo anterior se fundamenta al señalar que el ámbito de las actividades comerciales difieren una de otra. El desarrollo del comercio no sólo se desenvuelve en el área nacional, sino también se ve involucrada en las relaciones de orden internacional, y esto con el fin de poder avanzar más en el crecimiento económico comercial.

Se debe saber que en el comercio internacional circulan una gran variedad de contratos y muchos de ellos no se encuentran regulados por una norma jurídica. Estos tipos de contratos comúnmente se les denomina en nuestro derecho mexicano como CONTRATOS ATÍPICOS. Esta falta de regulación en ocasiones produce una ofuscación en nuestros jueces para determinar si son competentes o no para conocer sobre las controversias que se puedan suscitar entre dichos contratos.

La aplicación supletoria de un Código Procesal Civil, no basta para dar solución a la conflictiva legal en este tipo de contratos. Basta con señalar que los términos técnicos-jurídicos que se emplean en dichos contratos en ocasiones van más allá de las normas que regulan el procedimiento estatal.

A modo de ilustración entre algunos de los Contratos Atípicos, tenemos los siguientes:

- A).- Contrato de Transferencia de Tecnología.
- B).- Contrato de Asistencia Técnica.
- C).- Contrato de Know-how.
- D).- Contrato de Franquicia.
- E).- Contrato de Joint Venture.
- F).- Contrato de Suministro.
- G).- Contrato Estimatorio.
- H).- Contrato de Distribución.
- I).- Contrato de Comisión.

La falta de conocimiento teórico-práctico que hay en relación a éstos contratos, así como el estudio que pueda versar sobre cada



uno de ellos hacen imposible el considerar que nuestros jueces tengan la posibilidad de resolver un asunto de tal naturaleza.

#### 4.-DESEO DE MEJOR ARMONIA.

La falta de flexibilidad en las reglas procedimentales del proceso jurisdiccional estatal, propicia que las partes se presenten con la espada desenvainada y sin la intención de avenirse.

En la actividad comercial y más aún en tratándose de negocios como la franquicia no se puede concebir ni la más remota idea de permitir que las partes se tornen enemigas. Si esto sucediera el intercambio de bienes y servicios se paralizaría. Por eso se requiere que el Estado contribuya al fomento de la negociación.

El arbitraje a diferencia del proceso estatal, tiene como característica que toma en cuenta a las partes en el litigio, pues en el proceso estatal, el hecho de darle poder al Juez ha venido desvalorizando las aportaciones de las partes.

La posibilidad de que las partes en litigio puedan fijar plazos al juzgador, apresurarlos y procurar una justa solución al conflicto resulta casi imposible. Ya que su procedimiento difiere mucho del arbitral aspecto que se contempla en el capítulo V.

#### 4.3. CONCEPTO DE ARBITRO Y ARBITRAJE.

La etimología de la palabra "ARBITRO" proviene, según Miller. latín = adviter formado de la proposición, ad y del antiguo verbo latino biner y pronunciado a causa de la eufonía:

Arbiter= El tercero que dirige a los litigantes (54)

Se expresa que la palabra árbitro proviene:

Latín = Arbiter, Arbitrarí.

Arbitrarí = Dicese de la persona o nación nombrada para resolver algún problema entre individuos o entre países. (54)

El Diccionario de la Lengua Española, refiere.

ARBITRO: Juez que por vía de equidad y buen sentido dirime las discordias y diferencia entre partes que se las someten. (55)

Jurídicamente el término de árbitro no se encuentra conceptualizado por nuestras leyes y códigos; sin embargo tal motivo no impide elaborar una definición de dicho término así tenemos que:

(54) HEREDIA, Obregón Jorge. Diccionario de Derecho Positivo Mexicano. Editorial Obregón y Heredia, S.A. 1a. Edición. México 1982. Pág. 54.

(55) PONDEVIDA, Raúl y Antonio. Diccionario Porrúa de la Lengua Española. Editorial Porrúa, S.A. México 1970. Pág. 55.

ARBITRO: "Es aquella persona cuya facultad técnica-jurídica, le permite llevar a cabo el estudio minucioso de un caso concreto de índole comercial, ya sea, de que se trate de un ámbito Nacional o Internacional, tomando en consideración la valorización justa y equitativa de los razonamientos lógico-jurídicos que las partes le brinden; conllevándolo esto último a realizar un razonamiento jurídico sobre la controversia planteada, permitiéndole así emitir un laudo que conforme a derecho le pueda corresponder a cada parte.

En cuanto al término Arbitraje por éste se puede entender lo siguiente:

El autor M. Garro, afirma: "arbitraje, es la sumisión de una disputa entre una o más personas, completamente imparciales, con el entendimiento que ambas partes que convinieron en el arbitraje quedarán sometidas al fallo del árbitro". (56)

En relación a la opinión que emite el autor M. Garro, difiero un poco de ella, la razón de ello se debe al considerar dicho autor que para que el arbitraje exista debe de establecerse la "sumisión" de una disputa entre "una" o "más personas. Lo anterior no puede concebirse ya que el arbitraje sólo tiene lugar cuando dos partes pactan en avenirse a la decisión de un Arbitro; y a falta de la voluntad de una de las partes éste se tendrá por no puesto.

•

---

(56) M. Garro, Alejandro. Arbitraje Comercial y Laboral en Central América. Editorial Transnational Juris Publications. Inc. 1a. Edición. Ardsley-On-Honson Ny. 1990. Pág. 166.

Entre otras opiniones se encuentran las del autor -Jean Robert- al considerar al arbitraje "La institución de una justicia privada a la cual los litigios son sustraídos a las jurisdicciones del derecho común, para ser resueltas por individuos revestidos, circunstancialmente de la misión de juzgarlos" (57)

Jean Robert, considera al arbitraje como una "justicia privada"; sin embargo ésta no puede ser conceptualizada de esta forma ya que el procedimiento arbitral se encuentra regulado por leyes y códigos que regulan al procedimiento estatal y por ende de orden público. Debemos recordar que la justicia privada se encuentra prohibida por nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; sin embargo el considerar que el Tribunal Arbitral es una institución especial no implica que esta aplique una justicia privada; puesto que la misma se encuentra reconocida por el propio Estado y sus leyes.

Acertadamente el Instituto de Investigaciones Jurídicas indica que el arbitraje "es una forma HETERECOMPOSITIVA de solución al litigio dada por un tercero imparcial, un juez privado o varios, generalmente designado por las partes contendientes, siguiendo un procedimiento que aunque regulado por la ley adjetiva

---

(57) ROBER, Jean. Arbitraje Civil Et Comercial. Editorial Sirey  
3a. Edición. Paris 1961. Pág. 7

tiene un ritual menos severa que el del procedimiento del proceso jurisdiccional". (58)

#### 4.4. TIPOS DE ARBITRAJE.

El Arbitraje se clasifica en siete grupos.

- 1.- Arbitraje Casuístico o Ad-hoc.
- 2.- Arbitraje Institucional.
- 3.- Arbitraje Legal.
- 4.- Arbitraje Voluntario y Forzoso.
- 5.- Arbitraje de Derecho y Equidad.
- 6.- Arbitraje de Derecho Público y Privado.
- 7.- Arbitraje Nacional e Internacional.

De la clasificación indicada sólo comentare brevemente sus características.

#### ARBITRAJE CASUISTICO O AD-HOC.

La característica particular de este arbitraje es que su desarrollo procesal se basa tomando en consideración sus propias normas legales, pues es éste quien las elabora. Impidiendo así poder aplicarlo a otros casos.

---

(58) ZAMORA, Sánchez Pedro. Arbitraje Comercial Internacional. Editorial Numancia, S.A. 1a. Edición. México 1992. Pág. 15.

Las partes cuando acuerdan someterse a un Tribunal Arbitral establecen en un convenio adicional las reglas que serán empleadas durante el procedimiento arbitral. Estas reglas Ad-hoc pueden considerarse como leyes privativas, sin embargo particularmente estimo que no lo son, ya que son criterios que establecen las partes para solucionar más brevemente el problema.

#### ARBITRAJE INSTITUCIONAL.

La denominación de institucional, se rige por el tecnicismo legal especializado. El contar con reglas y normatividades reconocidas por organismos mundiales de prestigio (UNCITRAL), hacen posible que dichas reglas puedan ser aplicadas en el ámbito Nacional e Internacional. Como ejemplo de una figura de arbitraje institucional se tiene a la Cámara Nacional de la Ciudad de México.

#### ARBITRAJE LEGAL.

Las normas legales en este tipo de arbitraje juegan un papel importante, pues son éstas quienes prácticamente rigen la actividad procesal del arbitraje, la función del árbitro sólo se sujeta a llevar a cabo las disposiciones establecidas por la ley; en este caso ni el árbitro ni las partes pueden fijar las reglas del

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

procedimiento. El procedimiento arbitral regulado en el Código de Procedimientos Civiles y Código de Comercio, son ejemplo de este tipo de arbitraje.

#### ARBITRAJE VOLUNTARIO Y FORZOSO.

El arbitraje voluntario surge de la libre voluntad de las partes. Respecto a ello el autor Hugo Alsino, citado por Pedro Zamora Sánchez, lo define de la manera siguiente: "Es voluntario cuando deriva exclusivamente de la voluntad de las partes, manifiesta en el momento de otorgar el compromiso y sin que anteriormente exista ninguna convención por lo que cualquiera de ellos pudiera exigirlo".(59)

El arbitraje forzoso es aquel que se encuentra regulado por la ley; es decir, las propias normas establecen e indican cuales serán aquellos asuntos que deberán ser sometidos al arbitraje; así como de todos aquellos que no podrán ventilarse a través de este sistema, en nuestras leyes lo podemos ver regulado dentro del artículo 615 del Código de Procedimientos Civiles.

---

(59) ZAMORA, Sánchez Pedro. Arbitraje Comercial Internacional. Ediciones Numancia, S.A. 1a. Edición. México 1992. Pág. 20.

#### ARBITRAJE DE DERECHO Y EQUIDAD.

El arbitraje de Derecho es prácticamente un arbitraje legal; ya que en este sistema también las partes se conducen de acuerdo a las observaciones mencionadas en la norma legal. El arbitro al igual que en el arbitraje legal debe instruir el proceso observando el mismo procedimiento del Juicio Ordinario.

El arbitraje de Equidad se destaca por una gran peculiaridad en virtud de que éste se va desarrollando de acuerdo al sano juicio del arbitro; claro esta que su criterio se forma en base a la valoración de los hechos y pruebas que aporten las partes.

#### ARBITRAJE DE DERECHO PUBLICO Y PRIVADO.

Es arbitraje de Derecho Público, aquél que tiene por objeto solucionar los litigios entre los Estados como entidades soberanas, mediante jueces designados libremente y con arreglo a la ley.

El arbitraje de Derecho Privado, trata de resolver las controversias suscitadas entre particulares únicamente.



#### 4.5. EL ARBITRAJE INSTITUCIONAL UN PROCEDIMIENTO ACORDE EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIA.

El Arbitraje Institucional por las características que este representa, podría ser considerado como el procedimiento más acorde para aplicar en un conflicto legal de franquicias.

La importancia que representa en lo personal la aplicación del Arbitraje Institucional, es en primer lugar porque es una figura reconocida por organismos mundiales, cuya experiencia en el arbitraje es altamente reconocida; tal y como lo es la COMISION INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL; en segundo lugar porque la entereza que demuestra en sus procedimientos se ventila en base a los principios de JUSTICIA Y EQUIDAD, legados que desafortunadamente se han perdido en el ámbito estatal.

Por las propias características que representan los contratos del comercio internacional, es por demás evidente recalcar la importancia que estos tienen en el desarrollo socio-económico de un país, causa que impide que estos se vean truncados por la falta de impartición de justicia.

Probablemente la ventaja que se puede observar en el Arbitraje Institucional, es que este se encuentra dotado de elementos (Arbitros) cuya facultad se caracteriza por ser peritos en la materia del comercio internacional; además de conocer en forma por

demás detallada de todos aquellos contratos atípicos que no se encuentran regulados en los ordenamientos legales. Y que por las peculiaridades que estos últimos representan requieren de un estudio más específico; sin que para ello implique la tardanza para solucionar cada uno de los problemas que estos representen; causa que involucra en este aspecto al propio Contrato de Franquicias.

Entre los organismos aptos para conocer de este tipo de asuntos se propone a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, la cual ha desempeñado hasta la actualidad la función de Tribunal Arbitral, tal y como se podrá observar más adelante.

#### 4.6. ESTRUCTURA DEL TRIBUNAL ARBITRAL Y EL TRIBUNAL ESTATAL.

Previo a la explicación del procedimiento arbitral, es conveniente referir cuales son los Centros o Agencias Administradoras de Arbitraje. Así mismo mencionar la estructura bajo la cual se encuentra configurado un Tribunal Estatal. Lo anterior permitirá distinguir su organización interna.

El Tribunal Arbitral, se encuentra integrado por organismos internacionales. (fig. No. 5)

#### COMISION INTERAMERICANA DE ARBITRAJE COMERCIAL

Es un organismo privado cuyo objetivo es establecer y mantener un sistema de arbitraje y conciliación para dar solución a las controversias comerciales internacionales.

Esta Comisión abarca tanto el Continente Americano como Europeo, tiene por objeto además administrar el arbitraje de acuerdo con sus propias Reglas de Procedimiento y mediante árbitros seleccionados en cada país. En nuestro país podemos contar con una Sección Mexicana, la cual representa a dicha Comisión, y ésta se localiza en la CANACO.

#### CORTE DE ARBITRAJE INTERNACIONAL.

Es un organismo de la Cámara de Comercio Internacional; su función es la de asegurar la fiel aplicación del Reglamento de Conciliación y Arbitraje. Esta aplica el reglamento pero no resuelve contiendas.

A pesar de su nombre "CORTE", no es una jurisdicción, no es verdaderamente una Corte, como lo es la Suprema Corte de Justicia de la Unión; es más que nada un organismo administrativo cuya característica principal como ha quedado precisado es organizar arbitrajes y controlarlos, así como el nombrar árbitros y decidir sobre el lugar particular donde se ventilara el arbitraje.

#### CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Es un centro de arbitraje no especializado, ofrece sus servicios para dirimir las desavenencias de los que intervienen en el Comercio Internacional.

La Cámara de Comercio Internacional, recomienda a todos aquellos que deseen apegarse al arbitraje que se incluya la cláusula siguiente en los contratos internacionales. "Todas las desavenencias que derivan de este contrato, serán resueltas

definitivamente de acuerdo al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento".(60)

La cláusula indicada con anterioridad es conocida en el mundo del comercio internacional como "CLAUSULA COMPROMISORIA", sólo algunos contratos de franquicias ventilan este apartado.

En México el Tribunal Arbitral se encuentra localizado en la sede de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. Esta facultad de poder arbitrar se encuentra otorgada por la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria, quien establece la facultad para intervenir en CONCILIACION Y ARBITRAJE en la solución de las CONTROVERSIAS MERCANTILES O ENTRE PARTICULARES cuando hubieran expresado su consentimiento en tal sentido.

La Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, (CANACO) esta integrada por:

- A.- Comisión Permanente de Arbitraje.
- b.- Sección Mexicana de Arbitraje.

---

(60) Reglamento de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México. Reglamento de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

#### COMISION PERMANENTE DE ARBITRAJE.

Esta Comisión interviene en la solución de controversias derivadas de operaciones comerciales, que se suscitan entre particulares y empresarios, entre dos empresas; y en caso de así solicitarlo también conoce de aquellos conflictos que se deriven sólo entre particulares.

Dicha Comisión a través de su Reglamento de Procedimientos regula la forma en como se desahogarán los procedimientos arbitrales, dejando una libre pauta para incluir y tomar en cuenta a aquellas modificaciones que los interesados convengan en señalar.

#### SECCION MEXICANA DE ARBITRAJE.

Esta Sección fue creada a través de un acuerdo celebrado con la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial en 1968; lo anterior con motivo de que la Cámara de Comercio estima de muy alta importancia a la Conciliación y al Arbitraje, además de considerar que por medio de este sistema se pueden resolver de manera específica y privada las controversias mercantiles permitiendo así la continuidad de las relaciones comerciales, contribuyendo con ello al desarrollo económico de los países que intervienen en esta actividad.

La Sección Mexicana es un organismo que hasta la fecha es el encargado de atender los procedimientos arbitrales que derivados de las diferencias del comercio exterior sean sometidas para su solución.

Como se puede observar, la estructura orgánica del Tribunal Arbitral no presenta un gran esquema como la de un Tribunal Estatal, sin embargo aún cuando es muy pequeño sus funciones como órgano arbitrador no son decadentes.

El Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, es la institución encargada de la impartición de justicia en el Distrito Federal, la cual debe ser Justa y Expedita.

Para realizar esta importante función se integra por el Tribunal Pleno y la Presidencia, como órganos rectores. El Área fundamental y sobre la cual recae la mayor carga de trabajo es la Judicial o Sustantiva, que esta integrada por las Salas Civiles, Penales, Familiares y los Juzgados de Primera Instancia Civiles, Familiares, de Arrendamiento Inmobiliario, de Inmatriculación Judicial, Concursales y Penales; y los Juzgados de Paz Civiles y Penales, así como un Juzgado Mixto de Primera Instancia (Islas Marias). (Fig. No. 7)

El Área de apoyo judicial tiene como función principal coadyuvar a que el Área sustantiva cumpla con sus atribuciones proporcionándole auxilio, con las siguientes actividades:

- 1.- Efectuar notificaciones y ejecuciones.
- 2.- Recibir consignaciones
- 3.- Promover la capacitación de los servidores públicos.
- 4.- Emitir dictámenes periciales.
- 5.- Archivar expediente, etc...

La reglamentación del Tribunal Superior de Justicia se encuentra regulada por la Ley Orgánica de los Tribunales de Justicia del Fuero Común del D.F.



CAPITULO V.  
ANALISIS Y EVALUACION DEL PROCEDIMIENTO ARBITRAL Y EL CONFLICTO  
LEGAL DEL CONTRATO DE FRANQUICIAS EN LA JURISDICCION ESTATAL.

5.1. LEYES QUE REGULAN A LA FRANQUICIA Y AL ARBITRAJE.

La importancia que representa el señalar cuales son los ordenamientos legales que rigen tanto a la figura de la Franquicia como la del Arbitraje, es sin lugar a duda el tratar de establecer los principales ordenamientos legales que permitirán valorar la configuración interna de ambas figuras.

En el caso del Contrato de Franquicia, como se había aseverado en el Capítulo II del presente trabajo, éste se encuentra regulado por la Ley de la Propiedad Industrial, en específico en su artículo 142. No obstante de recalcar que dicha Ley no conceptualiza y reglamenta de manera más amplia a dicha figura, cabe el señalar que por ser la franquicia un contrato que permite el uso y explotación de una Marca y/o Nombre Comercial, se le puede aplicar en forma supletoria el Reglamento de la citada ley.

Lo señalado con anterioridad no es lo suficientemente apto para esta figura, ya que la misma no tiene los mismos objetivos ni similitudes que se puedan derivar de los Derechos y Obligaciones en el registro de una Marca.

Por su parte la figura del Arbitraje se encuentra regulado en varios ordenamientos legales; no obstante lo anterior tal parece que así no lo fuera, en razón de estar olvidado por el sistema jurídico. Sin embargo no se puede perder la esperanza de que algún día éste sistema alcance una mejor posición en el campo del Derecho.

Los ordenamientos que dentro de su contenido albergan a la figura del arbitraje son:

- a.- Ley General de Instituciones de Seguros.
- b.- Ley de Cámaras de Comercio y las de Industria.
- c.- Ley para la Protección del Comercio Exterior.
- d.- Código de Comercio.
- e.- Código de Procedimientos Civiles.
- f.- Ley Federal de Protección al Consumidor.
- h.- Ley Federal del Trabajo.
- i.- Ley Sobre el Régimen de Propiedad en Condominio de Inmuebles para el D.F.

El Arbitraje como se puede observar tiene una gran importancia entre las diversas leyes que se han podido mencionar; probablemente el motivo de ello se deba a que los organismos que se encuentran regulados por estos ordenamientos consideran que es un sistema viable y acorde para la solución de conflictos.

Cabe mencionar que en este año la Secretaría de Salud optó por crear la Comisión de Arbitraje Médico; medida que permitirá sufragar todas aquellas problemáticas que se susciten entre las Instituciones médicas y sus pacientes.

## 5.2. EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL Y EL PROCEDIMIENTO ESTATAL.

Considerando lo establecido en el Capítulo IV, referente a la estructura orgánica del Tribunal Arbitral, y en la cual se destacó que la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México; tiene como carácter fungir como un Tribunal Arbitral; se realizara un estudio comparativo entre el procedimiento arbitral y el estatal.

Como apoyo para llevar a cabo el análisis referido se tomarán como elementos para éste estudio las siguientes normas legales:

- 1).- Reglamento de Procedimientos de la Comisión Permanente de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
- 2).- Código de Comercio.
- 3).- Código de Procedimientos Civiles.

Sin más preambulo he de iniciar refiriendome que un Procedimiento Arbitral, de acuerdo al Reglamento de la Comisión Permanente de Arbitraje de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México comprende cuatro fases:

- 1.- Fase Postulatoria.
- 2.- Fase Constitutiva.
- 3.- Fase Probatoria o Confirmatoria.
- 4.- Fase Conclusiva.

No así el procedimiento Estatal, el cual se constituye de seis etapas:

- 1.- Etapa Expositiva
- 2.- Etapa Probatoria
- 3.- Etapa Conclusiva
- 4.- Etapa Resolutiva
- 5.- Etapa Impugnativa
- 6.- Etapa Ejecutiva.

Referente al procedimiento arbitral, se debe señalar que para hacer uso de dicho sistema, se requiere que en el documento objeto de la negociación (Contrato) se estipule la CLAUSULA COMPROMISORIA, a efecto de que las partes contratantes tengan el deber jurídico de someter sus diferencias o controversias ante un árbitro, renunciando así a otro tipo de procedimiento.

Visto que el procedimiento arbitral comprende cuatro fases, es precindible hacer saber cual es su mecanismo y desarrollo, por lo que a continuación se hara una breve sinopsis de éste procedimiento; conjugandose en forma simultánea el procedimiento estatal.

JUICIO ARBITRAL

FASE POSTULATIVA.

C A N A C O. Recibe la demanda en la que se contiene las pretensiones del demandante y la exposición de los hechos.

A éste escrito se debe anexar los documentos que se estimen necesarios y que podrán ser considerados como pruebas.

Por regla general en el juicio arbitral el auto será siempre admisorio.

JUICIO ESTATAL

FASE EXPOSITIVA.

TSJ. Recibe la demanda, en ésta las partes exponen sus pretensiones por escrito. El Juez puede acordar:

- \* Admitir.
- \* Prevenir.
- \* Desechar.

ART. 1378 Co. Com. En el escrito de demanda el actor deberá mencionar los documentos públicos y privados que tengan relación con dicha demanda, así como si los tiene o no a su disposición debiendo exhibir los que posea.. De igual manera proporcionará los nombres y apellidos de los testigos que hayan presenciado los hechos contenidos en la demanda.

NOTIFICACION.

ART. 60 REG.PROC-CPAC

Admitida la demanda se notifica al demandado, el que deberá contestar dentro de los 8 días siguientes a la notificación. Debiendo correr traslado al demandante y a cada uno de los árbitros, así mismo anexara los documentos en que basa su defensa o podrá hacer referencia a los documentos u otras pruebas que vaya a presentar. ART. 60 R.F. CPAC.

NOTIFICACION.

ART. 1378 Co. com.

Admitida la demanda se emplazará al demandado para que produzca su contestación dentro del término de 9 días. Con el escrito de contestación a la demanda se dará vista al actor, por un término de 3 días para que manifieste lo que a su derecho convenga.

**E X C E P C I O N E S.**

**ART. 1342 Co. com.**

La excepción de incompetencia del Tribunal, deberá oponerse a más tardar en el momento de presentar la contestación.

La excepción basada en que el Tribunal arbitral ha excedido su mandato, deberá oponerse tan pronto como se plantee

**E X C E P C I O N E S.**

**ART. 1380 Co. com.**

Las excepciones que tenga el demandado, cualquiera que sea su naturaleza, se harán valer en la contestación y nunca después, a no ser que fueran supervenientes.

**R E C O N V E N C I O N.**

**ART. 19 R.P. CIAC.**

El demandado en su escrito de contestación podrá formular la reconvencción.

**R E C O N V E N C I O N.**

**ART, 1380 Co. com.**

En la contestación a la demanda en Juicios Ordinarios deberá proponer la reconvencción. De esta se dará traslado a la parte contraria para que conteste dentro del término de 9 días.

**FASE CONSTITUTIVA DEL TRIBUNAL ARBITRAL.**

Sólo se ventila en los procedimientos arbitrales. Y éste puede iniciar:

\* Si las partes convinieren en la designación de un árbitro se podrá notificar a la Cámara (CANACO) el nombramiento del árbitro.

\* Si el árbitro no fuere nombrado por las partes o por alguna de ellas, la Cámara (CANACO) hará el nombramiento del árbitro.

\* Los Árbitros designados por las partes o por la Cámara nombrarán un árbitro adicional

FASE PROBATORIA

ART. 24 R.P. CIAC.

Cada parte deberá asumir la Carga de la Prueba. De los hechos en que se base para fundar sus acciones o defensas.

ART. 1440 Co. com.

De todas las declaraciones, documentos probatorios, peritajes o demás información que una de las partes suministre al tribunal arbitral se dará traslado a la otra parte.

ART. 1444 Co. com.

El Tribunal Arbitral o cualquiera de las partes con la aprobación de éste podrá solicitar la asistencia del Juez para el desahogo de las pruebas. (Un punto abstracto para la figura del arbitraje)

ETAPA PROBATORIA

ART. 1198 Co.com.

Las pruebas deben ofrecerse expresando claramente el hecho o hechos que se trate de demostrar con los mismos así como las razones por la que el oferente considera que demostrarán sus afirmaciones; si a juicio del tribunal las pruebas ofrecidas no cumplen con las condiciones apuntadas serán desechadas"...

ART. 1201 Co. com.

Las diligencias de prueba deberán practicarse dentro del término probatorio; el juez deberá fundar la resolución que permita su desahogo fuera de dicho término las cuales deberán mandarse concluir en:  
Juicios Ordinarios 20 días  
Juicios Especiales 10 días  
Juicios Ejecutivos 10 días

ART. 1383 Co. com.

Según la naturaleza y calidad del negocio el juez fijará de oficio o a petición de parte que se abra el mismo a prueba, no pudiendo exceder de 40 días de los cuales:  
10 días - Ofrecimiento  
30 días - Desahogo

**FASE CONCLUSIVA**

ART. 30 R. P. CIAC

Concluido el desahogo de las pruebas ALEGARAN las partes en la forma y plazo que fije el árbitro. Este dictará a continuación el auto citando para pronunciar el laudo en día y hora determinada.

El laudo será dictado dentro de los 10 días que sigan al auto que cite para su pronunciamiento.

ART. 1447 Co. com.

Si durante las actuaciones arbitrales, las partes llegaren a una transacción que resuelva el litigio, hará constar la transacción en forma de laudo arbitral.

ART. 1448 Co. com.

El laudo se dictará por escrito y será firmado por por el o los árbitros. Después de dictado el laudo, el tribunal arbitral lo notificará a cada una de las partes mediante una copia firmada por los árbitros.

**NULIDAD DEL LAUDO ARBITRAL**

ART. 1457 Co. com.

Los laudos arbitrales sólo podrán ser ANULADOS por el juez competente.

**ETAPA CONCLUSIVA**

ART. 1388 Co. com.

Concluido el término probatorio, se pondrán los autos a la vista de las partes, para que dentro del término común de 3 días produzcan sus alegatos, y transcurrido dicho plazo hayan alegado o no, el tribunal de oficio, citará para oír sentencia definitiva la que dictará y notificará dentro del término de 15 días.

**ETAPA IMPUGNATIVA**

ART. 1339 Co. com.

En los juicios mercantiles, tanto ordinarios como ejecutivos, procederá la apelación en ambos efectos:



I.- Respecto a Sentencias  
Definitivas.

ART. 1458 Co. com.

La petición de nulidad deberá formularse dentro de un plazo de 3 meses contados a partir de la fecha de notificación del laudo.

\* El laudo arbitral sólo puede ser estudiado por 2a vez cuando se interponga el Juicio de Amparo ya que en este no procede otro recurso alguno.

ART. 1344 Co. com.

La apelación debe interponerse por escrito, dentro de 9 días improrrogables, si la sentencia fuere definitiva.

ART. 1345 Co. com.

Llegados los autos, al Superior, éste dentro de los 3 días dictará providencia en la que decidirá sobre la admisión del recurso la calificación del grado y la oportuna expresión de agravios.  
... citando en su caso a las partes para oír sentencia, misma que se pronunciará dentro del plazo de 15 días.

EJECUCION DEL LAUDO

ART. 1462 Co. com.

Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que haya sido dictado, será reconocido como vinculante, y, después de la presentación de una petición por escrito al JUEZ.

EJECUCION DE SENTENCIA

ART. 1346 Co. com.

Debe ejecutar la sentencia el Juez que la dictó en la Instancia.

La parte que invoque un laudo o pida su ejecución deberá presentar el original del laudo debidamente autenticado o en copia certificada del mismo.

ART. 1079 Co. com.

Frac. IV. 3 años para la ejecución de sentencia en Juicios Ejecutivos y demás Especiales que se prevean en las leyes mercantiles y de los convenios judiciales celebrados en ellos.

Frac. V. 5 años para la ejecución de sentencia en Juicios Ordinarios y de los Convenios Judiciales.

Podemos observar que en realidad existe una gran diferencia entre el Procedimiento Arbitral y el Procedimiento Estatal, es por esta situación que deseo motivar el uso del Arbitraje en México, enfocandolo propiamente a las negociaciones mercantiles.

5.3. EFECTOS Y REPERCUSIONES DE LAS RESOLUCIONES EMITIDAS POR EL T.S.J. DEL D.F. Y EL TRIBUNAL ARBITRAL, EN EL CONFLICTO DE FRANQUICIAS.

En el año de 1994 y durante el trayecto de 1995, nuestro país atravesó por una crisis económica de gran escala; ocasionada por la fuga de las reservas económicas, repercutiendo además en la devaluación del peso frente al dólar. Situación que en la actualidad sigue afectando a diversos estratos sociales y más aún al mundo empresarial y comercial.

Una causa que atrae la atención frente a esa problemática financiera, es la posición en que varias empresas (micros y pequeñas), hicieron frente a dicha problemática.

Entre los principales mercados comerciales el más afectado fue el de las Franquicias; pues la mayoría de estos negocios se manejaban en dólares, aspecto que repercutió en gran forma este tipo de negociaciones; la existencia de un Tratado de Libre Comercio no les permitió avanzar en la forma como se hubiera esperado. La falta de fluidez monetaria y del movimiento comercial propició que muchos de esos negocios con giros de franquicias se vinieran a la quiebra, e incluso a su desaparición. Además de no dejar de mencionar el endeudamiento que cada uno de estos negocios presentaban ante la banca.

Tales motivos orillaron a los acreedores a entablar demandas al por mayor, ya que la mayoría de ellos deseaban recuperar sus inversiones. Quienes resultaron más afectados en esta crisis fueron los franquiciatarios, pues desafortunadamente ante las desventajas que presentaba un contrato de tal naturaleza como el de la franquicia, y que por la falta de una estructura adecuada en el contenido de dicho contrato brindaba más ventajas para el franquiciante que para quien adquiriera la franquicia.

Si se considera que un conflicto de Franquicias sea resuelto por un Tribunal Estatal, estaríamos hablando en primer lugar en determinar si el Juez se considera competente para conocer del caso, en segundo lugar si este llegase a conocer del asunto cual sería el tiempo en que se resolvería el problema, y el tercero más importante en que lapso podría ejecutar la sentencia si esta fuera favorable; pues no olvidemos que en el Procedimiento Estatal se permite impugnar la Sentencia haciendo uso de:

- 1.- Recurso de Aclaración de Sentencia.
- 2.- Recurso de Apelación.
- 3.- Juicio de Amparo.

impidiendo en cierta forma una respuesta rápida que es menester para las negociaciones mercantiles; sin olvidar además que lo prioritario en este tipo de actos jurídicos son las reinversiones

en los mercados financieros; y si un Juez del orden estatal llega a conocer del conflicto representaría para las partes un caos en su economía no sólo personal sino también nacional; ya que al emplearse alguno de esos recursos estaríamos hablando de un lapso de tiempo indeterminado.

Un procedimiento arbitral además de brindar una celeridad procesal, y una experiencia erudita en el derecho mercantil e incluyéndose en éste el derecho mercantil de índole internacional. Permite a todos aquellos empresarios y comerciantes obtener una resolución inmediata a sus problemas.

Específicamente por cuanto hace al negocio de Franquicias, es más que valorable la actuación de un Tribunal Arbitral, ya sea por su pericia en este tipo de negocios o por lo creciente en su desarrollo jurídico.

En particular estimo de una gravedad inerte que al LAUDO que emite un Tribunal Arbitral no se le otorgue el valor que merece; pues en reiteradas ocasiones he referido que un Árbitro es PERITO y más que conocedor de la materia, entonces me pregunto porque el subordinar su opinión a la decisión de un Juez estatal que en ocasiones no sabe todo lo relacionado con el asunto.

No obstante lo anterior y defendiendo los derechos tanto de

franquiciantes como franquiciatarios así como la importancia que para mí representa el LAUDO, no estimo pertinente lo establecido en el artículo 632 del Código de Procedimientos Civiles al señalar lo siguiente "NOTIFICADO EL LAUDO, PASARAN LOS AUTOS AL JUEZ ORDINARIO PARA SU EJECUCION..." (62) y como suplemento a ello el Código de Comercio recalca aún más lo señalado con antelación ya que el artículo 1461 dice: "Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que haya sido dictado, será reconocido como vinculante y, después de la PRESENTACION DE UNA PETICION POR ESCRITO AL JUEZ, SERA EJECUTADO..." (63).

Resumiendo se llega a la conclusión que la figura del arbitraje en México, carece de validez jurídica para dictar una resolución. Entonces mi pregunta es porque crearon los legisladores una figura de tal naturaleza si no se le da la importancia que merece.

No obstante del sin número de obstáculos que se le interponen al laudo, y más que nada a la resolución de un árbitro, tenemos que éste presenta una ventaja, cuando en el contrato se estipula la CLAUSULA COMPROMISORIA, las partes pueden RENUNCIAR al RECURSO DE APELACION, lo que permite un desarrollo procesal sin obstáculos.

---

(61) Código de Procedimientos Civiles. Editorial Porrúa. 56a. Edición. México, 1996. Pág. 149.

(62) Código de Comercio. Editorial Sista S.A. de C.V. México, 1996. Pág. 88.

#### 5.4. INSTITUCIONES QUE REGULAN AL ARBITRAJE EN MEXICO.

En la actualidad las instituciones que dentro de su competencia pueden conocer sobre el procedimiento arbitral enfocado prácticamente a las negociaciones mercantiles son:

- 1.- Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.
- 2.- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

#### CAMARA NACIONAL DE COMERCIO.

Regulada por la Ley de Cámaras de Comercio y de las Industrias de 1941. Tiene como facultad de actuar como árbitro. Función que desempeña a través de una Comisión de arbitraje, subsana los conflictos entre comerciantes o industriales; siempre que estos se sometan al arbitrio de la propia Cámara.

La Cámara de Comercio, es la institución más recomendable para conocer de los asuntos de franquicias; en razón de su amplia gama que ha obtenido durante la trayectoria en las negociaciones mercantiles.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

Encuentra su reglamentación en la Ley de la Compromex (Ley para la Protección del Comercio Exterior) de 1956, reformada en 1959. Esta institución bancaria cuenta con un órgano denominado COMPROMEX (Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México) el cual funciona como Tribunal permanente colegiado y mixto, encargado de intervenir como conciliador y árbitro en aquellas reclamaciones derivadas en el comercio exterior y en las que las partes sean principalmente importadores o exportadores domiciliadas en la República Mexicana.

Esta institución se enfoca más que nada a los conflictos que se suscitan en el comercio internacional, competencia que se enfoca más que nada al comercio exterior; en donde de manera regular se ventilan más las problemáticas se derivan por la protección del comercio exterior de México contra prácticas contrarias a la ética comercial.



5.5. LA ASOCIACION NACIONAL DE FRANQUICIAS A.C., COMO FIGURA ANALOGA A LA INSTITUCION DEL ARBITRAJE.

De acuerdo a lo establecido en el Capitulo I, se señalo que la Asociación Mexicana de Franquicias A.C., tiene como propósito fundamental la difusión y promoción de las franquicias, así como propiciar el mejoramiento en las condiciones legales que se regulan en el contrato de dicho negocio.

Por otra parte es menester manifestar que la Asociación Mexicana de Franquicias, A.C., es una agrupación que dentro de sus principales objetivos contempla el poner en contacto a los inversionistas extranjeros con los empresarios mexicanos y puede asesorar en licencias maestras, contratos, datos de mercado y agencias de gobierno.

Administrativamente hablando es un institución que se encarga de sostener y conservar la postura de las franquicias dentro de los negocios nacionales e internacionales; omito señalar más textualmente la función de esta asociación ya que se haría del presente trabajo un mecanismo engorroso.

De acuerdo a investigaciones realizadas dentro de la asociación, se pudo observar que la misma busca entre otros tantos de sus objetivos constituirse como figura jurídica "Arbitral"; aún cuando la misma no lo quiera ver de esta forma, esto

principalmente se pueda derivar a que dicha asociación entre sus estatutos senala que deberá de contrarrestar las controversias y roses que se puedan presentar entre franquiciantes y franquiciatarios.

Lo anterior se corrobora en base al Código de Etica que rige en forma especifica las funciones del Comité de la Asociación. Este Código de ética, indica en su Artículo 1, Frac. V que el Comité de ética "Es el organismo que se encarga de calificar candidatos a pertenecer a la Asociación Mexicana de Franquicias, Vigila la relación entre los asociados y recibe quejas, RESUELVE CONTROVERSIAS entre los asociados y/o franquiciantes y en su caso APLICA LAS SANCIONES Y MEDIDAS CORRECTIVAS PROCEDENTES" (63).

Visto lo anterior la pregunta a formular es quien o en donde se le atribuye tal facultad?. Se debe senalar que jurídicamente hablando dicha Asociación viola los términos senalados por el articulo 13 Constitucional, pues el mismo prevee que "Nadie pude ser juzgado por leyes privativas ni por tribunales especiales" (64)

La Asociación a través del Comité de ética aplica medidas correctivas a los socios .

-----  
(63) GONZALEZ, Calvillo Enrique. La Experiencia de las Franquicias Editorial Mc. GrawHill. 1a. Edición, México, 1994. PÁg. 169.

(64) Constitución Política. Editorial Porrúa. 114a. Edición México 1996. PÁg. 13.

que incumplan con las disposiciones que señale dicho comité, e incluso aplica sanciones como:

- a).- Amonestación.
- b).- Suspensión temporal.
- c).- Expulsión.

Para que procedan dichas sanciones, el denunciante deberá formular la queja ante el Comité de Ética, la presentación de dicha queja debe de presentarse por escrito en forma detallada, a efecto de que el Comité tenga las bases y pueda llevar a cabo la investigación, permitiéndole así emitir un fallo.

El Comité de ética en un plazo no mayor de 30 días, emitirá un dictamen sobre la denuncia en cuestión, manteniendo por su puesto la confidencialidad del caso y salvaguardando en todo momento la buena imagen de la Asociación.

Como se puede observar no se puede estimar que entre las funciones de la Asociación Mexicana de Franquicias, A.C. y el Tribunal Arbitral tengan alguna apariencia similar; en primer lugar porque el Tribunal Arbitral tiene un reconocimiento en las normas legales y no en un reglamento interno como lo tiene el Comité de la Asociación; y en segundo término podría destacarse que el Tribunal Arbitral resuelve a fondo conflictos de índole legal y no aspectos sustanciales.

#### PROPUESTAS PERSONALES.

El Derecho Mercantil, es afortunadamente una ciencia jurídica que permite realizar diversas actividades comerciales tanto nacionales como internacionales; siempre y cuando éstas se encuentren ajustadas conforme a los lineamientos básicos de las normas legales de cada país.

En este orden de ideas se tiene que las actividades mercantiles son por esencia actos jurídicos que por su naturaleza propia se ven en la primordial necesidad de avanzar en una forma constante y rápida en el mundo comercial; probablemente ello se deba al avance en la tecnología industrial que se desarrolla día a día. Esto propicia las exigencias de crear nuevos contratos para hacer negocios y así poder fortalecer el intercambio comercial en bienes y servicios.

Entre la variedad de contratos que se han esparcido a lo largo de la secuela mercantil se encuentra el Contrato de Franquicias, éste contrato como se podrá recordar fue un sistema comercial que fue introducido por el mercado norteamericano a nuestro país a principios de 1980.

El Contrato de Franquicia fue y actualmente puede ser considerado como un sistema que permite realizar operaciones

comerciales auspiciado por otro negocio mercantil reconocido en el comercio nacional e internacional; produciendo con ello para quien adquiriera la franquicia un reconocimiento comercial ya estimado anteriormente en el mercado.

Propiamente el Contrato de Franquicias es un contrato atípico y que por tal motivo no se encuentra regulado en la legislación mexicana, no obstante tal abandono no le impide a éste negocio expandirse en la actividad mercantil mexicana.

Tal ausencia en el cuerpo legal probablemente fue causa para que los primeros contratos celebrados en nuestro país carecieran de forma y estructura legal propicia para su debido funcionamiento.

Tocante a la regulación jurídica es importante puntualizar que aún en el trayecto de legalización para el contenido y forma, como contrato de franquicia, éste haya sido más que estudiado se lamenta el señalar que la misma toda vía carece de elementos jurídicos que le permitan conceptualizarse como contrato.

Probablemente hay quienes postularan que siendo el Contrato de Franquicias un contrato atípico, como es que se le debe de exigir tal regulación jurídica?. Pues bien esto se demanda en vista de los sucesos acaecidos en el año de 1994 cuando un gran

número de franquiciantes y franquiciatarios se vieron afectados por la crisis económica y a la que en gran medida reflejo repercusiones negativas en este tipo de negocios, trayendo consigo el decaimiento en las negociaciones comerciales nacionales, más sin embargo lo que realmente afecto a la franquicia fue la falta de una regulación jurídica que fuera acorde a sus pretensiones y equilibrio económico.

Considerando que aún cuando la ley de la Propiedad Industrial fue la primera ley en concebir el concepto de franquicias, también es muy cierto que la misma no determina y aún no contempla; ante que autoridad se podrá acudir cuando exista algún conflicto derivado del contrato de franquicias, esto da pauta para señalar la falta de madurez legal que nuestros legisladores tienen cuando al elaborar las leyes y reglamentos, no lo hacen de manera consiente sino todo lo contrario crean leyes, como si se crearan circulares.

De ninguna manera se trata de menospreciar la labor del Poder Legislativo, sin embargo es oportuno recalcar que por ser nuestro país joven en un 64%, y viendo los avances que se suscitan día con día en el ámbito comercial, es prudente tomar en consideración todas aquellas omisiones que causan un dano interno y externo en la política jurídica del país, la cual se ve reflejada en las relaciones políticas-internacionales.

Entre una de esas tantas omisiones y errores cayo el Contrato de Franquicias. Quienes consideraron a este negocio como una viabilidad segura para operar diversas negociaciones mercantiles se equivocaron, pues ya vieron que no solo se trata de elaborar contratos como machote y buscar negocios innovadores para hacer dinero.

En base a estas experiencias nos permite a quienes realmente nos interesa aplicar tenazmente las normas del Derecho Mercantil, a estar constantes en los diversos cambios que entornan a la politica comercial tanto del ambito Nacional como Internacional; ya que la vida social de los diversos estratos que invaden la comunidad giran en torno a un mundo de negocios y que si bien es cierto todos nosotros formamos parte de ella ya que dia a dia somos objetos de operaciones comerciales.

Es por tal motivo que entre mis propuestas estimo pertinente sugerir se realicen algunas reformas a los siguientes ordenamientos legales:

- 1.- Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento.
- 2.- Código de Comercio.
- 3.- Ley de las Cámaras de las Industrias.

Tratándose de la Ley de la Propiedad Industrial esta debe

abrir un apartado independiente y que se encuentre fuera de la sección que resguarda los derechos de la Marca y del Nombre Comercial, para ventilar sólo y únicamente al Contrato de Franquicias, siendo por demás pertinente establecer los siguientes puntos:

- a).- Concepto de Franquicias. (Ya ventilado en el Art. 142 LPI).
- b).- Señalar los requisitos para poder franquiciar.
- c).- Reglas de aplicación para llevar a cabo el procedimiento de registro de una franquicia.
- d).- Indicar las causas o motivos que produzcan la cancelación de una franquicia.
- e).- Señalar los motivos que impidan la transmisión de una franquicia.
- f).- Mostrar las condiciones y requisitos para operar una franquicia.
- g).- Indicar los montos permisibles para el pago de regalías.
- h).- Precisar las causas o motivos que produzcan la terminación del contrato.
- i).- Mencionar el plazo mínimo para proceder a la inscripción del contrato de franquicia.
- j).- Establecer en forma clara y precisa los mecanismos a utilizar para poder ceder la franquicia a un tercero.
- k).- Indicar los efectos y repercusiones que acarrea la falta de cumplimiento en el clausulado del contrato de franquicias.
- l).- Precisar hasta que tiempo puede el franquiciador ser independiente y manejar en forma exclusiva la franquicia.
- m).- Determinar la competencia de un Tribunal Arbitral para conocer de los conflictos que se deriven en relación al contrato de Franquicia.
- n).- Mencionar el término en que el contrato de franquicias deberá renovar su registro.



Tocante al Código de Comercio; y considerando que el negocio de franquicias es una actividad puramente mercantil y de la cual se pueden derivar tanto derechos como obligaciones; también es cierto que estas últimas pueden quedar expresas en documentos comerciales y más aún cuando se estipulan prestamos con efectos crediticios inherentes a la actividad mercantil. Tales documentos reciben propiamente el nombre de Títulos de Crédito; los cuales por regla general traen aparejada ejecución; sin embargo entre las observaciones que pretendo hacer prevalecer en el presente trabajo se encuentra el poder aludir una reforma al Código de Comercio propiamente en su título tercero, ya que llegado el caso de un Tribunal Superior de Justicia tenga conocimiento de este tipo de actos emita dentro de un apartado lo siguiente " Todos aquellos documentos o títulos de crédito que devengan de un contrato de franquicia deberán ser encauzados directamente al Tribunal Arbitral para que conozcan de la causa", esto permitirá, que por ningún motivo se atrase el avance del procedimiento; produciendo con ello un beneficio para ambas partes ya que el asunto podrá ser estudiado por un perito en la materia y que definitivamente retrasara el Juicio; caso contrario podría suceder si de la causa conoce un Juez Estatal.

Referente a la Ley de las Cámaras y de las de Industrias; se debe precisar que la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México será el organismo encargado de registrar de igual manera

que el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial y la Asociación Mexicana de Franquicias, los contratos de franquicias celebrados en el país y de aquellos que provengan de un país exterior, cuando en éste último intervengan mexicanos. Así mismo aprobara en contenido y extracto la forma del contrato, sin permitir que dicho contrato refleje prácticas desleales ocultas para las partes contratantes.

Ampliando la gama en la conflictiva legal que presentaron varios negocios de franquicias cuyos titulares se vieron inermes y desconcertados al no saber ante quien o que autoridad podría conocer del asunto, ocurrieron como lo es tradicionalmente ante un abogado quien en forma propiamente típica encauzaron el asunto hacia un Juez del Estado (Juez Civil) para llevar a cabo el procedimiento legal rutinario.

No jactandome de lo expuesto con antelación. ahora me pregunto porque motivo o porque razón nos orillamos siempre a una sola alternativa?, si la ley nos brinda la oportunidad de hacer uso de otra figura procedimental; aún cuando esta carece de exención en poder para ejecutar ciertos actos, no le hace menos facultativa para llevar a cabo un estudio jurídico.

Existe la posibilidad que afirmen que caigo en contradicción al señalar que si existen otros sistemas procedimentales que

carecen de poder, como es posible que sugiera acudir ante tales esferas jurídicas para exponer una problemática?, pues bien es aquí en donde solicito que realmente analicemos, si todas las controversias de índole mercantil deben ser encauzadas a un sólo organismo jurídico.

Las circunstancias como nuevamente vuelvo a reiterar orillaron a personas físicas como morales, a solicitar el auxilio de expertos en la materia legal (abogados); y estos a su vez expusieron la problemática ante un Juez ordinario, y es aquí precisamente cuando nos formulamos la siguiente interrogante -¿Qué pasa cuando estos expertos y A Quos desconocen sobre el negocio de franquicia como contrato atípico que es?, pues bien me atrevo a formular con ello una frase vaga "Zapatero a tus Zapatos". Ciertamente es que entre los deberes jurídicos de un letrado en leyes se encuentra "el saber del conocimiento teórico como práctico", el cual no debe ser jamás minimizado a un determinado número de conocimientos, ya que con ello provocaríamos la caída del Derecho como Ciencia Jurídica Indubitada que es.

Es ahora y bajo las circunstancias que hasta hoy en día presentan las franquicias que me atrevo a sugerir se modifique un extracto del Código de Comercio precisamente en el apartado que contempla al Juicio Arbitral, así como modificar parte del artículo 13 Constitucional y ende a la Ley Orgánica de los Tribunales de

Justicia del Fuero Común del D.F.

Nuestro Código de Comercio cuando menos, deberá de precisar lo siguiente:

- a.- Precisar que actividades mercantiles pueden ser objeto inminente para someter al arbitraje.
- b.- Reglas de procedimiento para llevar a cabo el arbitraje.
- c.- Indicar en términos jurídicos como debe ser el extracto de la Cláusula Compromisoria.
- d.- Especificar con claridad las facultades del árbitro.
- e.- Señalar en forma exacta la jurisdicción bajo la cual estara constituido el Tribunal Arbitral.
- f.- Señalar que todos aquellos acuerdos, recursos y resoluciones (LAUDO) sean objeto único de decisión del Tribunal Arbitral. Sin que para ello se requiera tomar en cuenta la opinión de un Juez.

Hay la posibilidad que no sean las únicas modificaciones que se requiera realizar al Código de Comercio; empero aún cuando dicho ordenamiento ventile más unificadamente a la figura del arbitraje bien vale la pena señalar que precisa más de una escala selectiva en el fondo procedimental, pues quienes no tenemos experiencia en este tipo de Juicios nos podríamos ver involucrados a cometer errores exorbitantes; aspecto que no debería de pasar, en vista a los estatutos doctrinales que rigen los principio éticos de la abogacia.

Nuestra Carta Magna, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, esencia efimera de la Doctrina Jurídica; y que en forma por demás desafortunada nuestros legisladores no le han atribuido el valor que merece; encargándose de diversificarla en contenido y extracto cuantas veces se ha querido; más sin embargo aún padece de lagunas jurídicas.

Entre algunas de esas causas o lagunas legales se ubica el artículo 13 Constitucional; ya que al establecer en sus estatutos "Nadie puede ser juzgado por leyes privativas ni por tribunales especiales"..., entonces porque y por fortuna sin tratar de contrariar a la norma legal; existe y se le atribuye ciertas facultades al Tribunal Arbitral.

Aunado a lo antes expuesto encontramos que el artículo 14 Constitucional señala en su párrafo segundo que "Nadie podrá ser privado de la vida, de la libertad o de sus propiedades, posesiones o derechos, sino mediante juicio seguido ante los tribunales previamente establecido en el que se cumplan las formalidades esenciales del procedimiento y conforme a las leyes expedidas con anterioridad al hecho". (65)

---

(65) Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Porrúa. 11a. Edición. México, 1996. Pág. 14.

Apoyando lo establecido por el artículo en cita tenemos que el artículo 17, del mismo ordenamiento refiere en su párrafo segundo que "Toda persona tiene derecho a que se le administre justicia por tribunales que estarán expeditos para impartirla en los plazos y términos que fijen las leyes, emitiendo sus resoluciones de manera pronta, completa e imparcial. Su servicio será gratuito, quedando en consecuencia, prohibidas las costas judiciales.

En este sentido la cuestionante a formular es realmente si se lleva a cabo lo establecido por los referentes artículos?. Hasta que grado la autoridad verdaderamente cumple estas disposiciones?, o es que sólo las leyes están para observarlas y no ejecutarlas?.

Contrariamente a ello habrá quienes consideren al Tribunal Arbitral, como un Tribunal Privado y posiblemente podrán fundar su opinión por lo que se establece en el artículo 13 Constitucional; y si ahondando más fortalecerán su dicho con lo previsto por el artículo 1452 del Código de Comercio, que en forma particular contraria lo señalado en el artículo 17 de la Constitución pues refiere que las partes tienen la facultad de adoptar, ya sea directamente o por referencia de un reglamento de arbitraje, reglas relativas a las costas del arbitraje; así mismo el artículo 1453, dice "El Tribunal Arbitral fijará en el laudo las costas del arbitraje".

No obstante lo anterior el mismo ordenamiento en cita indica que al Tribunal Arbitral, se le debe de efectuar su pago de honorarios, el cual se sacara en base a un monto razonable, tomando en cuenta el monto en disputa.

Entre otros estudios realizados a los ordenamientos legales el Código de Procedimientos Civiles senala también los aranceles de abogados, depositarios, interpretes y traductores, peritos valuadores y aún cuando no se encuentre regulado se hace saber que el personal del Tribunal Estatal percibe uno que otro emolumento extra, además de devengar sus salarios que el propio Estado le confiere; ha pesar de saber que esto se encuentra prohibido.

Sin más preámbulo y formulismos, resumo que nuestra Constitución debe senalar más adecuadamente:

- 1.- Que se debe entender por Tribunal Privado.
  - 2.- Que entienda por una Justicia pronta y expedita.
- y lo más importante es otorgarle al Tribunal Arbitral la facultad que realmente se ha ganado a través de una trayectoria jurídica.

Concluyo diciendo que los gastos que se generen ante un Tribunal Estatal, en ocasiones resultan más costosos, aunado a la falta de habilidad procesal- Si analizamos de manera consiente probablemente el Tribunal Arbitral pueda generar más gastos pero

lo más importante es que jamás retrasa los asuntos y que lo primordial del mismo es que en realidad aplica los principio del Derecho "Justicia y Equidad", cosa que en la actualidad han olvidado nuestros jueces; y que para la esencia de las negociaciones mercantiles tanto nacionales como internacionales les resulta a priori saber que pueden contar con el auxilio de eruditos en la materia mercantil; además de sentir la seguridad de que sus inversiones no se verán afectadas.

Es por ello que hoy propongo que la Ley Orgánica de los Tribunales de Justicia del Fuero Común del D.F.,

1.- Otorgue al Tribunal Arbitral, la jurisdicción con la que realmente debe contar; así como la facultad de tomar las decisiones jurídicas de más escollo, sin la necesidad de acudir ante un Juez de primera instancia.

2.- Atribuirle la personalidad jurídica para ser considerado un organismo totalmente independiente del Tribunal Superior de Justicia.

3.- Concederle la licencia para que sea el propio Tribunal Arbitral quien se encargue de ejecutar el Laudo que el mismo emita.

"LA CREACION DE LAS NORMAS LEGALES, ES UN ACTO QUE EL HOMBRE POR NATURALEZA PROPIA CREA; PERO LA APLICACION DE ESTAS SOLO COMPETE PARA QUIEN VALORE Y PERCIBA EL FRAGOR DEL DERECHO"



## CONCLUSIONES GENERALES.

### CAPITULO I.

El avance en las negociaciones mercantiles son más que un pequeño paso en el desarrollo de una economía nacional, y el surgimiento voraz de contratos atípicos como el negocio de franquicia, hace que nos sentemos a reflexionar y ha meditar, realmente contamos con normas jurídicas que nos permitan sustentar bases que soporten la desgastadora rutina de los actos jurídicos mercantiles.

Por ningún motivo debemos permitir que el derecho espere la llegada de un contrato innovador para empezar a regularlo; es necesario que éste haga el esfuerzo para tratar de alcanzar los nuevos avances que han surgido en las ciencias administrativas, fiscales, contables, comerciales, tecnológicas e industriales; para que de una forma u otra logre equilibrar los aspectos legales que a cada una de estas ciencias debe regular.

Es por ello que considero pertinente tipificar al Contrato de Franquicia, debiendo quedar éste dentro del libro segundo "DEL COMERCIO TERRESTRE", en específico en la gama del TITULO SEXTO "DE LA COMPRAVENTA Y PERMUTA MERCANTILES Y DE LA CESION DE CREDITOS COMERCIALES", del Código de Comercio, independiente de la regulación sustantiva que éste tenga en la Ley de la Propiedad Industrial y su Reglamento.

### CAPITULO II.

La terminología jurídica bajo la cual se sustenta el Contrato de Franquicia, es más que acertada como se pudo ventilar en el capítulo que por el momento atame concluir.

El haber realizado un análisis del concepto de franquicias en diversos ámbitos me permitió desarrollar una definición personal, respecto a dicho contrato.

Ende considero y conceptualizo al Contrato de Franquicia de la siguiente manera:

#### CONTRATO DE FRANQUICIA:

"Es un contrato MERCANTIL, BILATERAL, ONEROSO, DE TRACTO SUCESIVO, DE ADHESION, ATIPICO, SUI GENERIS, INTUITE PERSONAE; por medio del cual una persona denominada FRANQUICIANTE transfiere el uso y explotación de su MARCA Y/O NOMBRE COMERCIAL, a una persona denominada FRANQUICIATARIO, con el objeto de que éste último bajo su sistema de comercio además de emplear la ASISTENCIA TECNICA y medios de comercialización y producción que el FRANQUICIANTE le brinde; ejerciendo dicha actividad en la Zona geográfica comercial en la que así se haya acordado. En base a dicha operación el FRANQUICIATARIO se obliga a otorgar una regalía por el uso de la MARCA al FRANQUICIANTE".

Tocante a la clasificación de los contratos ratifico que es MERCANTIL, porque es un acto jurídico de esencia comercial, BILATERAL, porque para realizar el acto jurídico se requiere de la voluntad expresa de dos sujetos con capacidad legal para celebrarlo. ONEROSO, porque produce beneficios económicos para ambas partes contratantes; DE TRACTO SUCESIVO, porque los efectos del contrato se van produciendo de momento a momento; es un contrato DE ADHESION, porque para que éste pueda consumarse como contrato requiere de la subsistencia de otro elemento para poder configurarse, es ATIPICO, ya que carece de una regulación jurídica más que adecuada para que surta sus efectos legales de contrato, SUI GENERIS, porque el objeto mercantil del acto jurídico no es determinado ni mucho menos específico; INTUITE PERSONAE, porque sólo puede celebrarse entre particulares.

Probablemente también se le pueda considerar como un contrato LEONINO, y la razón puede provenir en virtud de las grandes ventajas que obtiene el FRANQUICIANTE, por realizar la transmisión de su MARCA, además de las constantes regalías que obtiene por dicha transferencia; sin saber si a sien se a cierta cuando el negocio podrá ser únicamente del FRANQUICIATARIO; pues si se observa detalladamente éste contrato nos presenta dos actos jurídicos siendo estos:

- 1.- Compraventa.
- 2.- Arrendamiento.

COMPRAVENTA: Por que para la obtención y uso de la Marca, se requiere efectuar una suma de dinero determinada por el FRANQUICIANTE; operación que permite obtener beneficios tecnológicos y de mercado, concibiéndose así la negociación de la compraventa.

ARRENDAMIENTO: En virtud de que obtenida la Marca, el FRANQUICIATARIO, tiene la obligación de pagar ciertas regalías que le permitirán obtener otros beneficios como la publicidad; dichos pagos son manejados en la Franquicia de manera mensual y un porcentaje que establece el propio FRANQUICIANTE, es por ello que presumo que existe un arrendamiento.

### CAPITULO III.

La Franquicia por ser un negocio innovador y no regulado en los actos de comercio propicio la euforia en las negociaciones mercantiles; el Boom de las franquicias pudo mantener su cáspe en por un tiempo considerable.

Recordaremos que la Franquicia era un negocio suculento en vista de que el mismo brindaba "beneficios", que otros negocios no podían otorgar como:

- a.- Utilizar una marca; la cual por regla general debe tener un reconocimiento comercial a gran escala.
- b.- Se obtenía a través de este sistema de negocio, beneficios comerciales, además de la seguridad de contar con una Asistencia Técnica, que no comúnmente se puede solicitar cuando se inicia un negocio.

Las primeras franquicias que existieron en México fueron adquiridas instantáneamente, involucrandose en ello Personas Físicas y Morales; pues como su fragor era célebre hubo quienes a ojos cerrados adquirieron negocios con apariencia de franquicias y no sólo fueron envaucados inversionistas empresarios (micro y pequeña) sino también se vieron involucrados aquellos que

consideraban que sus negociaciones podían ser franquiciables. Y bueno todo ello sucedió con motivo de no haber realizado los estudios de mercado y comercialización que para ello se requiere primeramente antes de invertir, así como el de otorgar un comercio.

Afortunadamente con los avances y experiencias vividas, hubo expertos en la materia que tuvieron a bien realizar sondeos comerciales que permitieron apoyar a quienes adquirieran u otorgaran franquicias a emplear o por lo menos guiarse en forma más segura, tomando como base ciertos métodos o tácticas comerciales que les brindaran la seguridad al momento de dar el primer paso en sus negocios

Aunado a la obtención de la franquicia viene la problemática de realizar el contrato y éste punto fue la principal clave para que el Boom de las franquicias se convirtiera en el derrumbe de estos negocios. Como esta actividad mercantil era innovadora no se tomaron las medidas precautorias necesarias, sólo interesaba gozar los éxitos que se vivían en el momento, sin saber lo que realmente se había adquirido, así como el ignorar el documento que se había firmado; pero cual fue la gran sorpresa cuando en unos cuantos segundos toda esa maravilla se había transformado en una oscura pesadilla al ver inversionistas extranjeros el peligro que corrían sus franquicias; y por la otra parte los franquiciatarios cuando

de forma por demás inmediata se sentaron a analizar en forma por demás detallada sus contratos, sin embargo era demasiado tarde para retractarse.

Ahora muchos de estos inversionistas hacen frente a sus problemas sin saber cual será su situación en el futuro; viviendo de manera incierta en la pesadumbre de una economía nacional que por ningún lado se le pueda ver el avance.

Sin embargo el espíritu de estos inversionistas no ha decaído ya que viven con la esperanza de poder disfrutar y gozar de la gloria que algún día hablan experimentado. Apoyo ese valor pues considero que somos un país que aún cuando sufra golpes tan duros siempre sabemos encontrar las soluciones a los problemas presentes y futuros; además de saber que tenemos la ventaja de ser un país lleno y culminante de riquezas naturales, causa que propicia que hagamos todo lo posible para aprovechar esa riqueza, sin sacar ventaja de ello.

#### CAPITULO IV.

El vertiginoso mundo de las franquicias al verse en quiebra total, no tuvieron más alternativa que buscar una salida falsa, haciendo uso de sistemas jurídicos no acordes a sus conflictos; es así como aprovechando éste desacierto; se abre un pequeño paréntesis para hacer notar la existencia de una figura Jurídica que durante años se ha dejado en el olvido del Derecho.

La figura a la que se hace tal exaltación, es sin lugar a duda el ARBITRAJE, alegoría jurídica que resguarda en su sentir legal la pericia de conocimientos técnicos-comerciales que se vislumbran en el campo del Derecho Mercantil Común e Internacional.

Entre las diversas magnanimidades que ofrece éste sistema jurídico se encuentra la celeridad procesal en la que se desenvuelve el juicio, además de permitir a las partes emitir sus opiniones y certezas para desvirtuar lo que probablemente ellos consideren por su parte como actos verídicos; así mismo nos brinda la justa y equitativa aplicación de un derecho; sin dejarse llevar por falsas salidas legales.

Primordialmente es que en este sistema se desarrolla verdaderamente el razonamiento lógico-jurídico, es por esto que nuestro país por conducto de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México opto por instituir un Tribunal de Arbitraje Comercial Institucional, erudito en la materia del Derecho Mercantil Internacional. Si éste organismo pudiese contar con los elementos

necesarios y el respaldo en el reconocimiento jurisdiccional del Tribunal Arbitral, permitiría que éste último diera todo en favor de la exacta aplicación de la Justicia.

#### CAPITULO V.

Estimo que la falta de regulación jurídica adecuada para la figura de la franquicia, como la del Arbitraje, hace que se tome en cuenta la importancia que ambas figuras representan. La primera por ser un medio de comercialización que propiamente hablando puede producir los intercambios comerciales a nivel internacional y la segunda porque constituye la columna vertebral en la conflictiva legal de las negociaciones mercantiles.

En las evaluaciones realizadas en este capítulo se puede observar que el procedimiento arbitral es mucho más beneficioso que el propio procedimiento estatal, esta ventaja puede ser causa porque el primero no permite que los negocios e inversiones comerciales se detengan, además de buscar siempre el buen arreglo y para ello hace uso de la exacta aplicación procedimental jurídica del Derecho.

La segunda por su parte representa más desgaste jurídico, ya que se encuentra llena de etapas procesales y que si lo vemos de modo más superfluo podremos concluir que de nada sirve que presente tantas fases, ni un panorama legal justo y ecuánime del derecho, pues se ve desafortunadamente que en la práctica no se lleva acabo. Aún cuando el procedimiento arbitral no se le otorgue las facultades inherentes al mismo no impide que éste siga en la trayectoria que hasta hoy en día a desarrollado, su valor jurídico predomina en su trabajo como figura HETEROCOMPOSITIVA del Derecho, es así como se puede afirmar que no hay ni abra otra figura análoga más ecuánime que el ARBITRAJE COMERCIAL, como Sistema Jurídico Viable para el Conflicto de Franquicias..

## B I B L I O G R A F I A.

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL EN MEXICO.  
ALBERTO, Silva Jorge.  
Editorial Pereznieto Editores, S.A. de C.V.  
1a. Edición.  
México, 1994.

LA REGULACION DE LAS INVERSIONES Y MARCAS Y DE LA TRASFERENCIA  
DE TECNOLOGIA.  
ALVAREZ, Soberanis Jaime.  
Editorial Porrúa, S.A.  
1a. Edición.  
México, 1971.

EL CONTRATO DE FRANQUICIA.  
ARCE, Gargollo Javier.  
Editorial Themis.  
2a. Edición.  
México, 1992.

CONTRATOS ATIPICOS.  
ARCE, Gargollo Javier.  
Editorial Trillas.  
2a. Edición.  
México, 1994.

SEGUNDO CURSO DE DERECHO ROMANO.  
BRAVO, Valdés Beatriz y Agustin.  
Editorial Pax México.  
10a. Edición.  
México, 1984

EL ARBITRAJE COMERCIAL.  
BRISENO, Sierra Humberto.  
Editorial Limusa.  
1a. Edición  
México 1989.

REGIMEN JURIDICO DE LOS CONOCIMIENTOS TECNICOS.  
CABANELLAS, De la Cueva.  
Folleto Publicitario. (SECOFI)

CONTRATOS MERCANTILES.  
DIAZ, Bravo Arturo.  
Editorial Harla.  
3a. Edición.  
México, 1983.

TEORIA GENERAL DEL PROCESO.  
GOMEZ, Lara Cipriano.  
Publicaciones UNAM.  
7a. Edición.  
México, 1987.

FRANQUICIAS: REVOLUCION DE LO 90.  
GONZALEZ, Calvillo Enrique y Rodrigo.  
Editorial McGraw-Hill.  
1a. Edición.  
México, 1992.

LA EXPERIENCIA DE LAS FRANQUICIAS.  
GONZALEZ, Calvillo Enrique.  
Editorial McGraw-Hill.  
1a. Edición.  
México, 1993.

UN SECRETO COMERCIAL."EL BOOM DE LOS SISTEMAS DE FRANQUICIA".  
HERBERT, Gross.  
Editorial Anaya.  
México, 1971.

SISTEMA DE FRANQUICIAS UNA NUEVA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS.  
HUERDO, Lange Juan.  
Publicaciones CANACO.  
México.



FRANQUICIAS EN MEXICO. LA TAREA ES SOBREVIVIR.  
MENDIOLA, Gerardo.  
Editorial Expansión.  
1a. Edición.  
México, 1995.

CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS.  
M. Farina Juan.  
Editorial Astrea.  
1a. Edición.  
Buenos Aires, 1993.

ARBITRAJE COMERCIAL Y LABORAL EN CENTRAL AMERICA.  
M. Garro Alejandro.  
Editorial Transnational Juris.  
Publications. Inc. Ardsley-On-Honson.  
1a. Edición.  
Ny. 1990.

DICCIONARIO DE DERECHO POSITIVO MEXICANO.  
OBREGON, Heredia Jorge.  
Editorial Obregón y Heredia, S.A.  
1a. Edición.  
México, 1982.

DERECHO PROCESAL CIVIL.  
OVALLE, Favela José.  
3a. Edición.  
Editorial Harla.  
México, 1989.

FRANQUICIAS EN MEXICO.  
REYES, Diaz-Leal.  
Editorial Del Verbo Emprnder, S.A. de C.V.  
1a. Edición.  
México 1991.

SEMANARIO DE ARBITRAJE COMERCIAL Y METODOS ALTERNATIVOS  
PARA LA RESOLUCION DE CONTROVERSIAS.  
La Paz Bolivia, 1990.

SEMINARIO IBEROAMERICANO DE ARBITRAJE COMERCIAL.  
Colección de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad  
de México.  
México, 1979.

LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MEXICO.  
SERRANO, Migallón Fernando.  
Editorial Porrúa, S.A.  
2a. Edición.  
México, 1995.

FRANQUICIAS COMO MULTIPLICAR SU NEGOCIO.  
STEVEN, S. Roab.  
Edición. Editorial Limusa.  
3a. Edición.  
México, 1994.

ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL.  
ZAMORA, Sánchez Pedro.  
Edición Editorial Numancia, S.A.  
1a. Edición.  
México, 1992.

PUBLICACIONES.

FRANQUICIAS en México con Proyección Mundial.  
Publicaciones Especiales Bancomer.  
Junio de 1993.  
Año. 1.  
No. 2.  
México, D.F.

FRANQUICIAS La Inversión Segura.  
Periódico Excelsior. Ediciones Especiales.  
Octubre de 1994.  
No. 4.  
México, D.F.

Reingeniería Total a los Sistemas de Franquicias.  
Periódico El Financiero.  
Junio de 1995.  
México, D.F.

Como le hago para adquirir una Franquicia?.  
Periódico El Economista.  
Noviembre de 1995.  
México, D.F.

Franquicias. La Inversión Segura.  
Periódico Excelsior. Publicaciones Especiales.  
Abril de 1994.  
México, D.F.

Franquicias y Negocios. Una Inversión Creciente.  
Periódico Excelsior. Publicaciones Especiales.  
Mayo de 1995.  
No. 6.  
México, D.F.

Las Franquicias en México.  
Revista Pulso Corporativo.  
Junio de 1994.  
No. 2.  
México, D.F.

Las Superfranquicias ! ya están aquí !.  
Revista Para Emprender.  
Año 1.  
No. 8  
México, D.F.

Franquicias la Euforia Termino.  
Revista Expansión.  
Mayo. 1995.  
Vol. XXVII  
No. 665.  
México, D.F.

500 Franquicias en México.  
Revista Entrepreneur.  
Enero 1995.  
Vol. 3.  
No. 1.  
México, D.F.

Franquicias.  
Asociación Mexicana de Franquicias, A.C.  
Suplemento Especial.  
México, D.F.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.  
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.  
Suplemento Especial.  
Enero de 1994.  
México, D.F.

L E G I S L A C I O N E S .

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.  
Editorial Porrúa, S.A. 114a. Edición. México, 1996.

Código Civil para el Distrito Federal. 64a. Edición.  
Editorial Porrúa, S.A. México 1995.

Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal.  
50a. Edición. Editorial Porrúa, S.A. México 1996.

Código de Comercio. Editorial Sista. México, 1996.

Ley General de Sociedades Mercantiles. 57a. Edición.  
Editorial Porrúa, S.A. México 1994.

Legislación Sobre la Propiedad Industrial e Inversiones  
Extranjeras. 18a. Edición, México, 1994.

Legislación en Materia de Propiedad Industrial. 1a.  
Edición. Editorial Porrúa México, 1992.

Reglamento de Procedimientos de la Comisión Permanente de  
Arbitraje. Ediciones CANACO.

Reglamento de Procedimientos de la Comisión Interamericana  
de Arbitraje Comercial. Ediciones CANACO.