



Dossier de Información Precontractual

DOSSIER DE INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL

1. Obligación Legal
2. Datos identificativos del franquiciador
3. Sector de actividad
4. Características generales y Estructura de la red
5. Elementos esenciales del acuerdo de franquicia

1

Obligación legal

El franquiciador está obligado por ley a entregar al potencial franquiciado con una antelación mínima de 20 días a la firma de cualquier contrato o precontrato o del pago de cualquier cantidad al franquiciador, la información veraz y necesaria para que pueda determinar la incorporación o no a la red franquiciada.

De acuerdo con el Real decreto 2.485/1998, el franquiciador deberá entregar al potencial franquiciado datos sobre:

- Datos identificativos del franquiciador
- Acreditación sobre la marca
- Descripción general del sector
- Características generales y estructura de la red
- Elementos esenciales del acuerdo de franquicia

2

Datos identificativos del franquiciador

a.- NOMBRE/RAZÓN SOCIAL:

Series Hosteleras, S.L.

b.- DOMICILIO SOCIAL:

Carretera de León, número 83. Astorga. León.

c.- DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE FRANQUICIADORES:

Nº asignado en el Registro Central de Franquiciadores: 2006/1259/08/24/6/F

d.- DATOS DE LA MARCA Y SIGNOS DISTINTIVOS:

MARCA Nº: 2628198

TITULAR DE LA MARCA: Series Hosteleras, S.L.

DENOMINACIÓN: Gps & c Grupo de pubs selectos & cervecerías

SIGNOS DISTINTIVOS EN SU DENOMINACIÓN: Gps & c

DISTINTIVO:



TIPO DISTINTIVO: Mixto. Denominativo con gráfico

CLASIFICACION DE NIZA: 43

FECHA PRESENTACIÓN SOLICITUD: 3 de diciembre de 2004

FECHA CONCESIÓN DE REGISTRO: 11 de mayo de 2005

Conforme a la Ley de Marcas, el registro, confiere a su titular el derecho exclusivo a utilizarla en el tráfico económico. El registro ha quedado otorgado sin perjuicio de tercero, por diez años contados desde la fecha de solicitud pudiendo renovarse indefinidamente por periodos ulteriores de diez años.

e.- DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL:

Series Hosteleras, S.L., domicilio social en Astorga, carretera de León, número 83 , C.I.F. nº B-24445306, conforme escritura de poder firmada ante el Notario de Astorga Don Joaquín López Doval, inscrita en el Registro Mercantil de León, tomo 953, folio 186 hoja número LE-12870, inscripción 1ª

3

Sector de actividad

Dentro del sistema de franquicia, el sector de la Hostelería - Restauración es, uno de los más tradicionales y demandados, manteniéndose como líder en cuanto al número de enseñas.

Esta situación ha animado a productores y grandes distribuidores a participar en redes franquiciadas.

Evidentemente se trata de conceptos de negocio con costes iniciales altas, pero compensadas con rentabilidades elevadas, lo que provoca un menor riesgo para el potencial inversor.

Desde finales de los años 90 puede percibirse una evolución del sector hacia la creación de elementos de valor añadido. Así aspectos como la atención al cliente, el servicio, o la calidad de los productos ofertados cobran especial valor.

En los últimos años asistimos a una innovadora tendencia, la de la búsqueda de la rentabilización de los establecimientos durante la mayor franja horaria posible.

Su finalidad última es aumentar el número de clientes, a través de la incorporación de diferentes líneas de negocio, adaptadas a las diferentes franjas horarias, cubriendo así las necesidades del cliente desde la mañana hasta la noche.

4

Características generales y Estructura de la red

El concepto de negocio Gps & c se encuadra dentro del comercio asociado y dentro de éste en el denominado como sistema de franquicia.

Opera dentro del sector de la hostelería - restauración, con unas características propias y muy específicas, que lo hacen diferenciarse claramente de otras ofertas del sector.

El origen de Gps & c hay que buscarlo en el año 1971. Posteriormente y después de este largo bagaje de experiencia en el mundo de la hostelería, se inaugura el primer establecimiento Gps & c de la cadena en el año 2003, donde se verificó el modelo de negocio y que hoy día hace las veces de unidad piloto, sirviendo como centro de formación a franquiciados y "laboratorio" de pruebas.

La idea inicial de negocio buscaba crear un lugar común en el que el cliente pudiera disfrutar a lo largo de una amplia franja horaria

El concepto fue innovador: cafetería durante la mañana y la tarde, restaurante a mediodía y por la noche y local de copas en horario nocturno.

De esta forma nace Gps & c, locales que gracias a sus cambios de iluminación, música y mobiliario, se transforman con el paso del día, pudiendo disfrutar desde el café de la mañana, hasta la copa de la noche...

Actualmente Gps & c cuenta con dos establecimientos propios y dado el éxito obtenido y el interés generado se decide afrontar una expansión a nivel nacional a través de establecimientos franquiciados.

Soporte:

- Método operativo probado
- Asesoramiento integral
- Formación inicial en centro piloto y en la unidad franquiciada
- Sistema Informático

Asesoría:

- Selección del local
- Adecuación del local
- Aplicación del Método
- Asesoramiento permanente

Ficha Técnica

Empresa: Series Hosteleras, S.L.

Marca: Gps & c

Actividad: Hostelería

Dirección: Ctra. de León, 83 Astorga (León)

Teléfono: 987 87 53 46

Fax: 987 87 54 17

Web: www.gpsgrupo.com e-mail: leon@gpsgrupo.com

País de origen: España

Año creación de la empresa: 2003

Año creación de la franquicia: 2006

Unidades propias: 2

Unidades franquiciadas: 0

Inversión aproximada: 1.300 €/m²

Canon de entrada: 9.000 €

Facturación estimada: 600.000 €

Royalty: 4%

Canon de publicidad: 1,0 %

Publicidad local: 0,5 %

Dimensión mínima del local: 200 m²

Ubicación preferente: primeras líneas comerciales, alto tránsito peatonal, casco antiguo de las ciudades

Población mínima: 80.000 habitantes

Duración del contrato: 5 años

Renovación y periodo: previo acuerdo de las partes. BIANUAL

5

Elementos esenciales del acuerdo de franquicia

Principales obligaciones del franquiciador recogidas en el Contrato de Franquicia:

Cesión por parte del franquiciador al franquiciado de los derechos para la explotación del Método Gps & c

El franquiciador proporcionará al franquiciado y a su personal la formación necesaria a través de la transferencia del saber-hacer mediante los cursos de formación y los manuales operativos

El franquiciador proporcionará asistencia continua al franquiciado

Procurará el suministro de los productos seleccionando y negociando con proveedores referenciados

Informará al franquiciado sobre las modificaciones que pudieran introducirse.

Principales obligaciones del franquiciado recogidas en el Contrato de Franquicia:

Deberá hacer un uso adecuado de las marcas

Asistirá a los cursos de formación impartidos por el franquiciador

Hará frente a los diversos pagos derivados de su actividad como franquiciado

Se abstendrá de ejercer actividades que pudieran considerarse competidoras con la actividad propia del franquiciador

Mantendrá la confidencialidad debida al saber-hacer del franquiciador

Duración del Contrato de Franquicia y renovación:

La duración inicial del contrato será de cinco años, pudiendo renovarse, previo acuerdo de las partes, por periodos bianuales.

Principales Causas de Resolución:

El franquiciado podrá cancelar la relación contractual con el franquiciador de manera anticipada, debiendo realizar de forma fehaciente un preaviso al franquiciador con al menos 90 días de antelación a la fecha prevista para dicha cancelación.

Causas de resolución inmediata por parte del franquiciador:

- a. La venta, cesión o transmisión por el franquiciado del contrato.
- b. La transmisión a terceros de los secretos del método, competencia desleal al franquiciador y la cesión no autorizada de las marcas
- c. El uso inadecuado de las marcas
- d. La transmisión que implique un cambio en el control de la sociedad
- e. La disolución de la sociedad franquiciada, la insolvencia de hecho o declaración de suspensión de pagos o quiebra por parte del franquiciado.
- f. La interposición contra el franquiciado de procedimientos judiciales
- g. La venta en el local de productos ajenos al método
- h. El impago de las obligaciones económicas
- i. Realizar competencia desleal al franquiciador.

Pactos de exclusiva:

El derecho de uso de las marcas, que identifican al método, podrán ser utilizados por el franquiciado sólo dentro de la zona de exclusividad determinada .

La zona de exclusividad obliga a las dos partes:

- El franquiciador no abrirá ni autorizará la apertura de nuevas unidades ya sean propias del franquiciador o de otros franquiciados dentro de la zona de exclusividad.
- El franquiciado se obliga a no realizar acciones tendentes a la captación de clientes en otras zonas que no sean la zona de exclusividad, cuando en éstas, ya estuviera operando otro franquiciado.