

En la ciudad de Málaga a x de xxxxxxxx de 200x

REUNIDOS

De una parte Doña Inmaculada Almeida Pedraza, mayor de edad, con D.N.I 48.930.970-B, como representante legal de la empresa ALMEIDA VIAJES S.L, según consta en la escritura de constitución notarial otorgada ante el notario del Ilustre Colegio de Málaga, Don Pedro Real Gamundi, en fecha 26 de mayo de 2004, con el nº 715 de su protocolo, y con domicilio social en Calle Córdoba, número 6, oficinas 102 - 103, 29001 en Málaga, con CIF B-92545631, en adelante el franquiciador.

De otra parte Don xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, mayor de edad, con DNI número xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, con domicilio en calle xx, en adelante el franquiciado.

EXPONEN

PRIMERO. Que la sociedad ALMEIDA VIAJES S.L está plenamente constituida, en virtud de Escritura de Constitución de la Sociedad otorgada ante el notario del Ilustre Colegio de Málaga, Don Pedro Real Gamundi, en fecha 26 de mayo de 2004, con el nº 715 de su protocolo, y con domicilio social en Calle Córdoba, número 6, oficinas 102 - 103, 29001, en Málaga, con CIF B-92545631, que además es titular del nombre comercial ALMEIDA VIAJES, con número de expediente 258149, y de la marca ALMEIDA VIAJES y el logotipo, con número de expediente 2764722, y viene utilizando de forma continuada e indubitada el rótulo de establecimiento con la marca y logotipo ALMEIDA VIAJES. Los mencionados derechos de la propiedad industrial, merced al uso que de los mismos viene realizando el franquiciador, son notoriamente conocidos en el mercado con signos distintivos del franquiciador y de su actividad de AGENCIA DE VIAJES. Tales signos distintivos constan inscritos en la Oficina Española de Patentes y Marcas, según resulta de la información contenida en el presente contrato.

1.2. El franquiciador manifiesta que el franquiciado conoce la información suficiente de éste con la antelación mínima legal de veinte días prevista en el artículo 62, apartado 3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, y desea suscribir y cumplir el presente contrato, siendo adiestrado y asistido en el ejercicio de la actividad de agencia de viajes y, en general, en cualquier otra actividad que el franquiciador realice en la actualidad o en el futuro, dentro de los límites de este contrato.

1.3. El franquiciador tiene como objetivo la defensa de los intereses económicos y la unión de aquellas agencias que firmen contratos de adhesión con él, así como hacer que estas agencias de viajes sean rentables, con una imagen corporativa ya consolidada en el mercado y con unos puntos en común, distintivos del resto de empresas del sector, como son los colores, su anagrama, imagen corporativa, etc., que identifica a cada una de estas

empresas como miembro del Grupo Almeida Viajes, con la seguridad de que el cliente hallará en ellas la acogida, profesionalidad y servicios en cualquiera de los lugares de implantación donde se encuentre.

1.4 Como tal contrato celebrado en atención a la persona firmante, el franquiciado se compromete a no dar entrada en el capital social de la agencia de viajes franquiciada a ningún tercero sin el previo conocimiento y consentimiento del franquiciador. En consecuencia, se considerará cesión no consentida, a los efectos de cancelación anticipada, el cambio de titularidad de participaciones o venta de acciones. De esta misma forma el franquiciado no podrá ceder total o parcialmente su agencia sin consentimiento expreso del franquiciador, bien mediante la transmisión de todo o parte del capital social o por cualquier otro medio que implique la sustitución de la dirección del negocio.

SEGUNDO. El contrato de franquicia es un acuerdo, en el sentido definido por la Comisión de las Comunidades Europeas como se definen en el reglamento de la CE nº 2790/99 de 22 de diciembre de 1999, y no podrá ser considerado de ninguna manera como la formación de una sociedad de hecho entre las partes, ni como un acuerdo que confiere al franquiciado la calidad de agente, representante, apoderado o asalariado del franquiciador. La responsabilidad de cada una de las partes se limita a las obligaciones asumidas.

2.2. El espíritu del contrato consiste en permitir al franquiciado la creación de su empresa, desarrollándola más rápidamente que si, de otro modo, lo hubiese hecho sin la ayuda del franquiciador, adaptando su actividad al sector que nos ocupa gracias a la experiencia y contactos del franquiciador que le permiten al franquiciado un mejor desarrollo de su actividad pero sin dejar de conservar el control de la administración y de la gestión de su empresa independiente, cuya responsabilidad asume por otra parte. Este objeto conforma: el derecho a utilizar la marca Almeida Viajes para la explotación de su franquicia, durante la duración del contrato, absteniéndose de variar la ubicación o apertura de nuevas delegaciones sin consentimiento expreso del franquiciador.

2.3. El franquiciador apoyándose en la experiencia adquirida dentro del sector de agencias de viajes, adaptando sus conocimientos, permanencia en el sector y clientela, un saber hacer, "Know How", determinado, toma la decisión de crear una red de franquicias de agencias de viajes que obtengan un desarrollo profesional como empresas independientes pero con el exclusivo signo distintivo de la franquicia Almeida Viajes.

2.4. Al adherirse al presente contrato, el franquiciado se obliga a un cierto número de exigencias de calidad, profesionalidad, eficacia y prestigio. El franquiciador concede al franquiciado el derecho a utilizar la marca concedida, dándole también acceso a un "Know How" original del franquiciador, con una formación y unas técnicas que son fruto de su experiencia en el sector turístico, en especial en las agencias de viajes.

2.5. El contrato impone al franquiciador asegurar la franquiciado una asistencia continuada y la transmisión del saber hacer original respetando su plena independencia. Por su parte el franquiciado debe de esforzarse por defender la imagen de la red, cerrándose una verdadera cooperación.

TERCERO. Que el franquiciado después de haber recibido el dossier informativo, haber examinado el contrato y resuelto todas las cuestiones planteadas en la fase de selección entre el franquiciado y el franquiciador, manifiesta su interés en explotar en régimen de Agencia Asociada Independiente la actividad de agencias de viajes, comercializando todos los servicios propios de tal actividad, en el local e instalaciones que tiene ubicados en

3.2. Se pacta expresamente entre franquiciado y franquiciador que el contrato se concluye por una duración de carácter indefinido, y entra en vigor a partir de la firma del presente, una vez se haya ingresado la totalidad del canon de entrada en la cuenta mencionada en el presente contrato. En cualquier caso, el franquiciado se compromete a hacer efectiva la explotación del negocio franquiciado, en el menor tiempo posible desde la fecha de firma del presente contrato.

3.3. Si las partes desean concluir o revocar el contrato deberán notificarse con un preaviso de 3 meses por escrito, manifestando los motivos de dicha solicitud.

CUARTO. El franquiciador llevará a cabo la tramitación de la documentación necesaria ante la Dirección General de Turismo de cada Comunidad Autónoma a fin de obtener el Título-Licencia del franquiciado, propiedad del mismo. Asimismo, el franquiciado autoriza a presentar en su nombre cuantas documentaciones sean precisas para la tramitación y alta de la agencia de viajes.

4.2. El franquiciado está facultado para desarrollar el negocio, objeto del presente contrato, tan pronto como se obtenga la oportuna autorización de las autoridades competentes sobre dicha Agencia de Viajes y del franquiciador.

Con base en lo expuesto, las partes han acordado la cesión de la explotación del negocio indicado a favor del franquiciado, mediante el presente contrato de adhesión y según las siguientes:

ESTIPULACIONES

ANTES DE LA APERTURA:

PRIMERA. TRÁMITES ANTE TURISMO. Corresponde al franquiciador la realización y ejecución de todos los trámites necesarios ante la Administración de Turismo competente para la autorización del ejercicio de la actividad, en concreto:

- Solicitud de los avales y seguro de responsabilidad civil necesarios para la apertura de la agencia. Los gastos derivados de esta gestión están cubiertos el primer año natural por el canon de entrada.
- Solicitud de registro del nombre comercial.
- Solicitud del título licencia a nombre del franquiciado y la correspondiente alta en Turismo.

Corresponde al franquiciado el pago de las renovaciones anuales, cada 1 de enero, de los avales y seguros correspondientes a su título propio ante Turismo.

SEGUNDA. El contrato de franquicia impone al franquiciado el respeto a los métodos técnicos y comerciales del franquiciador, entendiéndose plenamente facultado para desarrollar el negocio, objeto del presente contrato, tan pronto como se obtenga la oportuna autorización de dicha Agencia de Viajes antes la Administración de Turismo competente, y haya sido informado conforme a la ley y las disposiciones reglamentarias vigentes y después de haberse asesorado sobre los aspectos que juzgue necesarios.

TERCERA. LOCAL. El franquiciado seleccionará con el asesoramiento y visto bueno del franquiciador el local más idóneo para la actividad. Una vez elegido el local, el franquiciado gestionará todo aquello que sea necesario para la apertura de su negocio: contactará con empresas de construcción, reformas, imagen, etc, para la completa adecuación de su local a la actividad de Agencia de Viajes, acorde con la imagen de ALMEIDA VIAJES S.L, y con las instalaciones y medios necesarios.

CUARTA. LICENCIAS Y PERMISOS. El franquiciado, tramitará las oportunas autorizaciones, permisos y licencias municipales necesarias para la apertura del local, siendo responsable de las acciones y sanciones en que pudiera incurrir por el incumplimiento de tales obligaciones.

QUINTA. DOCUMENTACIÓN. Serán aportados y sufragados por el franquiciado:

5.1 Todos los planos del local requeridos por la Administración local, regional o por parte de la Consejería de Turismo.

5.2 El título de Diplomado en Turismo, en el caso del requerimiento en las distintas comunidades autónomas, como en Galicia y Melilla. En el caso de Galicia se requiere una titulación universitaria, a consultar.

5.3 Toda aquella documentación que sea necesaria presentar antes los distintos organismos públicos pertinentes.

SEXTA. FORMACIÓN. Con carácter previo a la apertura de la Agencia de Viajes, el franquiciador se encargará de la formación inicial genérica y específica, formación que consistirá en: quince días, repartidos en un curso teórico de una semana, de lunes a viernes, en la Central de **ALMEIDA VIAJES S.L.** junto a profesorado de la Universidad de Málaga. Durante la semana teórica de formación EL **ASOCIADO** dispone del alojamiento para dos personas en un hotel de cuatro estrellas en Málaga, en régimen de media pensión. Y una semana de prácticas en una agencia del grupo.

Las materias principales del curso teórico/práctico:

- Técnicas de escapatismo.
- Programa de gestión propio LAVA.
- Técnicas comerciales de venta y trato al público.
- Relaciones y trato con mayoristas.
- El sistema de prepago.
- Organización interna de una Agencia de Viajes.
- Régimen especial de IVA en las Agencias de Viajes. Facturación.
- Técnicas CRM de fidelización del cliente.

- Elaboración de presupuestos para grupos.
- Manejo del material interno de una Agencia de Viajes (folletos, reservas, etc.)
- Explicación de los destinos más demandados.
- Marketing turístico.
- Benchmarking y gestión comercial.
- Habilidades directivas.
- Etc.

6.2. El franquiciado se compromete a acudir, aunque no con carácter obligatorio pero si recomendable, a cualquier programa de formación técnica o comercial, de adaptación, reciclaje de personal, etc, auspiciado por el franquiciador, siendo los gastos de manutención y estancia a su cuenta, salvo en los casos que vayan incluidos.

TRAS LA APERTURA:

SEPTIMA. DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL. La presente franquicia confiere al franquiciado implícitamente por las características propias del contrato la utilización del Título de Propiedad Industrial de Almeida Viajes. El Título lleva aparejado dos tipos de derechos, en primer lugar el derecho a utilizar la invención, diseño o signo distintivo, y en segundo lugar el derecho a prohibir y velar porque un tercero lo haga. Estos derechos, sólo son utilizables al exclusivo uso del establecimiento objeto del presente contrato y mientras subsistan las relaciones entre franquiciador y franquiciado.

7.2. El ejercicio de las acciones que resulten necesarias para la defensa de los derechos de propiedad industrial resultantes del título referido, corresponde en exclusiva al franquiciador, precisamente por las características propias del negocio jurídico que entraña la franquicia, pues se utilizan los mecanismos de transferencias de tecnologías, con la autorización para el uso del activo de propiedad intelectual, que el franquiciador transmite a la contraparte a través de todo el "Know How" para la operación del negocio, a través de :

- La entrega de manuales técnicos que contienen todo el procedimiento de las operaciones de los sistemas, desde los métodos de trabajos, hasta las directrices comerciales, etc.
- Entrenamiento y formación permanente.
- Verificación constante del cumplimiento de las condiciones pactadas en el contrato.

7.3. El franquiciador no se limita a transmitir los conocimientos técnicos y de organización y administración comercial, sino que exige que el franquiciado actúe de manera similar al franquiciador, pese a la independencia jurídica entre ambas partes. Es obligación del franquiciado informar al franquiciador de toda infracción de los derechos de propiedad industrial o intelectual concedidos, emprender acciones legales contra los infractores o asistir al franquiciador en cualquier acción legal que éste decida intentar contra aquéllos.

OCTAVA. DEL LOCAL.

8.1. UBICACIÓN. El local deberá ubicarse preferentemente en una zona comercial, considerando el valor de compra o de alquiler. También son interesantes las zonas residenciales, con gran densidad y nivel adquisitivo medio/alto. El punto más importante a

tener en cuenta es el paso peatonal, las características del público y la visibilidad y facilidad de localización. Para esta selección contará con el apoyo y asesoría del franquiciador.

8.2 CARACTERÍSTICAS DEL LOCAL. Superficie aproximada: desde 25 m², altillos y sótanos innecesarios. Fachada: 3 metros recomendable, con escaparate. Recomendaciones de búsqueda: antiguas boutiques, oficinas, comercios o en centros comerciales.

8.3. El local se dedicará exclusivamente a la actividad de Agencia de Viajes, en el supuesto que éste fuese arrendado, el titular del contrato deberá ser siempre el franquiciado.

8.4. El franquiciado, en el caso de querer instalar una pantalla táctil diseñada por el franquiciador en su local, sistema Infotouch, será colocada en el lugar que el franquiciador considere más oportuno y que facilite la gestión a los clientes de cualquier viaje o paquete turístico, suministrando igualmente información de contenido turístico, con reserva exclusiva por parte del franquiciador de la gestión del contenido de las pantallas táctiles, sistema Infotouch. Este sistema no está incluido en el canon de entrada, tiene un coste aparte.

NOVENA. IMAGEN DE MARCA. El franquiciado se compromete a utilizar correctamente y a cuidar la imagen de la marca ALMEIDA VIAJES S.L en todas las acciones comerciales que lleve a cabo desde el inicio de su actividad y durante la vigencia de este contrato.

DECIMO. OBLIGACIONES DE LAS PARTES. OBLIGACIONES GENERICAS DEL FRANQUICIADO:

10.1. El franquiciado está obligado a realizar las reformas justas que sean necesarias en el local, aún cuando sólo sea para adecuarlo a la imagen de ALMEIDA VIAJES S.L. En esta reforma, se dotará al local de los colores distintivos de ALMEIDA VIAJES S.L, el mobiliario y decoración apropiados y del estilo particular de ALMEIDA VIAJES S.L. Las reformas se efectuarán de mutuo acuerdo. En lo que no sea expresa exigencia del franquiciador, podrá el franquiciado, a su libre elección, obtener el suministro de cualquier proveedor.

10.2. El franquiciado reconoce por el presente contrato que los derechos de propiedad industrial e intelectual sobre el proyecto de agencias de viajes, concepción de rótulos y demás distintivos, etc. corresponden en exclusiva al franquiciador. El franquiciador está autorizado a introducir cualquier modificación en los mismos sin necesidad de contar con el consentimiento del franquiciado.

10.3. Es obligación exclusiva del franquiciado la contratación, remuneración y despido de sus empleados y colaboradores, cualquiera que sea la forma de contratación empleada con ellos por el franquiciado, así como el cumplimiento de las obligaciones de orden laboral y de seguridad social que puedan derivarse de aquellas.

10.4. Corresponde exclusivamente al franquiciado el cumplimiento de cualquier obligación de orden mercantil, administrativo, fiscal y de cualquier otro orden que pudiera resultar exigible por causa de la actividad que el franquiciado desarrollara en el marco del presente contrato.

10.4. El franquiciado debe cumplir todas las medidas de seguridad requeridas para este tipo de establecimientos, así como obtener a su costa cualesquiera licencias o permisos municipales o de cualquier otra índole o exigidos por la Administración de cualquier grado para la ejecución de las obras, y su explotación comercial.

10.5. El franquiciado debe hacerse cargo de todos los equipos informáticos, periféricos y equipamiento telefónico necesarios para la labor que tiene que desempeñar en la agencia, antes de la apertura de la misma, siempre con el asesoramiento del franquiciador, contratando siempre todos estos servicios por cuenta y nombre del franquiciado y nunca utilizando el nombre del franquiciador.

10.6. El franquiciado tiene obligación de utilizar los medios informáticos para control de ventas facilitados por el franquiciador, en especial el sistema informático LAVA, para poder así conocer la cifra de negocio de la agencia y negociar, de este modo, unas mejores condiciones en las negociaciones con los proveedores, autorizando a recabar tal información de su asesor fiscal. Será obligado mandar la información al finalizar cada trimestre fiscal.

10.7. Mantener la agencia de viajes en calidad del arrendatario o propietario con todas las obligaciones inherentes al mismo y con los plazos de duración en correspondencia con el presente contrato de franquicia.

10.8. Cumplir todas las obligaciones contractuales fiscales y empresariales derivadas de la tenencia del local donde se asienta aquélla con toda exactitud y puntualidad y de su propia organización empresarial respondiendo exclusivamente de sus empleados y de las funciones derivadas de éstos.

10.9. Realizar las modificaciones de decoración, diseño o cualquier otro concepto (incluida la modificación del sistema informático) que sobre la agencia de viajes proponga el franquiciador.

10.10. Contratar a su cargo, antes de la apertura, con una compañía de seguros de reconocida solvencia y prestigio, los seguros necesarios para cubrir los riesgos típicos inherentes a la gestión de la actividad.

10.11. El franquiciado se obliga a someter al consentimiento del franquiciador la publicidad que efectúe de su punto de venta.

10.12. El franquiciado reconoce el carácter confidencial y reservado de la información y know-how comercial/técnico recibidos del franquiciador, y por ello se obliga:

- A no divulgar a terceros, ni durante la vigencia de este contrato ni con posterioridad a su terminación, el contenido de los documentos recibidos del franquiciador ni los conocimientos que éste le transmita.
- A no aplicar el know-how recibido del franquiciador a otros negocios propios ni durante la vigencia de este contrato ni con posterioridad a su terminación. Efectuar, a su costa, aquellas modificaciones o cambios en el local que sean necesarios para impedir toda asociación o semejanza con un establecimiento de la red ALMEIDA VIAJES.

10.13. Entregar al franquiciador cualquier documentación requerida referida al saber-hacer que obre en su poder, sin retener copia alguna, total o parcial y cualquiera que sea su soporte, de los mismos. Especialmente, el franquiciado asume el compromiso de entregar al franquiciador, sin retener copia alguna, total o parcial y cualquiera que sea su soporte, los manuales de franquicia de ALMEIDA VIAJES.

10.14. Las obligaciones contenidas en el presente contrato serán exigibles a los socios o accionistas de la sociedad franquiciada quienes firman el contrato a esos efectos.

DECIMOPRIMERA. OBLIGACIONES DE LAS PARTES. SON OBLIGACIONES GENERICAS DEL FRANQUICIADOR:

11.1. El franquiciador negociará ante proveedores las mejores condiciones para el beneficio de todos los franquiciadores. Además, deja libertad absoluta a sus franquiciados para que negocien con todos los Mayoristas, Tour Operadores y proveedores que consideren oportunos la comisión que le corresponda por ventas, rappels, descuentos, etc. respetando siempre la independencia comercial del franquiciado, sin perjuicio de las obligaciones a las que éste se compromete por virtud del presente contrato.

11.2. Garantizar que se procederá al mantenimiento y renovación de la marca franquiciada, tomando las medidas oportunas para garantizar la defensa de la misma contra cualquier falsificación o fraude que pudiera efectuarse por terceros, sin que el franquiciado pueda rescindir el contrato por razón de esta imitación. El Franquiciador se reserva expresamente el derecho a ceder sus derechos a terceros de su elección, siempre que el contrato y los derechos del franquiciado no se vean modificados por ello siendo el franquiciado informado sobre las posibles infracciones que pudieran cometerse por terceros, así como las medidas tomadas para poder remediarlo.

11.3. El franquiciador debe animar a la red, con el fin de mantener su unidad ante el público para ofrecer a la clientela un mejor servicio, a través de una formación, reciclaje e información del sector continuada.

11.4. Dejar plena libertad al franquiciado para confeccionar un paquete turístico propio y proponer a la Central, si así lo desea, su distribución entre las agencias del grupo, remitiendo a tal efecto un dossier informativo con los datos del citado paquete turístico, siempre y cuando el franquiciado tenga las autorizaciones y licencias de minorista-mayorista ante Turismo correspondientes.

11.5. El franquiciador está autorizado a introducir cualquier modificación o adición en los manuales del franquiciado sin necesidad de contar con el consentimiento del franquiciado, siempre que ello no implique alteración sustancial del contenido contractual.

DECIMOSEGUNDA.- CONDICIONES ECONÓMICAS:

12.1. CANON DE ENTRADA. Para acceder como agencia asociada y poder entrar a formar parte de la organización creada por ALMEIDA VIAJES S.L con todo lo que conlleva, recibir su "Know-How", documentación, apertura, formación inicial y todo lo reflejado en este contrato, abona a ALMEIDA VIAJES S.L la cantidad de nueve mil novecientos noventa y

cinco euros (9.995€), más el 16% de IVA, mediante transferencia bancaria en la cuenta que se designa al final del presente contrato.

Los servicios incluidos en este canon de entrada son:

- Apoyo continuo desde la Central, en la pre apertura y post apertura. Apoyo constante e instantáneo para resolución de dudas y consultas por parte de todos los profesionales de la central.
- Estudio de viabilidad del local.
- Tramitación de todo lo necesario para la obtención de la Licencia Turística. Gestión de avales necesario ante la Administración de Turismo competente para la apertura del negocio. Gestión de los seguros obligatorios y de responsabilidad.
- Tramitación y solicitud de los certificados de Imagen de Marca, nombre comercial y logotipo en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Tramitación de la denominación social de la Sociedad en Registro Mercantil Central.
- Asesoramiento para la tramitación de la sociedad o forma jurídica necesaria para la apertura de la agencia.
- Gestión de IATA y sistema Amadeus de billeteaje aéreo.
- Consolidador aéreo propio, Bookingvuelos.com, para reservas aéreas y hoteleras.
- Gestión de Imsero.
- Manuales de formación, material didáctico, folletos.
- Curso de una semana de formación teórica realizada conjuntamente con profesorado de la Universidad de Málaga, de "Dirección y Gestión de Agencias de Viajes"; incluyendo el alojamiento en un hotel de cuatro estrellas en régimen de media pensión, para dos personas.
- Una semana de prácticas en una agencia del grupo Almeida Viajes.
- Cursos de formación continua y de reciclaje.
- Incorporación al Grupo ALMEIDA VIAJES y al Grupo Airmet teniendo acceso a todos los acuerdos comerciales con mayoristas y tour-operadores, y acceso a las mejores comisiones del mercado.
- Viajes promocionales y de incentivos para los agentes de viajes.
- Central propia de reservas. Acceso a producto propio y exclusivo de Almeida Viajes, Vinohotel, Viaja sin parar, Nómada Travel, LGTB Dreams, Viajes para solteros/as, Viaja sin barreras, etc.
- Acuerdos con Entidades Financieras para la financiación de los viajes para los clientes.
- Programa informático de gestión propio, LAVA ©.
- Programa digital de Fax.
- Apoyo y asesoramiento técnico informático.
- Página web propia, configurable por el propio asociado con ofertas propias, imágenes, información, etc. Almeidaweb.
- Cuenta de correo gratuita.
- Plataforma de gestión de clientes de empresa e incentivo, Serviempresa.
- Sistema publicitario e informativo para sus clientes a través de bluetooth para móviles, Mtour.
- Caza ofertas, sistema de gestión, avisos y alarmas de ofertas personalizado para sus clientes.
- Gestión material de identidad corporativa: cartelería, merchandising, etc.
- Publicidad inicial.

- Sistema de Tarjetas de fidelización de clientes.
- Material promocional y stand para acudir a ferias y eventos.
- Asesoramiento en viajes para grupos y empresas, a través de un Departamento propio de Grupos. Acceso a tarifas de grupos y condiciones especiales para colectivos.
- Asesoramiento jurídico y gestión de las reclamaciones a través de un departamento especializado.
- Asesoramiento para la adaptación a la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) y de la Ley de Servicios de la Información y de Comercio Electrónico.

El incumplimiento por parte del franquiciado de las cantidades pendientes de abono dará derecho a ALMEIDA VIAJES S.L, a la resolución inmediata del contrato, con el correspondiente abono de todos los daños y perjuicios originados.

12.2. CUOTA MENSUAL. En pago de los servicios prestados por ALMEIDA VIAJES S.L el franquiciado deberá abonar una cuota turística mensual de ciento cuarenta euros (140€), más IVA. Esta cuota se hará efectiva de forma puntual y de manera anticipada entre los días 1 y 5 de cada mes mediante domiciliación bancaria al efecto, siendo por cuenta del franquiciado los gastos de devolución de los recibos bancarios presentados. El importe de los recibos devueltos o impagados generará al franquiciado un aumento de un 25% de su importe en concepto de intereses de demora y gastos de gestión de recobro.

Los servicios incluidos en el canon mensual de pertenencia al grupo son:

- Apoyo continuo del grupo y sus departamentos.
- Explotación de la imagen.
- Aprovechamiento de todos los acuerdos comerciales de ALMEIDA VIAJES.
- Adhesión al grupo Airmet.
- Cuota de mantenimiento del programa informático de gestión y apoyo informático.
- Página web propia y mantenimiento.
- Asesoramiento jurídico y gestión de reclamaciones.
- Reservas exclusivas con nuestros mayoristas propios; tanto la de turismo accesible, Viaja sin barreras, como la mayorista que cubre otros destinos, Nómada Travel, Vinohotel y Viajasinparar.
- Sistema MTour de envío de ofertas e información a los teléfonos móviles de los clientes.
- Viajes de incentivo: viajes gratuitos para los agentes.
- Departamento propio de grupos e incentivos.
- Etc.

12.3. El franquiciado podrá disponer de los servicios de asesoría jurídica, contable y fiscal que le sea recomendada por ALMEIDA VIAJES S.L para atender las necesidades de sus franquiciados, con el fin de mejorar la eficacia y puesta en marcha de la red. Si bien dicha cláusula es optativa a pactar con cada franquiciado, a excepción de las plazas ubicadas en CEUTA, MELILLA, ISLAS CANARIAS, PAIS VASCO Y NAVARRA en las que el franquiciador no ofrece este servicio de asesoría. El servicio de asesoría se entiende vinculado al pago de la cuota devengada por dicho servicio, independiente del canon de franquicia establecido.

12.4. El pago de la cuota turística se efectuará por mensualidades anticipadas, mediante recibo domiciliado, desde el primer día de apertura. En el caso de optar por la asesoría, la cuota por este servicio se cobrará desde el alta de la declaración censal de inicio de la actividad, si ésta es anterior a la apertura, o desde la apertura, en caso contrario, el pago se efectuará, también, por mensualidades anticipadas mediante recibo domiciliado. A tal efecto el franquiciado designa el número de cuenta a efectos de que se le domicilien las cuotas mensuales.

12.5. Las cuotas mensuales antes referidas se actualizarán anualmente según el IPC correspondiente.

12.6. El incumplimiento por parte del franquiciado de las cantidades pendientes de abono dará derecho a ALMEIDA VIAJES S.L, a la resolución del contrato, con abono de todos los daños y perjuicios originados.

DECIMOTERCERA. – PRODUCTOS.

13.1. El franquiciado autoriza al franquiciador para negociar y firmar contratos de colaboración con los proveedores que estime conveniente para el buen funcionamiento del grupo, de los cuales se beneficiará el franquiciado, informándole a éste de los acuerdos alcanzados.

13.2. El franquiciado se beneficiará de los siguientes productos, acciones publicitarias y de promoción:

- Los acuerdos comerciales negociados con los proveedores, el manual operativo, la marca, la imagen corporativa y sus productos exclusivos para la venta real y efectiva de todo tipo de viajes y productos turísticos.
- Producción propia de viajes a través de las mayoristas del grupo Almeida Viajes.
- Promoción y comercialización de los programas por petición de las agencias.
- Reserva y venta de billetes aéreos.
- Reserva y venta de billetes de barco, ferrocarril, autobuses, etc.
- Alquiler de vehículos: limusinas, coches, furgonetas, veleros, etc.
- Reserva y venta de programas turísticos para cualquier destino, ya sean particulares o de empresa.
- Reservas y ventas con las mejores condiciones del mercado.
- Organización de viajes de incentivos y promociones para empresas.
- Organización de viajes de estudio en el extranjero, individuales y grupos.
- Programas especiales: congresos, ferias, conciertos, eventos deportivos, etc.
- Consideraciones especiales para colectivos, estudiantes, etc.
- Contratación de seguros de viaje de todo tipo.
- Organización con receptivos propios y permanentes en los destinos.
- Condiciones exclusivas para nuestros clientes en alquiler y compra de artículos de viaje, material especializado, merchandising, etc.
- Esquí y actividades de montaña.
- Servicios de guías especializados.
- Organización, coordinación y desarrollo de acciones de marketing y publicitarias.
- Inclusión en la página web del grupo ALMEIDA VIAJES S.L.
- ETC.

13.3. El franquiciado se compromete a no revelar y a guardar absoluto secreto acerca del contenido de este contrato así como de las normas e informaciones suministradas por el franquiciador tanto mientras dura el presente contrato como posteriormente a la resolución del mismo por un periodo de tres años.

DECIMOCUARTA.- CONFIDENCIALIDAD. A efectos del presente contrato se entiende por "Información Confidencial" toda y/o cualquier información relativa al presente contrato y sus anexos, al negocio objeto de franquicia, a la oferta de la red, a la operativa, metodología y procedimientos operativos y administrativos, a las técnicas de marketing, a la relación proveedores y condiciones de suministro, a las pautas de atención a la clientela y a los datos financieros del franquiciador y de los franquiciados de Almeida Viajes.

14.2. En el curso del presente contrato el franquiciado tendrá derecho a un conjunto de secretos comerciales y técnicos de los que será depositario y que le serán revelados a título confidencial y únicamente para permitirle ejecutar en las mejores condiciones sus funciones en el marco de su misión en una agencia de viajes miembro de la red de franquicias ALMEIDA VIAJES S.L.

14.3. En consecuencia el franquiciado se compromete formalmente tanto durante la vigencia del presente contrato como después de su expiración por la causa que fuere a:

- Utilizar tal información únicamente a los efectos previstos en este contrato.
- Facilitar tal información únicamente a aquellos de sus empleados que necesiten tener acceso a la misma a los fines de este contrato.
- Si tuviera conocimiento de cualquier abuso o comunicación no autorizada de la Información Confidencial, lo notificará al franquiciador de forma inmediata y tomará las medidas razonables para evitar futuros abusos o comunicaciones no autorizadas y para minimizar los perjuicios que resultasen de las mismas.

14.4. El franquiciado será responsable del cumplimiento por parte de sus empleados y colaboradores a quienes sea revelada Información Confidencial por causa del presente contrato, de los compromisos de comisos de confidencialidad regulados en la presente estipulación 10.

14.5. Las obligaciones establecidas en esta cláusula no serán de aplicación a cualquier información:

- Respecto de la cual el franquiciador autorice, expresamente y por escrito, al Franquiciado su comunicación a terceros.
- Que sea o devenga de dominio público por causa no imputable al franquiciado.
- Cuando el franquiciado esté obligado a revelarla por mandato judicial o de autoridad administrativa competente.

14.6. Los compromisos regulados en la presente estipulación serán exigibles al socio o socios de la sociedad franquiciada. Las citadas personas firmarán, a tales efectos exclusivamente, el presente contrato a título personal.

DECIMOQUINTA.- DURACIÓN Y RESCISIÓN DEL CONTRATO.

15.1. El presente contrato tendrá una duración indefinida, iniciándose la misma a la firma del presente contrato. Se obliga a las partes a la comunicación de un preaviso en forma fehaciente y por escrito, con una antelación mínima de tres meses, para la rescisión del presente contrato, si se rescinde el contrato sin respetar este plazo se devengara por éstos a favor del franquiciador, como perjuicio, la cantidad de **795 euros**. En cualquier caso, cualquiera que sea la causa de rescisión del contrato, se extinguirá el derecho a cobrar rappels pendientes.

15.2. El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones recogidas en este contrato serán causa de resolución contractual.

15.3. Cualquiera que sea la causa de resolución del contrato, el franquiciado se obliga a retirar de inmediato del establecimiento todas las menciones a la marca y, en especial, los rótulos exteriores e interiores, así como se compromete a devolver toda la papelería con la imagen corporativa de ALMEIDA VIAJES S.L y todo el material formativo que posea de ALMEIDA VIAJES S.L.

15.4. La liquidación, disolución, muerte o cese en el negocio y/o la incapacitación del franquiciado como persona física.

15.5. La insolvencia, suspensión de pagos o declaración de quiebra de cualquiera de las partes.

DECIMOSEXTA. El franquiciado autoriza expresamente al franquiciador a ceder todos los derechos derivados del presente contrato, durante la vigencia del mismo a cualquier persona física o jurídica, y ello con la sola comunicación vía fax a el franquiciado, el cual se subrogará en la posición de ALMEIDA VIAJES S.L pudiendo el franquiciador modificar el aspecto exterior del grupo, nombre, marca, etc., pero conservando siempre las obligaciones que se derivan del contrato para el franquiciado.

DECIMOSEPTIMA.- VINCULACION E INDEPENDENCIA DE LAS PARTES.

El presente contrato no supone confusión jurídica entre las partes que lo suscriben por lo que, cada una de ellas, como organizaciones empresariales independientes que son, asumirán el riesgo y ventura de sus propias actividades, asumiendo personalmente sus obligaciones frente a terceros, ya sean usuarios, Administraciones Públicas, otras empresas, proveedores, acreedores y trabajadores. El Asociado es un empresario independiente que conservará personalmente la entera libertad de gestión y de explotación de su negocio o empresa y asume la exclusiva responsabilidad de los resultados de su explotación y obligaciones como empresario.

17.2. Además no supone en ningún caso la creación de un vínculo laboral entre el franquiciador y el franquiciado tanto si es persona física o jurídica. Al contrario, la franquicia otorgada en este contrato se configura como negocio propio del franquiciado, que éste conducirá a su propio riesgo y ventura asumiendo los resultados del mismo y de sus trabajadores.

17.3. El franquiciado no está autorizado a presentarse como socio, agente o representante del franquiciador, ni tendrá ninguna representación, expresa o tácita, para actuar en su nombre, ni contratar ningún servicio o producto en nombre del franquiciador.

DECIMOCTAVA. El franquiciador asume la obligación de realizar una adecuada publicidad de la marca y de su agencia de viajes.

18.1. El franquiciado deberá someter sus propias campañas publicitarias a la previa aprobación del franquiciador. En ningún caso las campañas publicitarias emprendidas por el franquiciado generarán una obligación de pago a cargo del franquiciador.

18.2. El franquiciado invertirá en actividades promocionales y publicitarias que el franquiciador proponga a todo el grupo, que sean de interés común y en beneficio de toda la red de agencias de viajes.

DECIMONOVENA. Todos los anexos unidos al presente contrato son firmados en todas sus hojas por las partes contratantes y se considerarán parte integrante del mismo a todos los efectos.

VIGESIMA. Para cuantas cuestiones pudieran surgir sobre la interpretación, cumplimiento, ejecución o incumplimiento del presente contrato, las partes se someten al fuero de los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Málaga, con renuncia expresa de cualquier otro que pudiera corresponderles.

VIGESIMOPRIMERA. NOTIFICACIONES. Todas las notificaciones, solicitudes y requerimientos a que diere lugar representen contrato deberán efectuarse por carta certificada con acuse de recibo o por burofax con certificación de texto, es decir si se trata del Franquiciado o de cualquier persona asimilada por el contrato o si fuese el franquiciado, las partes designan las siguientes direcciones y números de fax, bastando un preaviso por escrito de diez días a la otra parte para modificar cualquiera de los mismos:

Franquiciador: Inmaculada Almeida
Calle: Calle Córdoba 6, Of. 102-103
Código Postal: 29001
Localidad y provincia: Málaga
Teléfono: 952 21 22 00
Fax: 952 60 66 88
Email: gestion@almeidaviajes.com

Franquiciado:
Calle:
Código Postal:
Localidad y provincia:
Teléfono:
Móvil:
Email:



Y en prueba de conformidad las partes firman el presente contrato por duplicado a un solo efecto en el lugar y fecha arriba indicado.

EL FRANQUICIADO:

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

EL FRANQUICIADOR:

Doña Inmaculada Almeida Pedraza

*Cuenta de ingreso 2100 2107 53 0200296918 en la entidad LA CAIXA. a nombre de ALMEIDA VIAJES S.L.
Concepto: Nombre del asociado y lugar de ubicación de la agencia.*

ANEXOS AL CONTRATO:

ANEXO I: DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR ANTE TURISMO

ANEXO II: SOBRE RÓTULO LUMINOSO