

CONTRATO DE FRANQUICIA

Contrato de Franquicia Mercantil que celebran por una parte la sociedad denominada como Mujer Viaja S de RL por conducto del Sr. Alejandro Mirabal Cornejo, en lo sucesivo "FRANQUICIADOR" también denominada comercialmente como "MUJER VIAJA" y por otra parte:

(Nombre Completo del Cliente):

_____, quien tiene capacidad para firmar este contrato por sí mismo y/o a través de su representante legal y a quien en lo sucesivo se le denominará como "FRANQUICIANTE" y/o "FRANQUICIATARIO" y/o "FRANQUICIADO" y/o "CLIENTE", al tenor de las siguientes:

DECLARACIONES

Declara "**MUJER VIAJA**" y/o "**FRANQUICIADOR**" que:

Es una persona moral y que presta sus servicios profesionales en forma independiente; que se encuentra legalmente establecida y organizada bajo las leyes de la República Mexicana; que cuenta con pleno uso de sus facultades físicas y mentales así como la capacidad legal para comparecer y obligarse en los términos de este contrato y que en su objeto social se autorizan entre otros 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.

Que tiene como domicilio fiscal de la empresa la dirección Eje 6 Sur Holbein #217, Despacho 1103, Colonia Noche Buena, Benito Juárez, CDMX, C.P. 03720, con Registro Federal de Contribuyentes del Sistema de Administración Tributaria (SAT), número MVI180706FL4 .

Que cuenta con los recursos humanos, financieros, legales y técnicos suficientes para cumplir con las obligaciones previstas en el presente contrato y explotar su actividad comercial en una zona determinada bajo el régimen comercial de franquicia así como el modelo comercial y de negocio asociado con la misma.

Declara "**EL FRANQUICIATARIO**" y/o "**FRANQUICIADO**" por sí mismo o a través de su representante que:

Es una persona física con actividad empresarial y que presta sus servicios profesionales en forma independiente; que se encuentra legalmente establecida y organizada bajo las leyes de la República Mexicana; que cuenta con pleno uso de sus facultades físicas y mentales así como la capacidad legal para comparecer y obligarse en los términos de este contrato y que entiende las bases del modelo comercial y de negocio asociados con la franquicia y "El FRANQUICIADOR".

Que proporciona la siguiente información bajo protesta de decir verdad y bajo el entendido que cualquier cambio a la misma deberá ser notificado por escrito a MUJER VIAJA:

Domicilio Personal: _____

Domicilio _____ Oficina: _____

R.F.C: _____ Teléfono Móvil _____

Teléfono casa: _____ Teléfono Oficina: _____

CLÁUSULAS

PRIMERA. Objeto. "AMBAS PARTES", convienen que el objeto del presente contrato, será por una parte que "EL FRANQUICIADOR" se compromete a capacitar y transmitir los conocimientos necesarios a través de comunicaciones orales y escritas a "EL FRANQUICIADO", con el objeto de que este comercialice servicios turísticos y de agencia de viajes y ambas partes puedan recibir beneficios económicos, mediante el uso y explotación de los elementos con los que cuenta "EL FRANQUICIADOR", y que se encuentran descritos en los Estatutos que forman parte del presente contrato, adjuntos y denominados como "Estatutos de la Franquicia", también en los sucesivos "Estatutos". Por otra parte, "EL FRANQUICIADO" se compromete bajo su más estricta responsabilidad a usar en forma correcta y diligente "LA FRANQUICIA", bajo el más estricto apego de las políticas, procedimientos y disposiciones que se establecen en los Estatutos.

SEGUNDA. Duración del Contrato.

a. La duración del presente contrato es de 10 años a partir de la fecha de firma del mismo. Al concluir dicho plazo puede extenderse a un nuevo plazo de 5 años más siempre que el FRANQUICIADO cumpla durante los últimos 6 meses con la productividad mínima establecida en ese momento.

b. Independientemente de la duración de este contrato los derechos y beneficios del mismo podrán ser suspendidos en forma temporal parcial o total y definitivamente en cualquier momento y sin previo aviso por "EL FRANQUICIADOR" si "EL FRANQUICIADO" no cumple con cualquiera de las condiciones generales de manejo de "LA FRANQUICIA" establecidas en sus Estatutos o en caso de que no obtenga un porcentaje o cantidad mínima de productividad de dicha "FRANQUICIA".

c. La denominada "productividad mínima" se establecerá conforme al promedio de utilidades de las Franquicias vigentes del mismo tipo y que se encuentren en una zona geográfica con igualdad de circunstancias.

TERCERA. Costo de Adhesión o Incorporación de la Franquicia o "Costo de la Franquicia".

"EL FRANQUICIADO" deberá pagar en el domicilio de "EL FRANQUICIADOR", por concepto de adhesión o incorporación al sistema de comercialización de viajes, franquicias y servicios que ofrece "EL FRANQUICIADOR", el importe pactado en la orden de compra respectiva, adjunta como "ANEXO 5" de este contrato con sus respectiva relación de pagarés de los pagos restantes (en caso de elegir un plan de pagos) sirviendo dicho anexo como su fiel "Solicitud de Compra y Autorización de Cargo" según el tipo de "LA FRANQUICIA" con la cual asume y acepta a los derechos y obligaciones de este contrato. Y que, en el importe pactado no se incluyen cargos y gastos adicionales que tenga que erogar para el uso y explotación de "LA FRANQUICIA", por ejemplo la explotación de establecimiento comercial, publicidad, materiales impresos, eventos, sistemas o cursos especializados o de asesores externos y demás aspectos mencionados en los Estatutos.

"EL FRANQUICIADO", manifiesta que los beneficios que obtenga de la explotación de "LA FRANQUICIA" no sólo están en función del importe que paga por esta, sino que estos también dependerán de acuerdo a su zona geográfica de actividad, red de contactos, capacidad comercial, pericia, nivel de capacitación, tiempo dedicado, asistencia a pláticas, asesorías y el estricto cumplimiento de los procedimientos, políticas y recomendaciones del "FRANQUICIADOR".

"EL FRANQUICIADO", manifiesta su conformidad, de que una vez que se firme el presente contrato y/o el formato de orden de compra y solicitud del cargo y/o se reciba cualquiera de los cursos de capacitación o servicios que ofrece la "FRANQUICIA", bajo ninguna circunstancia habrá reembolso del importe pagado por la adhesión o incorporación como "FRANQUICIADO", en virtud de que se le ha proporcionado toda la información y documentación del sistema operativo de "LA FRANQUICIA". Asimismo, que en caso de rescisión, terminación anticipada, cancelación de este contrato o cualquier clase de adeudos, no habrá ningún pago de beneficios económicos a "EL FRANQUICIADO" o reembolso por pagos realizados a "EL FRANQUICIADOR" a partir de la fecha en que este hecho ocurra.

"EL FRANQUICIADO", se compromete a pagar los costos administrativos y operativos que "EL FRANQUICIADOR" establezca para el correcto funcionamiento de la operación así como los gastos publicitarios que se generen para beneficio de la marca.

CUARTA. Buena Fé.

Las partes se comprometen a cumplir con los derechos y obligaciones que se desprendan de cada una de las cláusulas, conforme a las más estrictas exigencias de la buena fé, la ley y buenas costumbres y firman el presente contrato, sin que medien vicios ocultos en el contrato o en el consentimiento de las partes.

QUINTA. Nulidad e Ineficacia de las Cláusulas.

"Ambas partes", manifiestan su conformidad, que si cualquier cláusula o disposición establecida en este contrato fuese declarada total o parcialmente nula, ineficaz, tal nulidad o ineficacia solo afectará a dicha cláusula o cláusulas, subsistiendo el contrato en todos sus derechos y obligaciones.

SEXTA. Ley Aplicable y Jurisdicción Competente.

El presente contrato se interpretará de acuerdo a las leyes de la República Mexicana y para la interpretación y cumplimiento de este contrato, las partes se someten a la jurisdicción y competencia de los Tribunales de la Ciudad de México, CDMX, y renuncian expresamente a cualquier otro fuero que en razón de sus domicilios o actividades presentes o futuros pudiera corresponderles.

SÉPTIMA. Notificaciones.

Todas las notificaciones, avisos, requerimientos, materiales impresos, peticiones y otras comunicaciones que hayan de efectuarse por las partes en relación con el presente contrato, deberán realizarse por escrito con acuse de recibo en el domicilio de "EL FRANQUICIADO" y/o "EL FRANQUICIADOR" respectivamente y se entenderá que han sido debidamente realizadas cuando hayan sido entregados de manera personal o por conducto de persona autorizada, o por correo certificado en el domicilio, señalado por las partes, o bien a cualquier otro domicilio que para estos efectos señalen y siempre y cuando dicho cambio haya sido debidamente notificado a la otra parte.

Ambas Partes, manifiestan su conformidad, que por la naturaleza de los servicios que se prestan y mantener en operación la "FRANQUICIA", se requiere velocidad de respuesta para atender las solicitudes comerciales, administrativas o avisos de los clientes, proveedores y de otros "FRANQUICIADOS" o del propio "FRANQUICIADOR", por lo que aceptan de forma expresa que para que se autoricen las comunicaciones, cotizaciones y solicitudes, bastará que "EL FRANQUICIADOR" tenga en su poder la confirmación para efectos de comprobación del aviso, ejecución o aceptación de las mismas, ya sea por método tradicional o electrónico (fax, correo electrónico, mensaje vía celular) emitido o firmado por el CLIENTE y/o el FRANQUICIADO o por cualquiera de sus factores o dependientes, sin importar si son copias simples o de fax o comunicaciones de carácter electrónico. Por consiguiente es responsabilidad de "EL FRANQUICIADO", confirmar a "EL FRANQUICIADOR" que ha recibido las notificaciones, avisos, requerimientos por cualquiera de los medios antes descritos y su falta de conocimiento de los mismos no lo exenta de la responsabilidad que conlleven las acciones o informaciones le hayan sido enviadas.

Las Partes, manifiestan su conformidad de que comunicaciones mencionadas el párrafo anterior, harán prueba plena de la relación comercial emanada de las cotizaciones que formen parte de este contrato, del depósito o transferencia bancaria que tenga por objeto el pago parcial, garantía, anticipo o pago total del saldo de cada una de las cotizaciones u operaciones que se deriven de la operación diaria de "LA FRANQUICIA", así como de cualquier otro documento que se genere por la ejecución de las cotizaciones que formen parte del objeto de este Contrato y la relación entre "EL FRANQUICIADO", y "El CLIENTE".

El presente contrato se firma por triplicado en la Ciudad de México, el día ____ del mes de _____ del año ____ .

"EL FRANQUICIADOR"

"EL FRANQUICIADO"

NOMBRE Y FIRMA

NOMBRE Y FIRMA

TESTIGO

TESTIGO

NOMBRE Y FIRMA

NOMBRE Y FIRMA

ANEXO 1: DESCRIPCIÓN DE CONTENIDO DE LA FRANQUICIA

ZONA GEOGRÁFICA: LA FRANQUICIA permite la venta de productos y servicios turísticos dentro de 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 (salvo dentro de la República Mexicana), no obstante no está permitida la operación de la FRANQUICIA con establecimiento público denominada Matriz en más de un domicilio que sea el originalmente declarado por el FRANQUICIADO al momento de la compra de su franquicia, con la excepción de que se requiera poner un establecimiento al público adicional en donde se deberá definir con precisión las áreas que podrán atenderse por escrito sin restricción alguna para el FRANQUICIADOR. 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.

SECCIÓN DE TRABAJO VIRTUAL DENTRO DEL SITIO WEB

En esta sección dentro del sitio web oficia www.mujerviaja.com en el apartado correspondiente a Franquicias; la FRANQUICIA podrá:

Acceso, 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.

Formatos y herramientas que le permitan llevar un registro claro y preciso de sus operaciones turísticas, así como el formatos para poder solicitar sus ingresos obtenidos por su agencia.

Acceso a capacitaciones presenciales, accesos directos a capacitaciones virtuales o en línea, así como las evaluaciones que acrediten su aprendizaje.

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.

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.

CURSOS: (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 de los globalizadores que establezca el FRANQUICIADOR
- Sistema Administrativo Electrónico vigente
- Facturación
- Modelo de Negocio
- Neuroturiventas

ASESORÍAS INCLUIDAS:

Asesorías impartidas por personas autorizadas para la oferta de productos turísticos aprobados por FRANQUICIADOR.

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.

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.

SISTEMAS:

Acceso remoto o local (dependiendo la disponibilidad) del sistema administrativo electrónico o herramienta de control de productividad que se utilice por el FRANQUICIADOR. No se incluye ninguna capacitación de sistemas de cómputo ni de paquetería, no se incluyen licencias o equipos de cómputo.

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

MODELO DE NEGOCIOS:

Sistema de compensación y bonos por integración de Franquicias Digital, Matriz y/o Socias Junior. Oportunidad de crecimiento de cartera de clientes mediante esquema de redes de comercialización. Sistema 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.

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”.

ANEXO 2: USO DE MARCAS

A. EL FRANQUICIADO tendrá derecho de utilizar exclusivamente el siguiente logotipo, sin modificar su composición, proporción, formato, tipografía o colores (las tonalidades deben consultarse al FRANQUICIADOR).



1.

B. EL FRANQUICIADO podrá realizar sus tarjetas de presentación, papelería, publicidad o materiales promocionales única y exclusivamente siguiendo los estándares fijados por el FRANQUICIADOR, para tal efecto deberá solicitar autorización escrita del mismo y/o solicitar una guía de estándares o materiales autorizados.

C. En ninguna publicidad o material utilizado por el FRANQUICIADO podrá utilizarse otro logotipo, marca, nombre o razón social sin la autorización del FRANQUICIADOR y en todo momento éste nunca podrá ser de dimensiones superiores (largo o ancho) al logotipo de MUJER VIAJA y/o EL FRANQUICIADOR.

D. El logotipo del FRANQUICIADOR deberá aparecer perfectamente visible, sin distorsiones y otras imágenes que impidan su visibilidad en cualquier material que sea utilizado por el FRANQUICIADO. Bajo ninguna causa se permite asociar dicho logotipo con promociones, proveedores, personas, empresas u otras imágenes que no hayan sido asociadas y provistas directamente por el FRANQUICIADOR o de algún otro medio.

CONDICIONES PARA ESTABLECIMIENTO O INMUEBLE AL PÚBLICO, EXCLUSIVO PARA FRANQUICIAS DENOMINADAS MATRIZ

Para que una franquicia pueda establecerse al público es necesario que sea una "FRANQUICIA denominada MATRIZ", y es requisito que sea CERTIFICADA es decir que haya cursado exitosamente todos los cursos y que mantenga como mínimo una productividad y la calidad de "LA FRANQUICIA" que en su momento establezca el FRANQUICIADOR para el mercado o ubicación donde se defina el establecimiento público.

Es obligación de "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" contar con un establecimiento público que deberá poner a disposición de todas las "FRANQUICIAS DIGITALES" y "SOCIAS JUNIOR" para atender a los clientes que requieran acudir a un establecimiento público, previa cita y sujeta a disponibilidad del espacio

Los costos, administrativos, de operación, y mantenimiento de dicho inmueble así como de los operadores que atiendan la agencia así como cualquier personal administrativo, directivo, comercial, operativo, de mantenimiento, vigilancia, o cualquier otro que requieran para la operación correrán por cuenta de "LA FRANQUICIA"

Asimismo, para el caso que "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" además de deber tener la certificación del FRANQUICIADOR, se requieren cursos de capacitación y habilidades considerablemente más avanzados que los que otorga regularmente "EL FRANQUICIADOR" y tendrán un costo adicional al pago de los Derechos de uso de "LA FRANQUICIA" para operación al público. "EL FRANQUICIADOR" deberá autorizar por escrito el inicio de operaciones de dicho lugar y su operación será sujeta de revisión continua por "EL FRANQUICIADOR".

EL INMUEBLE o ESTABLECIMIENTO al público, en el que "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ", preste sus servicios, será decorado por el equipo de decoradores y proveedores que designe "EL FRANQUICIADOR", o en su defecto, el FRANQUICIADO deberá presentar su propuesta de decoración y mobiliario para ser aprobada por escrito por "EL FRANQUICIADOR".

"EL FRANQUICIADOR" revisará que "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" cuente con los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad. Ninguno de los gastos derivados de dicho inmueble o establecimiento, su mobiliario y acondicionamiento están incluidos en el precio de "LA FRANQUICIA". "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" libera a "EL FRANQUICIADOR" de toda responsabilidad relacionada con la gestión, explotación, uso, contratación, mantenimiento, acondicionamiento y ocupación del INMUEBLE. Todos los gastos derivados del INMUEBLE serán a cargo del "FRANQUICIADO denominado MATRIZ". Si "EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" desocupa el INMUEBLE o ESTABLECIMIENTO antes mencionado se obliga a retirar todos los bienes, materiales, señalamientos y objetos que tengan marcas o información relacionada con "EL FRANQUICIADOR" o con "LA FRANQUICIA".

"EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" deberá tener acceso y conexión telefónica y de internet que podrá a disposición de las "FRANQUICIAS DIGITAL" y las "FRANQUICIAS-SOCIAS JR" que las requieran, siempre que estas se hayan solicitado con al menos un día de anticipación y/o que no estén en uso pertinente a Operaciones de la marca usadas por el personal Operativo propio de la "FRANQUICIA denominado MATRIZ".

"EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" deberá tener recursos para garantizar la comodidad de los clientes tales como garrafón de agua con agua suficiente para atender a los clientes, un despachador de agua caliente u horno de microondas, café de grano, endulzantes naturales, y endulzantes dietéticos, tasas con el logotipo de la marca, cucharas limpias para preparar el café, vasos limpios de cristal y de plástico (para menores) para poder ofrecer agua a los clientes y/o té de diferentes sabores.

"EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ" puede tener en su oficina consumibles como refrescos, botellas de agua embotellada, jugos, botanas, galletas, o diferentes consumibles, que podrá vender a las "FRANQUICIAS DIGITAL" y/o a las "FRANQUICIAS SOCIAS JR" para su consumo personal o para ofrecerlas a sus propios clientes.

CONDICIONES PARA EL USO DE ESTABLECIMIENTO O INMUEBLE AL PÚBLICO, PROPORCIONADOS POR PARTE DE LAS FRANQUICIAS DENOMINADAS MATRIZ

Para que una franquicia pueda hacer uso de las instalaciones abiertas al público, proporcionadas por las "FRANQUICIAS denominadas MATRIZ" es necesario que este al corriente en el pago de su franquicia, así como de las cuotas administrativas.

Cada de una las Oficinas de las "FRANQUICIAS MATRIZ", cuenta con al menos una Sala de Juntas donde podrán atender a sus clientes, prospectos y pasajeros las "FRANQUICIAS DIGITAL" y las "FRANQUICIAS SOCIAS JR" siempre que sean operaciones propias de este contrato, así como para recibir diversas actividades de extensión, tales como cursos, seminarios, conferencias, etc. Todas estas actividades se aceptan y realizan teniendo en cuenta las políticas y procedimientos que se establezcan de manera específica y escrita que se establezcan por región.

Con el propósito de optimizar el uso de este espacio y procurar su preservación y mantenimiento, se establece el presente Reglamento:

Para solicitar su uso se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Solicitar la reserva de las instalaciones con 1 día hábil de anticipación, como mínimo.
2. Completar y firmar solicitud para préstamo y uso de las oficinas.
3. Indicar en la nota de pedido de uso de oficina, los datos personales del responsable de "EL FRANQUICIADOR": nombre y apellido, teléfono, horarios y e-mail de la persona responsable.
4. Es necesario presentar una identificación oficial con fotografía para poder contratar la sala de juntas, cuando sea por primera vez (sujeto a verificación) y aceptará que la "FRANQUICIA MATRIZ" guarde copia.
5. Se pagará por anticipado (depósito bancario o efectivo en sucursal) el pago vigente del Uso de Instalaciones que establezca "EL FRANQUICIADOR".

Condiciones de uso

1. Cumplir con los horarios asignados y establecidos para el inicio y finalización de la actividad a efectuarse.
2. En caso de cualquier cambio de horario, este debe ser informado.
3. Se pueden consumir a discreción y para dar una correcta atención a los clientes el agua, café y endulzantes que estén disponibles.
4. En el caso de consumir refrescos, aguas embotelladas, botana, o cualquier consumible que estén en venta en la "OFICINA MATRIZ" deberá pagarlo siempre antes de consumirlo.
5. Con el propósito de mantener y preservar el óptimo estado de la sala de juntas, quedará prohibido:
 - Fumar y consumir alimentos dentro de la sala de juntas.
 - Arrojar basura.
 - Alterar la estructura física y visual de las instalaciones.

BENEFICIOS ECONÓMICOS DE LA FRANQUICIA

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-comission”, 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 denomina “Pasaporte 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 JUNIOR

La franquicia adquirida y denominada para efectos de este contrato de tipo “SOCIA JUNIOR”, recibe el: 55% del “valor comisionable” en sus reservaciones o ventas propias de dicha franquicia.

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

Adicionalmente podrá recibir el 15% SOBRE EL VALOR COMISIONABLE en reservaciones y ventas de servicios que se generen a través de LAS FRANQUICIAS denominadas SOCIAS JUNIOR que haya incorporado a su red de comercialización, 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.

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 LAS FRANQUICIAS denominadas SOCIAS JUNIOR que haya incorporado a su red de comercialización, 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.

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 como de las denominadas “SOCIAS JUNIOR” que haya incorporado a su red de comercialización, 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.

PUNTOS PARA MEMBRESÍAS VIAJER@S ÉLITE Y PARA MEMBRESÍAS EMPRESAS CON ALAS:

Los clientes que cuenten con incorporación al o los Programas de Lealtad, con el pago correspondiente vigente y apegado a las regulaciones que se emitan para su correcto uso, reciben los beneficios activos y vigentes que defina la marca que pueden ser algunos de los siguientes que se enuncian de manera informativa, pero no limitativa ni definitiva:

- Descuentos o cortesías en cargos por servicio.
- Acceso a Paquetes Exclusivos
- Atención Preferencial
- Puntos obtenidos por viajes canjeables por próximos viajes o para tarjetas de descuentos, networking, devolución de puntos en dinero, u otras con las que se tengan convenios.

Sujetos a las condiciones y cambios que la marca establezca sin previo aviso.

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 AREA 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, SOCIAS 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 de:

Por la recomendación de prospectos que adquieran una Franquicia Mujer Viaja, el CORPORATIVO otorga un 10% de comisión, dicho porcentaje se multiplica por el porcentaje correspondiente al tipo de Franquicia adquirida (es decir la FRANQUICIA MATRIZ 85%, la FRANQUICIA DIGITAL 70% y una SOCIA JUNIOR 55%, sin pago de red), dicho monto se pagará del total de la comisión el 30% al inicio de la venta, en 15 días el 70% restante, esto por las políticas de cancelación de Adquisición de Franquicia vigentes.

Por la presentación y cierre de prospectos que adquieran una Franquicia Mujer Viaja, el CORPORATIVO otorga un 10% de comisión, dicho porcentaje se multiplica por el porcentaje correspondiente al tipo de Franquicia adquirida (es decir la FRANQUICIA MATRIZ 85%, la FRANQUICIA DIGITAL 70% y una SOCIA JUNIOR 55%, sin pago de red), dicho monto se pagará del total de la comisión el 30% al inicio de la venta, en 15 días el 70% restante, esto por las políticas de cancelación de Adquisición de Franquicia vigentes.

Por la integración de nuevos socios que adquieran una Franquicia Mujer Viaja el CORPORATIVO otorga un 10% de comisión, dicho porcentaje se multiplica por el porcentaje correspondiente al tipo de Franquicia adquirida (es decir la FRANQUICIA MATRIZ 85%, la FRANQUICIA DIGITAL 70% y una SOCIA JUNIOR 55%, sin pago de red), dicho monto se pagará del total de la comisión el 30% al inicio de la venta, en 15 días el 70% restante, para dicho cobro se tendrá que haber cumplido con todos los requerimientos que EL CORPORATIVO designe.

Por la venta de Membresías denominada como "Viajer@s Élite" el 50% del valor de la membresía vigente y se deberá haber cumplido con los requisitos de integración vigentes.

Por la venta de Membresías empresariales denominada como "Empresas con Alas" el 50% del valor de la membresía vigente.

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 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.

Cuando "EL FRANQUICIADOR" lo autorice y si "EL FRANQUICIADO" lo solicita, podrá modificarse el importe de alguno de los beneficios económicos o el tipo de "FRANQUICIA" que le correspondan, ya sea por los niveles de ventas y/o productividad que tenga su FRANQUICIA o por su participación de mercado y operativa dentro del sistema de FRANQUICIAS. Se entiende que dichas modificaciones podrán efectuarse en beneficio del FRANQUICIADO, sin tenerse que celebrar un nuevo acuerdo entre "EL FRANQUICIADOR" y "EL FRANQUICIADO", sujetándose a las nuevas políticas, condiciones, beneficios y restricciones que apliquen de nueva cuenta para "LA FRANQUICIA" que se otorgue a "EL FRANQUICIADO" por tratarse de una categoría superior.

VARIACIÓN DE BENEFICIOS POR ALCANCE DE METAS, VENTAS Y OBJETIVOS DE VENTAS


En función de los objetivos de ventas y metas fijados por el FRANQUICIADOR se aclara que los beneficios, bonos, comisiones, incentivos o premios por parte del FRANQUICIADOR y que ofrece la FRANQUICIA están sujetos a la acumulación de "puntos" de la FRANQUICIA. Dichos "puntos" son la herramienta de medición de la productividad económica y/o ingresos de la FRANQUICIA (y como consecuencia del FRANQUICIADO) por lo que todos los beneficios de la FRANQUICIA, su rentabilidad, sustentabilidad y el retorno de inversión de la misma están sujetos a la productividad o capacidad de generación de "puntos", por lo que una FRANQUICIA que genere una mayor cantidad de puntos podrá tener mayores beneficios que otra que genere menor cantidad de puntos. Si la rentabilidad o beneficios económicos de una FRANQUICIA son inferiores a los estándares del FRANQUICIADOR este solicitará al FRANQUICIADO que tome las acciones necesarias para corregir dicha situación de forma inmediata.

Los beneficios, bonos, comisiones, incentivos o premios por parte del FRANQUICIADOR, pueden ser establecidos por el "FRANQUICIADOR" eventualmente con la finalidad de ofrecer incentivos para incrementar las ventas de determinados productos o servicios.

**ANEXO 6:
ORDEN DE COMPRA Y/O AUTORIZACIÓN DE CARGO DEL CLIENTE**

SOLICITUD DE COMPRA FRANQUICIA

Solicitud Franquicia




Tipo de Franquicia* Matriz
 On-Line
 Soci@ Jr

Nombre*


Correo electrónico*

Dirección*

Teléfono*

Fecha* 

Asesor de Franquicia*

Matriz* 
Elige tu Matriz

Propietario Franquicia (en caso Soci@s Jr)

Forma de Inversión* Transferencia Bancaria
 Pago PayPal
 Depósito en Cuenta
 Clip

ESTATUTOS DE LA FRANQUICIA

Los otorgantes del Contrato de Franquicia se obligan a regirse conforme a los siguientes:

ESTATUTOS CAPÍTULO PRIMERO DEFINICIONES

ARTICULO PRIMERO. FRANQUICIADOR. Es una persona física titular de un negocio relacionado con la industria turística dedicada a la prestación y representación de una amplia variedad de servicios turísticos y de agencia de viajes así como múltiples opciones de comercialización y financiamiento para la oferta de dichos servicios y productos relacionados con ese giro comercial. "EL FRANQUICIADOR" cuenta con proveedores, materiales, herramientas de trabajo, sistemas y métodos de operación y comercialización que opera bajo la marca "MUJER VIAJA" y tiene interés de ampliar la capacidad comercial de los productos y servicios que ofrece a través de una FRANQUICIA.

ARTICULO SEGUNDO. FRANQUICIA o NEGOCIO. Es el derecho de aquella persona física o moral (FRANQUICIADO) que está interesada en promover los productos y servicios del FRANQUICIADOR a través de sus marcas, asesoría, capacitación, manuales, sistemas, proveedores y métodos comerciales o de negocios en una zona geográfica determinada por el FRANQUICIADOR.

ARTICULO TERCERO. FRANQUICIADO o FRANQUICIANTE. Es una persona física o moral (que puede incluir la actividad de una o varias personas) que tiene interés de usar y explotar, capacitarse, usar, ofrecer y promover los servicios, productos, sistemas y métodos de "EL FRANQUICIADOR" a cambio de un beneficio económico, promociones o descuentos que estarán determinados por "EL FRANQUICIADOR".

CAPÍTULO SEGUNDO PATENTES Y MARCAS

ARTICULO CUARTO. Mediante este contrato "EL FRANQUICIADOR" concede a "EL FRANQUICIADO" un derecho no exclusivo del uso y explotación de la marca, logos y diferentes elementos protegidos por el Derecho de Propiedad Industrial e Intelectual, en lo sucesivo, "LA MARCA" o "LAS MARCAS". La relación de las marcas, cuyo uso se licencia en los términos previstos en el presente contrato y que se detallan en el "ANEXO 2"

- I. La Licencia sobre las marcas recae sobre la totalidad de los productos y servicios para los que está registrada la misma en el Registro de Propiedad Intelectual o que sean utilizadas para cualquier finalidad por parte del "EL FRANQUICIADOR" y que estén relacionadas en el "ANEXO 1" y cualquier otro producto, servicio, material, procedimiento, herramienta de trabajo, manual, escrito, sistema o metodología que en un futuro ofrezca "EL FRANQUICIADOR" como parte de su negocio o como parte de lo que ofrece al "FRANQUICIADO"
- II. La Licencia de Uso sobre las marcas o de cualquier elemento asociado con ellas no es de carácter exclusivo para "EL FRANQUICIADO". EL FRANQUICIADO no podrá utilizar las marcas fuera de la zona determinada por "EL FRANQUICIADOR", ni podrá exhibirlas públicamente o a través de algún medio de comunicación impreso, público o electrónico sin la autorización escrita de "EL FRANQUICIADOR".
- III. La Licencia sobre las marcas se concede por un periodo limitado de tiempo, mientras el presente contrato esté en vigor. Si este contrato es rescindido o llega a su término "EL FRANQUICIADO" no podrá usar las marcas u otros elementos asociados con "LA FRANQUICIA". "EL FRANQUICIADOR" se reserva el derecho de suspender sin previo aviso todos los servicios, productos y derechos que ofrece a "EL FRANQUICIADO" si éste último incumple cualquiera de las cláusulas establecidas en este contrato.
- IV. La facultad de permitir el uso de la marca y/o el otorgar una licencia de uso de la misma es exclusiva de "EL FRANQUICIADOR" y "EL FRANQUICIADO" no tendrá bajo ninguna causa el derecho de otorgar sublicencias sobre las marcas, ni ceder el uso bajo ningún concepto los derechos y obligaciones derivados del "CONTRATO DE FRANQUICIA". Queda estrictamente prohibido a "EL FRANQUICIADO" utilizar las marcas, logotipos, iniciales de nombres o nombres de productos, proveedores, instituciones, socios, asociaciones y clientes que utilice o promueva "EL FRANQUICIADOR" y de la industria turística en general como parte de la razón social o denominación que utilice "EL FRANQUICIADO", así como asociarlas o utilizarlas con algún otro nombre, texto, logotipo o marca de cualquier empresa, producto o denominación sin autorización de "EL FRANQUICIADOR", en caso de incumplir esta condición se deberá interrumpir su uso y cubrir a "EL FRANQUICIADOR" cualquier daño o perjuicio que dicha acción le ocasione. Lo anterior, sin perjuicio de que "EL FRANQUICIADOR, ejercite las acciones civiles o penales, que deriven del mal uso de "LA FRANQUICIA" por parte de "EL FRANQUICIADO".
- V. Si las marcas, nombres o razones sociales utilizadas sin autorización de "EL FRANQUICIADOR" se asociaran con los nombres o marcas de productos, marcas de "LA FRANQUICIA" o materiales publicitarios de "EL FRANQUICIADOR", "EL FRANQUICIADO" expresa por esta medio su obligación y aceptación de ceder todos

los derechos de uso y explotación a favor de "EL FRANQUICIADOR" y restituirle a éste cualquier beneficio que hubiese obtenido por la utilización de dichos elementos.

- VI. "EL FRANQUICIADO" será responsable de vigilar que la marca, sus servicios o "LA FRANQUICIA" no sea asociada o relacionada con algún aspecto que pueda afectar su integridad, imagen o prestigio, o utilizar la misma o sea involucrada directa o indirectamente en cualquier acto que pueda dañar o afectar moral o económicamente a un tercero. Al respecto "EL FRANQUICIADO" será responsable de mantener libre de todo daño y de toda responsabilidad a "EL FRANQUICIADOR" por el mal uso de la marca o mala acción que asocie a la misma con su "FRANQUICIA", "EL FRANQUICIADOR" u otros "FRANQUICIADOS".

CAPÍTULO TERCERO DERECHOS Y OBLIGACIONES

ARTICULO QUINTO. "Know How" o forma de hacer las cosas:

- a. "EL FRANQUICIADOR" deberá poner a disposición de "EL FRANQUICIADO" su experiencia y capacidad técnica a fin de que pueda desarrollar el negocio definido en el objeto de este contrato 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. Para lograr los objetivos anteriores, en su caso, "EL FRANQUICIADO" informará y permitirá la revisión de "EL FRANQUICIADOR" de la estructura y organización del NEGOCIO de la cual dispone. Asimismo, se adjunta como "ANEXO 1" la relación detallada de la documentación que "EL FRANQUICIADOR" entregará a "EL FRANQUICIADO", así como un plan y calendario formativo sobre los elementos esenciales para el correcto desarrollo y gestión de "LA FRANQUICIA".
- b. "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 y 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.
- c. "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.
- d. 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, entre otros.

ARTICULO SEXTO. Asistencia Técnica y Capacitación, que deberá otorgarse en razón de “EL CONTRATO DE FRANQUICIA”, se prestara de la siguiente manera:

- a. “EL FRANQUICIADOR” se compromete a mantener informado a “EL FRANQUICIADO” en todo lo relacionado con la actividad a desarrollar y en cualquier caso, “EL FRANQUICIADO” tiene derecho a solicitar que se le resuelva cualquier duda que surja antes y durante el desarrollo de la actividad. Asimismo, para el caso de que “EL FRANQUICIADO” no atienda y cumpla con lo dispuesto en los programas de capacitación, pláticas, comunicaciones verbales, escritas o electrónicas de “EL FRANQUICIADOR”, libera a este último de toda responsabilidad y sus consecuencias sobre la actividad, situación, problema o controversia que afecte tanto a “EL FRANQUICIADO”, así como a su “FRANQUICIA”, y para ello el “FRANQUICIADO” cuenta con un plazo de gracia de 60 días naturales posteriores a la adquisición de la FRANQUICIA para tomar la capacitación necesaria para la operación, después de transcurrido dicho plazo el “FRANQUICIADO” deberá cubrir los gastos y honorarios por la realización de cotizaciones o reservaciones que no sean efectuadas por su cuenta o que sean realizadas por “EL FRANQUICIADOR” o algún tercero o bien acudir a la asesoría y capacitación respectiva para que las efectúe por su propia cuenta y así evitar cubrir dichos gastos y honorarios adicionales.
- b. “EL FRANQUICIADO denominado MATRIZ” se obliga a presentar Estados Financieros Dictaminados mensuales “AL FRANQUICIADOR” informando la situación financiera, administrativa y operativa de la Empresa, así mismo acepta y pondrá a disposición toda la documentación financiera, fiscal, administrativa y legal que “EL FRANQUICIADOR” le solicite sujetándose a las Auditorias que le sean requeridas para comprobar el correcto manejo de su Franquicia.
- c. “EL FRANQUICIADOR” se compromete a remitir mensualmente, ya sea por vía electrónica o escrita a “EL FRANQUICIADO”, en el domicilio de “EL FRANQUICIADOR” o mediante paquetería con cargo a éste último, la siguiente información o comunicaciones (cuando así apliquen, existan o sea necesario):
 - i. Beneficios económicos de su promoción de productos y servicios.
 - ii. Cambios en los beneficios económicos de su promoción de productos y servicios.
 - iii. Nuevos productos.
 - iv. Promociones especiales.
 - v. Cursos, asesorías, pláticas o eventos obligatorios.
 - vi. Cursos, materiales impresos, asesorías, pláticas o eventos especiales.
 - vii. Requerimientos, cambios o problemas con FRANQUICIAS.
 - viii. Cambios de proveedores, sistemas o metodologías comerciales u operativas.En virtud de que los elementos anteriores pueden resultar esenciales para la actividad de “EL FRANQUICIADO”, es responsabilidad de este último asistir a las juntas de FRANQUICIAS y revisar el funcionamiento del correo electrónico y datos proporcionado al “FRANQUICIADOR”, siendo la estricta responsabilidad de “EL FRANQUICIADO”, recibirlo oportunamente, así como, estar debidamente enterado y actualizado sobre los elementos anteriores, entendiéndose que su falta de conocimiento de cualquier información o comunicación que haya sido remitida a otros FRANQUICIADOS no le exime de o será excusa para la falta de cumplimiento de ninguna responsabilidad o de cumplir con las obligaciones o disposiciones que hayan sido establecidas o solicitadas por “EL FRANQUICIADOR”.
- d. Para recibir la asistencia técnica “EL FRANQUICIADO” podrá dirigirse al Centro de Asistencia o AREA DE SOPORTE de “EL FRANQUICIADOR”, ubicado en el domicilio de la “FRANQUICIA MATRIZ” que este señala en este contrato previa cita y/o mediante comunicación electrónica al siguiente correo dependiendo de su necesidad:
 - i. Atención a Clientes para presentar una cotización, hacer un cierre de ventas de las reservas de su cliente, recibir pagos de los clientes por el concepto de los servicios turísticos a reservar en su nombre;
 - ii. Cotizaciones de servicios turísticos;
 - iii. Aspectos administrativos o legales;
 - iv. Altas, cambios, bajas y pago de franquicias;
 - v. Ventas de franquicias, productos o servicios;
 - vi. Cursos y formatos de servicios turísticos;
 - vii. Solicitudes de materiales;
 - viii. Asesoría para cursos y capacitación general:

ARTICULO SEPTIMO. “LA FRANQUICIA” se regirá por los siguientes principios de Exclusividad:

- a. “EL FRANQUICIADOR”, se compromete a no realizar ninguna actuación que ponga en peligro la rentabilidad de las inversiones efectuadas por “EL FRANQUICIADO”, a tal efecto “EL FRANQUICIADO” tendrá el derecho del uso y explotación comercial de “LA FRANQUICIA” en la zona geográfica que se detalla en el “ANEXO 1” adjunto al presente contrato. Por consiguiente no podrá establecer más de un domicilio para “LA FRANQUICIA” adquirida, sucursales al amparo de la misma, y para el caso que desee establecer otra Sucursal, deberá adquirir otra FRANQUICIA, que le será otorgada previa estudio de la Territorialidad donde se encuentren ubicadas otras FRANQUICIAS.

- b. "EL FRANQUICIADO" no podrá realizar ninguna actividad comercial que sea de competencia directa o indirecta del NEGOCIO, de "LA FRANQUICIA" o de "EL FRANQUICIADOR". Bajo ninguna causa podrá establecer comunicaciones o relaciones comerciales de ninguna clase con los clientes, contactos, socios, asociados, agentes, representantes o proveedores de "EL FRANQUICIADOR" u otros "FRANQUICIADOS" sin autorización escrita de "EL FRANQUICIADOR". En caso de que "EL FRANQUICIADO" tenga previamente algún negocio o "FRANQUICIA" que pueda ser similar o que pueda representar algún riesgo comercial o competencia para "EL FRANQUICIADOR" u otros "FRANQUICIADOS" debe ser manifestado por escrito previamente a la firma de este contrato a "EL FRANQUICIADOR" para su aprobación. Sin dicha aprobación escrita este contrato será considerado como nulo o inexistente, no obstante no será sujeto de reembolso ninguno de los importes que "EL FRANQUICIADO" haya realizado a "EL FRANQUICIADOR" por no haber informado oportunamente a "EL FRANQUICIADOR".
- c. "EL FRANQUICIADOR" se reserva el derecho exclusivo de poder actuar hacia todos sus FRANQUICIADOS y sobre todos aspectos relacionados con "LA FRANQUICIA" por sí mismo o a través de terceros, sean éstos personas físicas o morales que este designe, nombre, autorice, incluyendo asesores, agentes, concesionarios, empresas filiales o asociadas para cualquier actividad incluyendo en forma enunciativa mas no limitativa la gestión y actividades de: administración, contabilidad, cobranza, auditoria, evaluación de calidad, publicidad, promoción, capacitación, financiamiento, logística, comunicaciones, manejo de valores, desarrollo y mantenimiento de sistemas de informática y cómputo, entre otros.
- d. "EL FRANQUICIADOR", será el único que tendrá el derecho exclusivo sobre la definición, modificación, suspensión u otorgamiento de los beneficios económicos, promociones, materiales, publicidad, capacitación, programas financieros y comerciales, precios y tarifas de bienes y servicios que presta y ofrece "LA FRANQUICIA" así como las metodologías, proveedores, marcas, reglamentos, manuales, reglas, logotipos, procedimientos y demás herramientas comerciales y de negocios que usará o recibirá "EL FRANQUICIADO".
- e. "EL FRANQUICIADOR", será el único que podría definir los beneficios económicos que otorgan los proveedores de servicios y productos turísticos y definir a su entera discreción sobre la participación y beneficios de los FRANQUICIADOS, en función del volumen de operaciones, ingresos, y condiciones comerciales que tengan cada una de las FRANQUICIAS, por ello, "EL FRANQUICIADOR" se reserva el derecho exclusivo de otorgar o distribuir mayores o menores beneficios económicos, promociones o descuentos a éstas. Asimismo, "EL FRANQUICIADO", manifiesta su conformidad que "EL FRANQUICIADOR" podrá exigir o pagar cualquiera de estos Derechos, o proporcionar estos beneficios mediante cualquier Asociación, Sociedad, Corporación, Intermediario o Empresa que autorice.
- f. "EL FRANQUICIADO" deberá dirigir la totalidad de sus oportunidades de negocio, contactos, clientes, cotizaciones a través de su FRANQUICIA procurando la venta de productos y servicios que ofrece "EL FRANQUICIADOR" a través de los sistemas, procedimientos y métodos que éste ofrece.
- g. "EL FRANQUICIADO", deberá obtener un mínimo de Productividad de "LA FRANQUICIA", y para el caso que no alcance este mínimo "LA FRANQUICIA" y sus beneficios derivados de este contrato y de su actividad comercial podrán ser suspendidos o cancelados parcial o totalmente por "EL FRANQUICIADOR", sin ninguna penalización de carácter económico para "EL FRANQUICIADO".

ARTICULO OCTAVO. Localización y ubicación de "LA FRANQUICIA denominada MATRIZ" deberá realizarse bajo los siguientes términos:

- a. "EL FRANQUICIADO", deberá notificar a "EL FRANQUICIADOR" si "LA FRANQUICIA denominada MATRIZ" será explotada en un establecimiento público o en un inmueble específico, el cual se describe en el Anexo 3 adjunto al presente contrato, en adelante denominado como "INMUEBLE" o "ESTABLECIMIENTO", el cual debe reunir las características que requiera "EL FRANQUICIADOR" y haber obtenido la licencia de uso de suelo y permisos correspondientes para la actividad a ejercer. "Establecimiento Público" se entiende como un local comercial con acceso a clientes o personas del público en general.
- b. "EL FRANQUICIADOR" revisará que "EL FRANQUICIADO de Una FRANQUICIA MATRIZ" cuente con los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad. Ninguno de los gastos derivados de dicho inmueble o establecimiento, su mobiliario y acondicionamiento están incluidos en el precio de "LA FRANQUICIA". "EL FRANQUICIADO" libera a "EL FRANQUICIADOR" de toda responsabilidad relacionada con la gestión, explotación, uso, contratación, mantenimiento, acondicionamiento y ocupación del INMUEBLE. Todos los gastos derivados del INUEBLE serán a cargo del FRANQUICIADO. Si el FRANQUICIADO desocupa el INMUEBLE o ESTABLECIMIENTO antes mencionado deberá informar a "EL FRANQUICIADOR" y se obliga a retirar todos los bienes, materiales, señalamientos y objetos que tengan marcas o información relacionada con "EL FRANQUICIADOR" o con "LA FRANQUICIA".
- c. En cualquier caso que "EL FRANQUICIADO" desee utilizar promociones, medios de comunicación pública, audiovisuales, materiales impresos o medios electrónicos asociados con un establecimiento público o sin existir este, 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" y su costo será a cargo de "EL FRANQUICIADO".

ARTÍCULO NOVENO. La contratación de personal de “EL FRANQUICIADO” se regirá bajo las siguientes disposiciones:

- a. Todo el personal que contrate “EL FRANQUICIADO”, asistirá con anterioridad al inicio de actividades del negocio o a su incorporación al mismo, a los cursos de capacitación y pláticas informativas de “EL FRANQUICIADOR”. Posteriormente, el personal deberá asistir a las asesorías, programas de desarrollo. Actividades formativas, prácticas y demás eventos que realice “EL FRANQUICIADOR” y de las que se avisará con antelación suficiente.
- b. “EL FRANQUICIADOR” se obliga a capacitar al personal inicial (una persona por “FRANQUICIA DIGITAL” una persona por “FRANQUICIA SOCIA JR” y un máximo 3 personas por “FRANQUICIA de nominada MATRIZ” que señale “EL FRANQUICIADO” en la utilización de los elementos de gestión que le facilite para la correcta operación de “LA FRANQUICIA”. “EL FRANQUICIADOR” se obliga a realizar dichos cursos o sesiones informativas, las cuales están sujetas al cupo y disponibilidad, por lo que “EL FRANQUICIADO” deberá confirmar su asistencia a dichos cursos y sesiones tanto las presenciales como las virtuales.
- c. “EL FRANQUICIADOR” deberá acudir personalmente al domicilio de “EL FRANQUICIADO” o conectarse por los medios electrónicos que “EL FRANQUICIADOR” determine para tomar a los cursos o módulos de capacitación incluidos, obligatorios y también aquellos que pudiera convocar con costo adicional, impartidos por “EL FRANQUICIADOR” o proveedores, profesores, o personal autorizados, para el inicio de sus actividades y operación de su FRANQUICIA, debiendo certificarse cuando así “EL FRANQUICIADOR” lo requiera para poder operar

Los siguientes cursos que se mencionan a continuación son enunciativos, mas no limitativos ni es obligación de “EL FRANQUICIADOR” que sean impartidos en el orden señalado ni debe garantizar su impartición. “EL FRANQUICIADO” se obliga cursar él o a la persona que designe para operar su agencia a los siguientes cursos, entendiéndose que de no cumplirlo se podrán restringir claves de acceso a plataformas o notificaciones a Operadores Mayoristas para suspender la atención a su agencia.

Los siguientes cursos que a continuación se describen se encuentran clasificados y deben ser cursados para poder operar con todos los recursos que “EL FRANQUICIADOR” ofrece:

- i. Curso Básico de Agencia de Viajes.
 - ii. Cursos de Hotelería
 - iii. Cursos de Aéreos
 - iv. Neuroturiventas
 - v. Creación de Paquetes Turísticos
 - vi. Curso Básico de Sistema de Administración de Franquicia y
 - vii. Curso de Contabilidad de Franquicias y Régimen Fiscal.
 - viii. Curso Básico de Cotización de Producto.
 - ix. Curso Básico de Soporte Técnico
 - x. Curso Básico de Servicio a Clientes.
 - xi. Cursos de los globalizadores y/o motores de búsqueda vigentes.
 - xii. Cursos a los que sean invitados por parte de los operadores mayoristas de destino.
 - xiii. Curso de Modelo de Negocio.
 - xiv. Pláticas de información y juntas generales a FRANQUICIADOS.
- d. Todos los alimentos, bebidas, consumos, actividades y materiales que no formen parte de los cursos básicos y obligatorios están sujetos a un costo adicional por cuenta de “EL FRANQUICIADO”.
 - e. Los cursos especializados o asesorías especializadas que son impartidos para FRANQUICIADOS, que alcanzan grandes niveles de comercialización de producto o red de negocios, nichos de mercado especiales o atención a clientela especializada distintos al promedio de los FRANQUICIADOS tendrán un costo adicional a cargo de “EL FRANQUICIADO”. Dichos cursos no serán considerados obligatorios salvo cuando “EL FRANQUICIADOR” determine que “EL FRANQUICIADO”, se coloque en determinados supuestos para el buen manejo de su FRANQUICIA.
 - f. Los cursos, asesorías o pláticas que sean realizadas en forma privada a solicitud de un FRANQUICIADO y las capacitaciones para personal adicional, ya sea en el domicilio de “EL FRANQUICIANTE” o “FRANQUICIADOR”, si exceden el límite de personas autorizadas tendrán un costo adicional por cuenta de “EL FRANQUICIADO”.
 - g. Cualquier curso podrá ser suspendido de su programación original, si no se cubre el número mínimo de FRANQUICIADOS asistentes a dicha sesión, en el caso de cancelaciones o inasistencias a cursos que tienen costos por cuenta de “EL FRANQUICIADO”, deberán liquidarse como máximo en los próximos cinco días hábiles siguientes a la terminación del curso al FRANQUICIADOR (si no habían sido pagados previamente).
 - h. “EL FRANQUICIADO” se obliga a supervisar, controlar y vigilar la actuación y probidad del personal, contactos y otros FRANQUICIADOS a su cargo cuando estos existan. Todo el personal y contactos de “EL FRANQUICIADO” estarán bajo su estricta responsabilidad de tipo laboral, civil, mercantil, fiscal y penal y deberán eximir y cubrir a “EL FRANQUICIADOR” en todo momento libre de toda responsabilidad, daño reclamación o costos derivados de problemas, litigios o juicios asociados con ellos.

ARTÍCULO DÉCIMO. La publicidad de "LA FRANQUICIA" se regirá por las siguientes disposiciones:

- a. "EL FRANQUICIADOR", se compromete a proporcionar a "EL FRANQUICIADO" de los estándares de imagen que debe utilizar para su material de ventas, promocional y publicidad en general.
- b. El costo de incorporación o adhesión a "LA FRANQUICIA", no incluye gastos de publicidad por parte de "EL FRANQUICIADOR", por lo que en cada caso éste último determinará las necesidades de promoción o publicidad y la forma de cómo deberán dividirse los costos entre "EL FRANQUICIADOR" y "EL FRANQUICIADO". Por tal motivo, en caso de que algún FRANQUICIADO no participe en dicho programa de publicidad o promoción no tendrá derecho de recibir los beneficios económicos o en especie (promociones) que se deriven de estos.
- c. "EL FRANQUICIADO", por su parte y a su cargo, podrá realizar la publicidad que estime oportuna en su provecho, siempre que se realice en su zona, previa autorización de forma expresa y por escrito por parte de "EL FRANQUICIADOR".

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO. La competencia de "LA FRANQUICIA" se desarrollará conforme las siguientes reglas: a. "EL FRANQUICIATARIO" se obliga a no desarrollar, operar o vender, ni directa ni indirectamente servicios o productos similares, objeto de la presente FRANQUICIA o de lo establecido en los Estatutos, salvo autorización expresa por parte de "EL FRANQUICIADOR", durante la vigencia de contrato y por un plazo de

- b. dos años de la finalización de contrato en la República Mexicana o en cualquier otro país donde "EL FRANQUICIADOR" ofrece su sistema de FRANQUICIAS o tenga presencia de algún FRANQUICIADO.
- b. "EL FRANQUICIADO" se obliga a mantener informado a "EL FRANQUICIADOR", cuando así se le requiera de cualquier causa de posible pérdida del negocio o de cualquier información acerca de las condiciones de competencia en el mercado, con el objeto de mantener siempre los mejores mecanismos que impidan la competencia a su FRANQUICIA y al FRANQUICIADOR.
- c. Ningún FRANQUICIADO deberá intentar contactar a algún otro FRANQUICIADO para establecer convenios especiales o acuerdos privados distintos a los que "EL FRANQUICIADOR" haya establecido con ellos previamente. La elaboración de cualquier acuerdo privado verbal o escrito entre FRANQUICIADOS sin conocimiento del FRANQUICIADOR está estrictamente prohibida y será causa de rescisión del contrato de "LA FRANQUICIA".
- d. Ningún FRANQUICIADO deberá contactar clientes, agentes, contactos, personas o empresas que tienen relación con algún otro FRANQUICIADO. Dicha acción será causal de rescisión de este contrato. Si el FRANQUICIADO tiene interés de contactar algún posible negocio o cliente y tiene duda si este es atendido por otro FRANQUICIADO, con el cual pudiera competir deberá solicitar autorización escrita al FRANQUICIADOR para evitar incurrir en un incumplimiento a este contrato.
- e. Está estrictamente prohibido, que algún FRANQUICIADO trate de establecer acuerdos privados o condiciones especiales con algún proveedor de servicios o productos sin autorización escrita de "EL FRANQUICIADOR" y en caso de hacerlo además de ser causal de rescisión de este contrato "EL FRANQUICIADO" pagará como pena convencional el total de los ingresos que haya percibido por dicho acuerdo no autorizado.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO. La información que se deberá proporcionar para la auditoría, por parte de "EL FRANQUICIADOR", se regirá bajo las siguientes disposiciones:

- a. "EL FRANQUICIADO" se obliga a suministrar a "EL FRANQUICIADOR", toda la información que le sea solicitada, incluyendo la situación patrimonial del negocio de "EL FRANQUICIADO", así como cualquier documentación, contrato, registro, actividad económica, contable, fiscal o legal asociada con "LA FRANQUICIA", a sus empleados, propietarios, accionistas, asociados, contactos, clientes, proveedores, agentes, promotores o empresas relacionadas con la misma.
- b. "EL FRANQUICIADO", se obliga a suministrar a "EL FRANQUICIADOR" todas las evaluaciones de servicio y calidad, comentarios de clientes y registros que le sean solicitados y a cooperar sin restricción alguna en los procesos de auditoría que practique el FRANQUICIADOR a los FRANQUICIADOS y sus clientes.
- c. Cualquier impedimento por parte de "EL FRANQUICIADO" o incumplimiento en las fechas o períodos definidos para la realización de auditorías o para facilitar la información requerida por "EL FRANQUICIADOR"; será causa de incumplimiento contractual y de suspensión de los beneficios y derechos que le otorga su FRANQUICIA y/o EL FRANQUICIADOR.
- d. Con el objeto de salvaguardar la calidad del servicio de las FRANQUICIAS, "EL FRANQUICIADO", acepta que si en algún momento algún reporte o evaluación de un cliente de "EL FRANQUICIADO" o de una FRANQUICIA o el resultado de una auditoría reflejan información de insatisfacción respecto a la atención o servicios recibidos del FRANQUICIADO, el FRANQUICIADOR se reserva el derecho de reasignar a dicho cliente y sus beneficios a otro FRANQUICIADO distinto al que originalmente lo atendía, previa notificación por escrito al FRANQUICIADO que atendía a dicho cliente previamente.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO. La Confidencialidad de "LA FRANQUICIA", se regirá por las siguientes reglas:

- a. "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.

- b. 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.
- c. 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.
- d. 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.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO. "EL FRANQUICIADO", que decida ceder los derechos y obligaciones derivados del Contrato de Franquicia, se sujetará a las siguientes disposiciones:

- a. "EL FRANQUICIADO" no podrá ceder, transferir, donar, otorgar, vender, otorgar en comodato o aplicar cualquier otra forma de transmisión o enajenación de los derechos adquiridos de este contrato a un tercero sin la previa autorización por escrito de "EL FRANQUICIADOR".
- b. "EL FRANQUICIADOR", será el único que tendrá el derecho de ceder, transferir, donar, otorgar o vender tanto a otros FRANQUICIADOS como a cualquier otra persona física o moral sin limitación alguna los derechos que tiene o que se deriven de este contrato y de cualquier otro aspecto asociado con el mismo incluyendo las marcas, manuales, metodologías y herramientas de trabajo, sistemas, o acuerdos existentes para la compra o venta de productos o servicios que tenga u ofrezca "EL FRANQUICIADOR" o sus FRANQUICIAS.
- c. "EL FRANQUICIADOR", conservará los derechos descritos en el inciso anterior respecto al contenido y beneficios del Contrato de Franquicia celebrado con "EL FRANQUICIADO", cuando termine su periodo de vigencia por cualquier causa.
- d. En el caso de que el propietario o propietarios de "LA FRANQUICIA", sean personas morales o sociedades mercantiles o de otra índole (conocidas como empresas o instituciones), estas también se registrarán por lo dispuesto en todo este contrato incluyendo lo establecido en esta cláusula, con la condición de que no podrán ceder, transferir, donar, otorgar o vender o modificar la participación de accionistas de la Sociedad, razón social u organización que haya sido registrada como FRANQUICIADO, pues será considerado como una cesión de derechos de este contrato y/o de la FRANQUICIA y será causal de suspensión inmediata de los beneficios y derechos a que se hace acreedor "EL FRANQUICIADO", si no se recaba previamente la autorización por escrito por parte de "EL FRANQUICIADOR".

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO. La Responsabilidad derivada del Contrato de Franquicia, será la siguiente:

- a. "EL FRANQUICIADO" deberá mantener el total y absoluto control de su personal y las políticas propias de la administración de su "NEGOCIO", incluyendo sus responsabilidades laborales, mercantiles y fiscales. Bajo ninguna causa "EL FRANQUICIADOR", ni alguno de los otros FRANQUICIADOS podrán dar órdenes o representar o actuar como agente de "EL FRANQUICIADO" en el manejo de su empresa o su personal, sus decisiones u objetivos particulares. De la misma manera "EL FRANQUICIADO", mantendrá el mismo respeto y autonomía respecto a "EL FRANQUICIADOR" y el resto de sus FRANQUICIADOS o cualquier otra persona física o moral relacionada con éstos. Tanto "EL FRANQUICIADOR" como "EL FRANQUICIADO", serán responsables en forma separada de sus responsabilidades y obligaciones de tipo civil, laboral, penal, fiscal y de cualquier otra índole relacionada con la administración de su organización, su empresa y su personal. Las partes que firman este contrato deberán desligar cualquier responsabilidad de las anteriormente mencionadas a la otra e indemnizar cualquier daño o perjuicio que se derive ante la negligencia o imposibilidad de hacerlo. Así mismo, cada una de las partes que actúen en la oferta de algún producto o servicio serán responsables en lo individual de su personal y equipo, así como, deberán tramitar por su propia cuenta todo lo relativo a fianzas, seguros, licencias y/o permisos para la prestación y oferta de cualquiera de los productos y servicios que ofrecen, incluyendo aquellos de "LA FRANQUICIA". "EL FRANQUICIADO", deberá atender cualquier queja o problema que se presente por parte de algún cliente y referir de inmediato a "EL FRANQUICIADOR" para que éste a su vez, en caso de ser necesario, se la comunique a la persona o empresa competente que pudiera tener relación con dicha situación.
- b. "EL FRANQUICIADO", asume bajo su propio riesgo, los daños y perjuicios, así como, cualquier responsabilidad de los materiales, documentos, registros, comprobantes, mobiliario y equipo de su propiedad o relacionados con su FRANQUICIA, ya sea por robos, hurto, maltrato o daños de terceros, desastres naturales como son huracanes, tifones o similares o fenómenos meteorológicos, perturbaciones de la paz social, problemas o juicios laborales, civiles, mercantiles o por cualquier motivo o causa, y eximiendo y cubriendo a "EL FRANQUICIADOR", de cualquier pérdida, extravío o daño a los mismos que pueda afectar al propio "EL FRANQUICIADO", a otros FRANQUICIADOS, y/o a sus clientes, contactos o personas relacionadas con este último o su FRANQUICIA. Cualquiera de los riesgos mencionados ocurrieran, no será causal suficiente para que "EL FRANQUICIADO" deje de cumplir con las obligaciones a su cargo.
- c. "EL FRANQUICIADO" deberá mantener las cuentas, pagos, consumos o gastos de su actividad al corriente.

En caso de que 'EL FRANQUICIADO', presente cualquier adeudo o saldo pendiente de liquidar a "EL 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 y posterior a tal descuento. La acción anterior no implica bajo ninguna causa que "EL FRANQUICIADOR" represente o pueda ser considerado como garante o representante de "EL FRANQUICIADO" o para que este deje de cumplir con las obligaciones y responsabilidades de su FRANQUICIA, o de cualquiera de los productos o servicios que este hubiera solicitado o contratado.

- d. La falta de pago puntual de la cualquier producto, servicio, material, curso, cotización solicitada y que ocasionará algún saldo o adeudo no liquidado por "EL FRANQUICIADO", será causa suficiente para que "EL FRANQUICIADOR", demande la rescisión del presente contrato, así como, el pago de los daños y perjuicios correspondientes. Asimismo, se procederá de inmediato a suspensión parcial o total de cualquiera de los servicios que se hayan contratado y los beneficios o derechos que se deriven de este contrato o dichos servicios. El pago de los servicios contratados y de cualquier adeudo deberá realizarse en el domicilio señalado por "EL FRANQUICIADOR" en el Contrato de Franquicia, o en cualquier otro que este señale posteriormente por escrito a "EL FRANQUICIADO".
- e. "EL FRANQUICIADOR", sus empleados, proveedores, prestadores de servicios, asesores o empresas asociadas, no tendrán ninguna obligación de llevar a cabo el cumplimiento del contrato o cualquier servicio a favor de "EL FRANQUICIADO", si no le ha sido entregado depósito o la garantía y la confirmación escrita que respalde el servicio, producto o contrato solicitado, si existen adeudos o saldos pendientes, si los pagos señalados no se han realizado en las fechas señaladas por el prestador de servicios o "EL FRANQUICIADOR", por consiguiente será Responsable de promover los productos y servicios debidamente actualizados y bajo precios y condiciones correctas al consumidor, así como revisar cuidadosamente los datos del consumidor y/o diente final, recabar la confirmación y descripción escrita de los servicios o productos solicitados por parte del cliente y/o el proveedor, la documentación de identificación y migración tanto nacional como extranjera, los precios y fechas de los paquetes, boletos y demás servicios que promueva y/o que estén relacionados con los servicios que ofrece.
- f. "EL FRANQUICIADOR", no asume ninguna obligación o responsabilidad sobre acciones, actividades, servicios y/o productos que vendan o realicen los prestadores de servicios turísticos o de cualquier tipo, establecimientos, personas físicas o morales que no trabajen directamente o formen parte de la razón social de "EL FRANQUICIADOR". La responsabilidad de este último del cumplimiento del Contrato de Franquicia, está sujeta a las limitaciones y condiciones que adicionalmente los prestadores de servicios señalen y la posibilidad de prestar el servicio por parte de estos últimos en función de sus políticas y condiciones previamente acordadas por escrito. Asimismo, será responsable de programar oportunamente la entrega al consumidor y/o cliente final en su domicilio, el domicilio del "FRANQUICIADO" y/o de "EL FRANQUICIADOR" de la documentación, boletos y demás servicios que promueva, ofrezca o venda 'EL FRANQUICIADO' a dicho cliente.
- g. Con respecto al Pago de Impuestos, tanto "EL FRANQUICIADO", como "EL FRANQUICIADOR", serán responsables por su cuenta de hacer frente a sus responsabilidades, por tal razón, la cotización o las cotizaciones que sean remitidas y/o servicios prestados a "EL FRANQUICIADO" y/o a sus clientes, se les deberá adicionar o en su defecto (si ya lo incluyen) desglosar el Impuesto al Valor Agregado y/o los impuestos aplicables.
- h. Cuando "EL FRANQUICIADO" o cualquiera de sus clientes pague los servicios, productos o solicitudes que realice por medio de cheques y alguno de estos sea devuelto; "EL FRANQUICIADOR", cargará una tarifa de "servicio por cheque devuelto" equivalente al 20% del importe por el que fue girado el mismo, independientemente de que "EL FRANQUICIADO" y/o su cliente cubra el importe total original de dicho cheque, la falta de pago tanto del importe adicional mencionado anteriormente, así como, del pago de servicios relacionado con dicho cheque será motivo suficiente para que "EL FRANQUICIADOR" rescinda el contrato correspondiente y EL CLIENTE pagará los daños, perjuicios o penas que apliquen, así como la inmediata suspensión total o parcial de cualquiera de los servicios que se hayan contrata

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO. En cuanto a las regalías, cargos o costos adicionales, se regirán por las siguientes disposiciones:

- I. "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.
- II. 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.
- III. 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:
 - i. Comisiones o cargos de tarjetas, instrumentos bancarios o servicios financieros.
 - ii. 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.
 - iii. Servicios de capacitación, asesoría o cursos especiales, es decir, los no incluidos en el inciso "c" Del Artículo Noveno de este documento.
 - iv. Trámites o servicios administrativos especiales que no son parte de la actividad diaria de la FRANQUICIA, el FRANQUICIADOR u otros FRANQUICIADOS.
 - v. Asesoría administrativa, legal o fiscal relativa al FRANQUICIADO y a su negocio.
 - vi. Comisiones del operador de "Soporte Técnico" o "Help-Desk" (Centro de Asistencia o Centro de Atención Telefónica).
 - vii. 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".
 - viii. Gastos o costos de publicidad, material promocional impreso, material de ventas, catálogos de productos o gastos de eventos solicitados o en beneficio del FRANQUICIADO.
 - ix. Gastos de mensajería o correo de entrega certificada cuando el FRANQUICIADO no acuda al sitio de entrega de materiales o documentación del FRANQUICIADOR.
 - x. Gastos de telefonía, internet o sistemas de cómputo, diseño, arquitectura o mobiliario para la operación de su negocio.
 - xi. Cargos por licencias de uso de sistemas o telecomunicaciones de su propiedad.
 - xii. 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.
 - xiii. 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.
- IV. "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".
- V. "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.

j. Cuando "EL FRANQUICIADO" o cualquiera de sus clientes pague los servicios, productos o solicitudes que realice por medio de cheques y alguno de estos sea devuelto; "EL FRANQUICIADOR", cargará una tarifa de "servicio por cheque devuelto" equivalente al 20% del importe por el que fue girado el mismo, independientemente de que "EL FRANQUICIADO" y/o su cliente cubra el importe total original de dicho cheque, la falta de pago tanto del importe adicional mencionado anteriormente, así como, del pago de servicios relacionado con dicho cheque será motivo suficiente para que "EL FRANQUICIADOR" rescinda el contrato correspondiente y EL CLIENTE pagará los daños, perjuicios o penas que apliquen, así como la inmediata suspensión total o parcial de cualquiera de los servicios que se hayan contratado.

ARTICULO DECIMO OCTAVO. Cada una de las partes será responsable del pago de los impuestos de cualquier índole, gastos y demás obligaciones mercantiles y fiscales que sean inherentes y se deriven de su actividad. Cada una de las partes deberá estar al corriente de sus obligaciones fiscales y atender cualquier requerimiento o solicitud de la autoridad en forma oportuna y por cuenta propia, desligando una a la otra de sus respectivas responsabilidades en esta materia.

CAPÍTULO CUARTO CAUSAS DE TERMINACION DEL CONTRATO

ARTICULO DECIMO NOVENO. El presente contrato podrá ser terminado por cualquier de las siguientes causas:

- a. Por voluntad de cualquier de las partes, previo aviso por escrito con anticipación de treinta días naturales o mediante correo certificado. En este caso se estipula que la terminación anticipada fuera por parte de "EL FRANQUICIADOR" y por causa ajena a "EL FRANQUICIADO", deberá compensar dicha terminación, ofreciendo a "EL FRANQUICIADO" ponerle en contacto directo con sus proveedores y asó como informar de los procedimientos necesarios, para que "EL FRANQUICIADO" pueda continuar prestando sus servicios por cuenta propia y sin ninguna otra responsabilidad para las partes. Si la terminación anticipada ocurriera por voluntad de "EL FRANQUICIADO" y causa ajena a "EL FRANQUICIADOR", "EL FRANQUICIADO" cederá todos los beneficios y derechos de este contrato a favor de "EL FRANQUICIADOR", sin derecho a reclamar sobre ninguno de ellos y deberá liquidar todo adeudo pendiente por servicios, productos, solicitudes o cotizaciones que este haya realizado.
- b. Por voluntad de cualquiera de las partes cuando ocurra incumplimiento de cualquier de las cláusulas del Contrato de Franquicia. El incumplimiento deberá notificarse a la otra parte, mediante correo certificado, en el domicilio indicado por la parte que incumplió, expresando claramente el motivo del incumplimiento. En dicha comunicación, la parte que no ha incumplido deberá dar un plazo de 30 días a la parte incumplidora para que proceda a cumplir penalización pactada en la fracción que antecede. Una vez que haya pasado dicho plazo sin que la parte incumplidora haya procedido a cumplir, la otra parte da por terminado el Contrato y reclamar los daños y perjuicios que procedan.
- c. Por causa de la extinción de la personalidad jurídica de cualquiera de las partes o que cualquier de los contratantes caiga en situación de insolvencia jurídica.

En el caso de terminación anticipada sin autorización escrita de "EL FRANQUICIADOR" o si no existiera ninguna causa de terminación de contrato por parte de "EL FRANQUICIADO", se establece como pena convencional a su cargo, el valor que resulte de los últimos doce meses de los servicios contratados a "EL FRANQUICIADOR".

Ciudad de México, a los _____ días del mes de _____ del año _____.

"EL FRANQUICIADO" O "FRANQUICIANTE"

"EL FRANQUICIADOR" O FRANQUICIATARIO"

(NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE DE LA FRANQUICIA O REPRESENTANTE LEGAL)

(NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL)

TESTIGO

TESTIGO