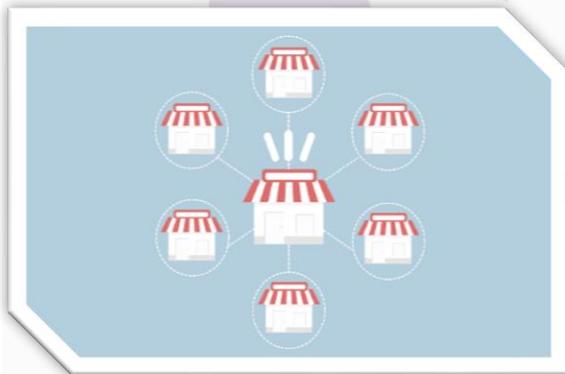


FRANQUICIAS

Introducción

El emprendedor que decide abrir una franquicia desempeña una actividad empresarial del mismo modo que si decidiese abrir ese mismo negocio de manera independiente, pero cuenta con una serie de aspectos diferenciadores con respecto a esta última situación, como son la ayuda y el apoyo del franquiciador que, con su experiencia, alcanzó un resultado exitoso del negocio.



Cuando una empresa permite a un inversor usar su nombre, su imagen corporativa completa y su modelo de negocio para obtener ingresos, existe una franquicia.

La empresa propietaria del nombre, de la imagen y de los conocimientos se denomina franquiciador mientras que el inversor que adquiere la utilización de esos activos durante un tiempo determinado y en unas

condiciones concretas se conoce como franquiciado.

La franquicia aporta numerosos beneficios a los emprendedores, pero igualmente implica una serie de contraprestaciones económicas, así como una serie de obligaciones que se deben asumir. Por ello, conocer bien sus características claves y funcionamiento es esencial a la hora de decidirse a entrar a formar parte de esta fórmula empresarial.

Las principales características que marcan el funcionamiento del sistema de franquicias son:

- Colaboración continuada entre el franquiciador y sus franquiciados individuales, tanto legal como financieramente.
- El franquiciador concede a sus franquiciados el derecho y la obligación de llevar un negocio acorde con unas pautas definidas y con éxito.
- Este derecho faculta al franquiciado, a cambio de una contraprestación económica, a utilizar el nombre comercial y la marca de productos o servicios del franquiciador.
- El franquiciador debe facilitar además a sus franquiciados el “*Know-how*” o saber hacer de su negocio, a través de un proceso inicial y permanente de formación.
- Esta asociación viene determinada por el marco y la duración de un contrato de franquicia escrito y pactado entre las partes.



Ventajas e inconvenientes

Ventajas:

Existen innumerables argumentos por los que la franquicia es el mejor método para aquellos que se estrenan como empresarios, principalmente, por las innumerables posibilidades de éxito que ofrece, ya que permite dirigir mucho mejor los objetivos económicos y empresariales.

Adquirir un sistema de negocio rentable: Entrar a formar parte de una franquicia es beneficiarse de eso, la mayoría de los franquiciadores cobran un canon de entrada. A esto hay que añadir el porcentaje de ventas conocido como royalty de funcionamiento, que debe abonarse como contraprestación de los servicios asistenciales que aporta.

Estas inversiones permiten garantizar la estabilidad del negocio, el mayor crecimiento de las ventas, la investigación y el desarrollo de los futuros productos y servicios y la viabilidad del plan de negocio.

El negocio está probado en el mercado: El franquiciado es propietario de un negocio previamente acreditado por una experiencia contrastada, por lo que se reduce enormemente al riesgo que lleva consigo iniciar una actividad comercial en solitario. El franquiciado cuenta además con garantía de independencia, tanto jurídica como económica con el franquiciador, lo que supone que ambos asumen el éxito o fracaso de la empresa.

El saber hacer de una empresa: El elemento clave de toda franquicia radica en el hecho de que el franquiciador cede al franquiciado el saber hacer que diferencia el funcionamiento del negocio y que es la base de éxito que tiene en el mercado.



Desarrollo más rápido y más seguro: Está demostrado que los franquiciados consiguen alcanzar muchos antes el punto de equilibrio de sus negocios, y con mayores garantías de éxito, que otros comerciantes del mismo sector que inician su actividad por cuenta propia.

El reconocimiento de la marca: Todo franquiciado desarrolla su actividad bajo una marca reconocida a nivel nacional y hasta internacional. Esto permite que el negocio atraiga nuevos clientes que están familiarizados con los productos o servicios ofertados.

Asistencia técnica: Los franquiciados de cualquier actividad reciben un seguimiento por parte del franquiciador, en ámbitos como técnicas de ventas, administración, merchandising, localización del emplazamiento más adecuado, decoración del local, contabilidad, informática, etc.

Formación inicial y permanente: El sistema de franquicias ofrece distintos planes de formación tanto inicial como permanente, que posibilitan que cualquier persona sin experiencia pueda acceder a operar dentro de una actividad.



Publicidad: La empresa franquiciadora es encargada de llevar a cabo las campañas publicitarias que se planifiquen, el cual beneficiará a todo el grupo de franquiciados.

Inconvenientes:

Costes adicionales: La integración en una red de franquicia implicará tener que soportar unos costes adicionales que no existen en el caso de abrir un comercio independiente, como el derecho de entrada y royalties de funcionamiento y publicidad. Aunque estos, como hemos visto, deben contemplarse como una inversión dirigida a la reducción de riesgos.

La influencia de otros establecimientos: Aunque lo normal sea que la existencia de muchos más puntos de venta beneficie a cualquier negocio por las sinergias que esto produce, también hay que tener en cuenta que el bajo rendimiento y la capacidad de otros puntos de venta de la red pueden afectar gravemente la imagen y reputación del resto de establecimientos.

Limitaciones para la venta o traspaso do negocio: Hay que tener siempre en cuenta que el franquiciador puede tener derechos de compra y de rescisión de contrato según las condiciones definidas en el mismo.

La necesidad de royalties: Si un negocio consigue superar las previsiones iniciales de rendimiento establecidas por la persona franquiciadora, es muy posible que la persona franquiciada comience a cuestionarse la necesidad de pagar los royalties de funcionamiento y finalización por no aceptar de buen agrado visitas periódicas de personal de control de la persona franquiciadora.

Enlaces de interés:

Buscador de franquicias <http://www.franquicias.com/>

Buscador de franquicias <http://www.topfranquicias.es/>

Buscador de franquicias <https://www.franquiciadirecta.com/>

ENTIDADE DECLARADA
DE UTILIDADE PÚBLICA

