DOSSIER INFORMATIVO FRANQUICIA



ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL





UNETE A NOSOTROS

SALUDA

Estimado Sr./a:

En primer lugar nos gustaría agradecerle desde la central de Franquicias **AZV CONSULTING SPAIN** el interés mostrado por nuestra compañía. El objetivo que pretendemos con este dossier, es presentarle nuestra compañía y nuestro modelo de negocio

Nuestra intención, no es otra que informarle de quienes somos, los servicios que prestamos, nuestra evolución y nuestra experiencia.

Queremos que conozca nuestra compañía y su concepto, y que participe con nosotros en el desarrollo de nuestra red de franquicias.

En cualquier caso estamos a su disposición para resolver cualquier duda que le pudiera surgir o para aclarar aquellos conceptos que quisiese ampliar.

Mariano Zafra
Responsable de Expansión

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

INDICE

- PRESENTACION DE LA COMPAÑÍA
- PERFIL DEL FRANQUICIADO
- NUESTROS SERVICIOS
- VENTAJAS QUE OFRECE
- QUE ES UNA FRANQUICIA
- CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA
- PRINCIPALES ASPECTOS CONTRACTUALES
- PROTOCOLO DE ADHESION

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

NUESTRA FICHA TECNICA



Razón Social: AZV CONSULTING SPAIN, S.L.
Nombre Comercial; AZV CONSULTING SPAIN
C.I.F.: B87456869
Domicilio Social: Cl. Castelló, N.82-4º Izq. 28006 Madrid
Teléfono: 900 300 113 / 965 207 262 / 676 45 66 74
Correo electrónico: info@azvconsulting.com

Inscrita en el Registro de Franquiciadores, Referencia 2014287110037F

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

Empresa Certificada ISO 9001:2000 por AENOR

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

PERFIL DEL FRANQUICIADO



En **AZV CONSULTING** franquicia somos conscientes de que nuestro principal activo son las personas. Por este motivo, desde todos los ámbitos apostamos por desarrollar un entorno flexible que favorezca el pleno desarrollo de todos los que formamos **AZV CONSULTING** franquicia, tanto personal como profesionalmente. Estar con nuestra franquicia **AZV CONSULTING** significa dar un nuevo rumbo a tu futuro. Cada vez son mas los titulados superiores que forman parte de nuestra franquicia **AZV CONSULTING**, pues mas de 30 años de experiencia es una garantía de éxito.

Buscamos a personas con experiencia, talento y saber hacer. Si eres Licenciado o Diplomado en Ciencias Económicas, Empresariales, Derecho o Graduado Social o tienes una asesoria en funcionamiento, nosotros somos tu franquicia.

Espíritu Emprendedor
Compromiso con la Franquicia
Habilidades Comerciales
Honestidad

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

NUESTROS SERVICIOS



Desde hace más de 30 años, **AZV CONSULTING** ofrece los servicios de Asesoria y Consultoría Estratégica Empresarial y reúne en su seno a un conjunto interdisciplinar de profesionales de primer nivel: desde economistas, abogados, auditores, financieros, especialistas en gestión empresarial, expertos en sociología y marketing, ingenieros y arquitectos; … integrados y complementados entre sí tras una larga experiencia de trabajo en común en todas y cada una de las áreas y disciplinas que abarca cualquier actividad relacionada con la empresa.

- **AREA LEGAL, FISCAL y CONTABLE**

Servicios; Fiscal, Tributario, Contable, Laboral, Jurídico, Patentes y Marcas, Protección de Datos, Forensic Services.

- **AREA DE AUDITORIA**

Servicios; Auditoria Financiera, Informes Especiales, Due Diligence Periciales, Auditoria Operativa y de Sistemas, Subvenciones, Manuales de Procedimientos Administrativos, Planificación Empresarial, Organización y Gestión Administrativa, Diagnostico Económico y Financiero.

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

NUESTROS SERVICIOS



- **AREA DE DESARROLLO CORPORATIVO**

Servicios; Diagnósticos de Empresas, Administración y Gestión, Corporate Restructuring, Fusiones y Adquisiciones, Private Equity, Concursal

- **AREA DE RECURSOS HUMANOS**

Servicios; Selección de Personal, Human Capital.

- **AREA DE INTERNACIONALIZACION**

Servicios; Asesoramiento y Gestión para aquellas empresas que quieran implantarse comercialmente en el exterior a través del establecimiento de filiales comerciales.

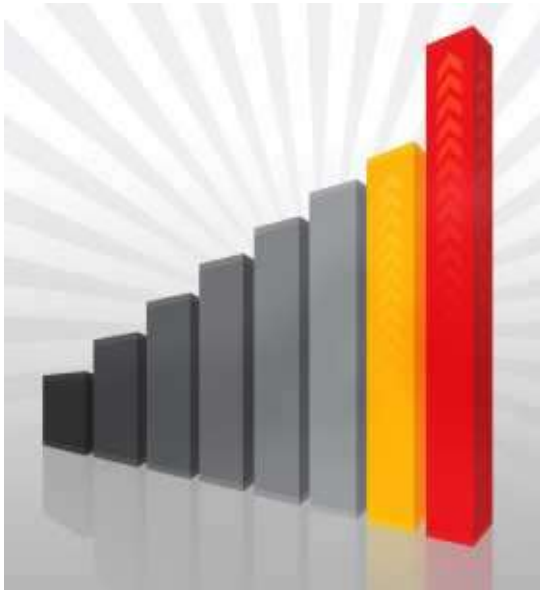
- **AREA DE VALORACIONES**

Servicios; Tasaciones y Peritajes

- **AREA DE SEGUROS**
- **AREA DE COMUNICACIÓN Y MARKETING**
- **AREA DE NUEVAS TECNOLOGIAS**
- **AREA DE INVERSIONES PRODUCTIVAS (I+D+i) y SUBVENCIONES**

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

VENTAJAS QUE OFRECE AZV CONSULTING SPAIN



- Marca e Imagen Corporativa.
- Pertenencia a una red con presencia Nacional e Internacional.
- Aprovechamiento de una publicidad común.
- Trabajo en equipo.
- Homogeneidad.
- Formación Continua.
- Seguimiento Individualizado.
- Técnicas comerciales y de Captación de Clientes.
- Beneficiosos acuerdos de Colaboración con otros Profesionales del sector.
- Saber hacer.
- Mas de **30 Años** de Experiencia contrastada.

QUE ES UNA FRANQUICIA

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

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

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

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

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

La cadena de Franquicias se compone del Franquiciador y sus Franquiciados, por su organización y desarrollo, la cadena contribuye a la mejora de la producción y/o la distribución de los productos y/o servicios y promover el progreso técnico y económico, reservando a los usuarios una parte justa de beneficio que de ello resulte.

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

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

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

CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA

CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE LA FRANQUICIA APLICABLE A ESPAÑA

PRINCIPIOS RECTORES



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

El Franquiciador debe:

a) Haber puesto a punto y explotado con éxito un concepto durante un tiempo razonable y, al menos, en una unidad piloto, antes del lanzamiento de la cadena.

b) Ser titular de los derechos sobre los signos de distinción entre la clientela: marcas y signo distintivos.

c) Aportar a sus Franquiciados una formación inicial e, igualmente una asistencia comercial y/o técnica continuada durante toda la validez del contrato.

El Franquiciado debe:

a) Esforzarse para conseguir el desarrollo de la cadena de Franquicias y el mantenimiento de la identidad común y su reputación.

b) Proporcionar al Franquiciador las bases operacionales con el fin de facilitar la determinación de los resultados y los estados financieros requeridos para la dirección de una gestión eficaz.

c) No divulgar a terceros el "know how" proporcionado por el Franquiciador, ni durante ni después de la finalización del contrato.

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

a) Actuar de forma justa en sus relaciones mutuas. El Franquiciador advertirá por escrito al Franquiciado de toda infracción del contrato y le concederá, si está justificado, un plazo razonable para su reparación.

b) Resolver sus quejas y litigios de forma leal y con buena voluntad, mediante la comunicación y la negociación directas.

CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA



RELACIONES CONTRACTUALES.

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

RECLUTAMIENTO, PUBLICIDAD Y DIVULGACION

- La publicidad para el reclutamiento de los Franquiciados debe estar desprovista de toda ambigüedad y de informaciones engañosas.

-Todo documento publicitario en el que aparezcan directa indirectamente resultados financieros provisionales del Franquiciado deberá ser objetivo y verificable.

- Con el fin de que el futuro Franquiciado pueda comprometerse con pleno conocimiento de causa, el Franquiciador le proporcionará una copia del presente Código de Deontología, así como de una información completa y por escrito respecto a las cláusulas del contrato de Franquicia, en un plazo razonable antes de la firma del contrato.

- Desde que el Franquiciador propone la firma de un contrato de reserva, se deben respetar los siguientes principios:

a) Antes de la firma de cualquier contrato de reserva, el Futuro Franquiciado debe recibir información escrita tanto sobre el contenido de dicho contrato, como de los gastos a los que deberá hacer frente. Si el contrato de Franquicia está firmado, los desembolsos serán devueltos por el Franquiciador o serán válidos a descontar sobre el derecho de entrada, si llega el caso.

b) Debe precisarse la duración del contrato de reserva y se debe prever una cláusula de indemnización.

c) El Franquiciador puede imponer una cláusula de no competencia y de confidencialidad con el fin de impedir el desvío de la información transmitida durante la duración del contrato de reserva.

CODIGO DEONTOLOGICO DE LA FRANQUICIA



SELECCIÓN DE FRANQUICIADOS

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

LA IMAGEN DE LA MARCA

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

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

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

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

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

CODIGO DEONTOLOGICO DE AZV CONSULTING



El código o Regla Deontológico de **AZV CONSULTING SPAIN**, se centra en estos puntos que consideramos de reciproco interés:

AZV CONSULTING

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

EL FRANQUICIADO

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

PRINCIPALES ASPECTOS CONTRACTUALES



CESION DE LA MARCA

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

INDEPENDENCIA JURÍDICA

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

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

DURACIÓN DEL CONTRATO

El contrato tendrá una duración de **5 / 7 años** renovándose automáticamente por iguales periodos sucesivos, a menos que alguna de las partes comunique, con una antelación previa de 6 meses, su intención de evitar la renovación.

FORMACIÓN

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

DIMENSIONES DEL DESPACHO Y ZONA GEOGRAFICA

El despacho a aperturar no debe sobrepasar los 60-65 m2, y tiene que ser local comercial planta baja, entresuelo o un primer piso. Su situación geográfica deberá ser en una ciudad que supere los 3.000 habitantes.

PRINCIPALES ASPECTOS CONTRACTUALES

CONDICIONES ECONOMICAS FRANQUICIA AZV CONSULTING SPAIN



CANON DE ENTRADA……	**9.000.-€**
ROYALTY MENSUAL…….	**6% - MINIMO 250.-€**
ROYALTY DE PUBLICIDAD MENSUAL…	**70.-€**
DURACION CONTRATO……	**5 / 7 AÑOS RENOVABLE**

DESPACHO EN FUNCIONAMIENTO y MASTER FRANQUICIA NACIONAL o INTERNACIONAL CONSULTAR

ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

PROTOCOLO DE ADHESION

I FASE

- Aclaración de dudas y candidatura.
- Entrevista Personal y Confección solicitud Franquicia
- Estudio de Zona geográfica.

II FASE

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

III FASE

- Firma del Contrato de Franquicia.
- Adecuación nueva Delegación AZV CONSULTING (mobiliario, rótulos, papelería, etc.).
- Formación inicial.
- Inicio de actividad.

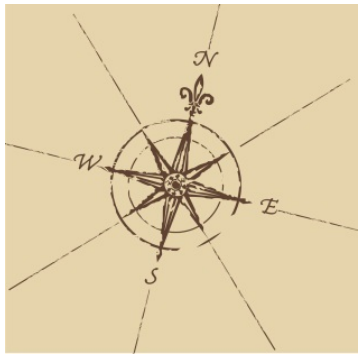
ASESORIA-CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL

DONDE ESTAMOS

A NIVEL NACIONAL;

OFICINA CENTRAL
Cl. Gerona, 15-17
03001 Alicante
central@azvconsulting.com

COMUNIDADES: ANDALUCIA, ARAGON, CASTILLA-LA MANCHA, COMUNIDAD VALENCIANA, EXTREMADURA, COMUNIDAD DE MADRID, CASTILLA-LEON, CANARIAS, CATALUÑA



DIRECCIONES TERRITORIALES:
MADRID CENTRO, LEVANTE, CANARIAS

A NIVEL INTERNACIONAL; Colombia

www.azvconsulting.com info@azvconsulting.com
www.franquiciasasesoriasconsultorias.com

Atención al cliente **900 300 113**

GRACIAS

“UNA MARCA. UN ESTILO. UNA GARANTIA”

“SIEMPRE AVANZANDO, Y CADA VEZ MAS CERCA DE TI”

