

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUICIA (COF)

MUJER VIAJA

JULIO 2022



a) Nombre, denominación o razón social, domicilio y nacionalidad del franquiciante.-
MUJER VIAJA S DE RL, Es una persona moral y que presta sus servicios profesionales en forma independiente; se encuentra legalmente establecida y organizada bajo las leyes de la República Mexicana;

Su objeto social le autoriza entre otros a la comercialización, representación y prestación de servicios, productos, tecnología y sistemas de la industria turística; la prestación de servicios de agencia de viajes; la celebración de convenios y contratos para la prestación de servicios, venta, utilización y explotación de franquicias y membresías, entre otros.

Tiene como domicilio fiscal de la empresa la dirección Paseo de Lomas Verdes 25, Naucalpan de Juárez, estado de México CP. 53125.

El Contrato de Franquicia lo firma el Lic. Alejandro Mirabal Cornejo con RFC MICA761011LP3, Mexicano, con domicilio Fiscal en Calzada del Sol 57, Fuentes de Satélite CP 52998, quien es fundador y CEO de Mujer Viaja.

b) Registros “en regla”.-

Mujer Viaja S de RL, cuenta con Registro Federal de Contribuyentes del Sistema de Administración Tributaria (SAT), número **MVI180706FL4** .

Mujer Viaja S de RL, cuenta con Registro **SECTUR 04090141514** a nombre de “Mujer Viaja”.

Mujer Viaja S de RL, cuenta con todos los derechos del uso de marca del NOMBRE COMERCIAL **Mujer Viaja**.

Mujer Viaja cuenta con un SITIO WEB con dominio **www.mujerviaja.com**.

c) Experiencia.- Mujer Viaja se empieza a desarrollar en octubre de 2018, aunque su fundador contaba para ese momento con 18 años de experiencia en el ramo turístico y cinco años de experiencia en la venta y comercialización de Franquicias en la rama Turística.

La comercialización de Franquicias inició en febrero de 2019, y al momento de entregar esta COF cuenta con 35 Franquicias, distribuidas en las siguientes regiones: CDMX, Edo. México, Pachuca, Querétaro, Monterrey, Mérida, Playa del Carmen, Michoacán, una en Barcelona España y otra en Misuri Estados Unidos, las personas que poseen su Franquicia actualmente son personas rectas y de un perfil socioeconómico clase media, media alta.

d) Descripción de franquicia.- LA FRANQUICIA capacita al FRANQUICIANTE para realizar las tareas propias de una agencia de viajes.

Una agencia de viajes es una empresa asociada al turismo, cuyo oficio es la intermediación, organización y realización de proyectos, planes e itinerarios, elaboración y venta de productos turísticos entre sus clientes y determinados proveedores de viajes, como por ejemplo transportistas (aerolíneas, cruceros), servicio de alojamiento (hoteles), con el objetivo de poner los bienes y servicios turísticos a disposición de quienes deseen y puedan utilizarlos.

MUJER VIAJA ofrece a la FRANQUICIA poner a su disposición los siguientes recursos:

SISTEMAS:

“EL FRANQUICIADOR” otorgará acceso remoto o local (dependiendo la disponibilidad) de el o los sistemas administrativos electrónicos o herramientas de control de productividad.

“EL FRANQUICIADOR” pondrá a disponibilidad de “LA FRANQUICIA” todos los sistemas de reserva que tenga contratados o disponibles para brindar alternativas de cotización.

“EL FRANQUICIADOR” entregará accesos, claves de usuario y contraseñas a las plataformas, cotizadores y globalizadores donde podrá realizar las cotizaciones de los servicios turísticos que le soliciten sus clientes, dichos accesos se entregan posteriormente a que LA FRANQUICIA acredite haber cursado los CURSOS y mediante certificaciones demostrar que se cuenta con los elementos necesarios para operar adecuadamente su Agencia de Viajes.

“EL FRANQUICIADOR” entregará los formatos y herramientas que le permitan llevar un registro claro y preciso de sus operaciones turísticas, así como el control contable de sus ingresos obtenidos por su agencia.

“EL FRANQUICIADOR” proporcionará herramientas virtuales que le permitan dar atención y seguimiento a los diversos programas de lealtad a la marca. Herramientas que le faciliten su operación, tales como los códigos IATA, el alfabeto Aeronáutico, el tipo de cambio entre países, horario del mundo, etc.

CURSOS Y ASESORÍAS INCLUIDAS:

En todos los casos el nombre, duración, temas y metodología podrán variar, su lugar de impartición será donde el FRANQUICIADOR determine pudiendo ser de forma presencial, virtual o en línea.

Los cursos MÍNIMOS y OBLIGATORIOS a que se tienen derecho son los siguientes:

- Introducción a Mujer Viaja
- Introducción a Agencia de Viajes
- Captación de Clientes
- Operación Exitosa
- Prevención de Fraudes.
- Todos las capacitaciones y tutoriales disponibles de los globalizadores que establezca el FRANQUICIADOR
- Sistema Administrativo Electrónico vigente
- Facturación
- Modelo de Negocio
- Cursos de Turismo básico que ofrezca el FRANQUICIADOR tales como Áereos, hotelería o especialidades en destinos.
- Neuroturiventas
- Creación de Paquetes

La FRANQUICIA otorgará los accesos a calendarios de capacitaciones presenciales, accesos directos a capacitaciones virtuales o en línea, así como las evaluaciones que acrediten su aprendizaje.

Espacio virtual donde recibirá notificaciones importantes acerca de decisiones y orientaciones por parte de "EL FRANQUICIADOR".

PROVEEDORES:

EL FRANQUICIADOR otorga el derecho de utilizar el nombre de la marca ante sus clientes potenciales para promover y vender los productos y servicios turísticos que sean ofrecidos y autorizados por EL FRANQUICIADOR y su red de proveedores. EL FRANQUICIADOR podrá establecer cuáles son los proveedores, marcas, nombres comerciales actuales o futuros de los equipos, productos o servicios que podrán ser utilizados por el FRANQUICIADO con el fin de garantizar la consistencia, servicio y calidad de la FRANQUICIA.

MATERIAL PUBLICITARIO:

En cualquier caso que “EL FRANQUICIADO” desee promociones, medios de comunicación pública, audiovisuales, materiales impresos o medios electrónicos (incluyendo publicaciones por Internet o páginas Web) deberá obtener previamente, los permisos y licencias necesarios ante las autoridades correspondientes, independientemente de la autorización por escrito de “EL FRANQUICIADOR” sobre el diseño, uso y manejo de dichos medios o materiales, siempre que estos impliquen el uso de la marca, productos, servicios y demás elementos asociados con “LA FRANQUICIA”.

Los materiales impresos y digitales que requiera la franquicia para promocionarse tales como tarjetas de presentación, flyers, posters, espectaculares, anuncios en radio, internet, televisión o cine, publicidad en internet o redes sociales, correrán a cargo directamente de “EL FRANQUICIADO”.

MODELO DE NEGOCIOS:

“EL FRANQUICIADOR” pondrá a disposición de “LA FRANQUICIA” los programas de Lealtad Vigentes, tanto los personales y familiares como los empresariales, para que las FRANQUICIAS los promuevan procurando lograr que sus clientes generen lealtad y preferencia por sus agencias de viajes.

“EL FRANQUICIADOR” desarrolla sistemas de compensación y bonos por integración de Franquicias Digital, Matriz y/o y por la incorporación de Soci@s Junior con el fin de brindar la oportunidad de crecimiento de cartera de clientes mediante esquema de redes de comercialización y genera sistemas de distribución de comisiones las cuales se obtienen por parte del proveedor de servicios turísticos y las cuales son divididas entre la red de comercialización de cada franquicia bajo los criterios del FRANQUICIADOR.

e) Información sobre los pagos que deberá realizar el franquiciatario al franquiciante.-

Existen dos tipos de Franquicias:

La Franquicia Digital que no requiere establecimiento público y

La Franquicia Matriz que requiere contar con un establecimiento público.

- **Pagos iniciales:** EL FRANQUICIATARIO (persona física o moral que adquiere la FRANQUICIA) deberá pagar el total del costo de la Franquicia que elija.

La Vigencia del Contrato es de un año renovable con base en la Productividad Mínima, misma que se calcula en un promedio entre la mitad de la Productividad Base del año de antigüedad y la media de la productividad de las Franquicias que se incorporan en un periodo de diferencia de 2 a 4 meses.

- **Pago de mantenimiento:** La FRANQUICIA deberá pagar puntualmente la cuota establecida por EL FRANQUICIATARIO para cubrir los gastos de operación, administración, y los que el FRANQUICIATARIO considere necesarios para la óptima operación de la Franquicia.

- **Pago de garantías y protecciones Legales:** EL FRANQUICIANTE podrá establecer pagos de servicios o garantías y seguros para la protección legal de las FRANQUICIAS y del mismo FRANQUICIANTE para procurar la adecuada atención de asuntos legales con clientes, proveedores, operadores y terceros.

- **Pagos de publicidad:** MUJER VIAJA proporcionará publicidad básica, sin costo pero pondrá a disposición de las FRANQUICIAS personas o empresas capacitadas para brindar servicios de promoción y publicidad con costos no incluidos.

- **Forma de Ganancia:**

BENEFICIOS POR VENTA DE VIAJES

“Valor Comisionable”. Beneficio económico variable o en puntos que ofrece un proveedor de servicios turísticos por la venta de dicho producto considerando que dicho valor no incluye impuestos, costos de combustible, costos suplementarios o cargos especiales (que no son comisionables) por parte de dicho proveedor. El beneficio económico conocido como “over-comisión”, sobre-comisión o comisión que se otorga al FRANQUICIADOR por parte de algún proveedor no es comisionable para el FRANQUICIADO y no forma parte del “Valor Comisionable”, según el caso el FRANQUICIADOR podrá informar al FRANQUICIADO del valor comisionable que ofrezca la venta de cada producto o servicio turístico.

Cuando un servicio turístico es contratado por una persona con membresía personal activa denominada “Viajer@s Élite” y/o por las Membresías Empresariales denominadas “EMPRESAS CON ALAS” se ve reducido el “Valor Comisionable” al tener que separar un porcentaje del mismo para acumular puntos destinados para utilizarse como beneficios de las Membresías o Programas de Lealtad que promueva “EL FRANQUICIADOR”

COMISIONES FRANQUICIA DENOMINADA DIGITAL

La franquicia adquirida y denominada para efectos de este contrato de tipo “DIGITAL”, recibe el: 70% del “valor comisionable” en sus reservaciones o ventas propias de dicha franquicia

COMISIONES FRANQUICIA DENOMINADA MATRIZ

La franquicia adquirida y denominada para efectos de este contrato de tipo “MATRIZ”, recibe el: 85% del “valor comisionable” en sus reservaciones o ventas propias de dicha franquicia

Adicionalmente podrá recibir el 15% SOBRE EL VALOR COMISIONABLE en reservaciones y ventas de servicios que se generen a través de todas LAS FRANQUICIAS denominadas “DIGITAL” así, siempre y cuando el FRANQUICIADO y todas las franquicias incorporadas de quienes se desea recibir beneficios se encuentren vigentes contractualmente, funcionando regularmente (conforme a los estándares, políticas y procedimientos del FRANQUICIADOR) y no tengan adeudos pendientes y que la Franquicia denominada MATRIZ proporcione un establecimiento público a disposición de la Franquicia Digital, así como asesoría, seguimiento y capacitación, todo conforme a las regulaciones vigentes establecidas por el Corporativo o EL FRANQUICIADOR.

Para recibir cualquier beneficio por la venta de viajes la cotización y solicitud de reservación deberá ser realizada directamente por la FRANQUICIA que desea recibir el beneficio y no por un tercero (ni por el ÁREA DE SOPORTE o CENTRO DE ASISTENCIA o personal del FRANQUICIADOR), pues en todo momento “LA FRANQUICIA” es la que debe aparecer ante el FRANQUICIADOR como la agencia de servicios que ejecuta dicha actividad o servicio para sus clientes.

BENEFICIOS POR VENTA DE FRANQUICIAS MATRIZ, FRANQUICIAS DIGITAL, SOCI@S JUNIOR Y MEMBRESÍAS.

“EL FRANQUICIADOR” podrá ofrecer bonos o beneficios económicos o en especie por la oferta de franquicias a otras personas que estén interesadas en incorporarse al sistema comercial que ofrece el FRANQUICIADOR. Estos bonos o beneficios podrán variar dependiendo de la temporada o las promociones que el FRANQUICIADOR ofrezca en su momento. No obstante se ofrece un bono económico en todas las franquicias o membresías que vendan directamente o a través de su representante legal.

Adicionalmente “EL FRANQUICIADOR” podrá ofrecer bonos o beneficios económicos o en especie por la oferta de franquicias a otras personas que estén interesadas en incorporarse al sistema comercial que ofrece el FRANQUICIADOR. Estos bonos o beneficios podrán variar dependiendo de la temporada o las promociones que el FRANQUICIADOR ofrezca en su momento. No obstante se establece que como la franquicia denominada como “MATRIZ” se ofrece un bono económico en todas las franquicias o membresías que se vendan incorporadas a su región de:

Sujetos a cambio mediante previo aviso, no pudiendo variar una cantidad inferior a la establecida en este contrato si se trata de exactamente el mismo producto.

Los importes podrán variar en función del tipo de FRANQUICIA que se adquiere y sobre otros tipos y/o denominaciones de FRANQUICIAS.

CONDICIONES PARA RECIBIR COMISIONES:

Para recibir cualquier beneficio por la venta de viajes la cotización y solicitud de reservación deberá ser realizada directamente por la FRANQUICIA que desea recibir el beneficio y no por un tercero (ni por el ÁREA DE SOPORTE o CENTRO DE ASISTENCIA o personal del FRANQUICIADOR), pues en todo momento “LA FRANQUICIA” es la que debe aparecer ante el FRANQUICIADOR como la agencia de servicios que ejecuta dicha actividad o servicio para sus clientes.

Los beneficios económicos de la franquicia podrán suspenderse total o parcialmente si “EL FRANQUICIADO” no cumple con los estándares, procedimientos o políticas COMERCIALES, OPERATIVAS O ADMINISTRATIVAS QUE FIJE “EL FRANQUICIADOR”. El pago de beneficios económicos de la franquicia podrán ser pagados en forma directa por “EL FRANQUICIADOR” o a través de un tercero intermediario según sea el caso, no obstante, toda la venta de productos y servicios deberá ser reportada oportunamente para su registro y control a través del FRANQUICIADOR. La falta de reporte de alguna venta o reservación en un lapso mayor a 48 horas y con confirmación escrita y detallada del proveedor de servicios turísticos (operador, mayorista, aerolínea u otros) podrá ocasionar la pérdida de dichos beneficios económicos a juicio del FRANQUICIADOR.

Deberá especificarse la cantidad por el pago de regalías así como la temporalidad de cada pago. Y señalar si el concepto de las mismas será en base a las utilidades brutas o netas.

El FRANQUICIADO” pagará un peso por año contratado por concepto de regalía adicional al “Costo de Adhesión o Incorporación de la Franquicia”, a efecto de cumplir la Normatividad y legislación respectiva, por concepto de los derechos de explotación de la FRANQUICIA. El “Costo de la Franquicia” incluye todos beneficios y derechos establecidos en los presentes Estatutos, por parte de “El FRANQUICIADOR”, siempre que los servicios o productos solicitados sean en el lugar o domicilio que éste último determine.

El "Costo de la Franquicia", no incluye todos aquellos costos o cargos que sean generados por servicios, consumos o actividades en las que intervengan terceras personas (sean físicas o morales) o que no se encuentren vigentes al momento de la firma del contrato.

Respecto al inciso interior, en forma enunciativa mas no limitativa, se aclara que "EL FRANQUICIADOR", el NEGOCIO y/o el precio pagado por "LA FRANQUICIA" NO INCLUYE los siguientes costos, servicios o gastos:

- Comisiones o cargos de tarjetas, instrumentos bancarios o servicios financieros.
- Comisiones, cargos o penalizaciones por cancelación o modificación de servicios solicitados por el FRANQUICIADO o que aplique cualquier proveedor del cual el FRANQUICIADO solicite algún producto o servicio.
- Servicios de capacitación, asesoría o cursos especiales, es decir, los no incluidos en el inciso "c" Del Artículo Noveno de este documento.
- Trámites o servicios administrativos especiales que no son parte de la actividad diaria de la FRANQUICIA, el FRANQUICIADOR u otros FRANQUICIADOS.
- Asesoría administrativa, legal o fiscal relativa al FRANQUICIADO y a su negocio.
- Comisiones del operador de "Soporte Técnico" o "Help-Desk" (Centro de Asistencia o Centro de Atención Telefónica).
- Cargos de "Soporte Técnico" o "Help-Desk" o Centro de Asistencia cuando el FRANQUICIADO solicite apoyos o servicios que no forman parte de las funciones o actividades diarias de dicho "call center".
- Gastos o costos de publicidad, material promocional impreso, material de ventas, catálogos de productos o gastos de eventos solicitados o en beneficio del FRANQUICIADO.
- Gastos de mensajería o correo de entrega certificada cuando el FRANQUICIADO no acuda al sitio de entrega de materiales o documentación del FRANQUICIADOR.
- Gastos de telefonía, internet o sistemas de cómputo, diseño, arquitectura o mobiliario para la operación de su negocio.
- Cargos por licencias de uso de sistemas o telecomunicaciones de su propiedad.
- Cualquier otro que el FRANQUICIADOR no considere como básico o común para otros FRANQUICIADOS y para la explotación de la FRANQUICIA o que el FRANQUICIADOR considere que no forme parte de la actividad diaria de la FRANQUICIA.
- Cualquier costo o gasto que el FRANQUICIADOR y/o el FRANQUICIADO expongan que deberá ser cubierto por parte del cliente o terceros que soliciten los servicios o productos turísticos y de agencia de viajes mediante el contrato de adhesión respectivo o que hayan señalado en la cotización correspondiente.
- "EL FRANQUICIADO" deberá mantener los cargos, pagos, consumos o gastos de su actividad al corriente.

En caso de que el FRANQUICIADO presente cualquier adeudo o saldo pendiente de liquidar al FRANQUICIADOR o algún cliente, proveedor o entidad relacionada con su FRANQUICIA u otros FRANQUICIADOS, se autoriza en forma expresa para que dicho adeudo sea liquidado por "EL FRANQUICIADOR", a través del descuento inmediato de cualquiera de los beneficios económicos pendientes o futuros que pueda recibir "EL FRANQUICIADO, previa notificación electrónica o escrita previa y posterior a tal descuento. La acción anterior, no implica bajo ninguna causa que "EL FRANQUICIADOR" represente o pueda ser considerado como garante de "EL FRANQUICIADO".

"EL FRANQUICIADO", está consciente que si algún proveedor de productos o servicios, sistemas o cualquiera de las herramientas de negocio, financieras o comerciales que utiliza "EL FRANQUICIADOR", modifica sus políticas, condiciones comerciales o comienza a realizar cargos a los FRANQUICIADOS, es ajeno a "EL FRANQUICIADOR" o a las FRANQUICIAS, por lo que dichos precios o costos deberán ajustarse en función de la necesidad de consumo, uso y aprovechamiento de dichos productos por parte del FRANQUICIADOR y/o SUS FRANQUICIADOS.

f) Asistencia que se brindará.-

El FRANQUICIADOR podrá a disposición de las FRANQUICIAS Asesoría para determinar nicho de mercado, atención al mismo y estrategias de venta.

Asesoría fiscal para indicar el procedimiento de alta de la franquicia bajo el régimen fiscal de persona física o moral.

Asesoría Operativa para atender de manera adecuada, oportuna y eficaz a sus clientes, orientando mediante los canales de comunicación que El FRANQUICIADOR determine adecuados.

Asesoría Administrativa, legal y contable, básica, si se requiere mayor especificación podrán ser contratados los servicios de los proveedores que El FRANQUICIADOR ofrezca o los que LA FRANQUICIA solicite por su propia cuenta, siempre que los mismos trabajen rigurosamente sobre los principios y políticas que las leyes nacionales rijan.

Nota: Todas las asesorías incluidas o cursos se realizarán en el domicilio del FRANQUICIADOR o en el lugar que este determine. No se incluye asesoría de ninguna clase con personal externo o del FRANQUICIADOR en el domicilio del FRANQUICIADO o en el establecimiento público de la FRANQUICIA.

g) Especificación de zona territorial de franquicia.- La venta de productos y servicios turísticos podrá realizarse dentro de toda la República Mexicana y de ésta última al extranjero. EL FRANQUICIADOR tiene diferentes alternativas de franquiciamiento y por tratarse de la venta de servicios de agencia de viajes y en algunos casos puede no requerirse de un espacio físico específico para su venta pueden promoverse o venderse a todos los clientes de distintos territorios sin delimitarse un territorio específico para la FRANQUICIA.

No obstante, para las FRANQUICIA con establecimiento público denominada Matriz habrá que delimitar su territorialidad y podrán atender solamente en un solo domicilio que sea el originalmente declarado por el FRANQUICIADO al momento de la compra de su franquicia. Por lo que para el caso de que "EL FRANQUICIADO", decidiera establecer más domicilios o sucursales, deberá adquirir una "FRANQUICIA" para cada una de las sucursales

h) Obligación de confidencialidad del franquiciatario.-

La Confidencialidad de "LA FRANQUICIA", se regirá por las siguientes reglas:

"El FRANQUICIADOR" y "EL FRANQUICIADO" se obligan a tratar confidencialmente y a no reproducir, publicar ni difundir ninguna información comercial, financiera, técnica o de negocios que puedan conocer de la otra parte en función de su relación contractual. Una vez extinguido el contrato "EL FRANQUICIADO" borrará y destruirá toda la información que sobre de la presente relación y que haya almacenado en cualquier soporte o que haya reproducido por cualquier procedimiento, exceptuando la que legalmente esté obligado a conservar. "El FRANQUICIADOR", podrá conservar toda la información histórica de sus FRANQUICIADOS y FRANQUICIAS mientras las requiera como soporte financiero o comercial para el cumplimiento de su objeto social.

En especial, "EL FRANQUICIADO" se compromete a que en ningún caso divulgará a terceros información o datos de cualquier índole relacionados con "EL FRANQUICIADOR", así como ningún aspecto relacionado con "LA FRANQUICIA" al que haya tenido acceso durante la vigencia de la presente FRANQUICIA.

Ambas partes se comprometen a guardar el más absoluto secreto respecto de los datos de carácter personal a que tengan acceso en cumplimiento del presente contrato y a observar todas las previsiones legales que se contienen en las leyes aplicables respecto a la confidencialidad de información personal, bancaria y financiera de los clientes. En particular, se comprometen a no aplicar o utilizar los datos de carácter personal obtenidos o aquellos a que hayan tenido acceso con fin distinto al que figura en el presente contrato, ni a cederlos, ni siquiera para su conservación, a otras personas.

En el supuesto de que 'EL FRANQUICIADOR' o alguna otra empresa autorizada por este utilizara o divulgara datos privados o adquiriera bases de datos de terceros que pudieran ser utilizados por cuenta "EL FRANQUICIADO", ambas partes se comprometen a firmar posteriormente un contrato de tratamiento de datos por cuenta de terceros.

i) Descripción detallada sobre las obligaciones y derecho del franquiciatario.-

EL FRANQUICIADOR" deberá poner a disposición de "EL FRANQUICIADO" su experiencia y capacidad técnica a fin de que pueda desarrollar el negocio y lograr que ambas partes consigan obtener los mayores beneficios económicos posibles.

Para ello, "EL FRANQUICIADOR" facilitará a "EL FRANQUICIADO" todos aquellos documentos, cursos, pláticas o información en la que se expliquen todos los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad objeto de "LA FRANQUICIA", y además realizarán múltiples sesiones informativas y cursos de diferente duración a través de los cuales se entrenará y capacitará "EL FRANQUICIADO" sobre su NEGOCIO.

"EL FRANQUICIADO", se obliga a seguir las instrucciones, manuales, políticas, reglas, reglamentos, tecnicismos, procedimientos, calendarios y demás metodologías de trabajo y de ventas indicadas por "EL FRANQUICIADOR" a fin de garantizar la uniformidad y presentación de la actividad de "LA FRANQUICIA". Dichos escritos y elementos forman parte integral de este documento por lo que su observancia y cumplimiento forma parte de los derechos y obligaciones de este contrato como si su letra y contenido se insertase al mismo. Por este motivo, "EL FRANQUICIADO" se responsabiliza de solicitar a "EL FRANQUICIADOR" dicha información y mantenerse en comunicación con el mismo mediante los medios de comunicación descritos en el presente contrato, así como leer revisar cuidadosamente la información provista en cada uno de los elementos mencionados en este párrafo con el objeto de cumplir con los requerimientos necesarios para el buen manejo de "LA FRANQUICIA". Asimismo, toda la documentación o materiales de capacitación y actualizaciones serán entregados en las oficinas de "EL FRANQUICIADOR", o en su caso le serán entregados mediante paquetería cuyo costo será a cargo de "EL FRANQUICIADO", por consiguiente es Responsabilidad de éste recabar oportunamente todo el material necesario.

"EL FRANQUICIADO" se obliga a no divulgar el "Know-how" o alguno de los elementos, textos o conceptos, establecidos en este documento o asociados con "EL FRANQUICIADOR" y su "FRANQUICIA" durante o al terminar la vigencia del presente contrato por cualquier causa, salvo si tales conocimientos fueran de dominio público antes de la firma del presente contrato.

Todos los elementos mencionados en los artículos que anteceden y demás instrumentos que "EL FRANQUICIADOR" licencie, permita su uso o explotación, a "EL FRANQUICIADO" se entiende que son y permanecerán siendo propiedad de "EL FRANQUICIADOR" y no implican ningún derecho o acción de transmisión de su propiedad, incluyendo en forma enunciativa mas no limitativa: manuales, presentaciones, materiales de apoyo, marcas, cursos, herramientas de trabajo, herramientas de comunicación (correo

electrónico, líneas de comunicación privada), metodologías comerciales, sistemas de cómputo o informática.

REQUERIMIENTOS:

EL FRANQUICIADO y/o la persona que sea responsable de la operación y promoción de la FRANQUICIA y los servicios o productos que en ésta se ofrecen deberán obligatoriamente cumplir con los siguientes elementos técnicos:

Habilidad y fluidez en el manejo de equipo de cómputo y paquetería (software). Conexión o acceso a internet de banda ancha y correo electrónico.

Acceso a una computadora personal (hardware) con paquetería y licencias actualizadas y vigentes en todo momento. Conexión o acceso a línea telefónica fija y móvil/ celular.

i) Inicio de Vigencia del Contrato y clausulas de cancelación.

El contrato de Franquicia se firmará al concluir los pagos iniciales y a partir de ese momento se cuenta con 5 días naturales para solicitar la devolución total del pago, posterior a ello el FRANQUICIATARIO aplicará un porcentaje de penalización sobre el pago inicial por terminación anticipada:

- 15% día 6 al día 10
- 30% del día 10 al día 15
- 50% del día 15 a día 20
- 100% después del día 20

Si la Franquicia ha utilizado alguno de los sistemas de Reserva o a tomado al menos una capacitación, y decide concluir antes de los 15 días y antes del día 20 después de firmar el contrato la penalidad será del 50% del pago partiendo de la fecha en la que se utilizó el servicio, posterior a ello la penalidad será del 100%.

Esta penalidad deriva de la entrega del Know How de la marca.

A la firma del Contrato se deberá firmar de igual manera los Estatutos de Mujer Viaja, documento en donde se detallan los lineamientos bajo los cuales se rige la correcta relación profesional entre EL FRANQUICIANTE Y EL FRANQUICIATARIO.

A la firma del contrato un representante de Mujer Viaja deberá capacitar a la nueva Franquicia en los pasos a seguir para empezar a operar, obtener sus cuentas de acceso y sus capacitaciones.

Se hace llegar esta COF vía electrónica, solicitando confirmación electrónica, misma que será conservada como elemento de comprobación de que este documento fue entregado y leído en tiempo y forma.