

FRANQUICIAS

¿Qué es una franquicia?	1
Aportaciones del franquiciador	2
Ventajas de la franquicia para el franquiciador	2
Inconvenientes de la franquicia para el franquiciador	3
Ventajas para el franquiciado	3
Inconvenientes para el franquiciado	3
Registro de Franquiciadores.....	4

1.- ¿Qué es una franquicia?

El sistema de comercio mediante franquicias ha experimentado un crecimiento espectacular en los últimos años en detrimento del comercio independiente. En algunos países desarrollados la mayor parte del comercio que no pertenece a grandes cadenas integradas está constituido por tiendas pertenecientes a múltiples cadenas de franquicias.

La franquicia es sistema de comercio asociado en el que se realiza un contrato entre una empresa franquiciadora y un inversor local. En el contrato el franquiciador suele comprometerse a aportar una marca, unos procedimientos y unos recursos. El franquiciado o inversor local por su parte se compromete a efectuar unos pagos, realizar ciertas inversiones y cumplir unas normas.

En algunos países existe una ley de franquicias que establece un marco legal de derechos y obligaciones mínimas de cada parte. En los países en que no existe una ley de franquicias se utiliza un contrato aplicando la legislación general.

En las franquicias existe una gran diversidad de tipos. Lo más usual es que el franquiciado tenga que pagar una cantidad inicial para entrar en la cadena y posteriormente las cadenas cobran un porcentaje sobre los ingresos por ventas.

Algunas cadenas desglosan el pago en dos porcentajes uno que va directamente como ingreso del franquiciador y otro porcentaje que la cadena se compromete a invertir en publicidad.

Ciertas cadenas, aunque no es frecuente, no cobran una cantidad inicial, incluso no cobran un porcentaje mensual. Esto es porque el inversor local se compromete a comprar las mercancías que le envía el franquiciador.

En los últimos años la franquicia ha experimentado un espectacular crecimiento. Se ha producido una gran disminución de los comercios independientes a la vez que un aumento del comercio asociado.

El sistema de franquicias ha triunfado porque combina:

- A. La existencia de un empresario local conocedor del mercado y muy motivado para triunfar porque se juega su dinero.
- B. Las ventajas de las grandes cadenas integradas. Las grandes cadenas tienen muchas ventajas porque compran en grandes cantidades y por tanto más barato. Permite

FRANQUICIAS

obtener economías de escala que son las disminuciones de costes que se generan al incrementar la cantidad producida. Igualmente tienen ventajas por coordinar todo el sistema de distribución, facilita y reduce los costes de distribución y marketing.

La existencia de un inversor local que se juega su dinero asegura que este se esforzará al máximo trabajando él y haciendo trabajar a sus empleados. El franquiciado además generalmente conoce el mercado local en el que instala su negocio.

2.- Aportaciones del franquiciador

Existe una amplia diversidad de casos, pero en general las aportaciones más importantes del franquiciador son:

Aporta una Marca. Lo ideal es naturalmente que sea una marca conocida, con prestigio y valiosa. En muchas cadenas de franquicia lo más importante que recibe el franquiciado es la marca. La marca conocida proporciona una diferenciación y suele aportar una garantía para el consumidor. Por tanto la marca es un activo valioso que permite incrementar las ventas y mejorar los márgenes.

Una gestión de marketing profesional. Para una tienda individual sería muy costoso disponer de un departamento de marketing profesional. Igualmente es muy costoso realizar campañas de publicidad y promoción. Resulta más barato que una franquicia realice el marketing para toda la cadena. El menor el coste de una campaña para una cadena de 200 tiendas que si cada tienda realizara la publicidad de forma individual. El coste por tienda es menor.

El "Saber Hacer", es decir todo el conjunto de conocimientos y procedimientos para la eficiente gestión de la tienda. La aportación fundamental y en ocasiones no bien valorada de muchas cadenas de franquicias son los conocimientos.

Formación. Una parte específica del "saber hacer" son los cursos de formación que el inversor local y los empleados reciben.

Procedimientos. Los sistemas de trabajo se especifican en procedimientos estandarizados. Los manuales que especifican paso a paso como se realizan las diferentes tareas de los procesos son una parte esencial para conseguir la eficiencia.

Asesoría específica. Los franquiciadores suelen enviar sus especialistas para asesorar al inversor local. Por ejemplo envían al especialista en locales para verificar que el local seleccionado cumple las condiciones exigidas. Posteriormente enviarán los especialistas para equipar y decorar el local.

Suministros. Muchas franquicias proporcionan productos a las tiendas de la cadena. Por ejemplo las cadenas de tiendas de ropa suelen proporcionar colecciones de prendas a sus franquiciados. Las cadenas de franquicias al comprar a los proveedores en grandes volúmenes para muchas tiendas pueden conseguir menores precios de compra.

3.- Ventajas de la franquicia para el franquiciador

Permite una expansión rápida. La franquicia es un sistema de comercio asociado que permite incrementar de forma rápida el número de tiendas de la cadena.

Con muy poca inversión. De hecho los inversores locales suelen tener que pagar una cantidad importante por ser miembros de la cadena.

FRANQUICIAS

Conocimientos del mercado local. Los inversores locales suelen tener un buen conocimiento del mercado de su zona, que aportan al franquicador.

Control local. Este es uno de los factores fundamentales del éxito del sistema de franquicia. El inversor local está más motivado que un empleado para conseguir el éxito de la tienda.

Ingresos más estables. El franquiciador suele cobrar un porcentaje sobre los ingresos por ventas del negocio. Estos ingresos son más estables que los beneficios

4.- Inconvenientes de la franquicia para el franquiciador

Conflictos. El comercio asociado tiene el peligro de generar conflictos entre los franquiciados y el franquiciador. En el caso extremo los franquiciados se separan de la cadena y se convierten en competidores.

Menores ingresos. Al cobrar un porcentaje sobre las ventas los ingresos son menores que cuando las tiendas son propias.

5.- Ventajas para el franquiciado

Las aportaciones del franquiciador son ventajas para el franquiciado. Fundamentalmente, la marca, el "Saber Hacer", el marketing, la asesoría, la formación y los suministros. Estas ventajas son fundamentales y son la razón del gran éxito del sistema de franquicia.

Facilidades de financiación. Suele ser más fácil conseguir financiación de los bancos para una franquicia que para un comercio independiente.

El contar con la ayuda de una gran cadena. Las grandes cadenas se preocupan por el éxito de sus tiendas. Normalmente tienen un departamento de franquicias que realizan un seguimiento continuo del mercado y de los establecimientos locales.

6.- Inconvenientes para el franquiciado

Los pagos que debe realizar al franquiciador puede parecer un pequeño porcentaje, pero un pequeño porcentaje sobre los ingresos por ventas pueden constituir una parte muy importante de los beneficios.

Las Normas. El inversor local se ve obligado a seguir las normas de la cadena. La franquicia puede no ser buen sistema para empresarios muy emprendedores e independientes.

Ligado a la suerte de la cadena. Si la cadena tiene problemas o parte de la cadena tiene mala imagen esto puede perjudicar al resto. Nos puede influir de forma negativa la actuación del resto de la cadena.

No tenemos la propiedad de la Marca. Si somos franquiciados, simplemente tenemos firmado un contrato de franquicia por el que podemos utilizar la marca con ciertas condiciones pero no somos propietarios de la marca. Estamos expuestos a que el franquiciador considere que no cumplimos las normas de la cadena y no nos renueve la franquicia.

FRANQUICIAS

Tenemos limitada la expansión. Si tenemos un comercio independiente y marcha bien cuando queramos y contemos con los recursos podemos abrir nuevas tiendas. Si tenemos una franquicia normalmente firmamos un contrato que nos compromete a no hacer la competencia a la franquicia. Y para abrir nuevos locales necesitamos que nos concedan otra franquicia. Incluso en ocasiones sucede que el franquiciador permite la apertura de nuevas tiendas en nuestra zona que nos hacen la competencia.

7.- Registro de Franquiciadores

Las personas físicas y jurídicas que pretendan desarrollar la actividad de franquiciadores, cuyo domicilio radique en la Comunitat Valenciana, deberán comunicarlo al Registro de Franquiciadores de la Comunitat Valenciana, integrado en el Registro de Actividades Comerciales, en el plazo de tres meses desde el inicio de su actividad, sin perjuicio de la inscripción de cada uno de los establecimientos franquiciados por parte de sus respectivos titulares en el apartado correspondiente del Registro.

El Registro de Franquiciadores de la Comunitat Valenciana se coordinará con el Registro de Franquiciadores del Estado, y comunicará, en el plazo de un mes a la Administración General del Estado, la inscripción, modificación o baja de los franquiciadores