

# Refinanciación y Reunificación de Deudas y Créditos

15 de junio de 2007

MONOGRÁFICO ESPECIAL

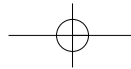


**HIPOTECAS  
REFINANCIACIONES  
PRESTAMOS PERSONALES  
SEGUROS**

Llámanos, asesoramiento gratuito. 902 903 817

 **unexus**  
TU ASESOR HIPOTECARIO INTEGRAL





# Refinanciación de créditos y deudas. Un sector en crecimiento

El sector de la refinanciación y reunificación de deudas es un sector que ha tomado gran relevancia en nuestra sociedad en los últimos años, como previamente lo ha hecho en otros países como EEUU, Gran Bretaña y Holanda. Muchas personas han encontrado en este tipo de productos la mejor opción para aliviar el peso de sus deudas bancarias. Tanto es así que el número de refinanciaciones hipotecarias creció un 30% en 2006, según la Agencia Negociadora de Productos Bancarios (ANPB).

La refinanciación permite reducir el coste mensual efectivo de las deudas y créditos que pueda tener una persona al unificar en una sola cuota y en un solo crédito financiero el conjunto de los recibos que se pagan a las entidades de crédito por diversos conceptos y con distintos

plazos. La refinanciación es posible en gran parte de las ocasiones a través del aumento de la hipoteca ( en plazo y/o en importe ) que se posee sobre una propiedad. Los últimos datos del sector indican que el fuerte crecimiento de 2006, junto con las medidas del Gobierno para promover el abaratamiento de los cambios de hipoteca, hace prever un aumento aún más importante para el presente año, incluso aunque prosiga la subida de los tipos de interés.

La proliferación de empresas que se dedican a la refinanciación de créditos y a la reunificación de deudas, y la necesidad de clarificar su entorno legal de cara a los consumidores, ha obligado al Gobierno a plantearse la regulación del sector de la intermediación bancaria. Fruto de ello es

el Anteproyecto de ley sobre Intermediación y Contratación de Créditos o Préstamos. Algunas de las empresas del sector han solicitado, entre otras medidas, el establecimiento de la obligatoriedad de información y transparencia de tarifas y el establecimiento de un límite de capital social por debajo del cual no se podría presentar un servicio de asesoramiento financiero.

Según el texto aprobado por el Consejo de Ministros, las compañías refinanciadoras de deudas seguirán bajo la tutela de las autoridades de consumo de las Comunidades Autónomas, pero tendrán nuevas exigencias para ejercer su labor, como apuntarse a un registro que creará el Estado y contratar un seguro de responsabilidad civil.



Según esta normativa, las refinanciadoras tendrán un plazo de seis meses para apuntarse en los registros que cree el Estado o las comunidades autónomas que quieran, a los que tendrán que comunicar sus tarifas, comisiones y tipos de interés. Estas empresas tendrán libertad de precios, pero siempre deberán responder a servicios efectivamente prestados o a gastos ocasionados.

Algunas de las empresas del sector, agrupadas en la AIF (

Asociación de Profesionales Asesores de Inversión y Financiación ) han hecho llegar a la Administración su opinión sobre el último redactado del Anteproyecto, que recogemos en estas páginas.

Este suplemento es una guía de referencia de algunos de los operadores destacados del sector, y una muestra de los servicios y productos que éstos ofrecen en un mercado en constante auge y evolución.

## SUPLEMENTO DE REFINANCIACIÓN Y REUNIFICACIÓN DE DEUDAS Y CRÉDITOS

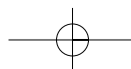
Realizado por Professional Letters Nuevos Servicios S.L.

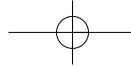
Especialistas en monográficos temáticos y sectoriales

Tel.: 93 415 61 20

info@professional-letters.com

www.professional-letters.com





## ENTREVISTA A ABEL HERNÁNDEZ Y GLORIA ESCUDÉ

SOCIOS DIRECTORES DE UNEXUS

# “Aportaremos a los franquiciados todo nuestro saber hacer y nuestro apoyo constante para que se conviertan en líderes”

CRISTINA GARCÍA  
PERIODISTA

¿Podría explicarnos en qué consiste el trabajo que realiza Unexus?

► Unexus es un Asesor Hipotecario Integral, que ofrece soluciones financieras a particulares, y a profesionales del sector financiero e inmobiliario, a estos últimos ofreciéndoles un servicio de “outsourcing hipotecario” a coste 0.

Nuestro empeño ha ido dirigido a desarrollar una amplia oferta de productos financieros para dar respuesta a las distintas necesidades de nuestros clientes. Desde los que necesitan financiar un 100% + gastos para la compra de su vivienda, como los que buscan mejores condiciones para su hipoteca, y los que buscan una mejor reestructuración de sus deudas.

Trabajamos con las entidades bancarias más importantes del país, disponemos del mejor abanico de productos que pueda haber en el mercado

Queremos romper el famoso dicho del “café para todos”. Nuestro objetivo es ofrecer a nuestro cliente la mejor alternativa financiera que exista en el mercado, sin imposiciones, de forma objetiva, y transparente.

¿Qué diferencia a su negocio del resto de su sector o de su competencia?

► Nuestro negocio se diferencia porque somos una empresa pionera en la prestación de servicios financieros con el Certificado de Calidad ISO 9001, siendo una de las primeras compañías del sector que lo logra. Nuestro negocio aporta al sector experiencia, conocimiento, innovación, tecnología y servicio.

Hace 10 años, nosotros fuimos pioneros en la creación de este tipo de negocio. De hecho cuando empezamos nadie entendía este tipo de negocio. Estamos muy consolidados en los mercados en los que operamos. Esta experiencia en el sector nos hace ser un *player* de referencia en el mercado. Tanto es así que nuestros modelos de ges-

ción son la referencia para nuestros proveedores bancarios y también de nuestros competidores, que se fijan en nosotros en cómo hacer las cosas. Incluso alguno de ellos nos copian.

Cuando ocurre esto, sabes que lo que estás haciendo está bien hecho. Nuestro lema es innovar, crear, y trabajar para conseguir la máxima satisfacción del cliente

En este momento se encuentran en un periodo de expansión a través de franquicias ¿Qué tipos de servicios van a prestar al franquiciado?

► El franquiciador debe tener un claro perfil comercial. Acostumbrado a gestionar proyectos y a liderar equipos de alto rendimiento. Para nosotros el franquiciado no es un canal de negocio, para nosotros es un canal de distribución. Con esto quiero decir que nuestro negocio no es la franquicia, más bien todo lo contrario, nuestro negocio es la hipoteca. Vamos a aportar a nuestros franquiciados todo nuestro saber hacer, un apoyo constante, y la formación necesaria para que se convierta en el líder y la referencia en la plaza que ocupe

En los últimos años se ha registrado un incremento notable de operadores de intermediación financiera, ¿qué va a aportar su enseña en un mercado tan competitivo?

► Nosotros no somos una empresa en busca de oportunidades puntuales del mercado. Sabemos que esto es una carrera de fondo, y nuestras miras están puestas en el medio y largo plazo.

Después de 10 años trabajando en el sector hemos sido testigos de la aparición y desaparición de empresas como la nuestra.

Quien se crea que este trabajo es fácil, que se trata sólo de poner un letrero con una palabra relacionada con financial, crédito, o similar, se equivoca.

La gestión hipotecaria no es tarea sencilla, cada vez se está especializando más.

Aparecen nuevos segmentos de

mercado, distintos *targets* de clientes, y nuevas oportunidades de distribución. La empresa que no se sepa adaptar a estas nuevas tendencias está condenada a desaparecer.

Aportamos conocimiento, tecnología e innovación. Nuestro modelo de gestión ha obtenido el certificado de calidad 9001, es un modelo contrastado, que garantiza el éxito de cualquier persona emprendedora, que quiera sumarse a un proyecto ambicioso y atractivo. Lo nuestro no es un brindis al sol, ni una prueba o truco de chistera. Lo nuestro, es hoy una realidad.

Ustedes se caracterizan por lanzar al mercado productos sumamente innovadores, ¿puede darnos más detalles?

► Efectivamente, nuestra motivación es innovar y adaptarnos a las necesidades de las personas, por eso recientemente lanzamos la Hipoteca Cuota Cero con la que el cliente se olvidará de pagar durante el primer año, deshaciéndose de las preocupaciones de pagar durante los primeros doce meses de su crédito.

Unexus, siempre pensando en las necesidades de sus clientes, ha diseñado este producto innovador, diferente y único que pone al alcance de más gente la posibilidad de adquirir una nueva vivienda, incluso para aquellos que creían que quedaba fuera de sus posibilidades

¿En qué consiste la Hipoteca Unexus Refinanciación?

► Hoy en día existe una gran preocupación por la subida de los tipos de interés. Nadie se escapa del aumento del recibo de su hipoteca. Este producto está pensado para aquellas personas que pagan un interés demasiado alto por su hipoteca o para los que pagan una hipoteca y varios créditos

Consiste en poder reestructurar sus deudas, con el objetivo de unificar y reducir la cuota que paga cada mes. Podemos llegar a reducir hasta un 50% de lo que pagaba anteriormente, y en el



95% de los casos igualamos la cuota por la que empezó pagando su hipoteca.

Por otro lado, Unexus dispone de la Hipoteca Cuota Cero, ¿a qué responde este producto?

► La Hipoteca Cuota Cero responde al contacto diario con nuestros clientes que nos permite conocer cada vez más sus necesidades reales. En este sentido, Unexus también ha desarrollado un conjunto de servicios que van encaminados a una atención personalizada y adecuada a cada persona u empresa.

Nuestro trabajo no consiste únicamente en conseguir la mejor financiación del mercado y en conceder el crédito hipotecario que necesita el comprador. En este punto, nuestra responsabilidad no ha hecho más que empezar. Tenemos la voluntad de que nuestro cliente esté informado de las novedades del sector, así como satisfacer nuevas necesidades con los mejores productos y servicios del mercado.

Unexus no cesará en su empeño por ofrecer nuevos productos y novedades que ayuden al sector en el que nos movemos a dar un valor añadido a los clientes que confían en nosotros, ofreciendo soluciones que incentiven la compra-venta de inmuebles y el crecimiento del sector

Sin embargo, Ustedes han ido más allá y ahora apuestan por la HIPOTECA UNEXUS 120%, ¿en qué consiste este producto?

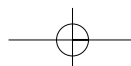
► Unexus lanza al mercado un producto totalmente revolucionario HIPOTECA UNEXUS 120%. Se trata de una hipoteca que consigue financiar el 120% de la tasación. El cliente podrá obtener un 20% más del importe de tasación para financiar los gastos de tramitación, gestión, reformas de su nueva vivienda. La Hipoteca Unexus 120% no existía en el mercado.

Sin embargo, la capacidad de innovación de nuestra empresa ha permitido crear este nuevo servicio enfocado exclusivamente para la compra-venta, para aquellas personas que quieren afrontar la compra de su vivienda con la mayor tranquilidad posible. Las pruebas realizadas con clientes han obtenido un éxito total en la concesión del crédito hipotecario. Los plazos son de hasta 45 años. Este producto está avalado por nuestra empresa, referente de profesionalidad. Cumple ampliamente con los estándares de calidad marcados por el sector.

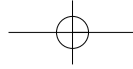
Una línea muy importante de su negocio es la distribución de productos hipotecarios a través de empresas inmobiliarias, ¿por qué recomendaría este servicio externo a las empresas del sector?

► La gestión hipotecaria para empresas inmobiliarias es una de nuestras principales áreas de negocio. Esta herramienta es el mejor instrumento para los que prefieren dedicar sus esfuerzos en la venta y no perder el tiempo en papeleo y gestiones con los bancos. Con Unexus desaparece la preocupación de perder ventas por culpa de que su cliente no puede obtener una hipoteca que se adapte a sus necesidades.

Contar con el apoyo de nuestros profesionales les permite afrontar nuevos proyectos de futuro así como centrarse en el negocio clave y mejorar el servicio que ofrecen al público. Nuestro valor añadido es la experiencia en el sector, nuestra capacidad de reacción ante nuevos escenarios del mercado como el que se empieza a configurar en España, el conocimiento de la banca y nuestra tecnología. Todo ello nos permite garantizar nuestro nivel de calidad con certificaciones que nos respaldan (ISO 900:001) así como por el nivel profesional de nuestro equipo.







## ENTREVISTA A AMADEU GUARCH BERENGUERAS

SUBDIRECTOR DE CAIXA TERRASSA

# “Queremos que la gente venga a vernos y nos expliquen sus inquietudes para poder asesorarlos”

CRISTINA GARCÍA  
PERIODISTA

**Caixa Terrassa cumple 130 años desde su fundación en 1877, ¿qué destacaría de la historia del grupo?**

► Durante todos estos años podemos decir que hemos alcanzado un posicionamiento muy importante en relación a otras Caixas de la Federación especialmente en lo que se refiere al trabajo que realizamos en el ámbito de la Obra Social, a la que ya hemos dedicado más de 30 millones de euros. Nuestro propósito ha sido y es la de ser pioneros en la aportación a la obra social porque es nuestra razón de ser. Podemos decir que somos una de las caixas que tiene obras propias más comprometidas.

**¿Podría explicarnos cuáles son las principales líneas de actuación de la Obra Social que realiza Caixa Terrassa?**

► Las líneas de actuación se dirigen a la integración social y laboral de personas con discapacidad

psíquica a través de la Fundación Amat Roumens- Fupar que atiende a más de 300 personas con estas características, la dinamización de la actividad cultural de la ciudad y la comarca mediante la Fundació Cultural Caixa Terrassa, la formación universitaria y de postgrado para jóvenes y empresarios de la comarca a través de la Escuela de

*“Caixa Terrassa ofrece la hipoteca inversa, un préstamo para mayores de 65 años que disponen de pisos en propiedad con la que obtendrán un complemento económico a su pensión que les permitirá vivir una vida más plena y tranquila”*

Negocios EUNCET creada dentro de la propia caja y la plataforma de servicios para la tercera edad con la Llar de la Ancianidad así como los Club 60, donde se presta un asesoramiento especial y se organizan actividades estimulantes para las personas de la tercera edad. La caja tiene una especial dedica-

ción a todo lo que tenga que ver con las personas mayores.

**Justamente, en relación a la tercera edad, ustedes han sido los primeros en lanzar al mercado un nuevo concepto de hipoteca: la hipoteca inversa. Puede explicarnos en qué consiste y a quién va dirigido.**

► Efectivamente, se trata de una línea de producto que ha sido pionera en España: la hipoteca inversa es un préstamo para las personas mayores de 65 años o dependientes gracias al cual complementarán pensión pública a través de una renta mensual. Ha tenido tanto éxito de acogida que la nueva ley hipotecaria regulará a partir de



ahora este producto. La Administración se ha dado cuenta que tenía un gran número de pensionistas con unos ingresos reducidos pero que disponen de pisos en propiedad que pueden rentabilizar y obtener un complemento económico a su pensión, lo que les permitirá no depender de los hijos y vivir una vida más plena y tranquila.

**¿Y entre nuestros mayores, cómo ha sido acogida esta nueva idea?**

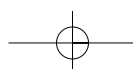
► El mercado ha despertado y la gente de la tercera edad, aunque no les haga falta, sólo por el hecho de existir un producto de este tipo tienen una gran tranquilidad porque es muy lamentable no poder ser autónomos económicamente. Recientemente, se realizó una encuesta donde ya un 30% contemplaba la posibilidad de realizar este tipo de crédito.

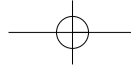
**En el ámbito de la reunificación de deudas y de la refinan-**

**ciación Caixa Terrassa también ha incorporado nuevos productos, ¿puede explicarnos en qué consisten?**

► Tenemos el Préstamo Tranquilidad que es fruto de la voluntad de innovar y de nuestra intención de estar siempre pendientes de las necesidades de la población. Con este crédito, la persona puede agrupar sus créditos en una sola cuota y pagar menos cada mes por los mismos créditos, escoger la cuota que le sea más cómoda y agrupar todos los pagos en uno solo.

Como entidad financiera podemos prestar el mejor asesoramiento financiero a las personas que están con estas dificultades. Con este tipo de productos, ampliando un poco más el plazo de su hipoteca, pueden reestructurar sus pagos y pasar a pagar menos de la mitad de lo que estaban pagando reestructurando así una financiación poco planificada.





**¿Cuál es el valor añadido que Caixa Terrassa ofrece a la hora de gestionar este tipo de productos?**

► Somos una entidad regulada y supervisada por la Generalitat de Catalunya y el Banco de España. Nosotros podremos asesorarlos de manera integral. Este producto va dirigido a nuestros clientes y clientes potenciales que si se encuentran en una situación difícil saben que pueden contar con una entidad de ahorro, acreditada que le informará con total transparencia

**¿Qué recomendaría a una familia que se plantea realizar una reagrupación de sus créditos?**

► Nosotros recomendamos que las parejas y familias procuren administrar bien su dinero, y que las personas se adelanten a la situación todo lo posible. Hay que moverse. Nuestro lema es "estamos por ti" así que lo que queremos es que vengan a vernos y nos expliquen sus necesidades e inquietudes. Si los tratamos en el momento adecuado es más fácil que arreglemos la situación.

Queremos dar a conocer el Préstamo Tranquilidad porque si una familia tiene previsión de que pueden surgir dificultades económicas en un futuro, es un momento bueno para entrar en contacto con Caixa Terrassa y ver si podemos aplicar un Préstamo Tranquilidad que permitirá que esta pareja viva mejor. Si después las cosas vuelven a ir bien, podrán amortizar el préstamo antes.

**¿Se encuentran con una gran demanda de este tipo de productos?**

► Nosotros estamos realizando de tres a cinco operaciones diarias de reunificación de deudas a través del Préstamo Tranquilidad. Desde principios de 2006, hemos hecho unas 1.200 operaciones. Si a estas familias no les hubiéramos ofrecido este préstamo probablemente tendrían que haber vendido su inmueble ya que estaban en una situación de 'ahogo financiero'.

**Y para la gente joven con grandes dificultades para acceder a una vivienda ¿qué puede ofrecer Caixa Terrassa?**

► Caixa Terrassa quiere hacer cosas que faciliten todo lo posible el acceso a la vivienda a los jóvenes. Por ello, hemos creado una nueva hipoteca bonificada para los jóvenes. Se trata de un préstamo adaptado a las nuevas necesidades de este colectivo, con unas condiciones y prestaciones punteras dentro del mercado y con un mecanismo sencillo para la tramitación y contratación de las opera-

**meros años de la hipoteca, ¿puede darnos más detalles sobre esta posibilidad?**

► Sí, se trata de otra de las características más innovadoras de este préstamo es la posibilidad de reducir aún más la cuota mensual de amortización durante los primeros cinco años, a través de la aplicación de la carencia de capital. Así durante este periodo

*"Caixa Terrassa dispone del Préstamo Tranquilidad dirigido a nuestros clientes y clientes potenciales que se encuentran en una situación difícil. Saben que pueden contar con una entidad de ahorro, acreditada y regulada por la Generalitat y el Banco de España que les asesorará con total transparencia"*

ciones. Así por ejemplo el tipo de interés de salida es del Euríbor más 0,35 puntos, que se sitúa en la franja más baja del mercado. La Hipoteca Joven + Fácil tienen un plazo de amortización máximo de 40 años y puede financiar hasta el 100% del coste de la vivienda.

**Este producto pensado para los jóvenes permite reducir la cuota de pago durante los pri-**

no se amortiza capital y sólo se pagan intereses, cosa que supone una reducción de la cuota del 20% aproximadamente. Son cinco años para poder compatibilizar la hipoteca con la creación del hogar. Es una operación que puede adquirirse por Internet ya que es un medio muy habitual para los jóvenes así como en cada una de nuestras 290 oficinas.

Entre otras de las prestaciones figura también la posibilidad de incorporar a la hipoteca un seguro de paro, con el objetivo de dar protección a la persona y a la familia ante la posibilidad de perder los ingresos mensuales en caso de perder el trabajo o por baja por enfermedad o accidente.

**Podemos decir que son productos muy ligados a las necesidades de la sociedad actual, imagino que Caixa Terrassa intenta innovar continuamente.**

► Efectivamente, Caixa Terrassa tiene una cultura corporativa muy definida que la diferencia. Está basada en el máximo respeto por las personas, calidad de servicio e innovación. Estos tres ítems nos orientan y hace que hayamos adquirido un compromiso con las personas basado en la ética, la integridad y la honestidad. El compromiso se dirige en primer lugar al cliente pero también a nuestros trabajadores. Gran parte de nuestros esfuerzos se orientan a hacer de Caixa Terrassa un lugar donde se trabaje a gusto y donde el servicio al cliente sea el compromiso número uno.

préstamo tranquilidad

# DUERMA TRANQUILO

Agrupe sus créditos en una sola cuota y pague menos cada mes

para más información



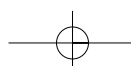
900 33 11 11  
(de lunes a viernes, de 8 a 20 h)  
[www.caixaterrassa.es](http://www.caixaterrassa.es)



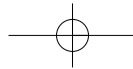
Venga a cualquiera de nuestras oficinas y le asesoraremos

Le garantizamos profesionalidad y transparencia

ct\* caixaterrassa







## Las asociaciones del sector ante el Anteproyecto de ley

**AIF teme que la Ley de Intermediación dé aún más facilidades a la concesión de préstamos de capital privado sin la supervisión del Banco de España**

La Asociación de Profesionales Asesores Independientes Financieros cree que el anteproyecto de ley por el que se regula la protección de los consumidores en los servicios de intermediación y en la contratación de créditos o préstamos confunde la figura del profesional de la intermediación financiera con el negocio de las franquicias financieras y del préstamo de capital privado. El borrador de dicha ley mezcla en la definición del intermediario estas dos figuras, cosa que podría llevar a que los préstamos rápidos se concedieran sin la supervisión del Banco de España, a pesar del tratamiento especial que la AIF cree necesario para esta actividad.

El intermediario es un profesional que intermedia o asesora en la concesión de préstamos o créditos. Es decir, nunca concede estos créditos,

sino que intermedia entre los clientes y las Entidades Financieras de Crédito sometidas al control del Banco de España.

La AIF considera fundamental que no se mezclen estas figuras, ya que esto podría llevar a que entidades y franquicias financieras que sí conceden préstamos de capital privado pudieran acogerse a esta ley y no depender de la supervisión del Banco de España.

La asociación ya ha presentado las alegaciones correspondientes al Ministerio de Sanidad y Consumo, redactadas con la colaboración de la Asociación de Asesores de Inversión y Financiación de Cataluña y la Federación Europea de Asociaciones de Asesores de Inversión, con sede en Bruselas. Estas alegaciones recogen también la necesidad de que los registros públicos de empresas se hagan a nivel estatal y no autonómico, y que se reduzcan los plazos de información previa al contrato y desistimiento, ya que son los propios

clientes quienes reclaman una mayor agilidad en las gestiones.

La AIF aplaude otras medidas como la obligatoriedad del seguro de responsabilidad civil y las obligaciones de transparencia, que recogen en gran medida las demandas que la propia asociación lleva años haciendo cara a la regulación del sector.

La asociación cree que sería positivo que se recogiera su propuesta de creación del asesor financiero de crédito independiente, figura homologable a la que recoge la legislación de otros países europeos, y que identificaría a los profesionales que ofrecen asesoramiento independiente. Estos profesionales deberían superar algún tipo de prueba de acceso a la profesión y deberían además fijarse sus derechos y obligaciones en un código deontológico de obligado cumplimiento.

**La Asociación de Profesionales Asesores de Independientes Financieros**

La AIF es la asociación nacional de asesores de inversión. La entidad acoge y coordina a los diferentes profesionales de la inversión, la financiación y la asesoría e intermediación, y defiende sus intereses ante las diferentes administraciones y organismos.

La AIF tiene como objetivo apoyar a los profesionales encargados de conocer, analizar, estudiar, asesorar y plantear soluciones de forma libre e independiente a los problemas económicos que pueda plantearle su cliente, ya sea a la hora de ayudarlo a escoger dónde invertir su dinero o ayudarlo a conseguir la financiación necesaria para sacar adelante sus proyectos.

Los orígenes de la asociación se remontan a los años 50, cuando nació, casi a contracorriente, en un momento en el que no se estilaba precisamente el movimiento asociativo. Desde entonces, y a pesar de haber estado casi siempre ubi-



José Piera, Vicepresidente de AIF

cada y centrada en Cataluña, la AIF ha estado apoyando a los asesores de todo el Estado.

Se puede obtener más información visitando la página Web de ambas asociaciones APAIF [www.apaif.es](http://www.apaif.es) y Asociación de Profesionales Asesores de Inversión y Financiación de CATALUÑA [www.aif.es](http://www.aif.es) o llamando al 93 270 25 25



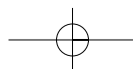
# PÁGINAS WEB

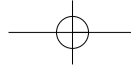
DESDE 500 EUROS

Tel.: 93 415 61 20  
[info@professional-letters.com](mailto:info@professional-letters.com)  
[www.professional-letters.com](http://www.professional-letters.com)

PL

PROFESSIONAL  
LETTERS





## ENTREVISTA A ARTURO ROCHE

DIRECTOR CANAL INTERMEDIARIO C4PITAL

# “C4PITAL quiere ser el partner financiero de referencia para los brokers hipotecarios españoles”

**¿C4PITAL es la marca bajo la que opera en España GMAC ResCap?**

▶ Así es. Tras nuestra llegada a España en 2006, creímos adecuado comercializar nuestros productos y servicios financieros para el mercado de intermediación hipotecaria bajo una marca más cercana, que se integrase en la cultura del país, así creamos C4PITAL.

**¿Qué aporta GMAC ResCap al mercado español?**

▶ Innovación, rapidez, claridad, transparencia y flexibilidad en un mercado dominado por una cultura muy tradicional. Nuestra forma de operar y desarrollar servicios hipotecarios respira un aire nuevo, altamente profesionalizado, que nos permite ofrecer productos hipoteca-

rios adaptados a las necesidades de nuestros clientes: el canal de intermediarios hipotecarios y los clientes institucionales. Para ellos queremos ser el mejor partner financiero que opera en España.

**¿En qué se concretan estos servicios?**

▶ Actualmente ofrecemos una amplia gama de productos de financiación con garantía hipotecaria a nuestros clientes: redes inmobiliarias, brokers hipotecarios e intermediarios financieros y a un selectivo grupo de clientes institucionales (bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros y entidades financieras de crédito). Nuestros departamentos comerciales ofrecen, además, un servicio de atención personalizado a nuestros clientes.

**¿Qué más aportan al sector de brokers hipotecarios?**

▶ C4PITAL impulsa sus operaciones a través de una plataforma tecnológica B2B, que permite a los profesionales de la intermediación hipotecaria conocer la viabilidad de una operación en tiempo real, haciendo más transparente su relación con el cliente final. Además, esta plataforma facilita el seguimiento de las operaciones desde su autorización hasta su firma, por lo que se convierte en una útil herramienta de trabajo que permite a nuestros clientes gestionar su tiempo más eficazmente.

**Podría explicarme, ¿cuál es la retribución que ofrecen a sus intermediarios?**

▶ Ofrecemos una política de retri-

bución competitiva que añadida a nuestra capacidad tecnológica y de adaptación a las necesidades concretas de cada cliente, nos sitúa como una de las empresas referentes para el sector.

**¿Cómo esperan ustedes que evolucione el sector?**

▶ Nuestra experiencia en otros mercados donde la figura de la intermediación hipotecaria está más desarrollada (Estados Unidos, Reino Unido, Holanda, etc...) nos demuestra que la evolución del sector lleva necesariamente a una mayor regulación y control sobre las actividades y creemos que dicho proceso se dará también en nuestro país. Nosotros, por nuestra parte, dictamos una serie de criterios de calidad y profesionalidad que nos permite ser muy exigentes con las condiciones de la empresa de intermediación con la que colaboramos.

**¿Cuál es el perfil del cliente final que adquiere, a través del intermediario, créditos hipotecarios?**

▶ La vocación de C4PITAL es poner en manos de nuestros clientes una gama de productos que les permitan



atender todas las necesidades del mercado hipotecario. En estos momentos, la mayor actividad se centra en jóvenes que quieren acceder a su primera vivienda, los extranjeros residentes en Europa y los inmigrantes.

**¿Qué previsiones de crecimiento tiene la compañía en España?**

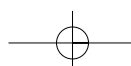
▶ GMAC ResCap España está ejecutando un plan de negocio a 5 años que nos debe situar como una empresa referente para el sector de intermediarios y cliente institucional. Dado el rápido crecimiento que está experimentando este canal de distribución y las nuevas necesidades de financiación hipotecaria que demanda el cliente final, nos permite tener unas expectativas altas en cuanto a crecimiento de negocio.

Hasta el 100% del valor de tasación sin avales y sin contratar otros servicios financieros. Consulte con su asesor de intermediación hipotecaria.

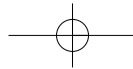
*Si quieres, puedes*

En C4PITAL trabajamos para ofrecer a los principales profesionales de la intermediación financiera los mejores productos y servicios con garantía hipotecaria para que, si tu quieres, puedas comprar tu casa y disponer de la liquidez suficiente para refinanciar tus deudas o emprender nuevos proyectos.

**C4PITAL**  
Hipotecas para todos  
www.c4pital.es 902 14 40 40







PL

P R O F E S S I O N A L  
L E T T E R S

Agencia de Marketing y Comunicación

Plaça Lesseps 31 ent. 2<sup>a</sup> - 08023 Barcelona

Tel.: 93 415 61 20

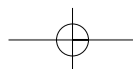
[info@professional-letters.com](mailto:info@professional-letters.com)

[www.professional-letters.com](http://www.professional-letters.com)

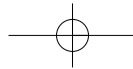
no tiene gabinete de prensa



ni página web, ni imagen corporativa, ni plan  
de marketing...







## ENTREVISTA A JORDI TORRES FUXET

DIRECTOR DE ÁREA FINANCIERA TF

# “A día de hoy, tenemos acuerdos con más de 30 entidades bancarias nacionales y extranjeras”

CRISTINA GARCÍA

¿Qué productos ofrece Área Financiera TF?

► Somos una empresa dedicada a la intermediación y gestión de operaciones financieras con entidades de crédito. Los servicios que ofrecemos básicamente son Refinanciación de deudas, Hipotecas difíciles (compartida sin vínculo familiar, protegida, 120% sin aval...) y Préstamos Personales.

¿A qué se debe la gran expansión del negocio de la intermediación financiera?

► Hoy en día el ahorro de tiempo

y el asesoramiento son dos aspectos que todos valoramos enormemente. Nosotros ofrecemos en

*“Actualmente nuestra enseña abandera 17 establecimientos repartidos entre 6 Comunidades Autónomas”*

una sola llamada o visita la mejor oferta entre varias entidades, pues tenemos acuerdos con más de 30 entidades bancarias nacionales y



extranjeras y así conseguimos ahorrar tiempo al cliente que no necesita ir banco por banco comparando su oferta.

Además trabajamos con bancos que no tienen oficinas abiertas al público y trabajan sólo con intermediarios.

¿Cuándo se inició su expansión a través de franquicias?

► La central puso en marcha su concepto de servicios financieros en el año 2003 y actualmente la enseña abandera 17 establecimientos repartidos entre Cataluña, Madrid, Castilla y León, Levante y Andalucía. Llevamos a cabo una expansión basada en la calidad y no en la cantidad, ofreciendo así formación y asistencia permanente. Un analista siempre

está al servicio de nuestros franquiciados telefónicamente así como un coordinador que visita las oficinas periódicamente reforzando aquellos aspectos que necesitan y dando a conocer nuevos acuerdos y productos.

¿Qué diferencia su franquicia del resto?

► Los ejes centrales que nos diferencian del resto de franquicias son:

Amplia zona de exclusividad, hasta 100.000 habitantes.

Cesión de las comisiones de apertura.

Exclusiva imagen publicitaria de Popeye en todo el ámbito nacional.

Además garantizamos una formación continua y soporte perma-

nente al franquiciado, que consideramos imprescindible para el buen funcionamiento de nuestra red.

¿Qué opina sobre la futura regularización del sector?

► La regularización del sector de la intermediación financiera es necesaria desde todos los puntos de vista para profesionalizar y evitar el intrusismo. Área Financiera TF apoya desde el primer momento el anteproyecto de ley presentado por el Gobierno ya que cumplimos los requisitos solicitados como el seguro de Responsabilidad Civil, la transparencia y la seriedad en las gestiones de intermediación financiera. En cuanto haya que registrarse seremos los primeros en realizar el trámite pertinente.



Agrupación de préstamos | Hipotecas difíciles | Préstamos personales

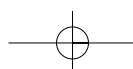
¡Entre con fuerza en el sector de la financiación!

FRANQUICIAS

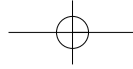
902 40 50 51

www.areafinancieratf.com

**AREA FINANCIERA TF**







# Servicios globales, el futuro

CRISTINA GARCIA  
REDACCIÓN

CreditServices es la franquicia líder en Europa por su nivel de crecimiento y su capacidad de responder de forma efectiva y altamente rentable a las necesidades del mercado de los servicios de asesoramiento financiero en España. Esta empresa privada, formada por economistas, abogados y expertos analistas financieros cuenta ya con más de 500 oficinas en toda España y Portugal.

Por medio de la extensa y consolidada red de CreditServices, clientes particulares y corporativos encuentran respuestas a sus necesidades de financiación de una forma rápida e innovadora, ya que con una sola visita pueden conocer todas las ofertas a su alcance, encontrando la solución adecuada a sus necesidades de financiación.

**CreditServices, franquicia líder en Europa por su nivel de crecimiento.**

CreditServices ofrece a las entidades financieras una plataforma de comercialización de sus productos más allá de sus zonas cotidianas de influencia, mientras al cliente final le garantiza que visitando un solo sitio -una oficina CreditServices- conoce las mejores ofertas de financiación y recibe un asesoramiento adecuado a sus necesidades.

CreditServices actúa en estos momentos como colaborador de

más de 200 bancos españoles y extranjeros y cuenta con productos exclusivos como es el caso de la Tarjeta Visa "CreditServices", hipoteca 100%, gestión de protección de datos, patentes y marcas, cajeros automáticos y otros entregados con preferencia para su comercialización como es el caso del servicio de la base de datos ASNEF Industrial de la empresa Equifax Ibérica.

CreditServices, ha iniciado ya su expansión en Portugal y prevé continuar con su crecimiento en países como Francia, Italia, Alemania y Reino Unido, permitiendo a la Compañía posicionarse como una destacada empresa generadora de empleo.

Con una inversión valorada en más de 1 millón de euros/mes en Televisión y una publicidad global de 2,3 millones de euros/mes es la quinta empresa del sector financiero en inversión publicitaria de entre todas las entidades financieras españolas.

Para potenciar su actividad, la enseña ha incorporado al actor Imanol Arias en su nueva campaña de publicidad. La unión del actor a la imagen de CreditServices es un paso más de la fuerte campaña de imagen que la Red realiza desde hace varios meses en los medios de comunicación.

Asimismo, el reconocimiento de la enseña se ha visto reforzado al recibir el Premio a la Franquicia de

Mayor Implantación Nacional de 2006 en la I Edición de los Premios Nuestros Negocios a las franquicias más representativas, destacando el crecimiento de CreditServices en el último año.

Javier López, presidente ejecutivo de la enseña ha señalado que "este Premio es el reconocimiento al esfuerzo y la labor realizada día a día por CreditServices por continuar creciendo con el fin de ofrecer, siempre, las mejores soluciones de financiación al cliente".

**Houseservices: la inmobiliaria del Grupo CreditServices**

En estos momentos, en los que el cliente solicita un servicio global que le permita obtener solución a todas sus necesidades sin ocupar gran parte de su tiempo, nace Houseservices, la inmobiliaria del Grupo CreditServices que trabaja diariamente por ofrecer cada día más y mejores servicios.

Con más de 300 oficinas a pie de calle y 1.000 profesionales al servicio del cliente, Houseservices se caracteriza por su servicio de calidad y efectividad.

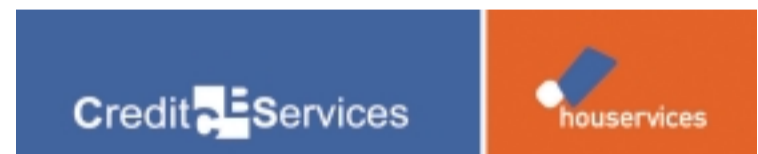
**Nuestros servicios:**

**Al Cliente comprador:**

- Indicamos gratuitamente las posibilidades de financiación del núcleo familiar antes de decidimos



Javier López, Presidente Ejecutivo de CreditServices



Convención de franquiciados de CreditServices

por el precio.

- Buscamos la vivienda a medida para cada necesidad, en función del precio, zonas y preferencias personales con la financiación en las mejores condiciones de mercado según su perfil.

- Como norma general, nuestras viviendas están a precio de mercado y tasación. No disponemos de propiedades a las que no se pueda acceder por financiación.

**Al Cliente vendedor:**

- Aceleramos la venta en pocas visitas, ya que le presentamos clientes con capacidad económica e hipotecas pre-concedidas por el valor de la vivienda. No perderemos su tiempo en enseñar pisos a aquellos que no pueden acceder a la financiación.

- Marcaremos conjuntamente el precio de mercado para que la venta sea segura.

- Podemos gestionarle periodos de carencia en la hipoteca actual

mientras no vendemos la vivienda anterior y está pagando la nueva residencia.

**Servicio a Promotores - Obra nueva**

- Búsqueda del suelo al precio de repercusión y en la zona de España que nos indique.

-Financiación del solar (Posibilidades desde el 50% al 100% en función del proyecto y de las experiencias anteriores y solvencia del promotor).

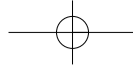
- Financiación a la promoción.

- Financiación 100% al cliente final y venta de su anterior inmueble, con la posibilidad de dejar en stand by la hipoteca anterior hasta la venta.

**¡Conozca una nueva forma de comprar, vender y financiar propiedades!**







# UNEXUS TE TRAE LA FÓRMULA DEFINITIVA EN HIPOTECAS Y REFINANCIACIONES:

LA HIPOTECA UNEXUS CUOTA CERO, PARA QUE EL PRIMER AÑO TE SALGA

REDOND



CON LA NUEVA HIPOTECA UNEXUS CUOTA CERO  
NO PAGAS NADA DURANTE EL PRIMER AÑO

intereses  $\text{O} \text{€}$  | capital  $\text{O} \text{€}$

 **unexus**  
TU ASESOR HIPOTECARIO INTEGRAL

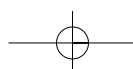
Oficinas: Barcelona, Badalona, Hospitalet, Sabadell, Terrassa.



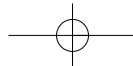
Seleccionamos franquiciados en Cataluña.

Liámanos, asesoramiento gratuito. **902 903 817**

Sujeto a la aprobación de la entidad bancaria







## ENTREVISTA A TIRS CASTELLARNAU

CONSEJERO DELEGADO DE GESCREREDIT

### “Profesionalidad, exigencia y transparencia son las bases de nuestro éxito”

**En un sector emergente y de alto crecimiento, GESCREREDIT es conocida como una de las enseñas de referencia gracias a su decidida apuesta por la profesionalidad, el servicio al cliente y la innovación tecnológica.**

**¿Cómo definiría la compañía Gescredit?**

► Gescredit es un asesor financiero independiente especializado en la intermediación y tramitación de préstamos hipotecarios y al consumo, que presta servicios en toda España. Se trata de un proyecto basado en la profesionalidad, la exigencia y la transparencia, además de la innovación tecnológica y un equipo humano altamente comprometido y especializado.

Somos miembros adheridos de ASNEF y contamos con los certificados ISO 9001:2000 de gestión de calidad desde el año 2004 y UNE 71502:2004 de seguridad de la

información desde 2005, el cual nos ayuda a garantizar que toda la información que manejamos se trata de forma confidencial, ofreciendo así mayor confianza a nuestros clientes y colaboradores. En este último caso, somos la única compañía del sector que posee esta importante certificación.

**¿Qué aspectos considera que otorgan una ventaja a su marca sobre la competencia?**

► Tenemos acuerdos de colaboración con los principales bancos y cajas de ahorros, lo que nos permite ofrecer una amplia gama de productos, adecuados a situaciones muy diferentes: desde clientes que desean el mejor interés del mercado, hasta aquellos que tienen un historial crediticio negativo, pero que necesitan poder acceder a un préstamo hipotecario.

Eso sí, trabajamos exclusivamente con entidades financieras

autorizadas por el Banco de España.

Por otro lado, nuestra apuesta tecnológica es totalmente diferenciadora: hemos desarrollado Ábaco, sin duda el mejor software de gestión del mercado, hecho totalmente a medida y adaptado a nuestras necesidades. Este programa permite optimizar la gestión y tramitación de las operaciones, facilitando tanto el análisis de las mismas como la comunicación con entidades financieras y de tasación.

Finalmente, respecto a nuestro modelo de franquicia, son también factores diferenciales la total vocación de servicio al franquiciado por parte de nuestros equipos y departamentos de apoyo, y la asignación de los recursos necesarios para asegurar que nuestro proyecto crezca de forma sólida y profesional a largo plazo.

**El sector de la intermediación financiera ha vivido en este último**

**tiempo un gran crecimiento. ¿Cómo se ha vivido desde Gescredit?**

► Nuestro proyecto de expansión se inicia en 2005. Disponemos en la actualidad de más de 60 oficinas, entre propias y franquiciadas, y esperamos cerrar el año 2007 con un total de 100 puntos operativos, y superar los 500 en los próximos tres años, garantizando siempre un crecimiento sólido y el mantenimiento del mejor servicio a nuestros clientes.

Para nosotros es importante crecer, pero también lo es hacerlo de forma consolidada.

**¿Cómo valora el momento actual que está viviendo su sector?**

► Además del mencionado crecimiento, estamos en un momento de importantes cambios. Esta actividad está ya muy implantada en otros países, como el Reino Unido o Estados Unidos. En España es cada vez más conocida. El consumidor empieza a ver en el intermediario una figura de alto valor añadido, que le ayuda y asesora para poder acceder a los mejores productos bancarios.



Dada la importancia que está tomando nuestra figura, se están produciendo además, iniciativas para regularla. De hecho, recientemente se ha aprobado el Anteproyecto de Ley de Intermediarios Financieros, lo que nos parece un importante avance.

Todo lo que signifique dar a conocer nuestro sector, prestigiar nuestra actividad y profesionalizarla contará siempre con nuestro apoyo y colaboración, tanto desde GESCREREDIT, como a través de la Asociación de Intermediarios de Financiación (ASIFIN), que hemos creado recientemente junto con otras enseñas de nuestro sector.



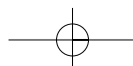

## GESCREREDIT, la marca de referencia en servicios de intermediación financiera.

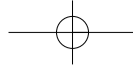
- ✓ PROFESIONALIDAD
- ✓ EXIGENCIA
- ✓ TRANSPARENCIA

La nueva cara de los servicios financieros

902 10 12 18 [www.gescredit.com](http://www.gescredit.com)







## Proteger la franquicia frente a copias e imitaciones

PEPE ISERN  
ABOGADO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS

La protección de una franquicia abarca prácticamente todo el negocio, desde la marca, el logotipo, la apariencia del establecimiento y de los uniformes si se usan, hasta el know how y acabando por el llamado secreto industrial. Todo ello es protegible bien por la Ley de Marcas, Ley de Protección del diseño industrial, Ley de Competencia Desleal, Código Penal e incluso Ley de Patentes. No hay duda que si algo vende una franquicia es "imagen de marca". Esta imagen o apariencia debe ser distintiva y poder diferenciarse del resto de competidores, así pues cabe tener la marca registrada y protegida. También su logotipo.

Es preferible para la seguridad de los franquiciadores y franquicia-

dos, así como por la propia franquicia, proteger la marca en sus tres modalidades (denominativa, gráfica y mixta por separado). De esta manera se protege el conjunto de la marca, la denominación y logotipo sin vinculación alguna otro elemento visual y denominativo respectivamente que pueda provocar el acceso al mercado de otra marca parcialmente similar en uno de estos aspectos.

También, y atendiendo a que la apariencia del establecimiento (externa y/o interna según sea el caso) sea fuertemente original, atractiva y distintiva, se debe proteger la apariencia del negocio, es decir el establecimiento (marcas tridimensionales o arquitectónicas y diseños industriales) así como el mobiliario utilizado si éste es especial por su forma o utilidad.

No hay que olvidar en la apariencia el uniforme de algunos de estos establecimientos. Muchas veces las personas trabajando en los mismos utilizan una vestimenta o uniforme de diseño asociada a la franquicia. Pues bien este diseño, según los casos, debe ser protegido de copias y derivaciones mediante el consiguiente registro.

Finalmente, es posible que exista un método comercial o conocimiento específico de un producto o servicio que pueden considerarse como secreto industrial. Estos, como su nombre indica, son secretos y no pueden registrarse ya que, de un lado el registro hace público todo aquello que se patenta o registra, y de otro lado porque las ideas de negocio o métodos comerciales "per se" no son protegibles, por lo que la protección debe tener en

cuenta otros aspectos y hábitos.

La protección debe materializarse en contratos de confidencialidad caso por caso y específicos incluso dentro de la misma empresa o relación de franquicia tanto mientras dure el contrato de franquicia así como cuando éste se haya extinguido, es importante describir lo que es secreto, restringir el acceso de personas a ciertos documentos o instalaciones, la duración del deber de secreto, devolución de documentación entregada.

Incluso es importante tener constancia fehaciente del material entregado e información comunicada.

En fin, que una franquicia, debe vender también seguridad jurídica a los franquiciados debiéndose sentir éstos respaldados jurídicamente frente a interferencias o copias que mermen la imagen, el valor y los productos o servicios ofertados por la franquicia y, consecuentemente su capacidad comercial y de negocio.

Para todo ello es necesario tener convenientemente protegidos los aspectos mencionados: la marca, el



logotipo, la imagen, la apariencia de los establecimientos, productos y posibles secretos industriales y comerciales que compongan y venda la franquicia.

### INFO

J. ISERN PATENTES Y  
MARCAS, S.L.

Avda. Diagonal, 463 bis / 2º  
08036 BARCELONA  
Tel.: 93 363 79 00  
Fax: 93 363 79 02

BARCELONA - MADRID - SEVILLA  
ALICANTE - ZARAGOZA - VALÈNCIA  
GRANADA - LOGROÑO - OVIEDO -  
PONTEVEDRA - PALMA DE MALLORCA

info@Jisern.com  
www.Jisern.com

## La importancia de las franquicias para la expansión comercial de las empresas y la gestión de sus derechos de propiedad industrial

JOSÉ ALBERTO MERIDA VELÁSQUEZ  
ABOGADO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS

En el lenguaje común de las personas es normal escuchar la palabra franquicia que además se asocia frecuentemente de manera particular con grandes empresas. Sin embargo, no solo éstas pueden expandir sus negocios mediante esta figura jurídica, sino también las medianas empresas o aquéllas en plena expansión comercial con importantes expectativas de crecimiento.

Como franquicia se puede entender aquél contrato por el cual una empresa, el franquiciador, cede a otra, el franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera directa o indirecta, el derecho a la explotación de una franquicia para comercializar determinados tipos de productos o servicios.

La franquicia comprende por lo menos:

1. El uso de una denominación o rótulo común;
2. Una presentación uniforme de los locales o de los medios de transporte objeto del contrato;
3. La comunicación por el fran-

quiciador al franquiciado de un saber hacer o know how;

4. La prestación continua por el franquiciador al franquiciado de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del acuerdo.

De esta manera, el franquiciador no sólo debe pensar en la expansión comercial de su empresa, sino que también debe prestar atención a aspectos tan importantes como la debida gestión de sus derechos de Propiedad Industrial.

Un contrato de franquicia, por lo menos debe incluir la licencia de la marca o del nombre comercial de la empresa. Sin embargo, puede implicar aspectos más complejos como por ejemplo, el uso de patentes, modelos de utilidad, diseños industriales propiedad del franquiciador, por lo que tales derechos deben estar registrados o debe ser de conocimiento del franquiciado en el caso de que aún no lo estén. Igualmente, el franquiciador debe comprometerse a mantener vigentes y defender sus derechos de propiedad industrial, a fin de que no exista problema alguno para el uso que les pretenda dar el franquiciado.

En caso de que el contrato autorice el uso de diversos derechos de propiedad industrial, se deberá detallar adecuadamente la forma de usarlos. Igualmente, el franquiciado en ningún caso podrá autorizar a un tercero sin previo consentimiento del franquiciador a utilizarlos o reproducirlos, salvo que sea por escrito.

Asimismo, se debe establecer adecuadamente la presentación que deberán tener los locales, las medidas mínimas, decoración interior y exterior, presentación de los empleados, así como las características de acomodo de los productos y del mobiliario interior del local. Las características anteriores son el reflejo de la marca que ostenta el producto o servicio, y es lo que aumentará gradualmente el valor comercial de ésta en el mercado y su posible grado de notoriedad.

El franquiciado también debe mantener la confidencialidad de la información y de los conocimientos técnicos o comerciales que el franquiciador le proporciona, y éste último se obliga a mantener informado al franquiciado del método comer-

cial que éste debe seguir. Existe la posibilidad de reservar estos derechos en un contrato específico, detallando más la información si ésta es de suma importancia para el franquiciador y desea preservarla a salvo durante o después de la vigencia del contrato de franquicia.

Este sistema comercial de franquicias, es por lo tanto aplicable en prácticamente todo tipo de empresas de productos o servicios. Además, reportará algunos de los siguientes beneficios para el franquiciador y franquiciado:

- Adquisición rápida de valor de la marca o nombre comercial de la empresa origen de la franquicia.
- Eliminación de los gastos e inversiones derivados de la puesta en marcha de nuevos establecimientos.
- Reducción de gastos de personal.
- Incentivación de la persona a cargo del establecimiento que obtiene su remuneración por vía de beneficios.
- Incremento de la velocidad de expansión en el mercado.
- Reducción de los costes de supervisión
- Rápido acceso a las economías de escala

El sector de la perfumería no se ha quedado rezagado, debido a que distintas perfumerías han implementado el sistema de franquicias con lo cual han logrado extender su mercado no sólo a nivel nacional sino también en el ámbito internacional, lo que ha dado como resulta-



do la expansión comercial de estas empresas y la ampliación del grado de conocimiento de sus marcas.

De esta forma, es claro el cúmulo de ventajas que tiene para ambas partes el sistema de franquicias, el cual incrementará de manera potencial principalmente el valor de la marca o nombre comercial asociado al franquiciador, así como las ganancias que repercutirán a favor del franquiciado de utilizar una marca con prestigio en el mercado.

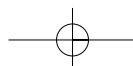
### INFO

J. ISERN PATENTES Y  
MARCAS, S.L.

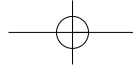
Avda. Diagonal, 463 bis / 2º  
08036 BARCELONA  
Tel.: 93 363 79 00  
Fax: 93 363 79 02

BARCELONA - MADRID - SEVILLA  
ALICANTE - ZARAGOZA - VALÈNCIA  
GRANADA - LOGROÑO - OVIEDO -  
PONTEVEDRA - PALMA DE MALLORCA

info@Jisern.com  
www.Jisern.com







# Proteja su empresa: razones de la marca registrada

PEPE ISERN

ABOGADO Y SOCIO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS

Es sencillo, no vamos a entrar en cuestiones técnicas legales. Con una comparación sirve para entender el porqué necesitamos las empresas y consumidores de marcas registradas ¿Verdad que queremos que la gente nos reconozca al vernos o al oír nuestro nombre? ¿Qué no nos confundan con alguien? o, aún peor, ¿Qué alguien se haga pasar por nosotros? Pues lo mismo pasa con los diferentes productos o servicios que los empresarios ofrecen a sus clientes.

Éstas necesitan que los consumidores, sus clientes, les recuerden con algún dato singular, que reconozcan sus productos cuando los busquen, para ello es necesario utilizar algo distintivo que los distinga del resto de productos o servicios con los que compite, utilizan una marca, que puede ser un nombre, logotipo o envase principalmente.

De esta manera todos ganan en seguridad, el consumidor que puede escoger entre los productos y servicios que compiten en el mercado, así como el empresario que puede utilizar un método con el que diferenciarse de los competidores y utilizar su marca como elemento condensador de su prestigio y aumentar el valor económico de su marca.

No obstante no sólo es necesario valerse de una marca si no que se hace indispensable registrarla, es decir obtener el derecho exclusivo y excluyente para su uso, teniendo también potestad de prohibir el uso de dicha marca o similar a terceros. Es decir obtener un título de

Propiedad Industrial. De esta manera no se falsea el comercio ni la decisión de compra del consumidor.

Con la obtención de un título de Propiedad Industrial, en este

*“Con la obtención de un título de Propiedad Industrial, en este caso una marca registrada, no solo se tiene un arma con la que atajar problemas ya no sólo de piratería fraudulenta sino que en muchos casos confusión fortuita”*

caso una marca registrada, no sólo se tiene una arma con la que atajar problemas ya no sólo de piratería fraudulenta sino que en muchos casos confusión fortuita.

Esta confusión puede deberse a que los signos distintivos utilizados sean tan idénticos que se confundan, o bien, que a pesar de poder diferenciarse exista riesgo de que los consumidores las asocien a un mismo origen empresarial.

Pero no sólo el empresario persigue el evitar este riesgo (a veces posible pero poco probable) que asegura su inversión en su producto o servicio, si no que obtiene la seguridad de la permanencia del mismo, que nadie le va a hacer retirar su marca.

Éste riesgo existe y es cierto, si un empresario trabaja con una marca no registrada (ni por él ni por un tercero) un tercero que la registre a posteriori de buena fe puede obligarle a que cese en el uso. El resultado es fatal para el empresario que no ha tenido la precaución de registrar sus marcas (cambio de imagen, de nombre, pérdida de compradores, de

fondo de comercio creado a lo largo del año... es casi volver a empezar a ganarse un prestigio desde cero). Sólo existe una excepción, que la marca sea notoriamente conocida, pero

normalmente estas marcas están muy bien protegidas.

Para ello es muy importante que los empresarios identifiquen sus signos distintivos o marcas con las que se dan a conocer, pues muchas veces las desconocen ellos mismos. No sólo el nombre y el logotipo son marca de una empresa, producto o servicio; los envases son un signo distintivo, la apariencia de un comercio, la imagen corporativa de la empresa, su eslogan...

Incluso hay empresas que han convertido en signos identificativos de sus productos o servicios sonidos concretos. Pensemos en el León de la

*“Vale la pena blindar y proteger la marca de la empresa, sus productos o servicios, que en muchos casos es proteger a la propia empresa y su fondo de comercio”*

Metro, el sonido de una moto Harley-Davidson, la melodía de los teléfonos Nokia....

Casi todo es susceptible de ser reconocido por los consumidores como un elemento de



identidad de las empresas que ponen a su disposición sus productos o servicios.

Finalmente, una vez identificados estos elementos de la empresa se ha de iniciar los procedimientos legales para protegerlos, y nos debemos preguntar ¿Qué distinguen mis elementos distintivos? ¿Son protegibles o infringen derechos prioritarios de terceros? ¿Dónde los quiero proteger? ¿Existe certeza de expansión internacional de los mismos? ¿Qué medios existen?

Para todo ello es necesario contar con un asesoramiento de una Agencia de Propiedad Industrial lo suficientemente eficaz y flexible para que use las múltiples herramientas legales para que el empresario tenga suficientemente protegidos sus intereses marcarios con el míni-

a la empresa al conferirle un monopolio legal frente a sus competidores, ser un elemento de condensación de su prestigio ganado día a día que eleva su valor económico y permite obtener un rendimiento económico o financiero al poder ser cedido, licenciado para otros productos o servicios, hipotecado, dado en garantía...

Muchos empresarios se sorprenderían si supieran el valor económico de su marca registrada.

Vale la pena pues blindar y proteger la marca de la empresa, sus productos o servicios, que en muchos casos es proteger a la propia empresa y su fondo de comercio.

## INFO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS, S.L.

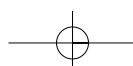
Avda. Diagonal, 463 bis / 2º  
08036 BARCELONA  
Tel.: 93 363 79 00  
Fax: 93 363 79 02

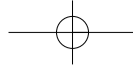
BARCELONA - MADRID - SEVILLA  
ALICANTE - ZARAGOZA - VALÈNCIA  
GRANADA - LOGROÑO - OVIEDO -  
PONTEVEDRA - PALMA DE MALLORCA

info@Jisern.com  
www.Jisern.com

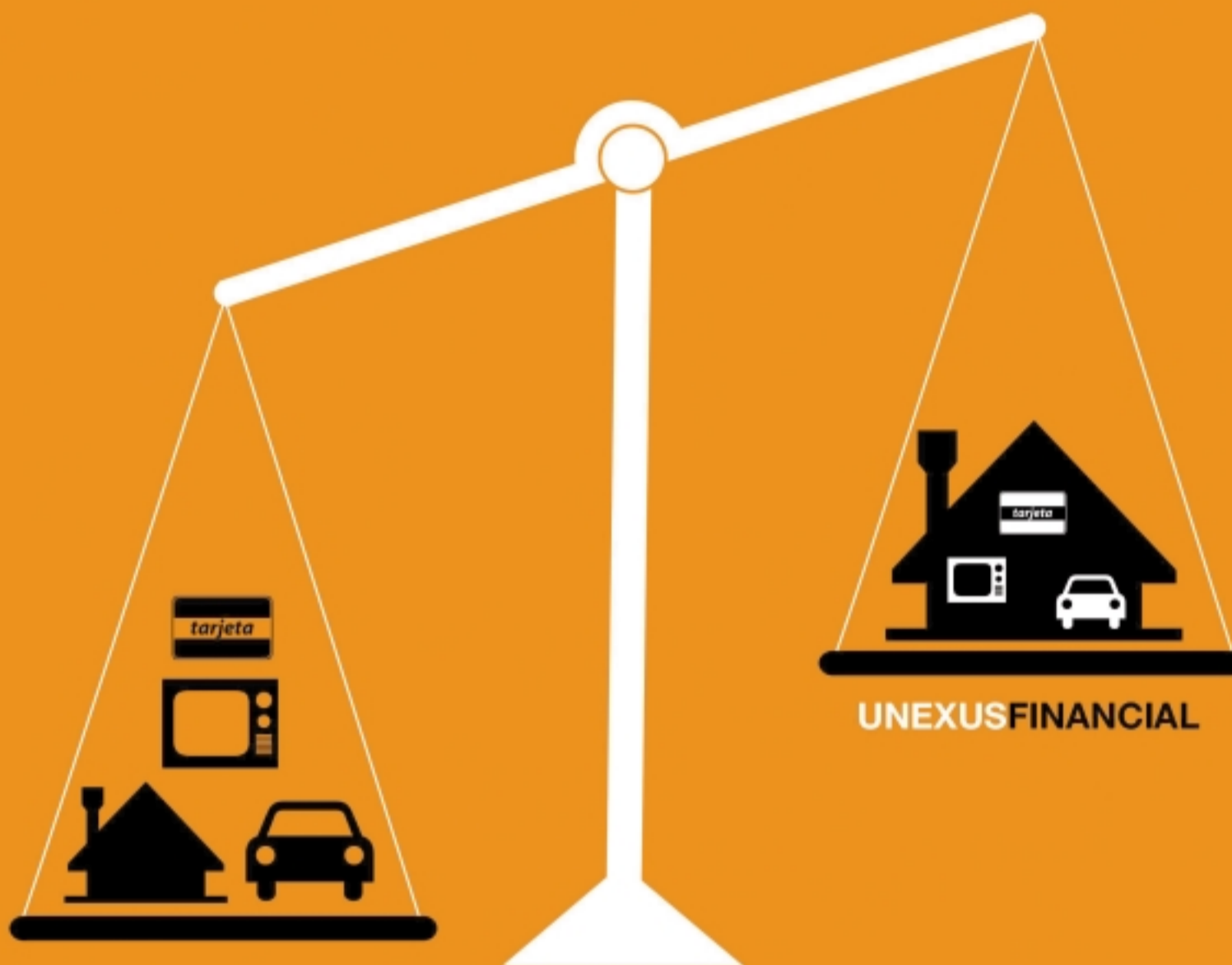
mo coste posible.

No obstante los títulos de Propiedad Industrial no son un coste si no que realmente son una inversión que nos permite obtener una ventaja competitiva





¿QUIERES ALIGERAR EL PESO DE TU HIPOTECA?



**CON UNEXUSFINANCIAL** agrupamos tu hipoteca y tus créditos en una sola cuota mensual para que llegues a fin de mes sin tanta carga.

Y además, disponemos de: **hipoteca 100% + gastos, hasta 50 años, sin avales, créditos personales, no importa edad ni nacionalidad.** Seleccionamos franquiciados.

 **unexus**  
TU ASESOR HIPOTECARIO INTEGRAL



Llámanos, asesoramiento gratuito. **902 903 817**

Oficinas: Barcelona, Badalona, Hospitalet, Sabadell, Terrassa.

